

www.pb.pl

# Puls Biznesu

PulsDnia

## Prezes Kolejkowa nie pochwalił się wyrokiem

Uczestnicy emisji crowdinvestingowej nie wiedzieli, że szef spółki został nieprawomocnie skazany za przestępstwo skarbowe. Nie było wymogu ich informowania. ▶8

PulsFirmy

## Strategia, która ułatwi poznanie potrzeb klienta

Działania z zakresu marketingu konwersacyjnego skupiają się na lepszej komunikacji z konsumentami. Takie podejście przynosi firmie wymierne korzyści. ▶10

cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)  
NR 136 (6393) INDEKS 349 127 WYD. A+B

dane  
z godz. 18.00  
z 18.07

↑ USD  
3,96 PLN

↑ EUR  
4,44 PLN

↑ CHF  
4,61 PLN

↑ WIG20  
+1,14%

↑ DAX  
+0,35%



# JAK NIE ZMARNOWAĆ MILIARDA ZŁOTYCH

Fundacja na rzecz Nauki Polskiej ma dla krajowych badaczy grube pieniądze z Unii i własne fundusze, które powoli zaczyna inwestować na rynku VC. Stawia warunek: wyniki badań muszą mieć solidny potencjał komercyjny. Zdaniem prezesa, prof. Macieja Żylicza, znacznie łatwiej u nas o to w fizyce niż w biotechnologii. ▶4-5

PulsInwestora

## Dobry czas na obligacje



Fundusze papierów dłużnych odnotowały w ostatnich miesiącach imponujące stopy zwrotu, ale zdaniem Olafa Pietrzaka z Esaliens TFI wybrane obligacje będą jeszcze droższe. ▶12

PulsDnia

## Podatek od hurtu łatwo ominąć

Nowa danina nałożona na mieszkańców i fundusze inwestujące w mieszkania na wynajem nie przyniesie budżetowi pożytku, a rynkowi tylko szkodzi. ▶3



PulsDnia

## SaintGobin rozbudowuje się na odbudowę

Francuski gigant z branży materiałów budowlanych, którego wiceprezeską jest Claire Pedini, w Polsce zainwestował już ok. 10 mld zł. Teraz buduje fabrykę w Ukrainie, blisko naszej granicy. ▶6



9 177 1427 68333 0



Redaktor wydania  
Małgorzata Grzegorzczak

### III SZCZYT UE-CELAC

## Opinia o agresji dzieli kontynenty



JACEK ZALEWSKI  
j.zalewski@pb.pl

Śpośród relacji Unii Europejskiej ponad Atlantyk absolutnie strategiczne znaczenie mają utrzymywane z USA oraz Kanadą, czyli podobnie jak w NATO – powyżej zwrotnika Raka. Relacje oceaniczne po skosie przez równik między UE a Ameryką Łacińską i Karaibami także nazywają się oficjalnie strategicznymi, ale naprawdę to oczywiście druga kategoria. Nawet trudno się zatem dziwić, że szczyty UE z utworzoną w 2011 r. kontynentalną CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños) odbyły się w latach 2013 i 2015, a później nastąpiła bardzo długa przerwa jeszcze przed pandemią. Po ośmiu latach partnerzy wrzesnie postanowili odkurzyć kontakty instytucjonalne i Bruksela 17-18 lipca gościła III szczyt UE-CELAC na poziomie prezydentów i premierów. Iluzoryczna statystyka wskazuje na przewagę wspólnoty latynoamerykańskiej, która obejmuje 33 państwa zamieszkałe przez 650 mln ludzi, gdy nasza skupia 27 państw z populacją prawie 450 mln. Zsumowane wzajemne obroty obu bloków w towarach i usługach w 2022 r. przekroczyły 370 mld EUR, co przy tylu państwach nie jest kwotą imponującą.

**Rzeczywista różnica na korzyść UE w potencjałach obu wspólnot jest jednak gigantyczna, podobnie jak w uśrednionym PKB na mieszkańca.** Charakterystyczny jest zróżnicowany udział państw CELAC w wielkich strukturach globalnych. Do G20, która skupia równomiernie rozłożonych potentatów kontynentalnych, należą trzy gospodarki największe – Brazylia, Argentyna i Meksyk. Przypomnie, że Polska uczestniczy w G20 tylko pośrednio jako członek UE. Inaczej wygląda reprezentacja CELAC w elitarniej OECD (Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju), skupiającej 38 gospodarek najlepszych na świecie. Z regionu przyjęta została taka czwórka: Meksyk (jedyń należący i tu, i tu), Chile, Kolumbia i ostatnio Kostaryka. Natomiast spośród 27 państw UE kryteria OECD spełniły 22, czyli wcale nie komplet, przy czym Polska przyjęta została już w 1996 r.

**Poza bliskimi geograficznie USA i Kanadą wspólnota CELAC współpracuje z innymi kontynentami.** Instytucjonalny dialog prowadzi z UE, państwami Zatoki Perskiej oraz wybranymi członkami G20 – Chinami, Rosją, Japonią, Koreą i Turcją. Silna pozycja Rosji jako wieloletniego partnera państw CELAC jest nadal niepodważalna, w związku z tym oczekiwanie strony UE, aby we wspólnej deklaracji III szczytu znalazło się twarde potępienie wojny napastniczej Rosji z Ukrainą było od początku absurdalne. Podobnie jak oznajmienie przez premiera Mateusza Morawieckiego, że właśnie taki ostry zapis jest polskim warunkiem brzegowym zaakceptowania deklaracji szczytu. Trudno też wierzyć, że kontynent latynoamerykański przyjmie obrazowe tłumaczenie zagrożenia rosyjskim... kolonializmem. W każdym razie trudny problem jednorodności konkluzji, dobrze znany z posiedzeń Rady Europejskiej w składzie 27 państw, stał się wręcz przekleństwem, gdy tekst miało zgodnie zatwierdzić aż 60 prezydentów/premierów. Słowa potępienia Rosji kategorycznie odrzucili tacy sprawdzeni jej sojusznicy jak Kuba, Nikaragua i Wenezuela. Podobnie zresztą postępowe Brazylia, współtworząca z Rosją alternatywą wobec zachodniej G7 piątkę BRICS (pozostali jej udziałowcy to Indie, Chiny i RPA). Już za miesiąc ta ambitna grupa spotka się na własnym szczyście w RPA, być może nawet z fizycznym udziałem ściganego Władimira Putina.

**Poza sprawą oceny Rosji między UE a CELAC występuje wiele różnic stricte gospodarczych.** Choćby podejście do handlu produktami rolnymi, Mateusz Morawiecki właśnie w tym wątku podkreślał konieczność ochrony polskiego rynku przed zalewem żywnościowym z odległego kontynentu. Reasumując – szczyt w Brukseli był pożyteczną platformą wymiany poglądów przez władców 60 państw, ale wspólnota interesów dwóch kontynentów jest iluzją. 📌

### KOMENTARZ EKONOMICZNY

## Ukraina coraz intensywniej się odbudowuje

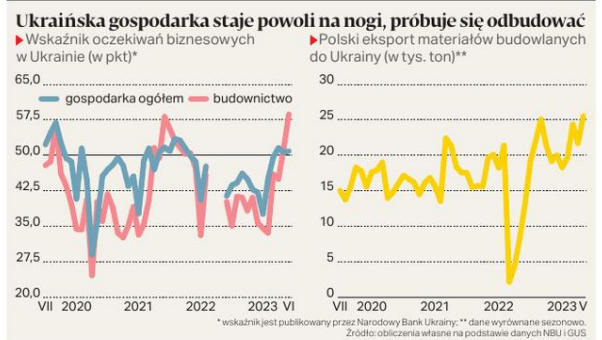


IGNACY MORAWSKI  
główny ekonomista „Pulsu Biznesu”

Nastroje w ukraińskim budownictwie są pozytywne, a eksport materiałów budowlanych z Polski do Ukrainy wyraźnie rośnie. Nasz wschodni sąsiad próbuje już dziś odbudować się ze zniszczeń.

**Choć na wschodzie Ukrainy trwa krwawa wojna, na zachodzie kraj próbuje stopniowo odbudować aktywność gospodarczą.** Widać to szczególnie w budownictwie, które w ostatnich miesiącach wyraźnie się ożywiło. To odbicie jest częściowo wiedzione efektami sezonowymi, ale częściowo też – jak wskazuje Narodowy Bank Ukrainy – rekonstrukcja infrastruktury oraz budownictwem mieszkaniowym w zachodniej części kraju. Ten rosnący popyt jest też widoczny w polskim eksporcie budowlanym do Ukrainy, który ostatnio przyspieszył.

**Najpierw dane.** W ostatnich dniach Narodowy Bank Ukrainy raportował, że indeks oczekiwań biznesowych w sektorze budowlanym wzrósł w czerwcu znacznie powyżej sezonowych wskaźników z 2019 i 2021 r. Obecnie wynosi on 58,6 pkt, rok temu było to 40,1 pkt (wojna), dwa lata temu 58,1 pkt, trzy lata temu 36 pkt (pandemia), a cztery lata temu niecałe 50 pkt. Indeks jest konstruowany na podstawie odpowiedzi na pytania dotyczące oczekiwanej aktywności, zamówień, cen, kosztów itd. Najciekawszy jest fakt, że po raz pierwszy w historii badania prowadzonego od połowy 2019 r. co najmniej połowa firm budowlanych oczekuje wzrostu zamówień. W swoim raporcie NBU napisał, że rosnąca aktywność budowlana, oprócz efektu sezonowego, wynika z przenoszenia przedsiębiorstw i mieszkańców na zachód kraju.



**Zresztą nie tylko ten wskaźnik pokazuje ożywienie aktywności gospodarczej.** W maju i czerwcu liczba sprzedanych biletów kolejowych wyraźnie przekroczyła poziom sprzed wojny. Do poziomów z 2021 r. wzrosła też liczba nowo otwieranych działalności gospodarczych czy ogłoszeń o pracę. Pozytywny jest też fakt, że Ukraina stopniowo coraz więcej towarów eksportuje trasami innymi niż przez swoje porty morskie, co czyni rosyjską obstrukcję korytarzy morskich coraz mniej kosztowną (choć wciąż jest ona bolesna dla gospodarki). W pierwszym kwartale ok. połowę eksportu było realizowane przez tzw. korytarz zbożowy, a w maju było to ok. 30 proc. Natomiast w wielu dziedzinach aktywność jest niemożliwa do odbudowania z powodu wojny – dotyczy to szczególnie przemysłu ciężkiego, który był ulokowany we wschodnich częściach kraju.

**Generalnie ukraiński PKB wzrośnie w tym roku tylko nieznacznie mimo potężnego załamania w 2022 r.** Jeszcze w kwietniu NBP prognozował tegoroczny wzrost gospodarczy na 2 proc., po 30-procentowym załamaniu w pierwszym roku wojny. Ostatnie dane wskazują, że ostatecznie ten rok może być nieco lepszy

dzięki dwóm czynnikom – mocniejszemu inwestycjom oraz spadkowi inflacji, który pozwolił częściowo odbudować realne wynagrodzenia ludności. Inflacja w Ukrainie nie jest bardzo wysoka jak na warunki wojenne. Obecnie wynosi 12,8 proc., czyli niewiele więcej niż w Polsce. Ukraina udało się ustabilizować wartość hrywny m.in. dzięki dużej pomocy finansowej dla kraju i ostrożnej polityce pieniężnej.

**Warto zauważyć, że na odbudowie Ukrainy już dziś korzystają producenci ulokowani w Polsce.** Ostatnie dane pokazują, że eksport materiałów budowlanych z Polski do Ukrainy jest pod względem wagowym o ok. 40 proc. wyższy niż tuż przed wojną i o ok. 25 proc. wyższy niż w ostatnich miesiącach 2022 r. (sekcja XIII według kodów CN – artykuły z kamienia, gipsu, cementu i podobnych materiałów; dane wyrównane sezonowo).

**Odbudowa Ukrainy powinna ostatecznie przyjąć formę wielkoskalowego planu finansowanego przez źródła zagraniczne.** Ale w oczekiwaniu na to kraj stopniowo podnosi się z zapasów własnymi siłami oraz przy pomocy finansowania z bieżących programów wsparcia. 📌

### Rejestracja firm

## Przybywa ukraińskich firm

Nie spada tempo zakładania w Polsce firm przez obywateli Ukrainy. W pierwszym półroczu przybyło ich niewiele mniej niż przez cały ubiegły rok. W pierwszej połowie 2023 r. zarejestrowano w Polsce 13,9 tys. firm ukraińskich, to 87 proc. firm z tym kapitałem wpisanych do bazy CEIDG w całym 2022 r. – Od początku 2023 r. co miesiąc powstaje ponad 2 tys. ukraińskich jednoosobowych działalności gospodarczych (JDG). Ukraińskie firmy stanowiły w pierwszym półroczu 2023 67 proc. wszystkich nowych zagranicznych i 10 proc. wszystkich zakładanych w tym czasie JDG – mówi Katarzyna Dębowska z Polskiego Instytutu Ekonomicznego. W 2022 r. Ukraińcy założyli w Polsce prawie 16 tys. JDG, co stanowiło 6 proc. wszystkich tego typu spółek założonych w ubiegłym roku. Od wybuchu wojny w Ukrainie do

końca czerwca 2023 r. w bazie CEIDG zarejestrowano 29,4 tys. ukraińskich JDG. Dominują firmy z branż budowlanej, informacji i komunikacji oraz usługowej. W styczniu 2022 r. obywatele Ukrainy otworzyli w Polsce 188 działalności gospodarczych, podobna liczba została otworzona w lutym 2022 r. Po wybuchu wojny w Ukrainie sytuacja diametralnie się zmieniła. Od maja ubiegłego roku co miesiąc rejestrowano nie mniej niż 1 tys. firm. – Tempo zakładanych w Polsce ukraińskich działalności gospodarczych nie spowolniło. Nie można tego zjawiska określić jako zrywu po wybuchu wojny. Firmy nadal powstają, prowadzą w Polsce działalność i nie obserwujemy ich masowego likwidowania – mówi Katarzyna Dębowska. W pierwszej połowie 2023 r. zamknięto 933 firmy, co stanowiło ok. 3 proc. wszystkich założonych w tym czasie ukraińskich działalności. (MAGI) 📌

**23 proc.** ▶ Taki odsetek ukraińskich firm w Polsce to firmy budowlane...

**18 proc.** ▶ ...taki zajmuje się informacją i komunikacją...

**14 proc.** ▶ ...a taki usługami.

**Andrzej Sadoś:** Przelamany został impas, jeśli chodzi o unijne sankcje wobec Białorusi. Nie ma derogacji na nawozy, wprowadziliśmy sankcje m.in. na produkty wojskowe, broń, amunicję, produkty podwójnego zastosowania, technologie i produkty lotnicze. Zostali też nimi objęci zaangażowani w skazanie Andrzeja Poczobuta.

▶ stały przedstawiciel Polski przy Unii Europejskiej [UAZ]

**PulsDnia**

# Podatek od hurtu mieszkań to tylko propaganda

## Nowelizacja prawa, która miała odstraszyć mieszkaniczników i fundusze PRS od wykupowania mieszkań i zahamować wzrost cen, jest dziurawa jak sito

Paweł Berłowski

p.berlowski@pb.pl • 22-333-99-33

Na podpis prezydenta czeka nowelizacja przepisów wprowadzająca sześcioprocentowy podatek od zakupu szóstego i kolejnego mieszkania. Podatek trzeba będzie zapłacić, gdy lokale kupimy w jednym budynku lub kilku na jednej nieruchomości gruntowej.

– Zmiana ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych idzie w poprzek systemu podatkowego. Podatek ten był dotychczas konkurencyjny względem VAT, płaciliśmy więc jeden albo drugi. Nowelizacja wprowadzająca sześcioprocentowe opodatkowanie pozwala na kumulację, ale paradoksalnie tylko wówczas, gdy transakcja podlega VAT – mówi Krzysztof Granat, radca prawny w KL Legal.

Według niego przepisy, które miały w założeniu zniechęcać kupujących hurtowo mieszkania, są pełne luk. Z zasady płacenia dodatkowego sześcioprocentowego podatku tylko wtedy, gdy transakcja podlega VAT, wynika, że nie zapłacą go kupujący nieruchomości bez VAT, a więc np. na rynku wtórnym lub quasi-pierwotnym – po pierwszym zasiedleniu przez dewelopera.

– Jeśli deweloper podzielił inwestycję na mniejsze nieruchomości gruntowe, co w wypadku oddzielenia ścianami pożarowymi nie wydaje się zbyt skomplikowane, dodatkowe zobowiązanie również nie powstanie – mówi Krzysztof Granat.

Jego zdaniem zmiany prawne miały jedynie cel propagandowy, bo przepisy zostały sformułowane w taki sposób, że łatwo je obejść. Ustawodawca chciał raczej pokazać w roku wyborczym, że ogranicza wzrost cen mieszkań, a jako winnych wskazuje fundusze kupujące mieszkania na wynajem instytucjonalny oraz przedsiębiorców zarabiających na wynajmie.

### Przywiciarzom wiatr w oczy

– Polityka podatkowa w Polsce uderza w przedsiębiorców. Ustawodawca wciąż się trudzi, jak jeszcze zasilić budżet kosztem najbogatszych, zmuszając biznes do wyszukiwania luk w przepisach. Jak w PRL-u – mówi Jacek Kusiak, współzałożyciel i prezes Stowarzyszenia Właścicieli Mieszkań na Wynajem Mieszkaniaczniak.

Jego zdaniem pomysł obciążenia daną kupujących sześć i więcej mieszkań jest ucieczką rządzących przed podatkiem katastralnym.

nak oszacować, jak dużo osób w Polsce, inwestując w mieszkania, przekroczy tę granicę.

### Niepogoda dla funduszy

W podobnej roli jak mieszkanicznicy występują fundusze kupujące mieszkania na wynajem instytucjonalny, tzw. PRS, czyli private rented sector. Według raportu AXI Immo w maju 2023 r. miały w Polsce ok. 12 tys. mieszkań na wynajem. Z zapowiedzi deweloperów wynika, że do 2027 r. oferta sektora powinna zostać wzbogacona o 21 tys. mieszkań, z czego 9 tys. jest na etapie przygotowania lub budowy, a 12 tys. - w planach na najbliższe lata.

– Pierwotne prognozy, według których w 2025 r. fundusze PRS miałyby posiadać 50 tys. mieszkań na wynajem, czyli 3 promile całej tkanki mieszkaniowej, okazały się mrzonką. Już wcześniej nałożenie podatku od tzw. centrów handlowych, czyli budynków o wartości powyżej 10 mln zł, oraz wprowadzenie zakazu amortyzacji podatkowej mieszkań spowodowały, że kolejne firmy wycofują się z tego sektora – mówi Konrad Plochocki, wiceprezes Polskiego Związku Firm Deweloperskich (PZFD).

Jako przykład podaje fundusz Catella, który był pionierem najmu instytucjonalnego w Polsce, a na początku 2023 r. sprzedał wszystkie nieruchomości.

Według PZFD fundusze PRS, mające zaledwie 1 proc. wszystkich istniejących w Polsce mieszkań na wynajem, nie konkurują o nie z indywidualnymi nabywcami, bo inwestują w budowę odrębnych, specjalnie dla nich projektowanych budynków. Ograniczanie tych inwestycji poprzez dodatkowy sześcioprocentowy podatek to, zdaniem deweloperów, hamowanie rozwoju rynku najmu, który w Polsce jest w początkowym stadium.

W opinii Karoliny Piławskiej z kancelarii Piławska Zorski Adwokaci nowelizacja przepisów o podatku od czynności cywilnoprawnych nie dotknie jednak funduszy. Podlegają jej mieszkania, a nie np. całe budynki bez wydzielonej własności lokali, jakie kupują fundusze. Mogą one też kupować od deweloperów spółki celowe powołane do budowy mieszkań i również nie zapłacą nowego podatku.

– Chyba rzeczywiście chodziło o efekt propagandowy, bo to martwy przepis. Nie będzie z niego wpływu do budżetu. Natomiast kolejne niedopracowane przepisy i niestabilność prawa odstraszą ograniczonych inwestorów od polskiego rynku nieruchomości i zniechęcą do niego polskich przedsiębiorców – mówi Karolina Piławska. © [FOT. ADOBE STOCK]

## Rząd forsuje e-inwigilację

Nie odniósł efektu apel Rady Przedsiębiorczości do rządu o rezygnację z pomysłu e-inwigilacji firm. Projekt został przekazany do prac sejmowych.

Rząd nie zamierza opuścić kontrowersyjnych regulacji, nakazujących biegłym rewidentom, badającym sprawozdania finansowe przedsiębiorstw, raportowanie instytucji rządowej największych tajemnic biznesowych i finansowych firm. Mimo że Rada Przedsiębiorczości (RP), skupiająca największe organizacje biznesowe, kilka dni temu poprosiła rząd o zaprzestanie dalszych prac nad tym pomysłem, projekt został skierowany do dalszego etapu, czyli do prac sejmowych.

