



kontakt

Biuletyn informacyjny dla Klientów Banku Handlowego w Warszawie SA

citibank handlowy

„Stawiam na kontakt z Klientem”

Wywiad z Prezesem Zarządu
Banku Handlowego

Zarządzanie
instrumentami
finansowymi

Nowe karty
debetowe

Szkolenia
walutowe





The **Banker**
AWARDS 2003

Citibank Handlowy bankiem roku

Prestiżowy międzynarodowy magazyn finansowy „The Banker” ogłosił rezultaty konkursu na Bank Roku 2003 w Polsce.

Tak jak w ubiegłym roku, ten zaszczytny tytuł przypadł Citibank Handlowy, należącemu do Citigroup. ▶

Wydawca:

Citibank Handlowy
Bank Handlowy w Warszawie SA
Biuro Relacji Publicznych
00-923 Warszawa, ul. Senatorska 16
e-mail: listybh@citigroup.com
www.citibankhandlowy.pl

Redakcja:

Krzysztof Litwinek
tel. (0 22) 657 75 48; fax: (0 22) 657 74 80

Citibank Handlowy: II kwartał lepszy o 19%

W II kwartale 2003 roku Citibank Handlowy wypracował zysk netto w wysokości 73,6 mln zł, co oznacza wzrost o 19 proc. w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego.

W I półroczu 2003 r. w ujęciu narastającym Citibank Handlowy wypracował zysk netto w wysokości 84 mln zł.

Aktualności

> Citigroup nadal rośnie

Zysk netto Citigroup, największej na świecie instytucji finansowej, do której należy Citibank Handlowy, wyniósł w II kwartale 4,3 mld dolarów i wzrósł o 5 proc. w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku.

> CitiFundusze przekroczyły miliard

W czerwcu br. wartość aktywów funduszy zarządzanych przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A. po raz pierwszy przekroczyła 1 miliard złotych. Wartość aktywów 8 CitiFunduszy wynosiła na koniec sierpnia 2003 r. 1,072 mld zł i od początku roku wzrosła o prawie 300 mln zł.

Lipiec i sierpień okazały się najlepszymi miesiącami dla inwestujących w akcje. Na wartości zyskały jednostki funduszy inwestujące co najmniej część portfela w akcje i jednostki funduszy pieniężnych. Najwyższą stopę zwrotu w tym okresie uzyskał fundusz CitiAkcji, który inwestuje większość swojego portfela w spółki notowane na warszawskiej giełdzie. Fundusz ten w sierpniu uzyskał rentowność 11,43%. W ciągu ostatniego roku wartość jednostki uczestnictwa CitiAkcji FIO wzrosła o 44% przy zmianie odpowiadającego mu benchmarku o 44,45%.

Ponad 65% aktywów CitiFunduszy stanowią obecnie aktywa Funduszu Inwestycyjnego Otwartego CitiObligacji,

do którego od początku roku wpłynęło prawie 90 mln zł. Na koniec sierpnia bieżącego roku aktywa funduszu wynosiły 654 mln zł.

Dużą dynamiką wzrostu aktywów wśród CitiFunduszy charakteryzuje się w tym roku fundusz skierowany do osób prawnych - CitiPłynnościowy Specjalistyczny Fundusz Inwestycyjny Otwarty. Fundusz ten spotyka się z dużym zainteresowaniem klientów poszukujących alternatywy do lokat typu overnight. Aktywa CitiPłynnościowego SFIO największy wzrost zanotowały w maju - 289,4%. Wówczas wpłynęło do funduszu ponad 44 mln zł. W czerwcu było to ponad 14 mln zł. Aktywa CitiPłynnościowy na koniec sierpnia wynosiły ponad 59 mln zł.

Na przekroczenie 1 mld zł aktywów wpływ miała między innymi rozbudowa sieci dystrybucji CitiFunduszy. Liczba oddziałów detalicznych Citibank Handlowy, w których można nabyć jednostki uczestnictwa funduszy zarządzanych przez TFI Banku Handlowego S.A. wzrosła do 102.

> Emisja obligacji EBI

Citibank Handlowy zawarł z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym umowę subskrypcyjną, w ramach której zobowiązał się do objęcia na rynku pierwotnym obligacji strukturyzowanych o wartości nominalnej 180 mln złotych. Termin wykupu obligacji został ustalony na wrzesień 2008 roku. Obligacje mają zostać wyemitowane w dniu 29 sierpnia 2003 r. po cenie emisyjnej 100%.

Nagroda od Euromoney

Najlepszy emitent papierów dłużnych

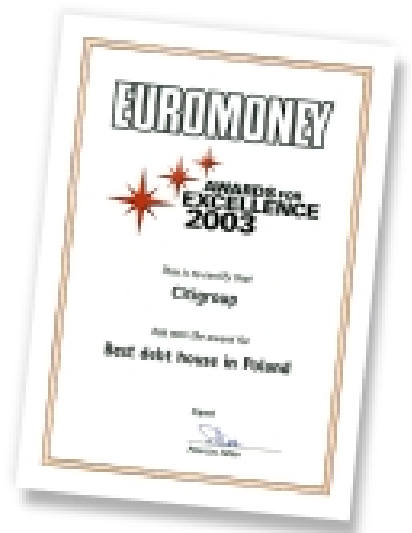
Już trzeci rok z rzędu miesięcznik Euromoney przyznał Citigroup/Citibank Handlowy nagrodę „Best Debt House in Poland” czyli najlepszego emitenta papierów dłużnych przedsiębiorstw.

Konkurs Euromoney Awards for Excellence odbywa się co roku i jest uważany za jeden z najbardziej prestiżowych w branży finansowej.

Nagroda została przyznana Citigroup/Citibank Handlowy za transakcje euroobligacji rządu polskiego, ale przede wszystkim za działalność na rynku korporacyjnych papierów dłużnych.

Bank zorganizował m. in. publiczny program emisji obligacji dla TPSA o wartości miliarda złotych. Była to pierwsza tego typu transakcja w Polsce.

Inne programy zorganizowane przez Citibank Handlowy to: FCE Credit Polska, z gwarancją Ford Motor Credit Company, Can Pack, Echo Investment, Volkswagen oraz SCA Hygiene. Bank zdobył również zlecenie zorganizowania przewidzianej na przyszły rok sekurytyzacji na kwotę 3 miliardów dolarów dla Polskich Sieci Elektroenergetycznych. Ponadto Citibank Handlowy przeprowadził transakcję sekurytyzacji na rynku lokalnym dla Urtica Finance. ►



Dom Maklerski BH nadal na czele

Dom Maklerski Banku Handlowego SA nieprzerwanie prawie od początku roku utrzymuje pozycję lidera obrotów na rynku akcji na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

W czerwcu udział ten wynosił 19,71 proc., w lipcu 18,6 proc., natomiast w sierpniu 16,4 proc.

Dom Maklerski Banku Handlowego wykazuje się również najwyższą aktywnością transakcyjną na rynku instrumentów dłużnych na Centralnej Tabeli Ofert (CeTO). ►



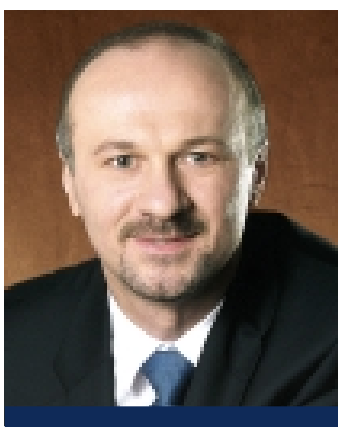
> Citibank Handlowy podpisał porozumienie z litewskim Hansabankas

11 sierpnia br. Citibank Handlowy i litewski AB Hansabankas podpisały porozumienie o wzajemnej współpracy. Porozumienie ma na celu zapewnienie Klientom Citibank Handlowy i Hansabankas wysokiej jakości usług finansowych oferowanych przez oba banki zarówno w Polsce jak i na Litwie.

Stale rosnące inwestycje zagraniczne na Litwie wpływają na duże zapotrzebowanie na wyspecjalizowane usługi bankowe dla przedsiębiorstw. Citibank Handlowy wspólnie z Hansabankas zamierzają zapewnić Klientom korporacyjnym obsługę m. in. w zakresie zarządzania środkami pieniężnymi, obsługi rachunków i organizacji kredytów konsorcjalnych.

Współpraca Citibank Handlowy i Hansabankas jest odpowiedzią na potrzeby finansowe Klientów obu banków oraz ma na celu zwiększenie konkurencyjności obu instytucji na lokalnych i międzynarodowych rynkach finansowych w ramach działalności prowadzonej dla Klientów korporacyjnych. Hansabank Group jest największą lokalną grupą bankową działającą na Litwie, Łotwie i w Estonii. Należy ona do Swedbanku, czwartego pod względem wielkości aktywów banku skandynawskiego. Na początku roku Citibank Handlowy i Swedbank zawarły porozumienie o wzajemnej współpracy. Citibank Handlowy w ramach Citigroup jest jednostką odpowiedzialną za nadzorowanie oraz wspieranie działalności w tzw. Non Presence Countries tj. w Estonii, Łotwie, Litwie oraz Białorusi. Podpisanie umowy z Hansabankas jest kolejnym krokiem w rozwoju działalności Citibank Handlowy w krajach Bałtyckich. W najbliższym czasie Citibank Handlowy planuje podpisanie podobnego porozumienia z Hansabankas na Łotwie i w Estonii.

W dniach 14-17 października br. odbędzie się jubileuszowa X Polska Wystawa Narodowa POLEXPORT Kowno 2003. Udział w tej największej ekspozycji na Litwie zapowiedziało ponad 200 firm. Citibank Handlowy wspólnie z Hansabankas zapraszają do odwiedzenia naszego stoiska. ►



Sławomir Sikora

Prezes Zarządu
Banku Handlowego
w Warszawie SA

Stawiam na kontakt z Klientem

O sytuacji Banku i planach jego rozwoju rozmawiamy ze Sławomirem Sikorą, Prezesem Zarządu Banku Handlowego w Warszawie SA.

Czy może Pan przybliżyć swoją dotychczasową karierę zawodową?

Swoją pracę zawodową zaczynałem jako nauczyciel akademicki na SGPiS (obecnie SGH). Zmiany demokratyczne w Polsce zastały mnie na Uniwersytecie w Kolonii, gdzie dzięki Fundacji Adenauera zbierałem materiały do mojego doktoratu. W grudniu 1989 r. rozpocząłem pracę w Ministerstwie Finansów, gdzie moim zadaniem była praca nad reformą sektora bankowego i ubezpieczeniowego. Rok później dostałem zadanie zbudowania departamentu, który miał się zająć przekształceniami sektora finansowego. To był okres niezwykle dynamicznych zmian w bankowości komercyjnej, a ja mogłem działać w ich centrum. W tym czasie banki komercyjne odziedziczyły potężny portfel złych długów co zagrażało stabilności całego systemu finansów państwa. Istniała potrzeba stworzenia spójnej koncepcji reformy sektora bankowego, znanego potem jako program restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków. Ja miałem być jego współautorem. To była dla mnie poważna szkoła finansów w warunkach kryzysu, wymagająca znajomości szczegółowych zagadnień z zakresu księgowości bankowej, spraw operacyjnych oraz systemów informatycznych.

W 1994 r. rozpocząłem pracę w PBK. Instytucja ta przeszła głęboką ewolucję — z banku obsługującego państwowe przedsiębiorstwa, w kierunku banku uniwersalnego. Siedem lat byłem wiceprezesem zarządu zajmując się początkowo nadzorem nad systemem zarządzania ryzykiem, a następnie bankowością komercyjną i inwestycyjną. Współzarządzałem przekształceniem banku z instytucji państwowej, w bank prywatny notowany na GPW w Warszawie i poprzez GDRy również w Londynie.

W 2001 r. podjąłem się restrukturyzacji Banku Amerykańskiego w Polsce, który w poprzednim okresie przyjął nadmierne ryzyko, głównie kredytowe. W ciągu następujących 18 miesięcy, w ścisłej współpracy z inwestorem strategicznym, udało mi się pokierować przekształceniami w strukturze finansowej i organizacyjnej banku, jak również przeprowadzić zmiany w modelu obsługi klienta.

W jakiej kondycji zastał Pan Citibank Handlowy?

> Przede wszystkim przyszedłem po zakończonej sukcesem fuzji Banku Handlowego i Citibanku.

Bank wykorzystał trudny okres w gospodarce, który miał miejsce w ostatnich dwóch latach na sprawne połączenie dwóch dużych instytucji. Mam nadzieję, że nasi Klienci pozytywnie odczuli efekty tego przedsięwzięcia.

Bank dobrze wykorzystał również ten okres na zbudowanie solidnych podstaw finansowych, zabezpieczając odpowiednio ryzyko, które ujawniło się na skutek spowolnienia gospodarczego. Utworzone rezerwy w naturalny sposób obniżyły wynik finansowy lecz Bank miał wystarczająco duży potencjał pod względem dochodów, żeby uniknąć strat finansowych. Wciąż jednak potencjał Banku jest większy niż wskazywałyby wyniki finansowe.

„ Moją dewizą jest bliski kontakt z Klientami. Widzimy jak postrzegają nas Klienci, jakie mają zastrzeżenia. To pozwala wzmocnić nasze silne strony i eliminować słabości. ”

Bardzo zadawalająca jest również wysoka kapitalizacja, która czyni Citibank Handlowy bankiem bezpiecznym. Wskaźnik adekwatności kapitałowej, który dla regulatorów i analityków jest jednym z ważniejszych elementów oceny kondycji Banku, wynosił na koniec ubiegłego roku ponad 18 proc. wobec wymaganych przez nadzór bankowy 8 proc.

Po pierwszym półroczu tego roku jesteśmy drugim bankiem w Polsce pod względem wysokości kapitałów własnych. Mamy solidną bazę kapitałową do dalszego rozwoju.

Citibank Handlowy jest przede wszystkim bankiem korporacyjnym, wobec czego bardziej niż banki detaliczne odczuliśmy spowolnienie w gospodarce. Oczekuję, że wraz ze spodziewanym ożywieniem gospodarczym w latach przyszłych będziemy głównymi beneficjentami wzrostu gospodarczego w dwóch aspektach. Pierwszym jest rozwój firm krajowych dla których jesteśmy preferowanym partnerem bankowym, a drugim wzrost inwestycji zagranicznych. Jako część Citigroup mamy bardzo dobry dostęp do firm międzynarodowych. Spodziewany wzrost bezpośrednich inwestycji w Polsce stwarza dla nas dodatkowe możliwości rozwoju tej części działalności Banku, a więc wzrostu przychodów.

Sądzę również, że wzrost wyniku finansowego Banku będzie wspomagany przez dynamiczny rozwój bankowości detalicznej, która jest bardzo przyszłościowym segmentem Banku.

Gdyby miał Pan wymienić najważniejsze zadania, których powinien się podjąć nowy prezes, co by to było?

> Pierwsze miesiące zamierzam poświęcić na poznanie Banku, naszych największych Klientów oraz relacji z inwestorem strategicznym.