– Bardzo żałujemy, że rząd nie wstąpił się w argumenty RP i nie zrezygnował z tych regulacji. Mieliśmy nadzieję, że zostanie on przynajmniej poddany konsultacjom ze środowiskami przedsiębiorców i po ich zakończeniu rząd podejmie decyzję, co dalej. Niestety tak się nie stało i projekt jest już w Sejmie. Mamy nadzieję, że konsultacje nastąpią w trakcie prac w sejmowej komisji i zarówno strona rządowa, jak też posłowie koalicji rządzącej zrezygnują z tych bardzo niebezpiecznych przepisów – mówi Arkadiusz Paczka, wiceprzewodniczący Federacji Przedsiębiorców Polskich.

Sprawa dotyczy projektu ustawy o rozwoju e-administracji, którego autorem jest resort cyfryzacji. Projekt zaakceptowała Rada Ministrów.

Rząd chce, aby biegli rewidenty po badaniu sprawozdań finansowych firm raportowali do Polskiej Agencji Nadzoru Auditowego informacje stanowiące tajemnice handlowe, bankowe, know-how, strategie i plany rozwojowe, cenowe itp. Wszystkie tego typu tajemnice przedsiębiorstw biegli rewidenty musieliby przedstawiać nawet za osiem lat wstecz. RP zaalarmowała, że takie regulacje byłyby „skrajnie szkodliwe dla polskiego biznesu, niekorzystne dla polskiej gospodarki i jej przyszłości. Zagroziłaby bezpieczeństwu inwestorów, obniżyłyby atrakcyjność inwestycyjną Polski oraz mnożyłyby koszty dla przedsiębiorców”.

Zdaniem RP wprowadzenie tego pomysłu byłoby kolejną, daleko idącą i niedopuszczalną ingerencją państwa w wolność gospodarczą.

„Propozycja ta zawiera rozwiązania mogące mieć katastrofalne skutki dla polskich przedsiębiorców. Pozyskane przez biegłych rewidentów dokumentacje przedsiębiorców są materiałami o niezwykle wrażliwości, zawierają bowiem informacje objęte tajemnicą handlową, bankową, know-how, dane kontrahentów i klientów, strategie, plany, informacje o patentach, analizy ryzyka. To w rzeczywistości często pełen obraz przedsiębiorstwa i jego najgłębszych tajemnic. Nie zgadzamy się, żeby tak poufne i niejawne dane trafiły do jednej, państwowej bazy. Co więcej, taki zbiór danych – ze względu na trudną do oszacowania wartość rynkową – trafiłby automatycznie na listę najbardziej pożądaných przez cyberprzestępców baz danych” – czytamy w stanowisku RP. ©

Jarosław Królak  
j.krolak@pb.pl • 22-333-98-13

# Polska fizyka deklasuje

FNP, dystrybuująca dotacje unijne, w najbliższych latach przekaże polskim naukowcom ponad 1 mld zł. Oczekuje efektów, a nie gonienia króliczka

Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl • 22-333-98-15



„W ciągu ostatniej dekady bardzo duże pieniądze przeznaczone na badania na polskich uczelniach, ale rezultaty, delikatnie mówiąc, nie imponują – nie mamy wrażenia, że projektów z potencjałem komercyjnym jest znacznie więcej niż 10 lat temu” – stwierdził w ubiegłym roku w rozmowie z PB Paweł Przewięźlikowski, prezes biotechnologicznego Rywu z GPW.

Duże pieniądze do uniwersyteckich zespołów badawczych kieruje między innymi zarządzająca Fundacją na rzecz Nauki Polskiej (FNP), która pośredniczy w przekazywaniu funduszy unijnych. Jej prezes podkreśla, że na badania naukowe Polska wciąż wydaje wielokrotnie mniej niż inne kraje UE. Pod tym względem jesteśmy na 24. miejscu (globalnie w stosunku do PKB według danych OECD). Przyszanuj jednak, że pieniądze nie zawsze są efektywnie wykorzystywane.

– Mówi się o „dużych pieniądzech na badania w Polsce”, realia są jednak inne. Budżet na badania i rozwój w Polsce jest porównywalny z budżetem jednego uniwersytetu Stanford, gdzie kiedyś zajmował się biotechnologią i biologią molekularną. Biotechnologia jest o tyle trudną dziedziną, że projekty badawcze są w niej bardzo długie, kosztowne i ryzykowne – i rzeczywistość w Polsce nie ma wielu historii sukcesu rozumianego jako komercjalizacja rozwiązań. Niestety w licznych przypadkach można już mówić

o tym, że zespołom badawczym czy spółkom bardziej oplaca się gonić króliczka, pozyskując kolejne dotacje, niż go złapać – ocenia prof. Maciej Żyłicz, prezes FNP, z wykształcenia fizyk i biochemik.

Są jednak dziedziny, w których jest lepiej.

– Bardzo pozytywnie oceniamy rezultaty w dziedzinie fizyki ciała stałego, czyli np. nowych materiałów, czy fizyki kwantowej. Mamy w nich w Polsce projekty o klasę lepsze niż w biotechnologii, z potencjałem komercyjnym w branży kosmicznej czy inżynierii materiałowej – mówi szef FNP.

## Pula pieniędzy

FNP rusza właśnie z nowymi programami grantowymi dla naukowców w ramach unijnego FENG (Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki), rozpisanego na lata 2021-27.

– Na początku sierpnia rozpoczynamy nabór w konkursie Proof of Concept. Naukowcy – od magistrantów po profesorów – mogą w nim uzyskać do 0,7 mln zł rocznego wsparcia na opracowanie modelu komercyjnego wdrożenia uzyskanych już wyników badań naukowych. To rodzaj uproszczonego finansowania pomostowego dla badaczy, którzy mają już oryginalne wyniki swoich prac, ale dopiero przystępują do ich komercjalizacji. W ciągu kilku lat chcemy w ten sposób wesprzeć co najmniej 140 projektów – tłumaczy szef fundacji.

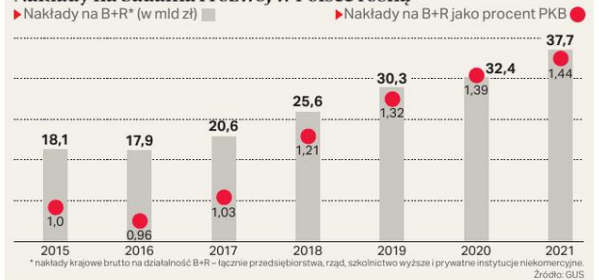
Budżet programu Proof of Concept to 102 mln zł. Znacznie większe pieniądze można będzie zdobyć w programie Międzynarodowe Agendy Badawczej (MAB). Granty, łącznie 445 mln zł, będą przeznaczone na centra doskonałości naukowej rozpoznawalne na świecie w swojej

**► BADAWCZY BUDŻET:** Fundacja na rzecz Nauki Polskiej, którą od 2005 r. kieruje prof. Maciej Żyłicz, pośredniczyła w dystrybucji ponad 1,6 mld zł z funduszy unijnych na badania i rozwój, a w najbliższych latach będzie miała do dyspozycji jeszcze ok. 1,2 mld zł. Jej szef ma już plan działania na kolejne lata, gdy strumień bezwrotnych dotacji może wyschnąć.

[FOT. JACEK TURCZYK]



## Nakłady na badania i rozwój w Polsce rosną



dziedzinie i zatrudniające zespoły specjalistów pracujących nad nowymi technologiami z potencjałem komercyjnym.

– To nowa odsłona programu, który realizowaliśmy już w ramach poprzedniej perspektywy unijnej. Wtedy wsparliśmy

14 nowych centrów, każde kwotą od ok. 30 do 45 mln zł. Większość zajmuje się fizyką i nowymi materiałami oraz biologią i medycyną. Co ważne, trzy spośród nich uzyskały dodatkowe finansowanie z UE w ramach programu Teaming [po

## OKIEM BIZNESU

### Brakuje kooperacji uczelni z biznesem

DR KRZYSZTOF BRZÓZKA  
wiceprezes i dyrektor naukowy Rywu

Polska biotechnologia dysponuje ogromnym potencjałem. Mamy doskonałe, potrafiące dokonywać przełomowych odkryć środowiska akademickie oraz wielokrotnie potwierdzoną zdolność do komercjalizacji innowacji na międzynarodowej arenie przez sektor prywatny. Kluczem do dynamicznego rozwoju jest wykreowanie pomiędzy tymi dwoma światami synergii, tymczasem niezmiennie brakuje w tym obszarze komunikacji i kooperacji. Obie strony mają niewystarczającą wiedzę o wzajemnych możliwościach i ograniczeniach. Fundusze dla uczelni są bez wątpienia potrzebne. Z naszych obserwacji wynika jednak, że decyzje o alokacji środków są najczęściej podejmowane bez uwzględnienia realnych potrzeb partnerów, którzy mają być odbiorcami nowych technologii. W rezultacie, mimo znacznego finansowania, jakość realizowanych projektów oraz ich zastosowanie w branży biotechnologicznej bywają wątpliwe. Aby maksymalizować korzyści z funduszy badawczych, potrzebujemy bliższej współpracy między biznesem a nauką – tutaj istnieje ogromna przestrzeń dla fundacji i agencji rządowych, które mogłyby takie platformy dialogu kreować. Tylko w ten sposób możemy tworzyć innowacyjne i dostosowane do szybko zmieniającego się rynku rozwiązania. To nie jest tylko kwestia wydawania pieniędzy – to jest kwestia wydawania ich mądrze.

## OKIEM NAUKOWCA

### Nie stać nas na brak specjalizacji

PROF. JERZY LANGER  
fizyk, prezes Warszawskiego Towarzystwa Naukowego, twórca koncepcji European Innovation Council

Finansowanie nauki musi być widziane w koniunkcji z systemem edukacji promującym jakość, samodzielność krytycznego myślenia, umiejętność pracy zespołowej i otwartość. Z tego wynika bezwzględna konieczność radykalnej zmiany sposobu finansowania badań naukowych oraz powiązanych z nimi innowacji. W Polsce mamy gigantyczny niedobór kadry B+R, zwłaszcza w sektorze przedsiębiorstw, rzędu 100 tys. pracowników tego sektora. To jest jednym z powodów tego, że nadal blisko dwie trzecie polskiej składki na unijne programy badawcze trafia nie do Polski, ale na zachód Europy – a to wielomiliardowe kwoty. Drugim, równie ważnym elementem, jest bezwzględny wymóg doskonałości oraz oryginalności zgłaszanych projektów, a także konkurencja, z czym od lat mamy problem. Trzeba się skupić na dziedzinach, w których wciąż liczymy się w świecie, tzn. informatyce i technologiach informatycznych, zwłaszcza w zakresie AI, oraz nowych materiałów w optoelektronice. Polska nie jest na tyle dużym krajem, by pozwalać sobie nadal na brak kierunków strategicznych. Bez debaty i strategicznych decyzji o tym, jak mamy wykorzystać nasz potencjał intelektualny, nożyce będą się nadal rozszerzały i zamiast zarabiać na nowych technologiach, będziemy się cieszyli kolejnymi montowanymi zagranicznymi concernami.

# 5,5 mld zł

Na tyle EY wycenia budowę Portu Zewnętrznego w Gdyni. Ma powstać terminal kontenerowy o potencjale przeladunkowym 2,5 mln TEU.

► Port Gdynia przymierza się do budowy Portu Zewnętrznego w modelu PPP. Pierwotnie koszt przedsięwzięcia szacowano na 3,5-4,0 mld zł, a obecnie EY, doradzający przy projekcie, wycenia go na 5,5 mld zł. Zaproszenia do złożenia ofert na realizację inwestycji otrzymały podmioty: Gdynia Terminal Holding SAS wraz z Meridiam Eastern Europe Investments 4 SAS, Hutchison Ports Poland S.a.r.l. oraz Port of Felixstowe Limited, International Container Terminal Services Inc. i Mota-Engil Central Europe PPP Road. Wcześniej prowadzono z nimi dialog techniczny. Na złożenie ofert mają czas do 4 października. [PAP, KAP]

## PulsDnia

# biotechnologię

– W ten sposób chcemy przyciągnąć talenty z całego świata, m.in. osoby, które wyemigrowały z Polski – tłumaczy szef fundacji.

Program Team-Net z kolei, z budżetem wysokości 178 mln zł, ma wspierać współpracę między różnymi uczelniami i innymi instytucjami naukowymi w celu komercjalizacji wyników.

– Nowością i chyba najtrudniejszym projektem jest program Prime. W jego ramach będziemy wspierać prace nad komercjalizacją badań nie tylko pieniędzmi z dotacji, ale też wiedzą na temat tego, w jaki sposób stworzyć uczelniany lub instytutowy spin-off i wprowadzić produkt na rynek. Z wiedzą biznesową w świecie nauki mamy realny kłopot – problemem są nawet wzory umów pozwalających na naukowcom na komercjalizację wyników badań prowadzonych na uczelniach. Nawiazaliśmy w tym celu współpracę z brytyjską jednostką transferu technologii, która rozwinęła się przy Uniwersytecie Oxfordzkim. Jej eksperci będą pomagali w szkoleniu wspieranych przez nas osób, które chcą założyć firmy wokół akademii – mówi prof. Maciej Żylicz

### Zmiana modelu

FNP pośredniczy w dystrybucji dotacji unijnych od 2007 r.

– W pierwszej perspektywie finansowej z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka i Kapitał Ludzki wydaliśmy 456 mln zł. W ramach perspektywy 2014-20 z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój [POIR – red.] mieliśmy do dyspozycji ok. 1,2 mld zł. W ramach nowego rozdania z programu FENG przypuszczalnie będziemy dysponować podobną kwotą dotacji co w POIR – mówi prof. Żylicz.

Potem może być gorzej, bo w UE toczy się już dyskusja nad zmianą systemu finansowania badań i ograniczeniem bezwrotnych dotacji.

– Przygotowujemy się do tego, że to ostatnia perspektywa unijna, w której jako instytucja pośrednicząca będziemy mieli duże pieniądze na bezwrotne wspieranie badań naukowych na wczesnym etapie. Dlatego zaczęliśmy już działać na rynku venture capital, przeznaczając na ten cel własne pieniądze fundacji. Nie inwestu-

jemy bezpośrednio w spółki, ale działamy jako fundusz funduszy, dostarczając kapitał innym zespołom inwestycyjnym. Zamierzamy rozwinąć tę działalność, bo pieniądź prywatny jest jednak najskuteczniejszym motorem komercjalizacji, a przez obecność na tym rynku chcemy zachęcać zespoły zarządzające funduszami VC do odważniejszego wchodzenia w wysoko technologiczne projekty, w szczególności wywodzące się z polskiego środowiska naukowego – tłumaczy szef FNP.

### Kapitał na nagrody

FNP działa od 1991 r. Startowała z kapitałem 95 mln zł, pochodzącym ze zlikwidowanego PRL-owskiego Centralnego Funduszu Rozwoju Nauki i Techniki. Potem otrzymała jeszcze ponad 51 mln zł z prywatyzacji państwowych spółek. Uzyskany kapitał udało się pomnożyć, a dodatkowo powiększając go dotacje od osób prywatnych i instytucji oraz wpływy z 1,5 proc. podatku przekazywanego na organizację pożytku publicznego.

– Inwestowaliśmy w bezpieczne aktywa, przede wszystkim w obligacje skarbu państwa, ale także w akcje, a zyski przeznaczaliśmy na granty, stypendia i nagrody dla najlepszych naukowców pracujących w Polsce. Przez trzy dekady do naukowców trafiło z naszych fundacji pieniądze przeszło 0,5 mld zł, a nasz kapitał to teraz prawie 260 mln zł – mówi prof. Maciej Żylicz.

Dzięki temu fundacja – poza rozdzielaniem wsparcia unijnego – jest w stanie przeznaczyć 6-7 mln zł na programy finansowane ze środków własnych.

– To m.in. Nagrody FNP, wręczone uczonym pracującym w Polsce lub, w przypadku nauk humanistycznych, zajmującym się tematyką związaną z Polską, a także nagrody międzynarodowe, przyznawane w partnerami z Niemiec i Francji za wspólnie uzyskane osiągnięcia naukowe. Oprócz tego prowadzimy program wydawniczy dotyczący monografii i translacji polskich dzieł z zakresu nauk humanistycznych i społecznych oraz program stypendialny Start dla najwybitniejszych młodych naukowców, którzy rozpoczynają przygodę z nauką, wykonując prace badawcze związane z uzyskaniem stopnia doktora – wylicza szef FNP. @

## Więcej spokoju na rynku domów

Koszty budowy idą w górę w większości województw, ale po galopującym tempie wzrostu nie ma już śladu.

Jeszcze w czerwcu 2018 r. można było zbudować metr domu w stanie deweloperskim za nieco ponad 3,4 tys. zł. Obecnie jest to ponad 6 tys. zł – wynika z szacunków serwisu wielkobudowanie.pl.

– To wzrost o ponad 76 proc. Koszty te rosną niemal nieprzerwanie od lat, jednak wzrosty nie były aż tak dynamiczne jak w 2022 r. Wtedy przeciętne stawki wręcz wystrzelily. Odreagowanie lub pewną dozę normalizacji przyniósł dopiero rok 2023 – komentuje Bartosz Turek, główny analityk HREIT.

Serwis Extradom.pl, powołując się na dane Secokenbud wylicza, że w II kw. koszty budowy domu wzrosły o 1,52 proc. względem I kw. 2023 r. Największe wzrosty odnotowano w województwach: podkarpackim – o 4,31 proc., lubelskim – o 3,58 proc. i podlaskim – o 2,7 proc. O 2,8 proc. wzrosły koszty w woj. kujawsko-pomorskim.

– Bardziej ciekawa jest natomiast dalsza obniżka cen w Warszawie. W I kw. 2023 r. wynosiła ona symboliczne 0,09 proc., tym razem było to aż 1,06 proc. W wymiarze kwotowym to oczywiście niewiele, ale zdaje się wyraźnie świadczyć, że inwestorzy w stolicy dotarli do „pragu bólu” – mówi Wojciech Rynkowski, ekspert serwisu Extradom.pl.

### Materiały głównym winowajcą

Największy wpływ na wzrost kosztów budowy w ostatnich latach miały sztybujące ceny materiałów budowlanych.

– W niektórych przypadkach wzrosty przekraczały nawet 100 proc. Mowa konkretnie o materiałach związanych z elewacją, zabudową gips-kartonową czy posadzkami. Szczególną uwagę zwracają pierwsze z nich. Stawki materiałów używanych do elewacji wzrosły bowiem od czerwca 2018 r. o 137 proc. Nieco wolniej drożały materiały do tworzenia instalacji wodno-

-kanalizacyjnych oraz centralnego ogrzewania. W tych przypadkach ceny w ostatnich pięciu latach wzrosły o prawie 60 proc. – mówi Bartosz Turek.

Nowe dane Eurostatu i Grupy PSB dowodzą jednak, że po gwałtownych wzrostach na rynek przyszło uspokojenie. – Możemy mówić o tzw. dezinflacji. Przykładowo, uśrednione ceny materiałów w kwietniu 2022 r. wzrosły o 34 proc. w porównaniu do tego samego okresu w 2021 r. W czerwcu 2023 r. roczna dynamika stopniała do 3,6 proc. – zwraca uwagę Bartosz Turek.

Podobne trendy można było zaobserwować w przypadku usług niektórych fachowców.

– Dane Eurostatu sugerują, że uśrednione stawki elektryków, malarzy, stolarzy i konserwatorów urządziły grzewczych między majem 2022 r., a majem 2023 poszły w górę o 14 proc. Jeszcze kilka miesięcy temu wzrosty sięgały 20 proc. – dodaje analityk HREIT.

### Wolniejszy kurs w górę

Eksperti podkreślają jednak, że ceny – choć wciąż – wciąż rosną. Jak wynika z danych Grupy PSB, w czerwcu 2023 r. były one wyższe średnio o 3,6 proc. niż w tym samym okresie rok wcześniej. Wzrosty odnotowano aż w 14 grupach towarowych, największe w kategoriach: cement i wapno, farby i lakiery oraz chemia budowlana, odpowiednio o 27, 12 i 10 proc.

Wciąż wysokie są także ceny gruntów, które już teraz ograniczają aktywność deweloperów budujących domy.