Za najważniejsze uważam poprawę wyników finansowych. Chciałbym, aby odpowiadały potencjałowi, jaki posiada

Bank. Będę dążył również do zapewnienia efektywności zarządzania Bankiem przy poszanowaniu przyjętych przez nas zasad ładu korporacyjnego. I wreszcie będę pracował nad stworzeniem warunków dla spełnienia ich aspiracji zawodowych, co traktuję również, jako klucz do realizacji pierwszego z wymienionych celów.

Co nowego chciałby Pan wnieść do Banku?

> W każdej instytucji można coś zmienić na lepsze, a spojrzenie z zewnątrz na pewno jest w tym względzie pomocne. Moją dewizą wyniesioną z doświadczenia w poprzednich firmach jest bliski kontakt z Klientami. To bardzo pomaga w zarządzaniu instytucją. Widzimy jak postrzegają nas Klienci, jakie mają zastrzeżenia. To pozwala wzmocnić nasze silne strony i eliminować słabości. Miarą sukcesu banku jest zadowolenie Klientów. Dlatego w Citibank Handlowy też chciałbym być blisko Klienta.

Czy zmiana prezesa Banku wpłynie na zmianę sposobu obsługi przedsiębiorstw?

> Moje pierwsze spotkania z Klientami potwierdzają, iż jakość usług świadczonych przez Bank jest bardzo wysoka. Wobec tego nie jest moim zamiarem wprowadzanie zmian dla samych zmian. To co działa dobrze należy kontynuować. Prace, które prowadzimy w tej chwili nad strategią Banku pozwolą nam zmodyfikować ofertę produktową. Jestem przekonany, że Klienci będą je postrzegać jako zmiany na lepsze.

Jakie są najmocniejsze strony Citibank Handlowy w obsłudze przedsiębiorstw?

> Uważam, że w sposób unikalny Bank łączy doświadczenia instytucji globalnej z dobrą znajomością lokalnego rynku. Jako jedna z nielicznych instytucji finansowych w Polsce oferuje pełen zakres usług finansowych

— od bankowości korporacyjnej poprzez bankowość detaliczną, usługi bankowości inwestycyjnej i ubezpieczenia. To pozwala nam zapewnić Klientom kompleksową obsługę i umożliwić dostosowanie oferty do indywidualnych potrzeb.

Szczególnie silną stroną Citibank Handlowy w obsłudze przedsiębiorstw jest jakość usług świadczonych w zakresie produktów skarbowych i rozliczeń choć, tak jak podkreśliłem, w każdej dziedzinie naszej działalności mamy aspirację bycia najlepszymi. Nagrody jakie otrzymujemy potwierdzają naszą filozofię działania. Ostatnio „Euromoney” ocenił Citibank Handlowy jako najlepszy bank w Polsce w obsłudze programów emisji papierów dłużnych. We wrześniu prestiżowy międzynarodowy miesięcznik „The Banker” uznał Citibank Handlowy Bankiem Roku 2003 w Polsce.

Czy w związku ze zbliżającym się wejściem Polski do Unii Europejskiej, Citibank Handlowy zamierza w jakiś sposób ułatwić przedsiębiorstwom uzyskiwanie finansowania z Unii?

> Wejście Polski do Unii Europejskiej stwarza dla Banku nowe wyzwania. Widzimy możliwości aktywnego uczestniczenia w finansowaniu programów w ramach dostosowań do UE. Powołujemy w Banku specjalnego pełnomocnika do spraw integracji Polski z UE. Mamy duże oczekiwania co do liczby nowych projektów z tego tytułu. Sądzimy również, że nasze doświadczenie w dziedzinie finansów międzynarodowych pozwoli nam uzyskać znaczącą pozycję w tym zakresie również na polskim rynku. Szukamy nowych instrumentów finansowania, dzięki którym będziemy w stanie najlepiej odpowiedzieć na oczekiwania naszych wymagających Klientów.

Dziękujemy za rozmowę. ▸



Zarządzanie instrumentami finansowymi

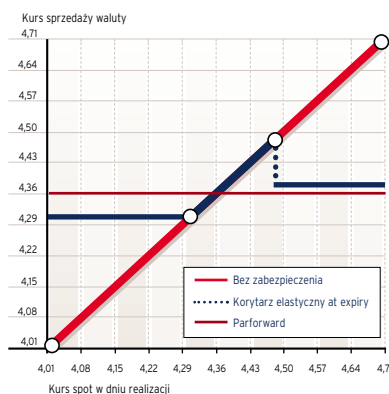
Zdajemy sobie sprawę, jak skomplikowane są nowoczesne instrumenty finansowe, które oferujemy naszym Klientom.

Dlatego też kierujemy do Państwa kompleksową ofertę współpracy, składającą się z następujących elementów:

- ▶ opracowanie indywidualnej strategii odpowiadającej oczekiwaniom kontrahenta,
- ▶ dostarczanie informacji o aktualnych wydarzeniach na rynkach finansowych oraz
- ▶ szkolenia z zakresu rynków finansowych i produktów oferowanych przez Pion Skarbu.

W Pionie Skarbu, za każdy z elementów współpracy z Klientami odpowiada wyspecjalizowany zespół lub osoba o najwyższych kwalifikacjach. I tak opracowywaniem strategii zarządzania ryzykiem finansowym (przede wszystkim kursu walutowego oraz stóp procentowych) zajmują się dealerzy. Analizy rynkowe i finansowe są opracowywane przez Dział Analiz, natomiast szkolenia prowadzi osoba wyznaczona do tego typu działalności. Oferta szkoleniowa Citibank Handlowy jest bardzo bogata i składa się zarówno z różnego rodzaju warsztatów zarządzania ryzykiem finansowym przy wykorzystaniu skomplikowanych instrumentów finansowych jak również symulacji rynków finansowych.

Korytarz elastyczny



> „Bourse Game”

Najstarszym szkoleniem jest „Bourse Game” - symulacja rynku walutowego oraz pieniężnego. Historia tego szkolenia jest bardzo długa - jest ono oferowane Klientom Citigroup na całym świecie już od 20 lat. W ostatnich 2-latach ponad dwudziestokrotnie zapraszaliśmy na to szkolenie Klientów z różnych stron Polski. W czasie tej interaktywnej symulacji, uczestnicy podzieleni na kilkusobowe zespoły, tworzą mini-banki. Na kilka dni uczestnicy odrywają się od specyfiki działalności własnych firm, przeistaczając się w dealerów walutowych. Dokonują transakcji walutowych, próbują interpretować dane makroekonomiczne i ich wpływ na poziomy kursów walutowych, zarządzają płynnością swoich banków. Szkolenie to stanowi doskonałą okazję ugruntowania wiedzy z zakresu podstaw rynku finansowego. Pozwala również zapoznać się uczestnikom z mechanizmami funkcjonującymi na rynku

walutowym i pieniężnym. Pomimo „wieku” szkolenia nadal jest ono aktualne. Powód jest prosty — fundamenty nowoczesnego rynku finansowego nie zmieniły się od lat.

> „Planet Game”

Kolejnym szkoleniem symulacyjnym, tym razem komputerowym, jest „Planet Game” — warsztaty zarządzania ryzykiem finansowym przy wykorzystaniu instrumentów pochodnych (na kurs walutowy oraz ceny surowców). To szkolenie, z kolei, jest najmłodszym szkoleniem prowadzonym w Banku — Klienci mieli okazję zapoznać się z nim po raz pierwszy na początku bieżącego roku. Do chwili obecnej zorganizowaliśmy 7 sesji szkoleniowych zarówno w Warszawie jak i w naszych Oddziałach Regionalnych.