– W największych aglomeracjach oferta domów deweloperskich jest skromna, bo – ze względu na bardzo wysokie ceny działek – spółkom bardziej opłaca się budowanie mieszkań. Wystarczy popatrzeć na dane GUS. Wynika z nich, że w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Łodzi, Gdańsku i Poznaniu deweloperzy oddali do użytkowania w 2022 r. łącznie blisko 50,1 tys. mieszkań, w tym tylko niespełna 2 tys. domów jednorodzinnych. Stanowiły więc one średnio zaledwie 4 proc. deweloperskiej produkcji – mówi Marek Wielgoc, ekspert serwisu RynekPierwotny.pl i GetHome.pl. [AGOS] @

” Z analizy serwisu Extradom.pl wynika, że jedynym regionem, w którym koszt budowy domu nie przekracza 5 tys. zł za 1 m kw., jest woj. warmińsko-mazurskie.



15 mln EUR – red.]. Teraz będziemy organizować nowe konkursy, które są otwarte dla wszystkich zainteresowanych – mówi prof. Maciej Żylicz.

Fundacja chce, by w najbliższych latach do 12 centrów trafiło po ok. 30 mln zł.

– Część tych pieniędzy może trafić do istniejących już centrów doskonałości, które mogą pochwalic się przelomonowymi wynikami badań i zaangażowaniem procesu komercjalizacji, a część do nowych jednostek. Pierwszy nabór wniosków już się zakończył i przystąpiliśmy do ich oceny – mówi prof. Maciej Żylicz.

### Praca zespołowa

W najbliższych latach FNP będzie realizować jeszcze trzy programy unijne, będące częściowo kontynuacją wcześniejszych. W ramach programu First Team fundacja przeznaczy ponad 250 mln zł na budowanie samodzielnych zespołów badawczych przez młodych naukowców (do 12 lat po uzyskaniu stopnia naukowego).

### OKIEM BIZNESU

## Nauka musi służyć Kowalskiemu

PROF. PIOTR TRZONKOWSKI  
prezes i współzałożyciel PolTREG-u

Przykład PolTREG pokazuje, że innowacyjne technologie tworzone na polskich uczelniach mogą być z powodzeniem rozwijane przez biznes. W ostatnich latach na uczelniach wyższych na pewno zainwestowano dużo pieniędzy w rozwój innowacyjnych projektów B+R. Pieniądże są ważne, jednak nie rozwiązują wszystkich problemów. Wyzwaniem pozostaje bardzo wąty dialog między naukowcami a środowiskiem regulacyjnym czy samym biznesem. Potrzebujemy stosowania rozwiązań regulacyjnych, które pozwolą komercjalizować polskie wynalazki szybciej, przynajmniej tak szybko jak za granicą. Wbrew pozorom nie potrzeba tu wiele nowego, a jedynie dobrej woli i dialogu, by stosować już istniejące rozwiązania. Niestety ciągle nauka, biznes i środowisko regulacyjne znają się

słabo i mają mało możliwości, żeby służyć potrzebom każdej ze stron. Programy FNP są bardzo pozytywnym przykładem wsparcia z kilku powodów. To jedne z programów zapewniających wsparcie na poziomie grantów na Zachodzie, ale również ważne jest to, na co te pieniądze są wydawane. FNP daje bardzo szerokie wsparcie od pomysłu do gotowego wynalazku, możliwość wsparcia sprzętowego, wymaga sięgania po międzynarodowe doświadczenia uznanych naukowców i chyba najważniejsze – wymaga komercjalizacji. Uczelnie, naukowcy i szeroko pojęte otoczenie regulacyjne nauki muszą przyjąć do wiadomości, że nauka nie jest po to, by uzyskać kolejne tytuły naukowe i publikacje, ale po to, aby dawać społeczeństwu przewagę konkurencyjną. Wynalazki powstające w uczelniach za publiczne pieniądze muszą służyć Kowalskiemu, bo powstają bardzo często za jego podatki.

# Saint-Gobain buduje w Ukrainie

Blisko naszej granicy powstaje fabryka wyrobów gipsowych francuskiego koncernu, zarządzającego biznesem ukraińskim poprzez spółkę w Polsce

Magdalena Graniszewska



m.graniszewska@pb.pl ☎ 22-333-98-29

Nieco ponad rok temu Benoit Bazin, prezes Saint-Gobain, zapowiadał na lamach PB, że mimo wojny grupa nie zamierza planów inwestowania w Ukrainie. Działający w 75 krajach francuski dostawca produktów i rozwiązań dla budownictwa i przemysłu przed wojną miał zamiar zbudować tam fabrykę wyrobów gipsowych.

– Zrealizujemy inwestycję, kiedy tylko będziemy mogli – mówił szef Saint-Gobain w czerwcu 2022 r.

Czas nadszedł. Ostateczna decyzja w sprawie inwestycji w Ukrainie zapada pod koniec zeszłego roku. Budowa trwa.

**Ukraina pod polskimi skrzydłami**  
Wczesniej ukraiński biznes Saint-Gobain przeszedł pod korporacyjne skrzydła spółki w Polsce, która i tak od momentu rosyjskiej inwazji była silnie zaangażowana we wsparcie sąsiada.

– Byłam w Polsce krótko po ataku Rosji na Ukrainę. Widziałam wszystko, co ekipa Saint-Gobain robiła dla uchodźców oraz rodzin naszych pracowników z Ukrainy – mówi w rozmowie z PB Claire Pedini, wiceprezes Saint-Gobain.

Część ukraińskiej załogi Saint-Gobain nadal pracuje z Polski, część w Ukrainie, a część została zmobilizowana do wojska, a jeszcze inni zdecydowali się odejść z firmy, by dołączyć do rodziny w zupełnie innym kraju. Nie słabnie też eksport produktów Saint-Gobain do Ukrainy.

– Wraz z rumuńską spółką jesteśmy głównym dostawcą – mówi Joanna Czynsz-Piechowiak, prezes Saint-Gobain w Polsce i Ukrainie.

Podkreśla jednak, że dostawy służą jedynie zaspokojeniu pilnych potrzeb, ponieważ na tym etapie nie toczy się jeszcze kompleksowa odbudowa kraju. Wyzwaniem jest zaś m.in. logistyka, wiążąca się z wielogodzinnym czekaniem ciężarówek na granicy.

**Etap pierwszy i będą kolejne**  
Nowo budowana fabryka płyt gipsowych zlokalizowana jest w zachodniej części Ukrainy, blisko granicy z Polską.

– Powinna być gotowa w grudniu. Wartość inwestycji to 15 mln EUR, ale to tylko pierwszy etap. Zamierzamy dobudować kolejne linie produkcyjne. Wiemy, że kraj będzie potrzebował naszych wyrobów. Chcemy być gotowi, gdy ten moment nadejdzie. To ważne też dla pracowników,

którzy widzą, że nie odpuszczamy – mówi Joanna Czynsz-Piechowiak, zaznaczając, że w miejscu, w którym stanie fabryka, nie toczą się działania wojenne.

## Nowe linie również w Polsce

Saint-Gobain inwestuje też w Polsce, gdzie ma 25 zakładów przemysłowych. Trwa m.in. hybrydyzacja zakładu Isover, produkującego wełnę mineralną, co oznacza ograniczenie zużycia gazu i częściej zastąpienie go energią elektryczną. Plan zakłada też zwiększenie mocy produkcyjnych, dzięki czemu zakład będzie mógł zaopatrywać również rynek ościenne.

– Ostatnio otworzyliśmy w Gliwicach nową linię produkcyjną sufitów akustycznych Ecophon, a w trakcie realizacji jest duża inwestycja automatyzująca produkcję dla rynku okiennego w zakładzie w Jarosławcu – wylicza Joanna Czynsz-Piechowiak.

Claire Pedini szacuje, że w ciągu ostatnich 30 lat Saint-Gobain zainwestował w Polsce ok. 10 mld zł.

## Rynek będzie długo rość

Kryzys? Inflacja? Wysokie ceny energii? Francuska grupa to dostrzega, ale się nie przejmuje.

– Jesteśmy w Polsce od tak dawna i na tak długo, że nie przyjmujemy perspektywy kilkumiesięcznej. Uważamy, że w średnim i długim terminie rynek będzie rość, wspierany przez strategię UE związaną z pakietem Fit for 55 i sześciomiesięcznym programem dekarbonizacji budownictwa – mówi Claire Pedini.

Przypomina, że sama renowacja, w tym termomodernizacja budynków prywatnych i publicznych, to ogromny rynek.

– Wystarczy zdać sobie sprawę, że 85 proc. budynków, które będą istniały w 2050 r., stoi już dziś, a większość to konstrukcje nieefektywne energetycznie. Jeśli więc mamy być neutralni klimatycznie w 2050 r., to musimy się tymi budynkami pilnie zająć. Widzimy zresztą, że polski rząd to rozumie i ma plany wspierania dekarbonizacji budownictwa – podkreśla wiceprezes Saint-Gobain.

## INWESTYCJE

### NA LATA:

Saint-Gobain działa w Polsce od ponad 30 lat, zatrudnia 7 tys. pracowników, zainwestował ok. 10 mld zł, a w zeszłym roku osiągnął ok. 7 mld zł przychodów. Dlatego Claire Pedini, wiceprezes grupy, podkreśla, że interesują ją długa perspektywa, w której inflacja i kryzys energetyczny nie mają tak dużego znaczenia. W długim terminie rynek wygląda na wzrostowy, dlatego Saint-Gobain inwestuje.

[FOT. WM]

## OKIEM EKSPERTA

### Widać liczne place budowy

KAROL KUBICA  
kierownik biura Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH) w Kijowie

Kiedy jedzie się przez Ukrainę, przy granicy z Polską widać wiele placów budowy. W Kijowie widoczna jest aktywność deweloperów budujących mieszkania. Istnieje ogromne zapotrzebowanie na materiały budowlane, ale nie tylko, bo również np. na elementy dla sektora energetyki. Styszeliśmy już m.in. o inwestycji Kronospanu [płyty wiórowe – red.], aktywne są też np. Cersanit i Barlinek.

## OKIEM EKSPERTA

### Jest wsparcie dla eksportu

JACEK PIECHOTA  
prezes Polsko-Ukraińskiej Izby Gospodarczej

Międzynarodowe koncerty ogłaszają już inwestycje w Ukrainie. Głośno było m.in. o firmie Philip Morris [koncern tytoniowy inwestuje ponad 30 mln dolarów w fabrykę koło Lwowa – red.]. Na pewno globalne grupy mogą sobie pozwolić na podjęcie ryzyka, ale polskie firmy też są aktywne. Ważną decyzją było wprowadzenie ułatwień w obszarze ubezpieczania kredytów eksportowych dla firm działających lub współpracujących z Ukrainą, wspierane przez wiceministra Jadwigę Emilewicz.

## Modernizacja to niższe rachunki

Claire Pedini podkreśla też, że przy budowie nowego budynku sięgnięcie po wydajne i niskoemisyjne rozwiązania podwyższa koszt budowy tylko nieznacznie. Jeśli zaś chodzi o termomodernizację istniejących budynków, Saint-Gobain szacuje, że można dzięki niej ponadpięciokrotnie zmniejszyć rachunki za energię, a skalę emisji dwutlenku węgla dwunastokrotnie.

– Niemierzalną korzyścią jest komfort termiczny, akustyczny lub związany z ogólnym samopoczuciem. Nie mierzy się zazwyczaj pełnego wzrostu produktywności wynikającego z przeprowadzonej modernizacji.

Tymczasem my ją mierzyliśmy, np. w szkołach, w odniesieniu do naszych rozwiązań dla sufitów i paneli akustycznych. Jeśli sala w szkole ma dobrą akustykę, to nauczyciel nie musi krzyczeć, po 20 latach nie jest tak zmęczony, a dzieci w takiej klasie uważniej słuchają i mają lepsze wyniki w nauce. Efektywność procesu nauczania jest więc zdecydowanie wyższa. Podobnie jest ze szpitalami – ludzie dochodzący do zdrowia w pomieszczeniu z naturalnym światłem i dobrą izolacją akustyczną wychodzą do domu średnio o jeden dzień szybciej – wylicza Claire Pedini.

## Ciąć emisje, byle szybko

W skali globalnej Saint-Gobain zamierza osiągnąć neutralność klimatyczną w 2050 r. Zdaniem Claire Pedini, która zasiada m.in. w radzie nadzorczej francuskiego koncernu EDF, starającego się w Polsce o kontrakt na budowę elektrowni atomowych, zmiany klimatu to główny problem ludzkości.

– Osobiście uważam, że wszystko, co prowadzi do szybkiego zmniejszenia emisji dwutlenku węgla, jest dobre. Nie mamy jednego magicznego rozwiązania, które to umożliwi. Tych rozwiązań jest wiele – wiatr, słońce, atom, biomasę. Nie odrzucamy żadnej sensownej technologii. Problem jest na tyle poważny, że nie należy się ograniczać, trzeba działać szybko – uważa Claire Pedini.

Według niej jednym ze scenariuszy dekarbonizacji jest elektryfikacja przemysłu, która wymaga budowy wielu elektrowni.

– Tutaj atom jest dobrym rozwiązaniem. Mały czy duży? Nie ma jednej odpowiedzi – mówi wiceprezes Saint-Gobain.

Zielone umowy na 40 proc. zużycia – Neutralność klimatyczna to dla nas najważniejszy temat, ponieważ nasze zakłady w Polsce są bardzo zróżnicowane technologicznie. Inaczej produkuje się szkło budowlane, pakiety szybowe, płyty g-k, wełnę szklaną czy materiały ściernie. Nasze ścieżki dochodzenia do neutralności są więc zróżnicowane – zauważa Joanna Czynsz-Piechowiak.

Polska spółka Saint-Gobain podpisała już 15-letnią umowę PPA obejmującą zakup energii z wiatru, co zaspokoi ponad 40 proc. zapotrzebowania 25 zakładów Saint-Gobain w Polsce. © ®



## ENERGETYKA

## Korzystna decyzja sądu dla Turowa

Zwrot akcji w sprawie kopalni Turów, należącej do energetycznej grupy PGE. Naczelny Sąd Administracyjny (NSA) uchylił postanowienie warszawskiego Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego (WSA) z 31 maja, mówiące o wstrzymaniu decyzji środowiskowej dla Turowa. „NSA wskazał, że argumentacja PGE została całkowicie pominięta przez sąd pierwszej instancji” – skomentował to Wojciech Dąbrowski, prezes PGE.

Decyzja NSA oznacza, że decyzja środowiskowa pozostaje obecnie w mocy, ale spór w jej sprawie trwa. Organizacje ekologiczne uważają, że została wydana nieprawidłowo. Ich skarga ma zostać rozpoznana przez WSA 31 sierpnia 2023 r. Turów to kompleks, na który składa się kopalnia węgla brunatnego i elektrownia. Odpowiada za kilka procent krajowej produkcji prądu. [GRA]

PulsDnia

## Proacta w gronie bioinformatyków na giełdzie

Spółka będzie jednym z niewielu giełdowych reprezentantów perspektywicznego sektora. W ekspansji wesprze ją doświadczona grupa menedżerów w radzie nadzorczej.

Bioinformatyka to przyszłość – dzięki analizie ogromnych zbiorów danych pozwala m.in. skrócić proces poszukiwania nowych leków i ogranicza koszty. W Polsce sektor jest stosunkowo mały i słabo reprezentowany na giełdzie, np. przez Genomed oraz Inno-Gene obecne na NewConnect.

Debiut rozważa start-up Intelliseq, a tą drogą może podążyć też kontrolowany przez Selvite Ardigem, który w 2022 r. zwiększył przychody ze sprzedaży o połowę – do 47,7 mln zł, osiągając 6,2 mln zł zysku EBITDA. Jeszcze w tym roku pojawi się natomiast na małym parkiecie Proacta w wyniku odwrotnego przejęcia Codeaddict (dawniej Bit Evil).

– W transakcji wyceniliśmy się na 4 mln zł, a Proacta na 52 mln zł. Po zarejestrowaniu podwyższenia kapitału Codeaddictu i objęciu akcji przez dotychczasowych udziałowców Proacty oraz skutecznym przeprowadzeniu emisji gotówkowej akcji serii M dotychczasowi udziałowcy Proacty obejmą 88 proc. akcji Codeaddictu. W kolejnym kroku planujemy połączyć prawie oba podmioty w ostatnim kwartale – informuje Arkadiusz Zachwieja, prezes Codeaddictu.

## Proacta i Codeaddict łączą siły

Codeaddict to software house, który w 2022 r. zwiększył przychody z 1 do 1,3 mln zł, ale też stracił operacyjną i netto – z około 0,2 do 0,5 mln zł. Wyjaśnia, że wynikała ona głównie z odpisów wartości aktywów niewpisujących się w nową strategię i ma charakter niegotówkowy. Spółka współtworzyła m.in. platformę Raisemana, która miała upowszechnić współfinansowanie gier – skończyło się jednak głównie na zapowiedziach.

– Prowadząc dotychczasową działalność, nie mogliśmy osiągnąć odpowiedniej skali. Posiadaliśmy ciekawe projekty, także za granicą, jednak uzyskanie rentowności na mocno konkurencyjnych rynkach było wyzwaniem. Raisemana była udaną koncepcją, ale nie udało się jej skomercjalizować m.in. z powodu pandemii koronawirusa, dlatego nie przyniosła oczekiwanych efektów. Postanowiliśmy więc otworzyć się na nowe technologie, a bioinformatyka w naszej ocenie jest rozwojowym kierunkiem – mówi Arkadiusz Zachwieja.

Proactę założyli w 2007 r. Mariusz Łukanowski, Maciej Grzywacki i Paweł Ciesielka. Zrealizowała trzy duże dofinansowane projekty o łącznej wartości przekraczającej 30 mln zł. Wartość wsparcia wyniosła prawie 21 mln zł, resztę spółka pokryła z wkładu założycieli i bieżącego zysku. Dzięki temu m.in. zbudowała centrum danych w Lublinie oraz stworzyła bioinformatyczną platformę DataBion i wiele innych produktów w modelu abonamentowym (SaaS), w tym np. odpowiednik systemu ERP dla kancelarii prawnych.



► ZGODNI CO DO WŁADZY: Przedstawiciele Codeaddict (m.in. Arkadiusz Zachwieja) oraz Proacty (m.in. Paweł Ciesielka) zamierzają kierować połączonym podmiotem wspólnie. Bardzo prawdopodobne jednak, że wzmocnią zarząd menedżerem z zewnątrz. [FOT. WMI]

– Poszukiwaliśmy partnera do międzynarodowej ekspansji naszych produktów, głównie w obszarze bioinformatyki, oraz możliwości zdobycia finansowania pozwalającego zwiększyć skalę biznesu. Dlatego zdecydowaliśmy o wejściu na NewConnect przez połączenie z Codeaddictem, który zdobył już doświadczenie za granicą, m.in. tworząc aplikacje mobilne dla klientów z USA – mówi Paweł Ciesielka, wiceprezes Proacty.

## Skupienie na bioinformatyce

Spółka wraz z DataBionem oferuje usługi bioinformatyczne – ma sześć bioinformatyków i kilkudziesięciu specjalistów IT i analizy danych. Tworzy m.in. modele predykcyjne (oparte na sztucznej inteligencji) wykorzystywane w analizie danych medycznych. Jeden ze szpitali onkologicznych np. testuje jej technologię przy diagnozie i doborze optymalnej terapii dla pacjentek z rakiem

przy podobnej rentowności – twierdzi przedsiębiorca.

## Rada nadzorcza pomoże w zdobywaniu kapitału

Spółka zgromadziła w radzie nadzorczej (RN) grono osób związanych z polskim biznesem. Z końcem czerwca na czele RN Codeaddictu stanął Rafał Wnorowski – były szef Simple z branży IT, a obecnie m.in. prezes informatycznej firmy NMW i od tego roku (poprzez RMG Capital) największy udziałowiec Proacty. W RN zasiadli jeszcze Dawid Sulcacz – partner zarządzający funduszu 2I Concordia, prawnicy Tomasz Chęciński i Katarzyna Grzywacka, Błażej Piech – prezes e Networks z grupy Euvic, oraz Sławomir Kasirski – znaczący udziałowiec Codeaddictu.

– Chcielibyśmy stworzyć możliwe jak najbardziej profesjonalną radę nadzorczą, która będzie wspierała spółkę nie tylko w rozwoju, ale też zdobywaniu kapitału w przyszłości. Do połowy sierpnia planujemy sfinalizować emisję 10 mln akcji po 0,5 zł. Za nami już pierwsze umowy objęcia walorów, więc zakładamy, że zbierzemy oczekiwane 5 mln zł od obecnych i nowych akcjonariuszy. Ten zastrzyk kapitału wystarczy na realizację planów w latach 2023-24 związanych z rozwojem produktów i międzynarodową ekspansją – wyjaśnia Arkadiusz Zachwieja.

– W tym roku koncentrujemy się na już rozpoczętych negocjacjach w Polsce – jesteśmy bliscy umowy z największą siecią laboratoriów w kraju i zaczynamy rozmowy z kolejnymi podmiotami z branży. Działania w kierunku zagranicznej ekspansji podejmiemy w 2024 r. – dodaje Paweł Ciesielka. [B&M] [E]

– W tym roku koncentrujemy się na już rozpoczętych negocjacjach w Polsce – jesteśmy bliscy umowy z największą siecią laboratoriów w kraju i zaczynamy rozmowy z kolejnymi podmiotami z branży. Działania w kierunku zagranicznej ekspansji podejmiemy w 2024 r. – dodaje Paweł Ciesielka. [B&M] [E]

## OKIEM EKSPERTA

## Technologia i AI to przyszłość ochrony zdrowia

LUKASZ KRAUSE, dyrektor Pionu Cyfryzacji i IT w Medicoverze

„Głęboko wierzymy, że technologia pozwala podnosić jakość świadczonych usług i poziom satysfakcji naszych pacjentów, dlatego na bieżąco analizujemy i testujemy innowacje technologiczne. Rozwijamy zarówno wewnętrzne kompetencje, jak też współpracę z partnerami, przykładając szczególną wagę do rozwiązań wykorzystujących dane, zaawansowane algorytmy i sztuczną inteligencję, które pomagają nam opracować bardziej dostosowane i spersonalizowane rekomendacje oraz prognozy. Widzimy ogromny potencjał w tym obszarze, dlatego uczestniczyliśmy m.in. w tworzeniu Białej Księgi AI w praktyce klinicznej. Odpowiednie gromadzenie i wykorzystanie danych oraz wiedzy, budowa algorytmów sztucznej inteligencji w celu lepszego zrozumienia zależności i czynników wpływających na zdrowie, wsparcia diagnostyki, m.in. obrazowej, czy usprawniania i automatyzacji procesów to według nas przyszłość w obszarze ochrony zdrowia i codziennej pracy naszych placówek.

## Transportowi przybywa przeterminowanych długów

Zaległości płatnicze polskich firm transportowych, spedycyjnych i logistycznych rosną o 1,2 mln zł dziennie – alarmuje BIG InfoMonitor.

Łączne zaległości rodzimej branży TSL (transport, spedycja, logistyka) wobec banków, firm leasingowych i dostawców wynosiły na koniec maja tego roku 2,79 mld zł – wynika z danych Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor i bazy BIK. To oznacza, że w pięć pierwszych miesięcy 2023 r. przeterminowane długi sektora zwiększyły

się o 182 mln zł. Tempo niepokojąco przyspieszyło. Nawet w trudnym dla TSL okresie pandemii koronawirusa dług firm z sektora zwiększał się znacznie wolniej, bo o nieco ponad 200 mln zł rocznie (od marca 2020 r. do marca 2022 r. łącznie o 414 mln zł).

Dlatego teraz jest znacznie gorzej niż w czasach COVID-19? Przedstawiciele BIG InfoMonitora uważają, że w te jest spowodowanie gospodarcze i spadek popytu na usługi TSL.

Marta Zonik, dyrektor finansowa na Europie Centralną w FM Logistic, wskazuje również na wydłużone w czasie skutki pandemii. W tamtym czasie radykalnie wzrosły koszty transportu, a to dla

wielu klientów firm transportowych stanowiło wyzwanie.

– By zachować płynność finansową, opóźniali realizację płatności. Po wyczerpaniu się rządowych tarcz antykrzysowych i przy rosnących stopach procentowych pożyczki i kredyty okazały się zbyt drogie, a opóźnienie spłaty zobowiązań było dla wielu firm tańszym sposobem finansowania działalności. Firmy, które nie otrzymały należności, same przestały regulować zobowiązania i problem wciąż narasta – tłumaczy Marta Zonik.

Z danych BIG InfoMonitora wynika też, że jeśli przeterminowane zobowiązania sektora TSL nadal będą rosły w takim

90

proc. ► Takí odsetek firm działających w branży TSL specjalizuje się w usługach transportowych.

tempie, to do końca roku powiększą się jeszcze o 260 mln zł i mogą przekroczyć poziom 3 mld zł. Czy to realne? Jak najbardziej. Z analizy wywiadów gospodarczej Dun & Bradstreet wynika bowiem, że nie ma podstaw do optymistycznych przewidywań. Aż siedem na 10 polskich firm

transportowych ma problemy finansowe: 60 proc. twierdzi, że jest raczej w słabej kondycji, a 8 proc. – że w bardzo złej. O dobrej kondycji mówi zaledwie 27 proc. przedsiębiorstw, a tylko jedna na 25 – o bardzo dobrej.

Paradoksalnie sektor wciąż przyciąga nowych przedsiębiorców.

– Na koniec maja w branży TSL w Polsce działało prawie 219 tys. podmiotów, czyli o 10 proc. więcej niż przed rokiem. Przeterminowane zobowiązania ma ponad 36 tys. firm, z czego niemal 20 tys. to przedsiębiorstwa wciąż funkcjonujące, reszta to podmioty, które zawiesiły lub zamknęły działalność. Odsetek nieso-

lidnych płatników utrzymuje się na poziomie 9 proc., co oznacza, że ryzyko trafienia na firmę w kłopotach jest całkiem spore. Co II przedsiębiorstwo może również nie zapłacić w terminie lub nie zapłacić wcale, bo wcześniej już tak zrobiło – komentuje prof. Waldemar Rogowski, główny analityk BIG InfoMonitor.

Bardziej narażone na problemy z windykacją należności są potencjalnie mniejsze firmy, a jak wynika z danych Polskiego Instytutu Ekonomicznego – prawie jedna trzecia przedsiębiorstw z sektora TSL w Polsce to właśnie niewielkie podmioty zatrudniające nie więcej niż czterech pracowników. [B&M] [E]

# Inwestorzy Kolejkowa bez informacji o wyroku prezesa

Skazany nieprawomocnie za przestępstwo skarbowe Jakub Paczyński, twórca sieci atrakcji turystycznych, nie poinformował o wyroku w trakcie emisji crowdfundingowej. Nie musiał, ale wkrótce prawo się zmieni

Mariusz Bartodziej

m.bartodziej@pb.pl ☎ 22-333-99-36



Oskarżony uczynił sobie stale źródło dochodu z popełniania przestępstw skarbowych, a wartość uszczerpków należności publicznoprawnej wynosi 9,4 mln zł – orzekł sąd okręgowy w Jeleniej Górze, skazując Jakuba Paczyńskiego na dwa lata pozbawienia wolności (w zawieszeniu na pięć lat) i 80 tys. zł grzywny za udział w zorganizowanej grupie przestępczej.

Wyrok (nieprawomocny) zapadł 24 stycznia 2022 r. Okazuje się, że nie został o nim poinformowany uczestnicy jesiennej emisji crowdfundingowej spółki Kolejkowo (sieć atrakcji turystycznych) prowadzonej przez Jakuba Paczyńskiego, w którą zainwestowali ponad 2 mln zł. Nie musiał tego zrobić ani właściciel projektu, ani platforma obsługująca emisję (w tym przypadku Beesfund). Od jesieni tego roku to się jednak zmieni.

## Miliony niezapłaconych podatków

– Sprawa toczyła się od maja 2017 r. Dotyczyła wielomilionowych, około 40 mln zł, uszczerpków należności publicznoprawnych – podatku VAT, udziału w zorganizowanej grupie przestępczej, prania brudnych pieniędzy. Jest dość obszerna: jej akta zawierają 139 tomów i załączniki. Sam wyrok sądu okręgowego liczy 354 strony – informuje sędzia Tomasz Skowron, rzecznik prasowy sądu okręgowego w Jeleniej Górze.

Sąd skazał na karę więzienia i grzywny siedmiu oskarżonych (jednego uniewinnił), a w przypadku pięciu osób, w tym Jakuba Paczyńskiego, zawiesił warunkowo karę pozbawienia wolności. Najsurowszy wyrok (5 lat więzienia i 100 tys. zł grzywny) usłyszał kierujący grupą Grzegorz S.

Jakuba Paczyńskiego sąd uznał za winnego uczestniczenia od 1 stycznia 2010 r. do 31 lipca 2013 r. w grupie przestępczej, której celem było unikanie odprowadzania podatku VAT i akcyzowego za pojazdy sprowadzane z krajów Unii Europejskiej i sprzedawane następnie w Polsce, a także przenoszenie własności uzyskanych z przestępstw skarbowych pieniędzy i inne czynności służące utrudnianiu wykrycia procedury – według przyjętego podziału ról i zadań. W konsekwencji Jakub Paczyński musi solidarnie z trzema innymi oskarżonymi zwrócić równowartość korzyści majątkowej w wysokości 9,4 mln zł.

Wyrok jest nieprawomocny, a sprawa z apelacjami prokuratora i obrońców

oskarżonych została przekazana do sądu apelacyjnego we Wrocławiu, gdzie wciąż oczekuje na termin rozprawy. Prokurator kwestionuje wyłącznie ustalenia sądu prowadzące do uniewinnienia jednego z oskarżonych, w pozostałym zakresie ocenił wyrok jako słuszny.

Jakub Paczyński jest innego zdania. Przekonuje, że nie uczestniczył w zorganizowanej grupie przestępczej. Od początku nie przyznawał się do winy i w apelacji domaga się uniewinnienia.

– Znałem tylko osobę, od której odkupywałem w Polsce samochody osobowe przerobione na ciężarówki w celu dalszej odsprzedaży. Moją główną działalnością gospodarczą w tamtym okresie było prowadzenie firmy budowlanej, handel autami traktowałem jako pracę poboczną. Skazanie mnie wynika z decyzji sądu pierwszej instancji, że wiedziałem o nieodprowadzonym podatku akcyzowym przez sprowadzającego. Z dzisiejszej perspektywy nie kwestionuję, że mogło to być konieczne, jednak prawo w tym zakresie było wówczas niejasne, więc nie należało z tego powodu karać. Przedstawiłem w sądzie dowody w postaci rozbieżnych interpretacji przepisów. Dopiero w 2014 r. Naczelny Sąd Administracyjny stwierdził w wyroku, że w przypadku przerobienia samochodu osobowego na ciężarowy należy się akcyza. W związku z tym w wielu sprawach podobnych do mojej bardzo dużo osób uniewinniono – komentuje przedsiębiorca.

## Twórca Karkonoskich Tajemnic

Jakub Paczyński to osoba znana w branży turystycznej na Dolnym Śląsku. Od 2020 r. zasiada w zarządzie Dolnośląskiej Organizacji Turystycznej, a od 2023 r. także Wrocławskiej Organizacji Turystycznej. Jest właścicielem muzeum Karkonoskie Tajemnice, jednej z najpopularniejszych atrakcji Karpacza, a rozwija także sieć parków miniatur Kolejkowo we Wrocławiu i Gliwicach. Jeden ze współoskarżonych przekonuje, że wspomniane atrakcje turystyczne powstały z prania brudnych pieniędzy.

– To nieprawda. Stworzenie Karkonoskich Tajemnic było finansowane z 1,4 mln zł kredytu w 2010 r., natomiast rozwijane od 2014 r. Kolejkowo wymagało na start stosunkowo niedużej kwoty 150 tys. zł, a rozbudowa była możliwa dzięki bieżącemu zyskowi. Ekspertyzy biegłych sądowych odrzuciły wszystkie zarzuty powiązania nielegalnych przepływów finansowych ze mną i z moją działalnością gospodarczą – twierdzi Jakub Paczyński.

To właśnie Kolejkowo w związku z planami intensywnego rozwoju ogłosiło we



## ► AMBITNE PLANY:

Jakub Paczyński, prezes i założyciel Kolejkowa, wyraził zgodę na publikację wizerunku i pełnych danych osobowych. Chce z pomocą inwestorów rozwinąć spółkę do skali 750 tys. klientów, 29 mln zł przychodów i 14 mln zł zysku netto w 2025 r. Nie poinformował ich o swoim wyroku, bo uważa, że został niesłusznie skazany i domaga się w apelacji uniewinnienia. [FOT. TOMASZ WALKÓW]

# 314

tys. ► Tylu klientów i 9,4 mln zł przychodów miało Kolejkowo w 2022 r...

# 3,4

mln zł ► ...a tyle zysku netto, z czego 0,5 mln zł przeznaczony na dywidendę.

wrzeźniu 2022 r. emisję crowdfundingową, wyceniając się na 25,76 mln zł premony (bez uwzględnienia wpływów z emisji). Chciało zebrać od drobnych inwestorów 2,24 mln zł w zamian za 8 proc. akcji i udało się – oczekiwaną kwotę zapewniło 122 nowych akcjonariuszy. Emisja akcji ma pomóc w finansowaniu zaplanowanego na ten rok otwarcia Kolejkowa w Warszawie i być dla niego przystankiem na drodze do giełdowego debiutu i konsolidacji branży.

## Niewymagana (jeszcze) informacja

Zainteresowani crowdfundingiem spółki nie dowiedzieli się jednak o wyroku jej prezesa i głównego udziałowca (przed emisją Jakub Paczyński miał 50,5 proc. akcji, jego żona 49,5 proc.).

– Nie informowałem potencjalnych inwestorów crowdfundingowych o wyroku sądu, ponieważ czuję się nim pokrzywdzony i w mojej ocenie nie ma on wpływu na działalność Kolejkowa. Niezależnie od wyniku apelacji nie widzę żadnego zagrożenia ani dla spółki, ani dla akcjonariuszy. Będę dbał, aby spółka była zawsze na właściwych torach – mówi Jakub Paczyński.

Platforma Beesfund i jej prezes Arkadiusz Regiec nie odpowiedzieli na prośby PB o kontakt. Ani podmiot prowadzący emisję, ani właściciel projektu nie mieli obowiązku informowania o wyroku. Przepisy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady UE z października 2020 r. w sprawie europejskich dostawców usług finansowania społecznościowego dla przedsiębiorstw gospodarczych przewidują jedynie minimalne wymagania w zakresie należytej staranności, dlatego dostawcy

## OKIEM EKSPERTA

### Prawo prawem, ale jest jeszcze etyka

DR ARTUR TRZEBIŃSKI  
doradca ds. ekonomicznych  
Związku Przedsiębiorstw Finansowych

Przepisy regulujące rynek crowdfundingowy – m.in. obowiązek licencjonowania platform – wejdą w życie dopiero w listopadzie 2023 r., więc dotąd spółki ani platformy prowadzące emisje nie miały obowiązku informowania o wyroku skazującym właściciela projektu. Z etycznego punktu widzenia powinny to jednak robić, ponieważ to kluczowa informacja dla inwestorów, a niekoniecznie musieli oni o tym wiedzieć z innego źródła.

samodzielnie ustalają dokładny charakter i zakres badania właścicieli projektów.

– Zasadne wydaje się więc, aby w ramach procedury wyboru ofert brać pod uwagę również inne okoliczności mogące wpłynąć na ocenę reputacji właściciela projektu, a pośrednio również na dostawcę, który upubliczni ofertę takiego właściciela na swojej platformie. Informacje o właścicielu projektu, w tym członkach jego organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych powinny zostać ujawnione w arkuszu kluczowych informacji inwestycyjnych. Rozporządzenie nie zawiera jednak wymogu publikowania informacji o karalności którejkolwiek z tych osób – informuje Jacek Barszczewski, rzecznik KNF.

Sytuacja się zmieni wraz z wejściem w życie w listopadzie przepisów regulujących rynek crowdfundingowy, zakładających m.in. konieczność zachowania należytej staranności dostawcy usług finansowania społecznościowego wobec właścicieli projektów.

– Wymóg ten obejmuje m.in. uzyskanie oświadczenia lub zaświadczenia, że właściciel projektu nie był karany za naruszenie przepisów prawa handlowego, prawa dotyczącego niewypłacalności, prawa dotyczącego usług finansowych, prawa dotyczącego przeciwdziałania praniu pieniędzy, prawa dotyczącego zwalczania nadużyć finansowych lub wymogów z zakresu odpowiedzialności zawodowej. W przypadku braku takiego oświadczenia lub zaświadczenia oferta finansowania społecznościowego nie powinna mieć miejsca – wyjaśnia Jacek Barszczewski. © ®



## MOTORYZACJA

## Floty rezygnują z diesla

Na koniec marca 2023 r. (najnowsze dostępne dane) tylko niewiele ponad 1/3 pojazdów w wynajmie długoterminowym miała pod maską silnik diesla. To o 8,4 pkt. proc. mniej niż rok temu. Diesel traci na rzecz aut benzynowych, które na koniec pierwszego kwartału stanowiły 53,5 proc. łącznej floty (+7,7 pkt. proc. r/r). Przybywa także hybryd i aut elektrycznych. Na koniec marca już 9 proc. aut w wynajmie

długoterminowym miało jeden z tych rodzajów napędu (+0,7 pkt. proc. r/r). Udział aut w pełni elektrycznych wynosił na koniec I kwartału 1,4 proc. (+0,8 pkt. proc. r/r). Średnia emisja dwutlenku węgla nowych samochodów osobowych zakupionych przez branżę wynajmu długoterminowego w pierwszym kwartale była o 1,2 proc. niższa niż rok wcześniej i wyniosła 129,3 g/km. [MIB]

PulsDnia

# Nowe przepisy zachęcą gminy do tworzenia SCT

Od pięciu lat w miastach mogą powstawać strefy czystego transportu (SCT). Do tej pory nie ma ani jednej. Uchwalone właśnie przepisy mogą to zmienić.

Parlament zakończył prace nad zmianą przepisów, dzięki której gminy będą mogły kontrolować samochody wjeżdżające do SCT za pomocą urządzeń zdalnego monitoringu, zamiast zmuszać kierowców do stosowania nalepek. Tym samym jednostki samorządu terytorialnego w Polsce zyskują możliwość szybszej i skuteczniejszej kontroli samochodów wjeżdżających do SCT. Na podstawie nowych regulacji gminy, które ustanawiają strefy czystego transportu, mogą określić sposób kontroli wjazdu do SCT

za pomocą danych uzyskiwanych z centralnej ewidencji pojazdów (CEP). Pozwoli to na weryfikację pojazdów wjeżdżających do strefy dzięki urządzeniom automatycznego rozpoznawania tablic rejestracyjnych, w szczególności kamer. Gminy nie będą jednak zobligowane do wprowadzenia automatycznego nadzoru. Nadal będą miały możliwość stosowania pierwotnie przewidzianych w ustawie nalepek. O wprowadzenie alternatywnej formy kontroli od wielu miesięcy zabiegał Komitet Samorządowy Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych (PSPA) oraz Unia Metropolii Polskich i Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia.

– Nowelizacja pomoże zdynamizować dyskusję o strefach czystego transportu w wielu

polских miastach. Zmiana eliminuje bardzo duże wyzwanie logistyczne i finansowe, przed którym stawały wszystkie gminy rozważające wprowadzenie strefy czystego transportu. W przypadku największych polskich miast mówimy o wielomilionowych oszczędnościach. Dodatkowo samorządy będą mogły zastosować zaawansowane technologicznie rozwiązania, które z powodzeniem są stosowane w innych europejskich miastach – mówi Adam Wieczorek, wiceprezydent miasta Łodzi oraz przewodniczący Komitetu Samorządowego PSPA.

Samorządy zwracają uwagę, że w gminach, które zdecydowały się na prowadzenie kontroli wjazdu do strefy czystego transportu z wykorzystaniem technologii rozpoznawania tablic rejestracyjnych, cały

70

**proc.** ▶ Taki odsetek mieszkańców Warszawy popiera stworzenie w mieście strefy ograniczającej możliwość wjazdu najstarszym pojazdom, emitującym najwięcej zanieczyszczeń – wynika z badania przeprowadzonego na zlecenie stołecznego ratusza.

proces ulegnie ogromnemu uproszczeniu. Po podaniu numeru rejestracyjnego samorządy otrzymają dane z CEP m.in. o normie EURO, rodzaju paliwa czy roku produkcji pojazdu. W konsekwencji kierowcy nie będą musieli dodatkowo przedstawiać dowodu rejestracyjnego i dokumentować tych danych.

– W trakcie konsultacji społecznych w sprawie SCT, które prowadziliśmy na początku roku, wielokrotnie zwracano uwagę na potrzebę wprowadzenia zmian dotyczących kontroli wjeżdżających do stref pojazdów. Zaznacaliśmy wówczas, że konieczna jest nowelizacja ustawy, by móc skorzystać z nowoczesnych narzędzi – mówi Tamas Dombi, dyrektor Biura Zarządzania Ruchem Drogowym m.st. Warszawy.

PSPA liczy na to, że wprowadzone zmiany przepisów zmotywują kolejne samorządy do ustanawiania stref czystego transportu. Polskie prawo przewiduje taką możliwość od 2018 r., a do tej pory – nie licząc próby podjętej przez Kraków w 2019 r. – SCT nie funkcjonuje w żadnej polskiej gminie.