Uczestnicy podzieleni na zespoły, interpretując wiadomości ekonomiczne, mają za zadanie wybranie odpowiedniej strategii zabezpieczenia ryzyka kursu walutowego i ceny surowców przy wykorzystaniu opcji walutowych, struktur opcyjnych (łączenie wielu opcji) oraz opcji barierowych. Każdy z zespołów wprowadza transakcje do komputerów, połączonych w lokalnej sieci. Należy podkreślić, że to właśnie komputery stanowią podstawowe narzędzie podczas tych warsztatów — uczestnicy poznają tajniki wyceny opcji walutowych, budują własne modele strategii opcyjnych, a na koniec porównują swoje osiągnięcia z innymi zespołami. „Planet Game” stanowi doskonałą okazję do zgłębienia wiedzy z zakresu opcji walutowych, struktur opcyjnych, ich wyceny.

> Warsztaty

Dodatkowo Citibank Handlowy organizuje dwa rodzaje warsztatów z zakresu instrumentów pochodnych: pierwsze — **związane z kursami walutowymi**, drugie — **z instrumentami pochodnymi na stopy procentowe**. Właśnie podczas tych warsztatów nasi Klienci poznają różne instrumenty pochodne.

Uczestnicząc w Warsztatach z zakresu zarządzania ryzykiem finansowym przy wykorzystaniu opcji walutowych, Klienci zdobywają wiedzę z zakresu: **teorii wyceny opcji walutowych** — model wyceny Black Scholes'a, **przykładów strategii opcyjnych** — opcje pojedyncze call / put, strategie opcyjne (łączenie różnych opcji) oraz opcje wyższych generacji (barierowe, egzotyczne, itp.).

Podczas warsztatów zarządzania ryzykiem przy wykorzystaniu instrumentów pochodnych na stopy procentowe Klienci zgłębiają problematykę związaną z:

▶ **wyceną instrumentów na stopy procentowe:** umowy o przyszłe stopy procentowe (FRA — forward rate agreement), umowy zamiany oprocentowania (IRS — interest rate swap) oraz opcji na stopy procentowe (cap / floor),

▶ **zastosowaniem tych instrumentów w konkretnych sytuacjach.**

Podczas szkoleń możemy podzielić się z Państwem naszymi bogatymi doświadczeniami z rynków finansowych, a szczególnie z rynku instrumentów pochodnych, gdzie Citibank Handlowy bezsprzecznie należy do grona liderów. Już teraz zapraszamy na nasze kolejne szkolenia. ▶

Informacje na temat szkoleń: **Piotr Las**, Dyrektor ds. Szkoleń, Departament Skarbu, tel: **(22) 692 96 70**.

Depo Plus

Depo Plus to rodzaj rachunku inwestycyjnego, który posiada cechy zarówno depozytu, jak i rachunku bieżącego.

Rachunek Depo Plus jest oprocentowany w wysokości zbliżonej do depozytu jednodniowego z miesięczną kapitalizacją odsetek, przy jednoczesnej możliwości wypłat z tego rachunku. Rachunek ten jest prowadzony w PLN, USD oraz EUR.

> Cechy produktu

▶ Proponowane przez Citibank Handlowy rozwiązanie pozwala Klientowi na zainwestowanie bieżących środków finansowych na rachunku, który oprocentowany jest o wiele korzystniej niż standardowy rachunek bieżący. Dodatkowo zapewnia dostęp do zainwestowanych środków.

▶ Kwota wypłat ograniczona jest kwotą salda rachunku, a wypłaty mogą być dokonywane w formie przelewów zewnętrznych jak i wewnętrznych.

▶ 5 wypłat z rachunku Depo Plus w ciągu miesiąca nie jest obciążonych żadną opłatą.

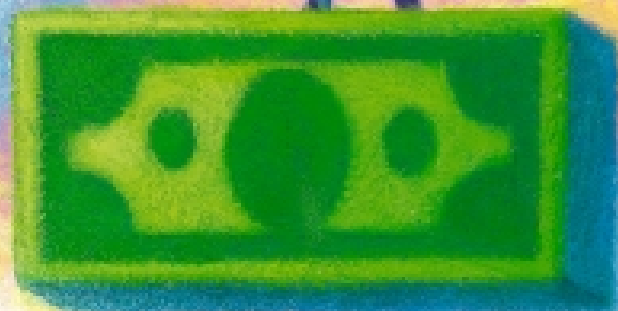
▶ Zasilanie rachunku może być dokonywane w postaci przelewów (bankowość elektroniczna), jak również za pomocą wpłat gotówkowych w kasie Banku.

▶ Każda wypłata powyżej pięciu wypłat w ciągu miesiąca zostanie obciążona opłatą w wysokości 100 PLN.

> Oprocentowanie rachunku

Oprocentowanie rachunku Depo Plus jest wyższe niż oprocentowanie standardowego rachunku bieżącego. Oprocentowanie to oscyluje w granicach depozytu jednodniowego i jest podawane na koniec okresu rozliczeniowego (tj. ostatniego dnia roboczego miesiąca). Dodatkowo Bank wprowadził różne progi oprocentowania w zależności od poziomu salda na rachunku Depo Plus. ▶

Wszelkie informacje na temat produktu **Depo Plus** uzyskacie Państwo w **Departamencie Obsługi Klienta**.



Karty debetowe Citibank Business

Nieporównywalnie szybszy dostęp do środków finansowych niż wyprawa do oddziału banku, bezpieczniejsze rozwiązanie niż noszenie gotówki przy sobie i dużo prostsze użycie niż wypisywanie czeków! **Karty Debetowe Citibank Business** to sposób na szybką oraz wygodną formę dokonywania płatności.

Oczekiwania przedsiębiorstw są ściśle związane z wprowadzaniem produktów bankowych ograniczających koszty oraz czas

potrzebny do dokonywania transakcji. Karty Debetowe Citibank Business zapewniają 24-godzinny dostęp do środków finansowych oraz efektywny sposób na kontrolę, konsolidację oraz zarządzanie wydatkami firmy.

> Nowoczesne narzędzie

Od stacji benzynowych, przez supermarkety, restauracje, hotele, linie lotnicze, bankomaty po setki innych punktów handlowo-usługowych, Karta Debetowa Citibank Business oferowana przez Citibank Handlowy jest nowoczesnym narzędziem służącym do dokonywania wydatków służbowych.

Karty Debetowe Citibank Business to karty typu Visa Electron. Dzięki temu można nimi płacić w 30 milionach punktów handlowo-usługowych w ponad 150 krajach na całym świecie oraz dokonywać wypłaty gotówki w sieci 810 tysięcy bankomatów.

Karty Debetowe Citibank Business to najszybszy dostęp do środków zgromadzonych na rachunku firmowym prowadzonym przez Citibank Handlowy. Dokonywanie płatności oraz wypłata gotówki z bankomatu są natychmiast odzwierciedlone na wyciągu bankowym jako pomniejszenie dostępnego salda. Karta pozwala również korzystać z przyznanej przez Bank linii kredytowej w rachunku firmy prowadzonym w złotych.

Szczegóły transakcji, takie jak m. in. miejsce i data dokonania transakcji, kwota oraz waluta

są prezentowane na wyciągu bankowym firmy zaraz po dokonaniu rozliczenia przez Visa International.

> Minimum formalności

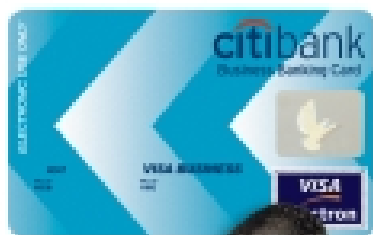
1. Karty Debetowe Citibank Business nie wymagają od przedsiębiorstw złożenia w Banku żadnych zabezpieczeń finansowych.

2. Firma może złożyć wniosek o wydanie dowolnej ilości Kart Debetowych Citibank Business do danego rachunku bieżącego. Firma ustala dzienny Limit Wydatków oraz dzienny Limit Wypłat Gotówki dla pracownika, który ma otrzymać kartę.

3. Nieskomplikowana procedura wypełnienia krótkiej dokumentacji pozwala na uzyskanie Kart Debetowych Citibank Business już po 5 dniach od momentu otrzymania podpisanej umowy przez Bank.

Citibank, wydając karty dla przedsiębiorstw od ponad 40 lat, jest światowym liderem w dostarczaniu najnowocześniejszych rozwiązań bankowych związanych z rozliczaniem wydatków służbowych. Citibank dostarcza służbowe karty płatnicze do ponad 250 z 1000 największych firm świata. ▶

Firmy pragnące skorzystać z tej oferty prosimy o kontakt z **opiekunem rachunku** lub **Departamentem Obsługi Klienta**.





Najważniejsze zalety Karty Debetowej:

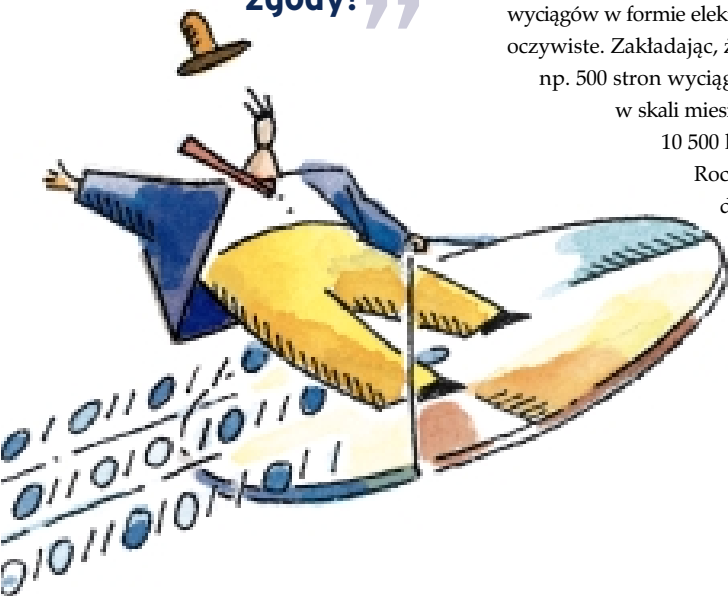
- ▶ **Oddzielna jednostka w banku**, która 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu obsługuje Karty Debetowe Citibank Business.
- ▶ **Dodatkowe zabezpieczenia**. Karta została zablokowana na transakcje internetowe oraz dokonywane za pomocą zamówień telefonicznych i listownych. Dzięki temu nawet gdy osoba nieuprawniona weszłaby w posiadanie numeru Karty Debetowej nie będzie mogła dokonać transakcji.
- ▶ **Za każdym razem**, gdy przeprowadzana jest transakcja **sprawdany jest dostępny Limit Wydatków karty** przyznany do dokonywania transakcji w punktach usługowo-handlowych lub **Limit Wypłat Gotówki** związany z pobieraniem pieniędzy z bankomatów. Takie limity są nadawane przez Klienta dla każdej Karty Debetowej Citibank Business. Dzięki tej funkcjonalności można definiować indywidualny dostęp pracownika do rachunku firmy.
- ▶ **Możliwość okresowego lub stałego podwyższania oraz obniżania przyznanych limitów** na Kartach Debetowych Citibank Business.
- ▶ **Rozszerzone raportowanie oraz integracja z systemami księgowymi firmy**. Wprowadzamy uszczegółowioną informację o dokonanych transakcjach na wyciągach bankowych z głównego systemu księgowego Banku. W dodatkowej ofercie proponujemy dwie wersje plików, w standardowych formatach do tej pory obsługiwanych przez Bank, przesyłanych drogą elektroniczną do Klienta. Dzięki temu rozwiązaniu Klient może dokonywać automatycznego rozliczania wydatków w systemach księgowych oraz prowadzić ścisłą kontrolę wydatków, co ogranicza niepotrzebne koszty monitorowania dostarczanych faktur przez pracowników firmy oraz zmniejsza ilość procesowanych dokumentów w formie papierowej.
- ▶ **Ubezpieczenie pracownika**. Użytkownik Karty Debetowej Citibank Business zostaje dodatkowo ubezpieczony na czas zagranicznej podróży, problemów z zaginionym bagażem lub dokumentacją osobistą.
- ▶ **Ubezpieczenie firmy**. Karta została również wyposażona w unikalne na rynku polskim ubezpieczenie związane z nieuczciwym wykorzystaniem karty przez pracownika firmy.

**KONTROLA WYDATKÓW,
MIĘDZYNARODOWA OBECNOŚĆ,
GWARANCJA JAKOŚCI!**

Elektroniczne Archiwum Wyciągów i Awiz

Archiwizacja wyciągów w wielu polskich firmach odbywa się w tradycyjny sposób - poprzez przechowywanie otrzymywanych z banków dokumentów w formie papierowej.

„ Korzystanie z Elektronicznego Archiwum Wyciągów i Awiz nie powoduje żadnych zmian w dotychczasowym procesie dostarczania wyciągów papierowych do Klienta bez jego uprzedniej zgody! ”



Wzrastające zainteresowanie optymalizacją procesów u Klientów, a także rosnące koszty przechowywania dokumentów w formie papierowej powodują, iż wzrasta zainteresowanie archiwizowaniem wyciągów i awiz w formie elektronicznej.

Zgodnie z przedstawianymi przez Klientów oczekiwaniami, Citibank Handlowy oferuje usługę, polegającą na przygotowywaniu w uzgodnieniu z Klientem archiwów wyciągów w formie elektronicznej.

Wyciągi przekazywane będą w popularnym formacie PDF, możliwym do odczytania na każdym praktycznie komputerze. Klient otrzyma wszystkie wyciągi z zakończonego miesiąca zapisane na płycie CD.

Oszczędności wynikające z archiwizowania wyciągów w formie elektronicznej wydają się oczywiste. Zakładając, że Klient otrzymuje np. 500 stron wyciągów i awiz dziennie, w skali miesiąca, oznacza to około 10 500 kartek papieru.

Roczna archiwizacja dokumentów w tej formie spowoduje więc konieczność przechowywania 126 000 kartek papieru (252 rzyzy papieru!). Wiąże się to z powstaniem znaczących

kosztów. Opisywana usługa pozwoli na zarchiwizowanie tej samej ilości wyciągów na 12 płytach CD.

> Uruchomienie usługi

1. Klient wypełnia udostępniany przez Bank formularz zgłoszeniowy (Warunki Korzystania z Usługi Elektronicznego Archiwum Wyciągów i Awiz), w którym podaje numery rachunków, dla których Bank przygotowywać będzie Elektroniczne Archiwum Wyciągów na płytach CD.
2. Po zakończeniu miesiąca Bank zapisuje na płycie CD wszystkie wyciągi i awiza dotyczące danego Klienta za zakończony miesiąc. Na życzenie Klienta możliwe jest zapisywanie wyciągów ze wskazanych numerów rachunków bankowych na odrębnych płytach (np. w celu dalszej dystrybucji w różne miejsca w firmie).
3. Wyciągi i awiza mają identyczną formę graficzną jak dokumenty papierowe otrzymywane dotychczas przez Klientów.
4. Przygotowane płyty CD z zapisanymi wyciągami i awizami pakowane są w koperty i wysyłane imiennie do osób wskazanych we wniosku przez Klienta. Dla zachowania pełnego bezpieczeństwa wysyłka następuje w formie listu poleconego.
5. Klient otrzymuje elektroniczne archiwum wyciągów najpóźniej

do 15 dnia roboczego kolejnego miesiąca (w większości miejsc w Polsce Elektroniczne Archiwum dostępne będzie do 5 dnia roboczego miesiąca).