– Wprowadzona zmiana oznacza korzyści zarówno dla samorządów, jak i kierowców, a ponadto koresponduje z praktykami stosowanymi w wielu europejskich miastach, które zdecydowały się na wdrożenie obszarów niskoemisyjnych. Polskie prawo regulujące ustanawianie SCT nadal nie jest jednak doskonałe. Pełną listę propozycji zmian i naszych postulatów przedstawimy już we wrześniu podczas Kongresu Nowej Mobilności 2023 – mówi Maciej Mazur, dyrektor zarządzający PSPA.

Strefy czystego transportu funkcjonują już w ok. 320 miastach w całej Europie, a ich liczba systematycznie wzrasta. Obszary niskoemisyjne już wkrótce pojawią się również w Polsce. W Krakowie strefa czystego transportu zostanie funkcjonować od 1 lipca 2024 r. [MIB] ©

## Rekordowe półrocze państwowych hoteli

Polski Holding Hotelowy od stycznia do czerwca odnotował wzrost obłożenia, cen, przychodów i zysku. Zgromadzone pieniądze przeznaczy na budowę i daninę dla państwa.

Porównując obecne wskaźniki z rekordowym w hotelarstwie ostatnim przed pandemią 2019 r., Polski Holding Hotelowy (PHH), państwowy właściciel hoteli, odnotował lepsze wyniki we wszystkich obszarach działalności.

Od stycznia do czerwca 2023 r. osiągnął najwyższą dotychczas frekwencję w porównaniu do lat poprzednich przy rekordowej cenie średniej. Obłożenie pokoi w tym okresie wyniosło 75,44 proc. i wzrosło o 3,81 pkt. proc. w stosunku do pierwszych sześciu miesięcy 2019 r. Średnia cena za pokój w pierwszych sześciu miesiącach tego roku wyniosła 379 zł, co oznacza wzrost o 74 zł w stosunku do pierwszej połowy 2019. Przychód operacyjny na dostępny pokój (TotalRevPAR) za pierwsze półrocze 2023 r. wyniósł 434 zł i wzrósł o 88 zł w odniesieniu do tego samego okresu w 2019 r.

Przychody operacyjne PHH za pierwszą połowę 2023 r. wyniosły 117,4 mln zł, natomiast w analogicznym okresie 2019 r. były na poziomie 70,4 mln zł.

– Polski Holding Hotelowy odnotował po raz kolejny historycznie wysokie wyniki. To bardzo dobra informacja, zwłaszcza pod kątem prowadzonych przez nas inwestycji – mówi Gheorghe Marian Cristescu, prezes PHH. W I półroczu bieżącego roku spółka osiągnęła zysk netto na poziomie 37,4 mln zł, z czego 5,6 mln zł przeznaczy na Fundusz Inwestycji Kapitałowych. W 2019 r. spółka notowała jeszcze stratę w wysokości 0,9 mln zł, ale już w 2022 miała zysk.

– Jesteśmy coraz większą firmą hotelarską, dlatego na mocy ustawy jesteśmy zobligowani dzielić się zyskiem, przekazując część wypracowanych przez nas pieniędzy między innymi na fundusze inwestycyjne. W 2022 r. z zysku w wysokości 50,7 mln zł wypłaciłmy na ten cel 8,5 mln zł. W tym roku już po drugim kwartale PHH przeznaczy 5,6 mln zł na Fundusz Inwestycji Kapitałowych – mówi prezes PHH.

Bieżący rok spółka chce zamknąć zwiększeniem wydatków na ten cel o 50 proc. w stosunku do 2022 r. [PAB] ©

„Dzisiaj nasza firma to jeden wielki plac budowy z ponad trzydziestoma projektami prowadzonymi jednocześnie w Polsce.

▶ Gheorghe Marian Cristescu, prezes PHH

OGŁOSZENIE

4 6 9 8 0



AGENCJA  
MIENIA  
WOJSKOWEGO

### Dyrektor Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Bydgoszczy

85-915 Bydgoszcz, ul. Gdańska 163a  
tel. 52 52 57 967, fax 52 52 57 825  
e-mail: bydgoszcz@amw.com.pl

podaje do publicznej wiadomości, że na tablicy ogłoszeń Oddziału oraz stronie internetowej [www.amw.com.pl](http://www.amw.com.pl) w terminie 19.07-09.08.2023 r. opublikowano:

- **Wykaz nr 4/07/2023** nieruchomości przeznaczonej do zagospodarowania w formie najmu (przetarg ustny nieograniczony), położonej przy ul. Bohaterów Walk nad Bzurą 6 w Kutnie, gm. Kutno, powiat kutnowski, woj. łódzkie, na działce oznaczonej w ewidencji gruntów jako działka 295/20, obręb 0003, z której do najmu przeznacza się lokal użytkowy nr 1u o powierzchni uz. 182,36 m<sup>2</sup>, położony na parterze wielorodzinnego budynku mieszkalnego;
- **Wykaz nr 5/07/2023** nieruchomości przeznaczonej do zagospodarowania w formie najmu (przetarg ustny nieograniczony), położonej przy ul. Bohaterów Walk nad Bzurą 43 w Kutnie, gm. Kutno, powiat kutnowski, woj. łódzkie, na działce oznaczonej w ewidencji gruntów jako działka 295/14, obręb 0003, z której do najmu przeznacza się pomieszczenie gospodarcze (komórkę) nr 2 o powierzchni 8 m<sup>2</sup>;
- **Wykaz nr 6/07/2023** nieruchomości przeznaczonej do zagospodarowania w formie najmu (bezprzetargowo), położonej w Kutnie przy ul. Bohaterów Walk nad Bzurą, gm. Kutno, powiat kutnowski, woj. łódzkie, na działce oznaczonej w ewidencji gruntów jako działka 295/14, obręb 0003, z której do najmu przeznacza się boks garażowy nr 9 powierzchni 10 m<sup>2</sup>;
- **Wykaz nr 7/07/2023** nieruchomości przeznaczonej do zagospodarowania w formie najmu (bezprzetargowo), położonej w Bożen-kowie przy ul. Osiedlowej, woj. kujawsko – pomorskie, powiat bydgoski, gm. Osielesko, na działce oznaczonej w ewidencji gruntów nr 305/17, obręb Bożenkowo, z której do najmu przeznacza się 5 części gruntu o powierzchni 15 m<sup>2</sup> każda, z przeznaczeniem pod usytuowanie garaży nietrwale związanych z gruntem, stanowiących własność najemców;
- **Wykaz nr 8/07/2023** nieruchomości przeznaczonej do zagospodarowania w formie najmu (bezprzetargowo), położonej w miejscowości Leźnica Wielka – Osiedle, woj. łódzkie, powiat zgierski, gm. Parzęczew, na działce oznaczonej w ewidencji gruntów jako działka 206/25, obręb Opole, z której do najmu przeznacza się dziesięć części gruntu o powierzchni 24 m<sup>2</sup> każda, z przeznaczeniem pod usytuowanie garaży nietrwale związanych z gruntem, stanowiących własność najemców;
- **Wykaz nr 10/07/2023** nieruchomości przeznaczonej do zagospodarowania w formie najmu (przetarg ustny nieograniczony), położonej w Leźnicy Wielkiej – Osiedle, Blok 3, gm. Parzęczew, powiat zgierski, woj. łódzkie, na działce oznaczonej w ewidencji gruntów jako działka 206/25, obręb Opole, z której do najmu przeznacza się lokal użytkowy nr 1A o powierzchni uz. 91,17 m<sup>2</sup>, położony na parterze wielorodzinnego budynku mieszkalnego;
- **Wykaz nr 11/07/2023** nieruchomości przeznaczonej do zagospodarowania w formie najmu (przetarg ustny nieograniczony), położonej w Leźnicy Wielkiej – Osiedle, Blok 3, gm. Parzęczew, powiat zgierski, woj. łódzkie, na działce oznaczonej w ewidencji gruntów jako działka 206/25, obręb Opole, z której do najmu przeznacza się lokal użytkowy nr 3A o powierzchni uz. 43,43 m<sup>2</sup>, położony na wysokim parterze wielorodzinnego budynku mieszkalnego;
- **Wykaz nr 12/07/2023** nieruchomości przeznaczonej do zagospodarowania w formie najmu (przetarg ustny nieograniczony), położonej w Leźnicy Wielkiej – Osiedle, Blok 4, gm. Parzęczew, powiat zgierski, woj. łódzkie, na działce oznaczonej w ewidencji gruntów jako działka 206/21, obręb Opole, z której do najmu przeznacza się lokal użytkowy nr 3U o powierzchni uz. 61,67 m<sup>2</sup>, położony na parterze wielorodzinnego budynku mieszkalnego.

Nieruchomości stanowią własność Skarbu Państwa – Agencji Mienia Wojskowego.

Podstawa prawna: art. 35 ust. 1 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U.2023.344 tj.).

# Czym jest i jak stosować marketing konwersacyjny

Podpowiadamy, na czym polega strategia, dzięki której możemy lepiej poznać potrzeby klientów i jak można stosować ją w działaniach firmy, by uzyskać przewagę konkurencyjną

Marketing konwersacyjny to strategia, która polega na prowadzeniu interakcji z klientami za pomocą komunikacji w czasie rzeczywistym. Ogromne znaczenie mają tu rozwiązania automatyzujące. Marketing konwersacyjny może obejmować rozmowy na czacie, aplikacje mobilne, czatboty, wirtualnych asystentów oraz wiele innych form.

Tego typu forma komunikacji nabiera szczególnego znaczenia w kontekście zmieniających się preferencji młodszych klientów. Badania pokazują, że coraz więcej konsumentów unika tradycyjnych kanałów obsługi klienta i kontaktuje się z firmami za pośrednictwem stron społecznościowych. Według raportu „State of Marketing Report”, opracowanego przez ekspertów HubSpot, z tej formy komunikacji w celu uzyskania pomocy w rozwiązaniu problemów korzysta ponad 20 proc. osób z pokolenia Z oraz niemal 25 proc. mileniśców.

## Kluczowe narzędzia

Ta forma marketingu zyskuje wśród przedsiębiorstw coraz większą popularność.

– W odróżnieniu do tradycyjnych metod marketingowych, takich jak mejle lub reklamy, marketing konwersacyjny umożliwia bezpośrednią i natychmiastową interakcję z klientami. Dzięki temu firmy mogą szybciej i skuteczniej odpowiadać na ich pytania, wątpliwości i potrzeby –



► **ROZMAWIAJ Z KLIENTEM:** Dzięki działaniom z zakresu marketingu konwersacyjnego sprzedawcy mogą skuteczniej odpowiadać na potrzeby konsumentów. To daje wyższą jakość obsługi, satysfakcję kupujących i buduje wizerunek marki. [FOT. ADOBE STOCK]

mówi Michał Brzeziński, niezależny ekspert ds. marketingu.

Takie działania budują lepszy wizerunek marki i bezpośrednio przekładają się na obroty. To właśnie natychmiastowość jest kluczowa w marketingu konwersacyjnym. Decyzje zakupowe często podej-

mowane są bardzo szybko, dlatego im prędzej konsument otrzyma odpowiedź, tym większa jest szansa na sprzedaż.

Tylko co zrobić, aby zapewnić natychmiastową odpowiedź na potrzeby klientów? Nie jest to łatwe, zwłaszcza gdy korzystamy z tradycyjnych form komunikacji, takich jak ręczne odpisywanie na mejle czy obsługa telefoniczna przez konsultanta. Dlatego warto rozważyć stosowanie nowoczesnych narzędzi, takich jak czatboty, które umożliwiają wysyłanie automatycznych odpowiedzi na pytania klientów. Jakość tego typu rozwiązań wciąż rośnie, szczególnie dzięki rozwojowi AI, czyli sztucznej inteligencji.

– Sztuczna inteligencja zmienia zasady gry w branży detalicznej, rewolucjonizując m.in. doświadczenia zakupowe. Najbardziej doceniają to najmłodszy klienci, przedstawiciele pokolenia Z, dla których wysoki stopień cyfryzacji i sklepy wypełnione technologią są czymś oczywistym. Między innymi dlatego popyt na rozwiązania i usługi AI w handlu detalicznym będzie nadal rość – tłumaczy Grzegorz Dembicki, dyrektor rozwoju biznesu w Sagra Technology.

Warto podkreślić, że firmy powinny zapewnić spójną obsługę klientów

w różnych kanałach konwersacyjnych. To oznacza, że mają oni otrzymywać obsługę tej samej jakości niezależnie od tego, czy korzystają z czatu na żywo, czatbota czy aplikacji mobilnej.

Kolejnym elementem, na który warto zwrócić uwagę, jest kwestia analizy danych. Trzeba poświęcić jej więcej uwagi – taka analiza pomaga lepiej zrozumieć konsumentów i dostosować do ich potrzeb swoją strategię marketingową oraz kanały komunikacyjne. Pozwala też na lepsze zrozumienie tego, jakie elementy naszej strategii przynoszą realne korzyści, a które nie działają tak jak powinny.

## Przyszłość marketingu

Zachowania i preferencje konsumentów cały czas ewoluują. W dobie postępującej cyfryzacji większość osób docenia firmy, które dopasowują swoje usługi do tych indywidualnych potrzeb. To kolejny argument za tym, aby postawić na działania idące w tym kierunku.

– Dzięki zbliżeniu się firmy do klienta łatwiej jest odpowiadać na jego potrzeby, co prowadzi do lepszej jakości obsługi i wyższych zysków. Dlatego można się spodziewać, że marketing konwersacyjny w najbliższych latach będzie zyskiwał na popularności. Warto rozważyć stosowanie tej strategii – uważa Michał Brzeziński. ©

Adam Łaba  
[a.laba@pb.pl](mailto:a.laba@pb.pl) | 22-333-99-99

## Workation z zagranicy: trzeba określić zasady

34 proc. europejskich pracowników zdalnych ma możliwość pracy z innego kraju. O czym powinni pamiętać pracodawcy, dając podwładnym taką możliwość?

Workation to połączenie pracy i wakacji. Pracownicy mogą wykonywać swoje obowiązki służbowe z miejsca wypoczynku – w ciągu dnia pracują zdalnie, a wieczorem i w weekendy cieszą się wakacjami. Firmy wprowadzają taką możliwość, aby zapewnić większą elastyczność wykonywania pracy.

Ostatnio międzynarodowa firma SD Worx, zajmująca się rozwiązaniami HR, przeprowadziła wśród prawie 5 tys. pracodawców i około 16 tys. pracowników z 16 krajów europejskich badanie dotyczące tej możliwości. Wynika z niego, że średnio 34 proc. pracowników wypełniających dotychczas swoje obowiązki zdalnie ma możliwość wykonywania ich z zagranicy. W Polsce z workation może korzystać blisko 40 proc. pracowników zdalnych. Dla porównania, wśród krajów europejskich najwyższy wynik uzyskała Norwegia – 51 proc., zaś na końcu zestawienia plasuje się Francja z zaledwie 20 proc.

## Niezbędna polityka workation

– Jako pracodawcy w pełni rozumiemy i popieramy rosnącą potrzebę elastyczności. Aby pracownicy mogli jak najlepiej rozwijać swój potencjał przy jednoczesnym zachowaniu zdrowej równowagi pomiędzy życiem prywatnym a zawodowym, niezbędne jest wsparcie pracodawcy. Obecnie w szybko zmieniającym się świecie elastyczność ma kluczowe znaczenie, dlatego workation to nietuzinkowa koncepcja, pozwalająca na pracę zdalną z dowolnego kraju. Dzięki niej pracownicy mogą cieszyć się korzyściami płynącymi ze zmiany otoczenia i możliwości po-

znawania różnorodnych kultur – mówi Paulina Zasempa, kierownik regionalny ds. zarządzania ludźmi w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej w firmie SD Worx.

Firmom potrzebna jest jednak polityka workation. Pomagalaby ona zapewnić bezpieczne środowisko pracy i zagwarantować płynną kontynuację obsługi klienta i pełnienie obowiązków, gdy niektórzy zatrudnieni korzystają z wypoczynku. Co powinno się w niej znaleźć? Eksperti z SD Worx dzielą się wskazówkami na ten temat. Opracowali oni przykładową politykę dotyczącą tej możliwości. Zgodnie z nią workation powinno być przyznawa-

ne przez bezpośredniego przełożonego na okres maksymalnie czterech tygodni w roku, czyli 20 dni roboczych. Przed rozpoczęciem pracy w wybranym miejscu pracownik ma zorganizować swoje stanowisko w taki sposób, by mógł swobodnie wykonywać obowiązki służbowe. W tym celu niezbędna jest infrastruktura, taka jak sprawne połączenie internetowe, komputer, drukarka, biurko itp. Dodatkowo zadaniem pracownika jest sprawdzenie, czy lokalizacja spełnia wymogi BHP i stworzenie spokojnej przestrzeni do pracy. Ważne, aby czas pracy podczas workation nie różnił się od klasycznego dnia w miejscu pracy, gdy za-

trudniony wypełnia obowiązki w macierzystym kraju.

## Obowiązki po stronie pracownika

O czym jeszcze należy pamiętać? Praca zdalna z zagranicy wymaga zgłoszenia do lokalnego zakładu ubezpieczeń społecznych co najmniej 20 dni roboczych przed datą jej rozpoczęcia. Pracownicy zobowiązani są do złożenia odpowiedniego wniosku o workation, w którym określone będzie dokładne miejsce wykonywania obowiązków. Ten proces można usprawnić, udostępniając pracownikom możliwość elektronicznego składania wniosków. [MM] ©

30.08

Do tego dnia koordynatorzy klastrów, którzy rozwijają ofertę nowatorskich usług dla MŚP, mogą ubiegać się o dotacje. Dofinansowanie jest dostępne w konkursie „Rozwój oferty klastrów dla firm” organizowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. W puli jest 66 mln zł. Więcej informacji: [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl). [DZ]

PulsFirmy

zdrowybiznes.pb.pl ZDROWY BIZNES

## Co drugi mikroprzedsiębiorca dokładnie do interesu

Właściciele mikrofirm coraz gorzej radzą sobie z rosnącymi kosztami prowadzenia biznesu. Trzy czwarte z nich zaciska pasa, a połowa, aby utrzymać działalność, ogranicza wydatki osobiste.

Do 4,8 mld zł wzrosło zadłużenie jednoosobowych działalności gospodarczych – wynika z danych Krajowego Rejestru Długów (KRD) Biura Informacji Gospodarczej. To prawie 400 mln zł więcej niż na początku tego roku. Natomiast do 29,7 tys. zł wzrosło średnie zadłużenie przedsiębiorcy wpisanego do rejestru (o 2,5 tys. zł więcej niż w styczniu).

Wysoka inflacja, opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów, spadek liczby klientów i innego rodzaju problemy finansowe wpłynęły na to, że prawie połowa mikroprzedsiębiorców w ostatnich miesiącach musiała zredukować koszty prowadzenia działalności – wynika z badania „Barometr wydatków firmowych” przeprowadzonego przez NFG.

### Za niskie dochody

Największa grupa respondentów w ramach redukcji kosztów prowadzenia działalności ograniczyła wydatki na reklamę i marketing (55 proc. wskazań). Z kolei 48 proc. wprowadziło rozwiązania zmniejszające zużycie energii elektrycznej. Co piąty ankietowany skoncentrował

się na poszukiwaniu tańszych zamienników lub dostawców z lepszą ofertą cenową (po 22 proc. wskazań). Tyle samo firm zrezygnowało z części usług (np. księgowych). Natomiast 19 proc. poszło w kierunku zwolnień lub cięcia pensji pracowników.

– W tym miejscu warto zauważyć, że firmy, które gorzej oceniają swoją sytuację finansową, zdecydowanie częściej zmuszone są do redukcji kosztów niż te, które deklarują wysoką stabilność finansową. Te pierwsze musiały przede wszystkim zmniejszyć liczbę etatów lub wynagrodzeń pracowników, a także zrezygnować z posiadania części bądź całości biura. Pod względem branż: mikrofirmy budowlane i usługowe w ramach redukcji kosztów skupiły się głównie na ograniczeniu działań reklamowych, a handel – na oszczędnościach energii. Przedsiębiorstwa przemysłowe poszukiwały natomiast tańszych zamienników produktów i surowców do produkcji – komentuje Emanuel Nowak, ekspert NFG.

Warto podkreślić, że – jak przyznają właściciele firm biorący udział w badaniu – w przypadku 83 proc. mikroprzedsiębiorstw redukcja kosztów wpłynęła na firmę negatywnie. Ankietowani najczęściej wskazywali na negatywne efekty w postaci konieczności samodzielnego wykonania zlecanie wcześniej pracy (41 proc.) i utratę klientów (34 proc.). Natomiast dla co piątego mikroprzedsiębiorstwa oznaczało to spadek morale zatrudnionych.