> Jak rozpocząć korzystanie z usługi

Aby rozpocząć korzystanie z usługi prosimy o zgłoszenie chęci otrzymywania Archiwum do Państwa Opiekuna w Banku w celu wypełnienia Formularza Zgłoszeniowego. ▶

Elektroniczne Archiwum Wyciągów i Awiz - Zalety produktu

- Archiwizacja w formie elektronicznej umożliwia całkowitą rezygnację z archiwum papierowego, gdyż zapis papierowy i elektroniczny, po spełnieniu odpowiednich wymogów, w równym stopniu spełniają kryteria regulacyjne.
- Oszczędność kosztów wynikająca z możliwości utrzymywania archiwum wyciągów i awiz w formie elektronicznej.
- Ułatwione wyszukiwanie potrzebnych wyciągów i awiz historycznych.
- Możliwość przeglądania Elektronicznego Archiwum Wyciągów praktycznie na każdym komputerze wyposażonym w czytnik płyt CD u Klienta.
- Niskie koszty usługi, w pełni zrekompensowane uzyskiwanymi oszczędnościami.

Elektroniczne wyciągi

Przedstawiamy Państwu trzy nowe, innowacyjne na polskim rynku usługi polegające na przesyłaniu wyciągów w formie elektronicznej.



▶ **e-wyciągi** - to usługa, która poprzez kompleksowy i w pełni bezpieczny system bankowości elektronicznej CITIDIRECT daje Państwu możliwość pobierania wyciągów bankowych w elektronicznym formacie PDF poprzez bezpieczne połączenie internetowe. Usługa ta jest bezpłatna.

▶ **Wyciągi e-mail** - to usługa, która pozwala Klientom na otrzymywanie wyciągów bankowych pocztą elektroniczną. Przesyłane wyciągi w formacie PDF są zarchiwizowane w popularnym formacie ZIP, którego otwarcie zabezpieczone jest znanym tylko Klientom hasłem. Usługa ta jest bezpłatna.

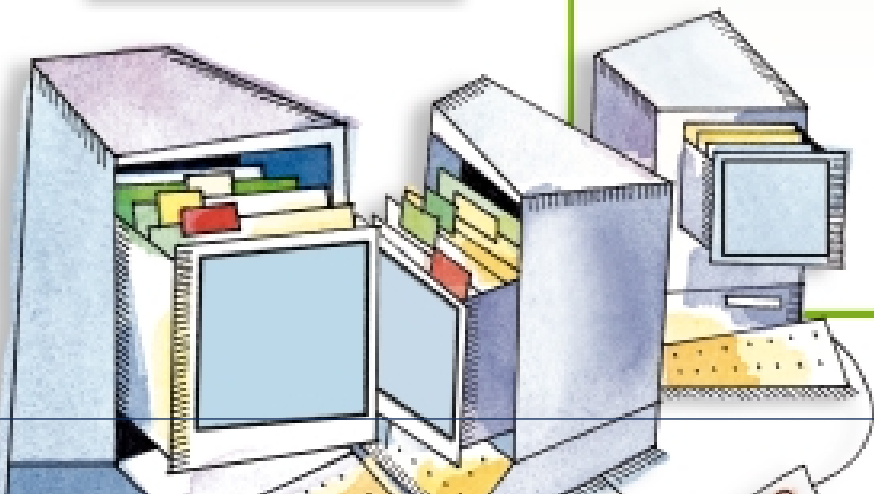
▶ **Elektroniczne Archiwum Wyciągów i Awiz** - to usługa polegająca na przygotowywaniu w uzgodnieniu z Państwem archiwów wyciągów w formie elektronicznej na płycie CD-ROM. Płyta dostarczana jest imiennie do wskazanych przez Klienta osób przez Poczta Polską listem poleconym, priorytetowym. Informacje na płycie zapisane są w bardzo czytelnym i przejrzystym schemacie ułatwiającym wyszukiwanie danych. Usługa ta jest płatna.

Wyciągi bankowe wysyłane są do Klienta w formacie PDF, do którego odczytu niezbędny jest bezpłatny, dostępny w Internecie program ADOBE ACROBAT READER (www.adobe.com). Powyższy format zapewnia pełną zgodność wyciągu w formie elektronicznej z jego papierowym odpowiednikiem.

Główną zaletą korzystania z wyciągów w formacie elektronicznym jest oszczędność czasu, który zwykle poświęcany jest na wizytę w Banku w celu odbioru wyciągów, bądź oczekiwaniem aż dotrze przesyłka zawierająca wyciąg. Znaczącą korzyścią jest także oszczędność kosztów wynikająca z możliwości przechowywania wyciągów w formie elektronicznej. Dodatkowo format elektroniczny znacznie ułatwia wyszukiwanie informacji zawartych na wyciągach.

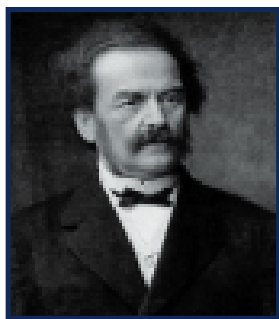
Każda z przedstawionych usług jest w pełni niezależna, natomiast aktywowanie ich nie powoduje żadnych zmian w dotychczasowym procesie dostarczania wyciągów papierowych bez uprzedniej zgody Klienta. ▶

Jeśli mają Państwo dodatkowe pytania, lub też chcą skorzystać z przedstawionych powyżej usług, prosimy o kontakt z pracownikiem **Departamentu Obsługi Klienta** lub zapraszamy do odwiedzenia **strony internetowej naszego banku www.citibankhandlowy.pl** (zakładka bankowości transakcyjnej).



Spółeczna odpowiedzialność biznesu w Polsce

W roku 2001 na zamówienie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Stowarzyszenia KLON/JAWOR zostało przeprowadzone badanie ankietowe na temat stopnia zaangażowania przedsiębiorców polskich we wspieranie celów społecznie użytecznych.



Fundacja Bankowa im. Leopolda Kronenberga powstała w roku 1995 w 125 rocznicę powstania Banku Handlowego w Warszawie SA. Nazwa Fundacji nawiązuje do osoby założyciela Banku, działacza gospodarczego, polityka i mecenasa kultury.



Okazało się, iż darowizny przekazało 18% firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Im większe firmy tym chętniej angażują się we wspieranie takich przedsięwzięć. Średnio firmy przekazały 5,03% dochodu przed opodatkowaniem. Najchętniej wspierano: działalność charytatywną, naukę i oświatę, ochronę zdrowia, sport i kulturę.

Najpopularniejszymi formami wsparcia są darowizny, pomoc rzeczowa oraz sponsoring. Dość często zdarza się, iż firmy używają swojego sprzętu lub lokalu, udzielają specjalnych zniżek na swoje produkty lub — rzadziej — delegują swoich pracowników do pracy w organizacjach pozarządowych i instytucjach społecznych.

> „Odruch serca” z potrzeby wpływania na rozwój społeczny

Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego po zbadaniu kilkudziesięciu polskich firm angażujących się w działalność społeczną uznała iż mówiąc o powodach podejmowania działalności dobroczynnej przedsiębiorcy coraz częściej oprócz „odruchu serca” wymieniają także chęć pozytywnego wpływania na rozwój społeczny oraz poczucie pełnienia ważnej roli w ich lokalnej społeczności. Zwracają również uwagę na odniesienia do systemu wartości i filozofii firmy oraz na budowanie jej właściwego wizerunku. Co ciekawe ulgi podatkowe (można odpisać do 15% kwot) nie są głównym powodem angażowania się firm.

> Transparentność działań

W Polsce działa kilka fundacji korporacyjnych założonych przez instytucje bankowe,

ubezpieczeniowe, medialne. Niestety, niewiele z nich kieruje się zasadą pełnej transparentności działań, a marketingowe podejście fundatorów medialnych do działalności założonych przez nich fundacji powoduje wręcz ograniczenie dostępu do mediów innym organizacjom realizującym programy społeczne.

> Strategia Fundacji

Fundacja Bankowa im. Leopolda Kronenberga jest rzadkim w Polsce przykładem fundacji korporacyjnej, której od początku powstania, przyświecała zasada przejrzystości działań, jawności procesu przyznawania dotacji i publicznej sprawozdawczości.

Fundacja Bankowa im. Leopolda Kronenberga powstała w roku 1995 w 125 rocznicę powstania Banku Handlowego w Warszawie SA. Nazwa Fundacji nawiązuje do osoby założyciela Banku, działacza gospodarczego, polityka i mecenasa kultury.

Fundacja wspiera działania w obszarach edukacji i rozwoju lokalnego.

Działalność Fundacji jest prowadzona przy znikomych kosztach własnych. Koszty administracyjne muszą mieścić się w granicach dochodów odsetkowych od kwoty, jaką fundator przekazał w danym roku do rozdania.

Dla strategii dotacyjnej Fundacji jest rzeczą ważną, aby dotacja nie polegała na prostym przekazaniu pieniędzy. Fundacja chce, aby dotacja stawała się świadomie rozwijanym procesem społecznym, angażującym rozmaitych partnerów lokalnych i ponadlokalnych. Kontakty z ważnymi podmiotami lokalnymi odbywać powinny się także na płaszczyźnie wspólnej troski o wzmocnienie poczucia tożsamości lokalnej. Fundacji zależy na tym, by instytucje



współfinansujące dany projekt, były możliwie zróżnicowane: budżetowe i pozabudżetowe, administracyjne, gospodarcze, społeczne. Z tej perspektywy działalność Fundacji Bankowej im. Leopolda Kronenberga jest bliższa aniżeli działalności charytatywnej.

Wszelkie decyzje dotacyjne są podejmowane przez Zarząd Fundacji po konsultacji i na podstawie ocen projektów przedstawionych przez niezależnych ekspertów.

Dla utrzymania wysokiego poziomu realizowanych projektów stosujemy bardzo ostre kryteria przyznawania dotacji. Nie finansujemy m. in. osób indywidualnych, projektów inwestycyjnych, organizacji konferencji i seminariów, celów religijnych i politycznych.

W ciągu minionych sześciu lat przyznaliśmy 710 dotacji na łączną kwotę 16 mln zł.

> Konkurs o nagrodę Banku Handlowego - „Polski Nobel Ekonomiczny”

Działalność Fundacji Bankowej im. Leopolda Kronenberga nie ogranicza się jednak do przyznawania dotacji. Bardzo ważnym elementem działalności jest organizacja konkursu o nagrodę Banku Handlowego w Warszawie SA, Fundatora Fundacji. Ideą konkursu jest promowanie szczególnych osiągnięć w zakresie myśli teoretycznej w sferze

ekonomii i finansów. Ten cieszący się dużym uznaniem środowiska ekonomistów konkurs zyskał miano „Polskiego Nobla Ekonomicznego”. W roku bieżącym zainaugurowana zostanie już dziesiąta edycja tego konkursu.

> Nagroda im. prof. Aleksandra Gieysztor

W styczniu 2000 roku została ustanowiona Nagroda im. prof. Aleksandra Gieysztor za zasługi dla ochrony dziedzictwa kulturowego. Przyznawana jest corocznie instytucjom bądź osobom prywatnym za szczególne osiągnięcia dokonane w minionym roku kalendarzowym, w ciągu ostatnich kilku lat lub za całokształt działalności mającej na celu ochronę polskiego dziedzictwa kulturowego. Również i ta nagroda cieszy się ogromnym prestiżem.

> „Wokulski”, „Start do kariery”

Pobudzenie przedsiębiorczości przez upowszechnienie znajomości tradycji polskiej przedsiębiorczości to założenie realizowane poprzez, skierowane do studentów konkursy WOKULSKI — na najlepszy biznes plan i START DO KARIERY na najlepszy esej o tematyce ekonomicznej.

Fundacja finansuje lub współfinansuje również różne programy partnerskie. W ciągu pięciu lat przeznaczono na ten cel ok. 4 mln zł.

> Mecenas Kultury Polskiej

Fundacja Kronenberga jest jednym z inicjatorów (jedynym korporacyjnym) powołania Forum Darczyńców w Polsce, którego naczelną zasadą ma być działanie na rzecz podnoszenia jakości i efektywności procesów grantodawczych — również ze strony darczyńców biznesowych.

W ubiegłym roku Fundacja otrzymała wyróżnienie Ministra Kultury w konkursie o tytuł Mecenas Kultury 2001 w kategorii „Fundator” za działania na rzecz ochrony polskiego dziedzictwa kulturowego. W bieżącym roku Fundacja została dwukrotnie nominowana do tej prestiżowej nagrody.

Fundacja Kronenberga jest rozpoznawalna w mediach i społecznościach lokalnych. Jest wymieniana jako jedna z czołowych instytucji sektora organizacji pozarządowych w Polsce, a jej Fundator — jako niekwestionowany lider wśród darczyńców korporacyjnych. ▀

Krzysztof Kaczmar, Dyrektor Biura Fundacji

Więcej informacji o działalności Fundacji można znaleźć na stronie:

www.kronenberg.com.pl

Kolejny artykuł w ramach cyklu publikacji poświęconych Unii Europejskiej, który zapoczątkowaliśmy w poprzednim numerze biuletynu, poświęcamy pozyskiwaniu środków finansowych z Unii Europejskiej. Ze względu na szeroki dostęp do różnego rodzaju źródeł finansowania z UE w tym wydaniu „Kontaktu” opisujemy programy pomocowe Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP).

Finansowanie z PHARE

Aby przedsiębiorstwo mogło ubiegać się o dotację musi być firmą małą lub średnią w rozumieniu regulacji unijnych. Unia Europejska definiuje małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) w następujący sposób:

Przedsiębiorstwa	Małe	Średnie
Zatrudnienie	poniżej 50 pracowników	od 50 do 249 pracowników
Przychody netto ze sprzedaży	do 7 mln euro	do 40 mln euro
Suma aktywów z bilansu	do 5 mln euro	do 27 mln euro
Zależność	przedsiębiorstwo niezależne	przedsiębiorstwo niezależne

Wyjaśnienia wymaga pojęcie „zależności”. Jeśli duży przedsiębiorca ma w przedsiębiorstwie chcącym ubiegać się o dotację więcej niż 25 proc. udziałów to taka firma nie należy już do segmentu MŚP i nie może starać się o dotację.

Przedsiębiorca kwalifikujący się jako mała lub średnia firma, powinien spełniać również wymagania, które określa każdy program unijny. W większości przypadków pieniądze unijne pochodzą z programów PHARE, adresowanych właśnie do małych i średnich firm.

Kolejnym warunkiem otrzymania dotacji jest zlokalizowanie siedziby firmy na terenie Polski oraz dysponowanie środkami finansowymi, które zapewnią przedsiębiorstwu realizację projektu. Przedsiębiorca również musi być osobiście odpowiedzialny za pomysł i jego realizację.