### Jakie działania ograniczyły przedsiębiorstwa zaciskające pasa

► w proc.

Działania reklamowe i marketingowe	33
Wymiana lub naprawa sprzętów i maszyn	29
Zatrudnianie nowych pracowników	25
Rozbudowa lub remont siedziby firmy	18
Wynagrodzenia i benefity dla pracowników	16
Zatwarowanie i stany magazynowe	15

Zródło: NFG

### Oszczędzanie to za mało

Ograniczenie kosztów firmowych nie wystarczyło do ustabilizowania sytuacji finansowej jednoosobowych działalności gospodarczych. Właściciele 63 proc. z nich przyznali, że w ostatnim roku ponieśli nieoczekiwane wydatki. Wśród nich najczęściej wskazywali: naprawę lub zakup sprzętów i maszyn (po 22 proc. odpowiedzi) i likwidację usterek w środkach transportu (20 proc.). Natomiast 15 proc. musiało zapłacić za remont lokalu. Najwięcej nieprzewidywanych kosztów miały przedsiębiorstwa z branży transportowej (aż 89 proc. firm z tego sektora).

Z badania NFG wynika również, że w ostatnich 12 miesiącach aż 73 proc. mi-

krofirm przekroczyło zakładany poziom wydatków, przy czym połowie zdarzyło się to od jednego do trzech razy w ciągu roku, a co czwartej – co najmniej czterokrotnie. Przedsiębiorcy, którzy musieli dokładać do interesu, najczęściej sięgali po pieniądze z własnego majątku (41 proc.).

– Z naszego badania wynika, że połowa właścicieli mikrofirm musiała w ostatnim czasie ograniczyć wydatki osobiste, aby utrzymać swoją firmę. Trzy czwarte z nich zrezygnowało w tym celu z prywatnych planów wakacyjnych, co drugi z naprawy auta bądź remontu kuchni, a 14 proc. z zajęć pozalekcyjnych dla dzieci. Tymczasem na rynku są już rozwiązania takie jak raty dla biznesu, dzięki którym nie trzeba sięgać po osobiste oszczędności czy pieniądze z domowego budżetu – mówi Emanuel Nowak.

Pomimo redukcji wydatków aż trzy czwarte przedsiębiorców wciąż musi zaciskać pasa. Najczęściej rezygnują z działań reklamowych i marketingowych (33 proc.). 28 proc. firm odkłada na później wymianę sprzętów i maszyn, a 25 proc. – zatrudnianie nowych pracowników. Z kolei 16 proc. przedsiębiorców wstrzymuje wydatki na wynagrodzenia i dodatki do pensji zatrudnionych. Są też tacy, którzy rezygnują ze szkoleń dla pracowników (13 proc.). Z badania NFG wynika, że tylko co czwarty mikroprzedsiębiorca nie musi ciąć kosztów.

© ©

Justyna Klupa  
j.klupa@pb.pl • 22-333-99-99

## Budowlanka w obliczu nowych wyzwań

MŚP z branży budowlanej chcą inwestować w maszyny i urządzenia. Zakup sprzętu zamierzają sfinansować z własnej kieszeni lub za pomocą leasingu.

Aż 44 proc. przedsiębiorców z branży budowlanej planuje nabyć w najbliższym czasie maszynę i urządzenie. Takie inwestycje chce realizować 60 proc. przedstawicieli średnich firm i 33 proc. małych przedsiębiorstw – wynika z najnowszego badania przeprowadzonego przez Siemens Financial Services.

– Przedsiębiorcy z branży budowlanej w pewnym stopniu po-

radzili sobie z wyzwaniami związanymi z pandemią i sytuacją geopolityczną. Wykonawców robót budowlanych dotknęło spowolnienie gospodarcze, jednak dostawcy maszyn i urządzeń dla tego sektora notowali bardzo wysokie wyniki sprzedaży. To oznacza, że wspomniane wyzwania nie wpłynęły znacząco na zamrożenie inwestycji w sprzęty budowlane. Wyniki naszego badania potwierdzają, że tak będzie również w najbliższej przyszłości – mówi Łukasz Puławski, kierownik sprzedaży w Siemens Financial Services w Polsce.

Zwraca uwagę, że przedstawiciele małych firm wykazują mniejszy popyt na zakup

sprzętu niż szefowie średnich przedsiębiorstw. Powód? Liczba zleceń tych pierwszych zależy w dużej mierze od liczby projektów realizowanych przez wiodących wykonawców, dla których małe przedsiębiorstwa są często podwykonawcami.

– Obserwujemy również, że szefowie mniejszych firm coraz częściej kupują niewielki sprzęt za gotówkę. Być może nie postzegają tego typu zakupów jako inwestycji – wyjaśnia Łukasz Puławski.

Z badania wynika ponadto, że przedsiębiorcy z branży budowlanej najczęściej finansują wspomniane inwestycje z własnej kieszeni i z pomocą leasingu. Większe zainteresowanie

leasingiem wśród przedsiębiorców było jednak w poprzednich latach. Wartość leasingowanych sprzętów budowlanych w 2021 r. wzrosła o 32 proc. rok do roku, a w 2022 spadła o 16 proc. rok do roku. Natomiast w pierwszym kwartale tego roku wspomniana wartość była o 10 proc. niższa wobec pierwszych trzech miesięcy 2022 r.

– Wzrost stóp procentowych sprawił, że finansowanie zewnętrzne stało się droższe. To oznacza, że jest mniej dostępne dla części firm z branży budowlanej. Wyzwaniem dla przedsiębiorców będzie pozyskanie pieniędzy na planowane inwestycje – podkreśla Łukasz Puławski. [DZ] © ©

OGŁOSZENIE 4 6 9 7 4

### FAM - M. Gabryłek sp. k. z siedzibą w Gdyni

informuje, że wprowadzone do obrotu urządzenie

### kuchenka kempingowa MODEL FMS-102 (Pinguin Trek), kod EAN 8592638611045,

nie spełnia wymagań określonych w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/426 z dnia 9 marca 2016 r. w sprawie urządzeń spalających paliwa gazowe oraz uchylenia dyrektywy 2009/142/WE, ze względu na brak zaopatrzenia urządzenia w oznaczenie kategorii urządzenia, nominalne ciśnienie zasilania urządzenia, rodzaj gazu oraz ograniczeń użytkowania dotyczących możliwości zainstalowania urządzenia wyłącznie w miejscach z odpowiednią wentylacją.

Powyższe ogłoszenie publikuje się w związku z prowadzonym postępowaniem przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

OGŁOSZENIE 4 6 9 7 4

### OGŁOSZENIE O PISEMNYM KONKURSIE OFERT NA ZBYCIE UDZIAŁÓW SPÓŁKI PRAWA HANDLOWEGO

### Zarząd VISTAL GDYNIA Spółka Akcyjna z siedzibą w Gdyni (dalej jako: „Spółka”)

zaprasza do składania ofert w pisemnym konkursie ofert dotyczącym: nabycia, będących własnością Spółki

17.155

(siedemnaście tysięcy sto pięćdziesiąt pięć) udziałów

### VISTAL PREF

SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ Z SIEDZIBĄ W CZARNEJ BIAŁOSTOCKIEJ (KRS nr 0000419546).

Przeznaczone do zbycia w niniejszym konkursie ofert udziały: Vistal Pref Sp. z o.o., ul. Fabryczna 7/18, 16-020 Czarna Białostocka, które stanowią 100% kapitału zakładowego.

O wyborze oferty decydować będzie cena za nabywane udziały.

### Warunki udziału w konkursie ofert:

1. Pisemne oferty należy składać w zaklepanych kopertach z adnotacją „Oferta na zakup udziałów Vistal Pref”.
2. Termin składania ofert upływa w dniu 27.07.2023 roku (włącznie), do godz. 10.00.
3. Pisemne oferty należy składać w biurze Vistal Gdynia S.A., przy ul. Hutniczej 40 w Gdyni (81-061).

Wszelkie informacje oferenci mogą uzyskać drogą elektroniczną lub telefoniczną w terminie do dnia 26.07.2023 r. Kontakt: Alina Karolewska, tel. 506 375 955; e-mail: [a.karolewska@vistal.pl](mailto:a.karolewska@vistal.pl).

Oferty zostaną otwarte i rozpatrzone dnia 27.07.2023 r.

### Oferta zakupu powinna zawierać:

1. Proponowaną cenę za jeden udział,
2. Oświadczenie oferenta, że znajduje się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej zapłatę ceny za udziały.

Vistal Gdynia S.A. zastrzega sobie prawo przedłużenia terminu składania ofert, prawa wyboru jednego lub kilku podmiotów, z którymi podmieje dalsze negocjacje oraz zastrzega sobie prawo do odstąpienia od wyboru oferty bez podawania przyczyn.

Niniejsze ogłoszenie nie stanowi oferty zbycia udziałów w rozumieniu Kodeksu cywilnego.

CHCESZ ZAKTULIZOWAĆ WIEDZĘ?  
SZUKASZ NOWYCH INSPIRACJI?

Puls Biznesu

Konferencje.pb.pl  
WIEDZA KLASY BIZNES



# Obligacje jeszcze pokażą moc

Mimo że część zwyżki cen papierów dłużnych już się zrealizowała, to nadal warto kupować – uważa **Olaf Pietrzak**, dyrektor inwestycyjny Esaliens TFI

Mimo spadku inflacja utrzymuje się wysoko i nadal straszy uczestników rynku. Według Olafa Pietrzaka inwestorzy powinni przywiązywać dużą wagę do odczytów CPI, ale też umiejętnie je interpretować.

– Wiele mówi się o szokach inflacyjnych, nagłych skokach, lecz nie powinno się na nie zwracać uwagi, bo liczy się trend. Teraz na całym świecie jesteśmy w klasycznym trendzie dezinflacyjnym. Tempo spadku inflacji oczywiście się różni, ale kierunek jest jeden – mówi Olaf Pietrzak.

## Nie warto czekać

Odczyty budzą emocje, ponieważ w teorii mają wpływ na działania banków centralnych. W praktyce jednak często ich znaczenie nie jest tak duże, mimo tego, co można wnioskować z komunikatów Fedu czy EBC. Główną bronią bankierów są zapowiedzi, a nie konkretne działania.

– Mamy punkt przełamania. Część ekonomistów nadal ostrzega przed inflacją, ale wielu wręcz przeciwnie. Trwa debata, kiedy rozpoczną się nowe cykle w polityce pieniężnej. Inwestorzy zwykle reagują z opóźnieniem, więc pewnie zaczną przesuwać kapitał z lokat do funduszy rynku dłużnego i pieniężnego dopiero wtedy, gdy obniżki stóp będą pewne lub rzeczywiście nadejdą. Moim zdaniem nie warto tak długo czekać – radzi Olaf Pietrzak.

Nie oznacza to, że należy się spodziewać szybkich obniżek stóp zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i na Starym Kontynencie. Pozycjonowanie krótkoterminowe pod konkretny ruch może być zgubne.

– Moim zdaniem Fed nie obniży stóp w tym roku. Historia wskazuje na to, że okres od pojawienia się pierwszych oznak potencjalnego cyklu spadkowego do jego rzeczywistej realizacji jest stosunkowo długi, dlatego szanse na pierwszy ruch w dół w 2023 r. są małe. Nie grałbym pod zmianę kierunku w Stanach Zjednoczonych czy strefie euro – tam jest kultura stałej stopy i sama zmiana retoryki oraz oczekiwań już coś zmienia. W Polsce bardziej istotny jest WIBOR

## 7,2

**midz** Tyle wyniosła suma napływów do funduszy dłużnych w I półroczu 2023, wynika z danych serwisu analizy.pl.

i obniżka stóp jest raczej pewna. Na to wskazują kalendarz polityczny i sekwencja dotychczasowych działań – uważa dyrektor inwestycyjny Esaliens TFI.

## Odetnij się od tego

W przypadku obligacji najlepiej sprawdzi się teraz portfel długoterminowy, składający się z możliwie bezpiecznych papierów dłużnych i na bieżąco powiększany o pojedyncze okazjne aktywa, uważa Olaf Pietrzak.

– Biorąc pod uwagę, jak urosły inflacja i stopy procentowe, to wyniki funduszy dłużnych w Polsce przez długi okres były tragiczne. Czuliśmy, że ostatnie lata nie były okresem grania pod kwartalne stopy zwrotu, dlatego stosowaliśmy bardziej długoterminowe podejście. Podobną strategię utrzymujemy dzisiaj. Widzimy na rynku grupę instrumentów niedowartościowanych. Rynek obligacji serii WZ, zwłaszcza długoterminowych, nie odrobił jeszcze strat i w perspektywie obniżek stóp kupony będą spadały, a to skusi inwestorów instytucjonalnych – przekonuje zarządzający.

Mimo że w pewnym stopniu ta oczekiwana poprawa stóp zwrotu z obligacji już nastąpiła – w tym roku fundusze obligacji Esaliens TFI są średnio 7 proc. na plusie – jest jeszcze miejsce na dalszą

zwyżkę i zakupy na dotychczas mniej popularnych rynkach.

– Jest jeszcze co kupować na rynku długu. Mimo że spora część tego pozytywnego ruchu się dokonała, to nadal w wielu miejscach można oczekiwać spadku rentowności. W obecnym otoczeniu 2,5 proc. rentowności niemieckiej dziesięciolatki jest zdrowym średniookresowym punktem równowagi. Myślę, że przez następną dekadę nie będziemy mieli powrotu do tak wysokich stóp jak obecnie, dlatego 3-5 proc. z dziesięciolatek w największych krajach będzie dostępne – dodaje Olaf Pietrzak.

Jak przekonuje specjalista, portfel składający się z możliwie bezpiecznych obligacji korporacyjnych może być dobrym zamiennikiem depozytów bankowych. Obecnie lokaty oraz konta oszczędnościowe cieszą się sporą popularnością i nadal nie brakuje wśród nich ciekawych propozycji, natomiast coraz więcej banków oczekuje spełnienia dodatkowych wymagań, które mogą być uciążliwe.

– Jeżeli porównamy średnią ważoną rentowność funduszy dłużnych z opłatami i spojrzymy na to, że nowy cykl w polityce monetarnej nawet się nie rozegrał, to widzimy dobrą alternatywę dla tradycyjnych bankowych produktów oszczędnościowych. Inwestujemy więc w bezpieczne, niedowartościowane papiery, również na rynku korporacyjnym. Emisji naszych lokalnych czempionów w złotym i euro jest coraz więcej – przekonuje ekspert. © ©

Mikołaj Śmiłowski  
m.smilowski@pb.pl | 22-333-99-99

## Lepiej niż było

► Olaf Pietrzak w Esaliens TFI współzarządza kilkoma subfunduszami opartymi na obligacjach. Minimalna wpłata do każdego z nich wynosi 100 zł. Opłata za zarządzanie nie przekracza 2 proc.

Fundusz Esaliens Obligacji, największy z nich, ma pod zarządzaniem 267 mln zł. Portfel składa się głównie z obligacji emitowanych przez skarbu państwa z marginalną domieszką papierów wyemitowanych przez instytucje rządowe. Jest w tym roku na plusie 11,89 proc., o 2 pkt proc. powyżej średniej. W perspektywie trzyletniej stracił 5 proc. wartości. To wynik zbliżony do średniej w grupie.

Znacznie słabszy w ciągu ostatnich trzech lat był Esaliens Makrostrategii Papierów Dłużnych, oparty na tytułach uczestnictwa Franklin Templeton Western Asset Macro Opportunities Bond Fund, którego wartość spadła o 13,44 proc., najwięcej w grupie. W tym roku jednak radzi sobie znacznie lepiej – podniósł się o 7,29 proc. (średnia w grupie to 3,91 proc.). Wartość jego aktywów to 5,83 mln zł.

Esaliens Globalnych Papierów Dłużnych, inwestujący w tytuły uczestnictwa Franklin Templeton Western Asset Global Multi Strategy Fund, zaliczył niewyróżniające się, zgodne ze średnią wyniki w tym roku (3,09 proc.) i w perspektywie trzyletniej (-5,53 proc.). Ma aktywa o wartości 13,6 mln zł.

► **CO SIĘ LICZY:** Zdaniem Olafa Pietrzaka, dyrektora inwestycyjnego Esaliens TFI, komunikacja polskiego banku centralnego jest słaba, ale skuteczność stosunkowo dobra. Podwyżki stóp zostały wprowadzone na tyle szybko, że już należy oczekiwać obniżek. [FOT. ARC]

20

proc. O tyle maksymalnie spadną od szczytu ceny nieruchomości w Niemczech, przewiduje Deutsche Bank, który spodziewa się odbicia na rynku ze względu na wzrost rynku najmu. [KZ]

PulsInwestora

## FINANSE OSOBISTE

## Oto najlepsze promocyjne lokaty kwartalne

Banki najchętniej przyciągają klientów do krótkoterminowych produktów oszczędnościowych. Te oprócz elastyczności dają niezłe warunki.

Kierując się oczekiwaniami co do obniżki stóp procentowych przez RPP, banki ograniczają ofertę długoterminowych depozytów. Chętniej przyciągają klientów do produktów, których do niedawna było mniej, czyli kont oszczędnościowych i lokat kwartalnych. Dla oszczędzających nie powinno to stanowić problemu, gdyż historycznie to nimi interesowali się najbardziej. Dają dużą elastyczność, bo nie zmuszają do mrożenia środków na dłużej.

Lokaty kwartalne to teraz pod względem oprocentowania najbardziej atrakcyjny rodzaj depozytu. W ofertach promocyjnych większość instytucji proponuje co najmniej 6 proc. w skali roku. Co prawda w porównaniu do stanu sprzed kilku kwartałów wzrosła liczba dodatkowych warunków, jednak są one akceptowalne i łatwe do spełnienia. Przygotowaliśmy zestawienie najlepszych lokat na trzy miesiące, zwracając uwagę nie tylko na wysokość oprocentowania, ale również na dozwoloną wpłatę, konieczność posiadania statusu nowego klienta czy nowych środków.

**Inbank – Lokata Na Start – 8 proc.**

Wyjątkowo przejrzysta oferta skierowana jest jednak wyłącznie do nowych klientów. Nie wymaga założenia konta, wystarczy wejść na stronę internetową banku i zgłosić chęć skorzysta-

nia z depozytu. Na pojedynczej lokacie można zdeponować 50 tys. zł, a jej zerwanie spowoduje utratę odsetek, dlatego warto uzbroić się w cierpliwość. Środki gwarantowane są przez estoński fundusz gwarancyjny.

**Bank Nowy – NOWYdepozyt Gwarantowany – 8 proc.**

Propozycja wyłącznie dla nowych klientów dawnego PBS. Dotyczy dowolnych środków większych niż 1 tys. zł i mniejszych niż 100 tys. zł. Konto osobiste nie będzie konieczne, wystarczy przez internet otworzyć rachunek depozytowy i zaakceptować zgody marketingowe. W sumie można otworzyć aż cztery lokaty, jednak do otrzymania odsetek standardowo trzeba będzie powstrzymać się przed ich zerwaniem.

**Citi Handlowy – Twoja Lokata – 7,1 proc.**

Bank ewidentnie nadrabia miejsce, w których miał jedną z najsłabszych ofert depozytowych na rynku. Jakis czas temu poprawił lokaty skierowane do nowych klientów, a teraz narzeczcie przygotował również coś dla dotychczasowych. Twoja Lokata dostępna jest dla każdej osoby posiadającej konto w Citi Handlowym. Można ją otworzyć w oddziale, przez telefon lub w ramach bankowości elektronicznej. Wystarczy dowolne środki w wysokości maksymalnie 20 tys. zł. Nie ma możliwości wcześniejszej wypłaty pieniędzy wraz z odsetkami, podobnie jak odnowienia lokaty.

**BFF – Lokata Facto – 7 proc.**

Pochodząca z Włoch instytucja nie proponuje najwyższego oprocentowania na rynku, na-

## Jest w czym wybierać

Bank	Oferta	Oprocentowanie	Nowy klient	Nowe środki
Inbank	Lokata Na Start	8,00	tak	nie
Bank Nowy	Nowydepozyt Gwarantowany	8,00	tak	nie
Citi Handlowy	Twoja Lokata	7,10	nie	nie
BFF	Lokata Facto	7,00	nie	nie
Bank Pocztowy	Lokata w Porządku	7,00	nie	nie
VeloBank	Lokata na Nowe Środki	7,00	nie	tak
Neo Bank	neoLokata Nowy Depozyt Plus 3M	7,00	nie	tak
Toyota Bank	Lokata Plus	7,00	nie	tak
mBank	Lokata na nowe środki w promocji	6,50	nie	tak
PKO BP	Lokata na nowe środki	6,50	nie	tak
Nest Bank	Nest Lokata Nowe Środki	6,25	nie	tak
Santander Consumer Bank	Zysk + Wzrost	6,25	nie	tak
BOŚ Bank	EKOlokata promocyjna	6,20	nie	nie

Źródło: Banki, Bankier.pl

tomiast ewidentnie stara się oferować najbardziej przystępne warunki. Wymaga dowolnych środków powyżej 5 tys. zł i daje niespotykany górny limit 12 mln zł łącznej wpłaty. Nie oczekuje konta osobistego, wystarczy bezpłatny rachunek depozytowy służący do obsługi lokaty. Każdy klient może skorzystać z oferty przez internet. Jego środki będą gwarantowane przez włoski fundusz gwarancyjny (na kwotę do 100 tys. EUR).

**Bank Pocztowy – Lokata w Porządku – 7 proc.**

Na darmowym koncie osobistym kończą się wymagania banku. Każdy klient może wpłacić dowolne środki w wysokości maksymalnie 20 tys. zł, a lokatę można otworzyć przez Internet lub mobilnie. Nie ma możliwości odnowienia lokaty lub wcześniejszej wypłaty środków z odsetkami.

**VeloBank – Lokata na Nowe Środki – 7 proc.**

Dobra oferta posiadająca jedną wadę – konieczność wpłaty nowych środków. Poza tym oszczędzający nie mają na narzekać.

Górny limit wpłaty to aż 150 tys. zł, nie trzeba posiadać statusu nowego klienta oraz zakładać konta osobistego lub jakiegokolwiek rachunku. Otworzyć maksymalnie trzy lokaty można w każdy możliwy sposób: w oddziale, przez telefon, internet lub mobilnie.

**Neo Bank – neoLokata Nowy Depozyt Plus 3M – 7 proc.**

To niemal kopia oferty VeloBanku. Neo Bank wymaga wpłaty nowych środków, natomiast nie oczekuje założenia konta. Oferta wyróżnia się tym, że umożliwia pojedynczą wpłatę sięgającą aż 1 mln zł i nie ma limitu dla liczby lokat. Negatywnie oszczędzający mogą ocenić fakt, że z depozytu można skorzystać tylko przez internet.

**Toyota Bank – Lokata Plus – 6,6 proc.**

Oprócz niższego oprocentowania niż liderzy Toyota Bank daje też stosunkowo niski limit wpłaty wynoszący 40 tys. zł, który ma jednak znaczenie tylko w teorii, ponieważ jeden klient może założyć aż dziesięć lokat.

Wystarczy, że jest posiadaczem darmowego konta osobistego i korzysta z serwisu internetowego instytucji. Lokata odnawia się na tych samych warunkach, a jej zerwanie pozwala zachować wypłacane odsetki.

**mBank – Lokata na nowe środki w promocji – 6,5 proc.**

Oferta skierowana do nowych oraz dotychczasowych klientów posiadających darmowe konto osobiste lub rachunek oszczędnościowy. Zgodnie z nazwą wymaga nowych środków sięgających maksymalnie 300 tys. zł. Można z niej skorzystać wielokrotnie – przez internet, telefon, mobilnie i w oddziale. Przedwczesne zerwanie umożliwi wypłatę środków wraz z odsetkami.

**PKO BP – Lokata na nowe środki – 6,5 proc.**

Niegdyś bardzo dobra oferta, teraz straciła wiele zalet. Skierowana jest do każdego, kto posiada darmowe konto osobiste. Wystarczy 1 tys. zł nowych środków, wpłaconych na rachunek po 13 lipca 2023 r.

W przeciwieństwie do tego, co kiedyś, założyć można tylko jedną lokatę – w oddziale, telefonicznie, przez internet lub mobilnie, a zerwanie spowoduje utratę odsetek. Zaletą jest brak górnego limitu wpłaty.

**Nest Bank – Nest Lokata Nowe Środki – 6,25 proc.**

Pierwsza od miesiąca lokata w Nest Banku, która nie wiąże się z wieloma dodatkowymi wymaganiami. Koniecznością będą tylko nowe środki i darmowe konto osobiste, poza tym status klienta jest dowolny, maksymalna wysokość wpłaty to aż 2 mln zł, nie ma limitu dla liczby lokat, można je otworzyć mobilnie, internetowo i w oddziale. Na odsetki przy przedwczesnym zerwaniu nie ma co liczyć.

**Santander Consumer Bank – Zysk + Wzrost – 6,25 proc.**

Lokata skierowana do wszystkich klientów nie wymaga posiadania konta osobistego, przez co można ją założyć wyłącznie w oddziale. Wystarczy 1 tys. zł dowolnych środków (nie ma górnego limitu wpłaty). Nie ma możliwości wcześniejszej wypłaty środków z zachowaniem odsetek.

**BOŚ Bank – EKOlokata promocyjna – 6,2 proc.**

Kierowana do nowych i stałych klientów wymaga założenia darmowego konta osobistego oraz zgody na komunikację elektroniczną. Można ją otworzyć mobilnie i przez internet, wystarczy dowolne środki większe niż 1 tys. zł i mniejsze niż 500 tys. zł. Jest odnawialna na standardowych zasadach i oprocentowaniu 3,1 proc. ©

Mikołaj Śmiałowski  
m.smialowski@pb.pl | 22-333-99-99

REKLAMA

# AUTOMATYZACJA PROCESÓW

## W CENTRACH USŁUG WSPÓLNYCH

KONFERENCJA

12 WRZEŚNIA 2023 | WARSZAWA

**MICHAŁ CÓRA**  
PREZES ZARZĄDU  
ALFAVOX

**MATEUSZ SKIBA**  
CLIENT RELATIONSHIP  
MANAGER  
& INTERNAL TRAINER  
CRAFTON RECRUITMENT

**TOMASZ TRÓSZCZYŃSKI**  
DIRECTOR OF SHARED  
SERVICES CENTER  
OPERATIONS GROUP

**ANNA WICHA**  
GLOBAL  
HEAD OF OUTSOURCING  
ADECCO

OPTIMALIZACJA PROCESÓW | WYKORZYSTANIE AI LEADERSHIP | REKRUTACJA | CYBERSECURITY

DOWIEDZ SIĘ:

- ▶ JAKIE WYZWANIA STOJĄ PRZED LIDERAMI SSC/BPO?
- ▶ JAK ZATRZYMAĆ NAJBARDZIEJ WARTOŚCIOWYCH PRACOWNIKÓW W ORGANIZACJI?
- ▶ JAK ZAPEWNIĆ CYBERBEZPIECZEŃSTWO PRZEDSIĘBIORSTWA?
- ▶ CZYM SIĘ KIEROWAĆ PODCZAS OPTIMALIZACJI NOWOCZESNYCH USŁUG BIZNESOWYCH?
- ▶ JAK PRZEWIDZIEĆ RETENOWNOŚĆ PROCESÓW AUTOMATYCZNYCH?

PARTNER

ALFAVOX

PARTNER

MERYTORYCZNY

Pro Progressio

SPRAWDŹ PROGRAM NA STRONIE:

KONFERENCJE.PB.PL

# PulsInwestora

## Stopy zwrotu — krótki dystans (1T, 1M, 3M)

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	07-17	11.0	15.5	23.1
2. Beta ETF mWIG40TR Portfelowy FIZ	07-17	7.1	12.8	17.1
3. Ippopema m-INDEKS FIO Kategoria A	07-17	7.1	12.5	15.8
4. Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek	07-17	6.8	12.4	16.0
5. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	07-12	7.7	12.3	18.8
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	07-17	6.4	10.9	15.1
Beta ETF WIG20lev Portfelowy FIZ	07-14	12.4	10.0	30.8
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	07-17	5.0	9.4	14.4
Goldman Sachs Średnich i Małych Spółek	07-14	4.8	9.3	10.8
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	07-12	7.0	9.0	18.0
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	07-17	4.6	9.0	12.7
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	07-17	5.5	8.9	14.6
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	07-17	4.6	8.9	12.7
Generali Akcji Małych i Średnich Spółek	07-17	5.0	8.7	14.1
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	07-12	6.7	8.2	12.1
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	07-17	5.3	8.2	13.7
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	07-17	5.3	8.2	13.7
Ippopema Małych i Średnich Spółek (Ippopema SFIO)	07-17	4.6	8.1	13.0
Allianz Spółek Dywidendowych	07-17	4.5	7.9	14.6
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	07-14	6.1	7.5	17.0
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania	07-14	6.1	7.5	16.9
Investor Top Małych i Średnich Spółek (Investor FIO)	07-17	4.1	7.4	12.2
Allianz Małych Spółek (Allianz Duo FIO)	07-17	4.0	7.2	13.3
Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek (Allianz FIO)	07-17	3.2	7.1	13.1
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A1	07-17	4.1	7.1	10.6
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A2	07-17	4.1	7.1	10.5
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A3	07-17	4.1	7.1	10.5
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek (Parasolowy FIO)	07-17	4.1	7.1	10.5
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	07-17	4.8	7.0	14.6
Goldman Sachs Akcji (Goldman Sachs FIO)	07-14	5.6	6.8	14.8
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	07-14	5.3	6.6	15.2
Esaliens Akcji (Esaliens Parosol FIO)	07-14	4.2	6.1	10.7
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	07-17	4.1	5.7	14.8
BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	07-17	3.9	5.5	10.5
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	07-17	4.5	5.4	15.2
inPZU Akcje Polskie O (inPZU SFIO)	07-17	5.7	5.1	16.4

## Stopy zwrotu — krótki dystans (1T, 1M, 3M)

OBLIGACJI	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	07-17	5.4	5.1	10.3
2. AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	07-12	1.3	4.8	9.6
3. Rockbridge Obligacji Długoterminowych	07-17	2.1	3.7	5.6
4. ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	07-17	2.5	3.7	5.3
5. BNP Paribas Aktywnych Strategii Dłużnych	07-17	0.4	3.6	4.2
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	07-17	4.2	3.6	8.6
Pekao Dłużny Aktywny	07-17	2.4	3.4	5.6
PKO Obligacji Długoterminowych A1 (Parasolowy FIO)	07-17	1.9	3.3	5.3
PKO Obligacji Długoterminowych A3 (Parasolowy FIO)	07-17	1.9	3.3	5.3
PKO Obligacji Długoterminowych (Parasolowy FIO)	07-17	1.9	3.3	5.3
PKO Obligacji Długoterminowych A2 (Parasolowy FIO)	07-17	1.9	3.3	5.3
Ippopema Obligacji (Ippopema SFIO)	07-17	2.4	3.3	5.3
Millennium Obligacji Globalnych (USD)	07-17	5.1	3.2	6.7
Allianz Obligacji Dynamicznych (Allianz Duo FIO)	07-17	2.2	3.2	5.8
Eques Obligacji (Eques SFIO)	07-17	1.4	3.2	5.1
Ippopema Dłużny (Ippopema SFIO)	07-17	1.7	3.1	4.7
BNP Paribas Obligacji (BNP Paribas FIO)	07-17	1.7	3.1	4.5
QUERCUS Obligacji Skarbowych (Parasolowy SFIO)	07-17	2.1	3.0	4.2
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Allianz FIO)	07-17	1.9	3.0	5.0
Pocztowy Obligacji (Pocztowy SFIO)	07-17	2.1	2.9	5.1
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych (Allianz FIO)	07-17	1.8	2.9	4.7
SGB Dłużny (Generali Fundusze SFIO)	07-17	1.9	2.9	4.2
mBank Obligacji (mBank FIO)	07-17	1.5	2.8	4.2
Noble Fund Obligacji (Noble Funds FIO)	07-17	1.7	2.8	4.3
inPZU Obligacje Polskie O (inPZU SFIO)	07-17	1.8	2.7	4.3
inPZU Obligacje Polskie (inPZU SFIO)	07-17	1.8	2.7	4.3
Skarbiec Dłużny Uniwersalny (Skarbiec FIO)	07-17	1.8	2.7	3.8
PZU Dłużny Aktywny A1 (PZU FIO Parasolowy)	07-17	1.9	2.7	3.8

## Stopy zwrotu — krótki dystans (1T, 1M, 3M)

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	07-17	2.8	4.1	9.5
2. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	07-17	2.6	3.8	9.7
3. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	07-17	2.7	3.7	8.1
4. Esaliens Senior FIO	07-14	2.5	3.6	7.6
5. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	07-17	2.7	3.4	7.2
Allianz Kapitał Plus (Allianz Duo FIO)	07-17	2.1	3.3	7.2
Noble Fund Stabilny (Noble Funds FIO)	07-17	2.5	3.3	7.0
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	07-17	2.5	3.2	8.0
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	07-14	2.5	3.2	7.1
PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	07-17	3.0	3.1	7.9
Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	07-17	2.7	3.1	7.5
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	07-17	2.4	2.8	6.3

## Stopy zwrotu — długi dystans (6M, 12M, 3Y)

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	07-12	37.0	75.6	93.0
2. Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	07-17	33.2	66.1	5.0
3. QUERCUS Iev (Parasolowy SFIO)	07-17	16.4	66.0	12.9
4. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	07-12	33.5	63.2	97.0
5. Beta ETF WIG20lev Portfelowy FIZ	07-14	15.5	62.5	7.5
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	07-17	27.4	53.3	42.2
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	07-12	26.7	51.4	96.3
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	07-17	20.1	50.4	32.4
mBank Innowacji PL (mBank FIO)	07-17	19.8	48.6	47.7
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	07-17	21.2	47.9	69.3
Ippopema Małych i Średnich Spółek (Ippopema SFIO)	07-17	21.4	47.8	—
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	07-17	22.4	46.6	61.8
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	07-17	24.3	44.8	76.7
Skarbiec Akcja (Skarbiec FIO)	07-17	15.9	44.8	32.6
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	07-17	18.5	44.4	87.9
BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	07-17	21.6	44.1	100.8
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	07-17	20.6	41.8	40.9
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	07-17	20.6	41.8	41.0
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	07-17	22.2	40.1	48.3
Santander Prestiz Akcji Polskich	07-17	17.2	41.1	52.6
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	07-17	19.8	40.4	—
Credit Agricole Aktywny (Credit Agricole FIO)	07-17	17.3	40.3	58.6
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	07-14	17.0	40.2	44.1
Allianz Spółek Dywidendowych	07-17	28.6	40.2	61.4
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	07-17	19.6	40.2	49.7
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	07-17	22.2	40.1	48.3
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	07-17	22.2	40.1	48.3
Generali Akcji Małych i Średnich Spółek	07-17	24.5	39.7	40.3
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	07-17	16.3	39.6	49.0
Pekao Akcji - Aktywna Selekcja (Pekao FIO)	07-17	15.0	39.0	49.2
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	07-14	13.9	38.9	33.9
VI67 C-QUADRAT Akcji (VI67 C-QUADRAT FIO)	07-17	13.8	38.7	—
AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	07-12	10.4	38.3	33.1
Rockbridge Neo Akcji Polskich A1	07-17	14.6	38.6	—
Allianz Selektywny (Allianz FIO)	07-17	16.0	38.2	47.2
Rockbridge Neo Akcji Polskich (Rockbridge Neo SFIO)	07-17	14.5	38.2	48.9

## Stopy zwrotu — długi dystans (6M, 12M, 3Y)

OBLIGACJI	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	07-17	16.0	42.4	9.7
2. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	07-17	15.1	33.8	11.3
3. Rockbridge Obligacji Długoterminowych	07-17	7.4	31.3	19.6
4. Millennium Obligacji Globalnych (USD)	07-17	11.5	30.3	3.5
5. AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	07-12	13.3	29.0	15.6
Rockbridge Obligacji Krótkoterminowych	07-17	12.8	23.9	17.8
Allianz Obligacji Dynamicznych (Allianz Duo FIO)	07-17	8.6	21.7	-6.6
AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	07-12	10.4	19.9	18.3
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	07-17	10.8	19.4	12.9
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	07-17	7.0	19.3	-4.3
Santander Obligacji Skarbowych (Santander FIO)	07-17	6.4	18.5	-0.8
Santander Prestiz Obligacji Skarbowych	07-17	6.4	18.1	-1.0
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych	07-17	6.0	17.7	10.3
Pekao Dłużny Aktywny	07-17	7.2	17.5	-
Rockbridge Obligacji (Rockbridge FIO Parasolowy)	07-17	7.2	17.5	-
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Allianz FIO)	07-17	6.9	17.1	-
PZU Energia Konserwatywny	07-14	6.6	16.6	18.1
Millennium Obligacji Globalnych (EUR)	07-17	7.4	16.3	5.0
SGB Dłużny (Generali Fundusze SFIO)	07-17	6.8	16.0	-9.1
PKO Obligacji Długoterminowych A1 (Parasolowy FIO)	07-17	7.2	15.7	-6.7
Esaliens Obligacji (Esaliens Parosol FIO)	07-14	8.0	15.7	-5.3
Ippopema Obligacji (Ippopema SFIO)	07-17	7.7	15.7	-10.1
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych (Allianz FIO)	07-17	6.2	15.6	-4.3
PKO Obligacji Długoterminowych A2 (Parasolowy FIO)	07-17	7.1	15.6	-7.1
PKO Obligacji Długoterminowych A3 (Parasolowy FIO)	07-17	7.1	15.6	-7.1
PKO Obligacji Długoterminowych (Parasolowy FIO)	07-17	7.1	15.6	-7.1
Franklin Elastycznego Dochodu (FT FIO)	07-14	7.2	15.5	-
Franklin Elastycznego Dochodu B (FT FIO)	07-14	6.9	14.8	-3.9

## Stopy zwrotu — długi dystans (6M, 12M, 3Y)

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	07-17	8.9	24.9	-15.6
2. Rockbridge Stabilnego Wzrostu	07-17	8.3	24.7	8.6
3. Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	07-17	9.6	24.2	15.8
4. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	07-17	12.2	23.5	14.1
5. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	07-17	9.5	22.7	12.2
Esaliens Senior FIO	07-14	9.6	21.8	5.6
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	07-17	9.7	21.3	2.7
Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	07-17	11.4	20.7	11.4
PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	07-17	9.5	20.0	0.3
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	07-14	7.3	19.8	11.3
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	07-17	10.1	19.1	9.2
Investor Zabezpieczenia Emerytalnego (Investor FIO)	07-17	10.1	18.8	-3.0

REKLAMA

Subfundusz/Fundusz	Data	Wycena (PLN)	Zmiana (%)	Zmiana w br. (%)
QUERCUS Iev	2023-07-17	44,64	0,77	35,44
QUERCUS Global Growth	2023-07-17	142,76	0,36	29,30
QUERCUS Agresywny	2023-07-17	297,78	-0,14	27,66
QUERCUS Stabilny	2023-07-17	126,88	-0,31	10,73
QUERCUS Obligacji Skarbowych	2023-07-17	72,27	0,32	9,85
QUERCUS Multistrategii FIZ	2023-07-05	1 657,16	0,32	9,07
QUERCUS Dłużny Krótkoterminowy	2023-07-17	84,25	0,01	7,19
QUERCUS Gold	2023-07-17	67,32	-0,38	7,06
QUERCUS Ochrony Kapitału	2023-07-17	171,03	0,02	6,77
QUERCUS Global Balanced	2023-07-17	131,40	0,34	5,89
QUERCUS Silver	2023-07-17	95,46	-0,69	3,60
QUERCUS Short	2023-07-17	93,00	-0,40	-11,97

RYNKI ZAGRANICZNE

# Ankieta BofA: gorączka AI nie opada

Akcje dużych spółek technologicznych otwierają listę najbardziej popularnych pozycji w portfelach zarządzających ankietowanych przez Bank of America.

W tygodniu zakończonym 13 lipca 42 proc. ankietowanych uznało, że sztuczna inteligencja (AI) zwiększy zyski firm w ciągu dwóch najbliższych lat, a tylko 1 proc. – że zwiększy zatrudnienie. Co szósty badany uważa, że powszechne wdrożenie AI zwiększy i zatrudnienie, i zyski, a niemal co trzeci – że nie przyniesie efektów w żadnym z tych obszarów. Według większości zarządzających Fed zniechęca stopy procentowe w drugim kwartale 2024 r. Przed miesiącem najwięcej głosów było za obniżką już w pierwszym kwartale.

Choć niektóre wyniki ankiety wskazują na rosnący optymizm profesjonalnych inwestorów, to barometr nastrojów, bazujący na ich pozycji gotówkowej, zaangażowaniu w akcje i oczekiwaniach dotyczących dynamiki gospodarki, pozostaje nisko, zauważyli stra-

tedzy BofA, którym przewodzi Michael Hartnett.

Z badania przeprowadzonego na 222 zarządzających wynika także, że zmniejszyli oni pozycję w surowcach. Niedowolenie tej grupy aktywów w portfelu jest największe od maja 2020 r. 48 proc. ankietowanych przewiduje wejście amerykańskiej gospodarki w recesję przed końcem pierwszego kwartału 2024 r., natomiast 19 proc. nie spodziewa się wystąpienia recesji w ciągu najbliższych 18 miesięcy.