PARP pośredniczy w realizowaniu dwóch programów PHARE: PHARE 2000 i PHARE 2001. Składanie wniosków w ramach programu PHARE 2000 jest możliwe do listopada br, natomiast PHARE 2001 do kwietnia 2004 r. Szczegółowe informacje o terminach składania wniosków o dotacje znajdują się na stronach internetowych PARP.

Większość programów PHARE dotyczy dofinansowania usług doradczych i szkoleniowych. Są również

programy umożliwiające np. finansowanie zakupu środków trwałych lub działalności gospodarczej z wykorzystaniem internetu.

Opis programów dla MŚP

PHARE 2000

Wstęp do jakości

Innowacje i technologie dla rozwoju przedsiębiorstw

Przygotowanie do działania na rynku europejskim

Wszystkie programy dostępne w ramach PHARE 2000 przeznaczone są na finansowanie kosztów usług doradczych i szkoleniowych — np. program „Wstęp do jakości” związany z podnoszeniem jakości produktów i usług, „Innowacje i technologie dla rozwoju przedsiębiorstw” związany z rozwojem firm poprzez wdrażanie rozwiązań innowacyjnych i nowych technologii.

Powyższe programy doradcze są finansowane maksymalnie do 60 proc. (10 tys. euro) poniesionych kosztów netto. Jedna firma może w każdym programie złożyć kilka wniosków, z tym, że łącznie suma finansowania na wszystkich

wnioskach nie może przekroczyć maksymalnej kwoty dotacji.

PHARE 2001

Program Rozwoju Przedsiębiorstw

Program Rozwoju Przedsiębiorstw Eksportowych
Fundusz Dotacji Inwestycyjnych

Program Rozwoju Firm Internetowych

W przypadku PHARE 2001 oprócz finansowania usług doradczych i szkoleniowych, które dotyczą pierwszych dwóch programów, czyli Programu Rozwoju Przedsiębiorstw i Programu Rozwoju Przedsiębiorstw Eksportowych, istnieją dwa programy o innym charakterze — Fundusz Dotacji Inwestycyjnych i Program Rozwoju Firm Internetowych.

> Fundusz Dotacji Inwestycyjnych

Program ten przeznaczony jest na dotacje na zakup środków trwałych. W ramach programu finansowane są koszty:

- zakupu nowych maszyn i urządzeń z oprzyrządowaniem

(z uwzględnieniem zakupu nowego sprzętu komputerowego z oprogramowaniem) oraz środków transportu,

— zakup nowych mebli w przypadku projektów inwestycyjnych dotyczących działalności z zakresu hoteli i restauracji,

— środków transportu (w przypadku firm posiadających licencję na transport np. autobusu do przewozu więcej niż 9 osób łącznie z kierowcą w zarobkowym przewozie osób),

— innych wydatków bezpośrednich związanych z prawidłową instalacją i uruchomieniem powyższych zakupów.

Dotacja w ramach programu Fundusz Dotacji Inwestycyjnych wynosi maksymalnie 25 proc. kosztów kwalifikowanych netto. Pozostałe 75 proc. musi pochodzić z dwóch źródeł w następujących proporcjach:

— środki własne wnioskodawcy (od 25 do 50 proc.),

— kredyt bankowy (od 25 do 55 proc.).

Przedsiębiorcy powinni jednak pamiętać, że kredyt musi pochodzić z banku komercyjnego, a także, że nie może to być kredyt leasingowy lub kredyt na rachunku bieżącym.

> Program Rozwoju Firm Internetowych

Wśród programów PHARE 2001 zwraca również uwagę Program Rozwoju Firm Internetowych, w ramach którego udzielane są dotacje na działalność gospodarczą z wykorzystaniem internetu. W ramach tego programu finansowane są następujące koszty:

— usług doradczych związanych z przygotowaniem planu i wdrożeniem biznes planu rozwijającego przedsięwzięcia z wykorzystaniem internetu w działalności gospodarczej,

— koszty operacyjne nowego przedsięwzięcia w pierwszych 6 miesiącach jego trwania z wyłączeniem kosztów usług doradczych i inwestycji w środki trwałe.

Działania objęte dofinansowaniem to:

— udostępnienie połączeń przez internet, udostępnienie portali internetowych oraz podłączenia do sieci,

— udostępnienie bezprzewodowego podłączenia do sieci, produkcja urządzeń do podłączeń bezprzewodowych, usługi kryptograficzne w sieci, produkcja urządzeń i tworzenie oprogramowania do usług kryptograficznych, obsługa zakupów przez internet, usługi szkoleniowe przez internet, inne usługi internetowe.

Dotacja w ramach tego programu wynosi maksymalnie 25 proc. kosztów kwalifikowanych na rozwój działalności (koszty operacyjne).

Droga do otrzymania dotacji

- > Uzyskanie informacji czy dana dotacja istnieje i czy można ją uzyskać

Informacje o tym można uzyskać w takich miejscach jak Regionalne Instytucje Finansujące (RIF), Punkty Konsultacyjno-Doradcze (PKD) oraz w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP).

- > Wybór akredytowanego wykonawcy

Usługi doradcze, aby podlegać dofinansowaniu, muszą być wykonane przez wykonawcę akredytowanego przez PARP. Lista takich wykonawców jest dostępna m. in. na stronach internetowych PARP.

- > Uzyskanie elektronicznej wersji wniosku i wytycznych dla wnioskodawców

Wniosek wraz z niezbędnymi załącznikami należy złożyć w RIFie lub w PARPi.

- > Podpisanie umowy o udzieleniu dotacji pomiędzy RIF a beneficjentem

Następuje ono po dokonaniu oceny przez Komisję Oceniającą i zatwierdzeniu raportów z oceny. Procedura oceny trwa do 38 dni w przypadku programów krajowych i do 44 dni w przypadku programów regionalnych.

- > Realizacja działań objętych umową dotacji

Możliwa jest dopiero następnego dnia po podpisaniu dotacji. W przypadku Fun-

duszu Dotacji Inwestycyjnych w dzień po podpisaniu umowy o dotację o dostarczeniu umowy kredytowej do RIF.

Koszty będą zaliczone do projektu podlegającego dotacji tylko w przypadku faktur wystawionych z datą późniejszą od daty podpisania umowy o dotację.

- > Złożenie kompletnego wniosku o wypłatę dotacji w RIF

Po zakończeniu działań objętych umową dotacji przedsiębiorca składa wnioski o wypłatę dotacji wraz z raportami - technicznym i finansowym. Dokumenty powinny być przygotowane komputerowo w dwóch oryginalnych egzemplarzach. Kopie faktur i dowodów płatności powinny być potwierdzone „za zgodność z oryginałem i stanem faktycznym”.

- > Wypłata dotacji przez RIF lub PARP

Jeżeli wniosek jest kompletny, wypłata powinna nastąpić w okresie do dwóch miesięcy od momentu złożenia wniosku.

- > Zaliczka

W każdym z programów istnieje możliwość uzyskania zaliczki zaraz po podpisaniu umowy. Zaliczka na poczet dotacji przyznawana jest do 50 proc. kwoty przyznanej dotacji pod warunkiem złożenia zabezpieczenia w formie weksla wraz z deklaracją wekslową.

Szczegółowe informacje o programach PHARE można znaleźć na stronie

www.parp.gov.pl

Znajdują się tam również aktualne adresy Regionalnych Instytucji Finansujących i Punktów Konsultacyjno-Doradczych. ▶

Tekst ten powstał na podstawie materiałów Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz prelekcji Moniki Karwat z PARP wygłoszonej na seminariach „Europa - Unia Przedsiębiorczych. Seminaria dla małych i średnich firm” zorganizowanych przez Citibank Handlowy i Telekomunikację Polską SA.

EUROMONEY



This is to certify that

Citigroup

has won the award for

Best debt house in Poland

Signed



Peter Lee, Editor