Oprócz big techów popularną pozycją w portfelu są akcje japońskie, krótka pozycja w akcjach chińskich, dolara i amerykańskich banków oraz duża w krótkoterminowych obligacjach skarbowych USA. (KZ, BLOOMBERG) ©

68

prof. ▶ Taki odsetek ankietowanych przez BofA uważa, że miękkie lądowanie to najbardziej prawdopodobny scenariusz dla globalnej gospodarki w ciągu 12 miesięcy. Twardego lądowania oczekuje 21 proc. badanych.

REKLAMA



WEŹ UDZIAŁ W KONFERENCJI

# GRUPY KAPITAŁOWE

NOWE REGULACJE  
DOBRE PRAKTYKI  
WYMIANA DOŚWIADCZEŃ

17 | 10 | 2023

WARSZAWA

Poznaj program konferencji na konferencje.pb.pl

W programie wydarzenia m. in.:

AFERY FINANSOWE

# Proces WGI przyspieszy w listopadzie

## We wrześniu dwaj oskarżeni zaczną odpowiadać na pytania prokuratury i sądu. W listopadzie na procesie mogą pojawić się świadkowie, a liczba terminów skokowo wzrośnie



Kamil Kosiński  
k.kosinski@pb.pl ☎ 22-333-99-24

Prawdopodobnie 7 listopada 2023 r. rozpocznie się postępowanie dowodowe w procesie szefów Warszawskiej Grupy Inwestycyjnej (WGI), jaki 17 lat po upadku firmy ponownie toczy się przed sądem pierwszej instancji. WGI było jednym z prekursorów foreksu. W wyniku upadku firmy 1156 klientów straciło 247,9 mln zł, co w przeliczeniu na dzisiejsze pieniądze daje około 660 mln zł.

Początek postępowania dowodowego oznacza, że można się spodziewać zeznań świadków. W listopadzie proces powinien też przyspieszyć – zaplanowane są cztery terminy rozprawy, kolejne cztery zarezerwowane są na grudzień, podczas gdy w październiku i wrześniu na sprawę WGI zarezerwowano po jednym dniu.

We wrześniu oskarżeni M.S. oraz Ł.K. mają zacząć odpowiadać na pytania oskarżycieli i sądu. Oskarżony A.S. na wstępie procesu zadeklarował, że na pytania odpowiadać nie zamierza. W lipcu oskarżeni po raz trzeci korzystali z prawa do swobodnej wypowiedzi, ale wypowiadał się niemal wyłącznie M.S. Oskarżony Ł.K. zadeklarował, że potwierdza okoliczności przedstawione przez M.S. i przyłącza się do jego wyjaśnień.

System IT jest przez szefów WGI obwiniany za pojawienie się raportów dla klientów, których odpowiedzialność przesyłał wyłącznie M.S. Oskarżony Ł.K. zadeklarował, że potwierdza okoliczności przedstawione przez M.S. i przyłącza się do jego wyjaśnień.

System IT jest przez szefów WGI obwiniany za pojawienie się raportów dla klientów, których odpowiedzialność przesyłał wyłącznie M.S. Oskarżony Ł.K. zadeklarował, że potwierdza okoliczności przedstawione przez M.S. i przyłącza się do jego wyjaśnień.



**► MIESIĄC PÓŹNIEJ:** Odsyłając sprawę WGI do ponownego rozpatrzenia, sąd apelacyjny zalecił, by stało się to w ciągu „kilku miesięcy”. Sędzia Anna Wierciszewska-Chojnowska deklaruowała, że od października będzie wyznaczać po cztery terminy rozprawy miesięcznie. Pierwsze cztery terminy wyznaczyła jednak dopiero w listopadzie. (FOT. WM)

czasie przepisami prawa. Nie mamy wiedzy o jakichkolwiek sytuacjach, w których klienci wypłaciliby kwoty nie oparte na danych z systemu – zapewniał M.S.

Ł.K. zaznaczał, że mechanizm przeliczenia wszystkiego od początku przez system sprawiał, że nie było możliwości, by ktokolwiek mógł zlecić określony zmianę danych w oprogramowaniu.

– Przecież ten system by się rozspalał – mówił Ł.K.

### To nie były pieniądze klientów

Kwestia systemu została poruszona na samym końcu lipcowego posiedzenia sądu. M.S. zaczął od obligacji emitowanych przez WGI Consulting. Podkreślał, że był to pomysł kancelarii Domański Zakrzewski Palinka, z którą współpracowała WGI. Tłumaczył, że WGI DM oferował obligacje swoim klientom na podstawie umowy dystrybucyjnej, pełniąc wyłącznie rolę pośrednika. Na podstawie odrębnej umowy prowadził też ewidencje obligacji, gdyż przepisy nie upoważniały emitenta papierów zdematerializowanych do robienia tego samodzielnie. Podkreślał, że obligacje były zapisywane na rachunkach klientów zgodnie ze stanem rzeczywistym i nie zdarzało się, by zapisywane były „niepełne ilości obligacji”. W wyniku odebrania licencji domowi maklerskiemu przestał on być podmiotem uprawnionym do prowadzenia ewidencji obligacji.

– Gdy WGI DM dokonał wyksięgowania obligacji z ra-

chunków klientów i przekazał pełną dokumentację emitentowi, udział domu maklerskiego w całym procesie się zakończył. Inna kwestia jest postępowanie upadłościowe WGI Consulting, czynności prowadzone przez syndyka już po tym, jak cała dokumentacja, komputery i serwery spółki WGI zostały skonfiskowane przez ABW i ewentualne problemy syndyka z tego wynikające – zaznaczał M.S.

Twierdził, że do momentu wejścia ABW do biur WGI cała dokumentacja była kompletna i pozwalała na przeniesienie ewidencji obligacji do innego podmiotu niż WGI DM. Inna sprawa, że po wybuchu afery WGI żaden podmiot uprawniony do takiej działalności nie wraził chęci rozmowy na temat takiego przeniesienia. W tej sytuacji WGI Consulting miała podjąć działania zmierzające do materializacji obligacji, co pozwoliłoby jej na samodzielne prowadzenie ewidencji. Zamrożenie aktywów w Stanach Zjednoczonych i konfiskata dokumentów zatrzymały ten proces.

– Tak długo, jak mieliśmy realny wpływ na to, co dzieje się w WGI DM i WGI Consulting, cały proces ewidencji obligacji prowadzony był w sposób rzetelny – mówił M.S.

Jego zdaniem prokuratura błędnie interpretuje pojęcie środków, które amerykańska Wachovia Securities postawiła do dyspozycji WGI Consulting – korzysta z pewnych definicji, które mogą być uznane za skróty myślowe, ale jednocześnie te skróty prowadzą prokuraturę do błędnych wniosków.

paliwowej to nie oznacza, że handluje paliwami czy nieruchomościami – tłumaczył M.S.

Chodziło o to, że makler z Wachovii naklonił polską grupę do zainteresowania projektami deweloperskimi w Stanach Zjednoczonych. Z wywodu oskarżonego wynikało, że chodziło o wykupywanie zdemontowanych osiedli w biednych dzielnicach, ich odnawianie, a następnie wynajmowanie mieszkań i sprzedaż zrewitalizowanych i skomercjalizowanych osiedli REIT-om. Miała się tym parzyć spółka RML Development. WGI Consulting kupiła jej zabezpieczone hipoteczne obligacje z opcją zamiany długu na udziały w spółce. Pierwszy projekt dotyczył 200 mieszkań. WGI Consulting miała przy tym obejmować obligacje i płacić za nie stopniowo, wraz z postępami prac. M.S. twierdził, że RML prowadziła projekt „absolutnie rzetelnie”, ale jak to często bywa, wystąpiły przesunięcia w harmonogramie robót. Nieprzekazanie przez WGI Consulting do RML całości umówionych kwot w umownym terminie wynikało właśnie z tych opóźnień.

M.S. nie zgodził się z tym, że on i Ł.K. wyprowadzili pieniądze ze spółki WGI Europe, powołanej do inwestycji w papiery RML. Chodziło o pożyczki, jakich im udzieliła spółka z grupy WGI. Podkreślał, że pożyczki miały formę pisemną, odsetki korzystne dla pożyczycy spółki, a terminy zwrotu pożyczek były skorelowane z terminami kolejnych inwestycji w papiery RML.

– Środki te byłyby przez nas zwrócone najpóźniej w terminach zawartych w tychże umowach. Oczywiście nie braliśmy pod uwagę, że wydarzą się te wszystkie rzeczy, które się wydarzyły wokół spółek WGI. Nie zakładałem, że zostaną zajęte wszystkie moje prywatne aktywa – podkreślał M.S.

Nie zgodził się również z tezą prokuratury, że straty jednego z klientów WGI były finansowane z pieniędzy innych. Wyjaśniał, że klient ten oczekiwał większych zysków kosztem większego ryzyka i dlatego został dla niego otwarty indywidualny rachunek na platformie IFX, na którym były realizowane strategie inne niż standardowe. Straty były zaś bilansowane z potrąceniem na standardowym rachunku, jaki klient ten miał w WGI DM. (P. ©)

– Jeżeli ktoś nabędzie obligacje spółki deweloperskiej czy

### „Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98  
ul. Ngiborska 1, 02-738 Warszawa,  
e-mail: puls@pb.pl

redaktor naczelny:  
Grzegorz Nawacki  
g.nawacki@pb.pl

zastępca redaktora naczelnego:  
Marcin Goralewski  
m.goralewski@pb.pl  
Łukasz Korycki  
lkorycki@pb.pl

Puls Firmy:  
Sylwester Sacharczuk  
s.sacharczuk@pb.pl

Puls Inwestora:  
Kamil Zatoński  
k.zatonski@pb.pl

dyrektor artystyczny:  
Tomasz Młynarski  
tmlynarski@pb.pl

fotograf:  
Grzegorz Kawacki  
g.kawacki@pb.pl

### Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o.

prezes:  
Patricia Deyna

Chief Revenue Officer:  
Jan Rojewski  
j.rojewski@pb.pl  
tel. 22-333-99-74

dyrektor marketingu i eventów:  
Karolina Kowalska  
k.kowalska@pb.pl  
tel. 22-333-99-01

Obsługa prenumeraty:  
0-801-801-771, 812 812 971  
9p-19c w gaz. 24-18h

prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999  
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też  
jednostki kołporterskie Ruch, przewoźnicy kołporterscy  
(Kolporter, Garmond Press, GJM, AS Press)  
oraz urzędy pocztowe. ISSN 1427-6882.  
Za treści ogłoszeń nie odpowiadamy.

Drukarnia: ZPR Media S.A.  
ul. Jubińska 10, 04-190 Warszawa

Copyright: Bonnier Business (Polska) sp. z o.o.  
Ostrzeżenie: kopiowanie, powielanie,  
przedruk lub reprodukcja gazety  
w całości lub w części  
jest surowo wzbronione. Wszelkie  
zamówienia prosimy o wysłanie  
pisemnej zgody wydawcy.

— znak zastrzeżenia praw autorskich  
— znak odprężenia  
— dwa znaki przy tytule oznaczają możliwość  
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie  
po uzyskaniu zgody ogólnej z centralnym  
prenumeratą pb.pl i w zgodzie z Regulaminem  
korzystania z artykułów prasowych  
(www.pb.pl/artykuly)

Regulamin znajduje się na stronie  
pb.pl/subskrypcja/licencja



### Zaprenumeruj „Puls Biznesu”

www.pb.pl/subskrypcja

22 333 98 32 / 801 801 771

prenumerata@pb.pl

### Szukasz danych i analiz?

www.pb.pl/analizy

### Zdobądź wiedzę

www.pb.pl/konferencje



## Zielona gospodarka

# Inteligentne miasta to zielone miasta?

O przyszłości polskich miast w kontekście innowacji i zrównoważonego rozwoju Łukasz Korycki, zastępca redaktora naczelnego „Pulsu Biznesu”, rozmawia z ekspertami: **Anną Filipowicz**, pełniącą obowiązki kierownika działu rozwoju nowych strumieni biznesowych w ORLEN S.A., oraz **Maciejem Staszakiem**, wiceprezesem zarządu Emitel – firmy oferującej usługi telekomunikacyjne oraz wdrażającej innowacyjne technologie

## Jak należy definiować inteligentne miasto?

**Maciej Staszak:** W naszej nomenklaturze smart city oznacza miasto, gminę lub powiat, które posługują się nowoczesnymi technologiami i trendami, aby zapewnić lepsze warunki życia mieszkańcom, efektywniejsze funkcjonowanie miasta oraz bardziej sprzyjające środowisko do wzrostu i zwiększania efektywności przedsięwzięć. W tym celu wykorzystuje się cały zakres możliwości świata cyfrowego, a także skupia się na poprawie zielonych przestrzeni.

**Anna Filipowicz:** Mówiąc o inteligentnym mieście, musimy uwzględnić technologie, które przyniosą wymierne korzyści, nie możemy zapominać jednak o transformacji energetycznej i zrównoważonym rozwoju. Te rozwiązania muszą być trwałe i koncentrować się na mieszkańcach miast.

## Czy „zieloność” jest kluczowym elementem smart city?

**A.F.:** Koncepcja smart city, choć nie jest nowa, ciągle ewoluuje. Wcześniej skupialiśmy się głównie na aspektach technologicznych, teraz koncentrujemy się wokół kwestii środowiskowych. Biorąc pod uwagę wyzwania, jakie stoją przed miastami, oraz wzrost urbanizacji i liczby ludności, która przenosi się do miast (a prognoza na rok 2050 sugeruje, że ten trend będzie się utrzymywał), kwestie związane ze środowiskiem będą odgrywać kluczową rolę.

## Jakie innowacyjne rozwiązania są już dostępne w naszych miastach?

**M.S.:** Podzielię się kilkoma naszymi projektami. Flagowym produktem Emitela jest system zdalnego zaautomatyzowanego odczytu wodomierzy – największy projekt tego typu realizujemy we Wrocławiu. Może się wydawać, że jest to tylko prosta informacja o zużyciu, ale prawda jest taka, że ma to również istotny wpływ na efektywność środowiskową. Dlaczego? Ponieważ Miejskie Przedsiębiorstwo Wodne i Kanalizacyjne (MPWiK) odnotowuje oszczędności wynikające z szybszej identyfikacji wycieków, co ostatecznie prowadzi do mniejszego zużycia wody. Dodatkowo optymalizacja procesu pompowania do różnych lokalizacji przekłada się na mniejsze zużycie energii. Warto wspomnieć także o naszych



► **PRZYSZŁOŚĆ SMART CITY:** Spotkanie w ramach cyklu „Zielona Gospodarka” było okazją do rozmowy nt. definicji inteligentnych miast i ich roli w zrównoważonym rozwoju. Na pytania Łukasza Koryckiego odpowiadali: Anna Filipowicz, pełniąca obowiązki kierownika działu rozwoju nowych strumieni biznesowych w ORLEN S.A., oraz Maciej Staszak, wiceprezes zarządu Emitel. [FOT.GKI]

czynnikiem miejsc parkingowych – po zainstalowaniu specjalnego sensora przesyła on informacje o dostępności miejsca do sieci telekomunikacyjnej, informując, czy jest ono wolne, czy zajęte. Następnie, w zależności od potrzeb w danym mieście, mieszkańcy mogą korzystać z aplikacji lub tablic informacyjnych, aby znaleźć dostępne miejsce parkingowe. Głównym celem tych projektów było skrócenie czasu podróży, ale wiązało się to również z mniejszą emisją spalin.

## Jak powinien wyglądać transport w miastach inteligentnych? Jak wygląda ta kwestia w polskich miastach?

**A.F.:** ORLEN jest obecnie w procesie transformacji energetycznej. Jesteśmy liderem rynku w obszarze zeroemisyjnego transportu. Kładziemy nacisk na elektromobilność – planujemy instalację ponad 10 tys. ładowarek w całej Europie Centralnej. Ważną kwestią jest dla nas również transport wodorowy. Jesteśmy liderem rynku w obszarze zeroemisyjnego transportu. Mamy w planach budowę ponad 50 stacji tankowania wodoru do 2030 r. Obecnie działa już pierwsza taka stacja w Krakowie, obsługująca autobusy

MPK. W tym roku otworzymy kolejne dwa punkty w Poznaniu i Katowicach – będą mogły na nich tankować również prywatne samochody z tym napędem. Łącznie, do końca obecnej dekady chcemy mieć 100 stacji w Polsce, Czechach i na Słowacji. Stawiamy na synergię, inwestujemy w technologie także w obszarze energetyki. Nasza spółka Energia Oświetlenie zajmuje się inteligentnym oświetleniem. Ciekawym połączeniem jest rozwiązanie bazujące na budowie słupów oświetleniowych wyposażonych w ładowarki dla samochodów elektrycznych. Skomercjalizowaliśmy tę technologię, więc urządzenia z powodzeniem mogą być przyłączone do sieci dowolnego operatora dystrybucyjnego.

## W jakich kierunkach, oprócz instalacji czujników parkowania i liczników wody, rozwija się Emitel?

**M.S.:** Jednym z rozwijanych przez nas obszarów jest inteligentne zarządzanie oświetleniem w mieście. Są to duże projekty, realizowane w różnych lokalizacjach, które cieszą się sporym zainteresowaniem ze względu na oszczędności energetyczne przekładające się na większą efektywność działania przedsiębiorstw

i miast. Oprócz tego rozwijamy także technologie jak: analiza poziomu zapełnienia pojemników na śmieci, optymalizacja tras służb komunalnych odpowiedzialnych za odbiór odpadów, czujniki przeciwzalewowe, czujniki temperatury czy monitorowanie zmian klimatycznych. Bazując na jednej sieci telekomunikacyjnej, możemy aktywować innowacje w różnych obszarach w danym mieście. Na przykład w Piasecznie zainstalowaliśmy już kilkadziesiąt rozwiązań, a miasto nadal dodaje nowe elementy, korzystając z jednej technologii, jaką jest sieć telekomunikacyjna oparta na technologii LoRaWAN. Istnieje wiele możliwości – coraz więcej przedsiębiorców i samorządów angażuje się w te inicjatywy.

## Czy idea smart city realizowana jest głównie w polskich metropoliach, czy też w mniejszych miastach?

**A.F.:** Angażują się w nią zarówno duże, jak i mniejsze miejscowości. Patrząc z perspektywy rozwoju infrastruktury wodorowej, współpracujemy zarówno z największymi miastami w Polsce, jak i z tymi średniej wielkości. Nie ma tutaj reguły. Oczywiście, jeśli spojrzymy na duże programy

finansowe, takie jak fundusze unijne, większe miasta pełnią w pewnym sensie funkcję inkubatorów dla rozwiązań smart city, ale ich zadaniem jest przeniesienie opracowanych rozwiązań także do mniejszych miejscowości, które również chcą korzystać z tych technologii i dbać o dobro swoich mieszkańców.

## Czy samorządowcy chętnie podążają w kierunku smart city, czy też dostrzegają państwo opór w tej kwestii?

**M.S.:** Zdarzają się miejsca, w których trudno prowadzić rozmowy, ale może to wynikać po prostu z braku świadomości. Ogólnie jednak widzimy, że świadomość cały czas rośnie i funkcjonuje coraz lepiej. Zdecydowana większość samorządów jest pozytywnie nastawiona do rozwiązań smart city. Oczywiście pojawiają się pewne problemy – najczęstszym jest kwestia finansowania. Projekty inteligentnych miast generują znaczne oszczędności, ale wymagają długoterminowych inwestycji. Dlatego staramy się oferować klientom takie modele finansowania, które nie stanowią przeszkody w realizacji tych projektów i minimalizują próg wejścia dla samorządów.

## Gdzie mogą w znaleźć samorządowcy i przedsiębiorcy? Jak nawiązać współpracę – czy to z Orlenem, czy z Emitelem?

**A.F.:** Jesteśmy otwarci na współpracę i chętnie uczestniczymy w spotkaniach z samorządami i miastami. Nierzadko to właśnie samorządy jako pierwsze zgłaszają się po opracowane przez nas rozwiązania, co bardzo nas cieszy. **M.S.:** Emitel działa w podobny sposób. Nasz zespół podróżuje po różnych miejscach w kraju, spotykając się z przedstawicielami miast, opowiadając o naszych technologiach i słuchając ich potrzeb. Aktywnie angażujemy się w działalność terenową. Z jednej strony prowadzimy spotkania bezpośrednie, z drugiej uczestniczymy w różnych forach i konferencjach, gdzie prezentujemy konkretne rozwiązania. Chcemy podzielić się naszym doświadczeniem w miejscach, gdzie zbiera się administracja publiczna. Jesteśmy również otwarci na wszelkie inicjatywy, które do nas trafiają. ☺

Partnerzy



zabka group

LPP

emitel

JSW SA

G&amp;E system

