

www.pb.pl

**Puls
Biznesu**

PulsDnia

Porty łapią
w żagle wiatr
ze Wschodu
i z Zachodu

Polskie terminale starają się rozwinąć współpracę z USA, nie tracąc jednak dobrych relacji biznesowych z Chinami, nawiązanych dziesiątki lat temu. Łatwo nie będzie. ▶ 3

PulsDnia

Vinci chce
oszczędzać
pieniądze
i zdrowie

Pacjentki po porodzie mogą uniknąć poważnego zabiegu, a płatnik wydatków – taka idea przyszłości start-upowi Oasis Diagnostics, w który zainwestował fundusz BGK. ▶ 6

cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)
NR 144 (6401) INDEKS 349 127 WYD. A+B

Notowania? Wejdź na

pb.pl

Plan Mentzena



Jak uprościć i obniżyć podatki i skąd wziąć na to pieniądze. Co zrobić ze składką ZUS, NFZ, wiekiem emerytalnym, płacą minimalną, kopalniami węgla, CPK, wymiarem sprawiedliwości, telewizją publiczną, Orlenem i Ukraincami. Jak skutecznie rozmawiać z Brukselą i rozwiązać problemy mieszkaniowe Polaków – o tym, a także o tym, z kim jego partia na pewno nie stworzy koalicji i jakiego politycznego celu nie odpuści – gospodarzy i polityczny plan przedstawia Sławomir Mentzen, lider Konfederacji. To pierwszy wywiad w przedwyborczym cyklu PB. ▶ 4-5

PulsFirmy

**Nakaz pomoże
odzyskać dług**

Wierzyciele dostaną kolejne narzędzie, które wesprze ich w egzekwowaniu należności od nierzetelnych kontrahentów. Pomocną dłoń wyciągną do nich notariusze. ▶ 10-11

PulsInwestora

**Kolejka stanęła
po obligacje firm**

W tym roku inwestorzy detaliczni byli gotowi wyłożyć 770 mln zł na obligacje korporacyjne oferowane na podstawie prospektów. Nie wszyscy zaspokoiili apetyt, ale emisji przybywa. ▶ 12

PulsDnia

**Allegro zasiało
z nadzieją na żniwa**

Giełda rolna – z produktami dla rolników i lokalnymi wyrobami, m.in. żywnością – to nowe przedsięwzięcie giganta e-commerce. Oba segmenty mają rozkwitnąć, gdy znikną bariery. ▶ 8

PulsInwestora

**Sąd podważył
WIBOR w kredycie**

Zielonogórski sąd usunął WIBOR z umowy kredytu hipotecznego, bo uznał stawkę za nieprzejrzystą, a bank nie dostarczył regulaminu jej ustalania. Do prawomocności wyroku jednak daleko. ▶ 15



9 17 1 427 68 531 6



KOMENTARZ EKONOMICZNY

Dlaczego Francja rośnie dziś szybciej niż Niemcy

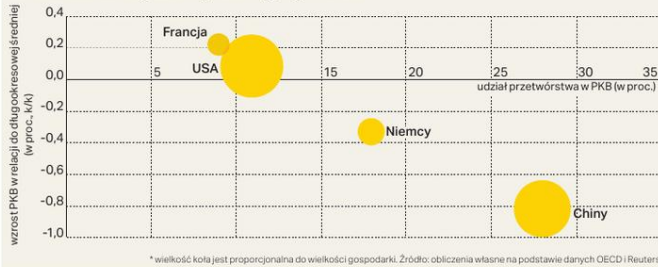
**IGNACY MORAWSKI**
główny ekonomista
„Pulsu Biznesu”

Francja zaskakuje pozytywnie, a Niemcy są w stagnacji. USA pokazują wyjątkową moc, a Chiny słabość. Jest jeden schemat, który wyjaśnia te różnice.

Poznamy coraz więcej danych o PKB największych krajów w drugim kwartale, które pozwalają z lotu ptaka ocenić sytuację ekonomiczną w Europie i na świecie. Z tych informacji wylania się jeden przejrzysty schemat – lepiej radzą sobie te kraje, które mają wyższy udział usług w gospodarce, a mniejszy udział przemysłu. Następuje coś w rodzaju rewanżu za lata 2020-22, kiedy lepiej radziły sobie gospodarki z dużym wkładem produkcyjnym. Ta zmiana jest objawem dużych wahań sektorowych i należy uważać z wyciągnięciem z niej długookresowych wniosków. Jest dużo głosów, że Chiny czy Niemcy tracą konkurencyjność, ale poczekajmy z takimi tezami, aż struktura gospodarki przestanie ulegać tak dużym wahaniom jak obecnie.

W piątek poznaliśmy wstępne dane o PKB Niemiec i Francji w drugim kwartale 2023 r. Niemcy, największa gospodarka Europy, zanotowały zerową dynamikę PKB w tym

Wzrost PKB w drugim kwartale 2023 r. na tle udziału przemysłu w gospodarce*



* wielkość koła jest proporcjonalna do wielkości gospodarki. Źródło: obliczenia własne na podstawie danych OECD i Reuters

ciu kwartał do kwartału, a Francja wzrost o 0,5 proc. Dane francuskie były pozytywnym zaskoczeniem dla ekonomistów rynkowych. Kilka dni wcześniej poznaliśmy też dane ze Stanów Zjednoczonych i Chin. Stany zanotowały kwartalny wzrost PKB w wysokości 0,6 proc., a Chiny 0,8 proc. Przy czym trzeba tutaj zaznaczyć, że Chiny jako kraj uboższy mają zdecydowanie inny (większy) potencjał rozwojowy niż USA. Więc tak naprawdę te dane są dobre dla USA i słabe dla Chin.

Na wykresie pokazałem zestawienie, które rzuci światło na przyczyny różnic w dynamice gospodarczej między krajami. Widąc na nim wzrost PKB kwartał do kwartału, skorygowa-

ny o długookresową średnią, na tle udziału przetwórstwa w PKB. Jest jasne, że kraje o wyższym udziale przetwórstwa notują niższy wzrost w relacji do swojego potencjału.

Zamieściłem tylko te kraje, które podały wyniki za drugi kwartał, ale wniosek prawdopodobnie będzie podobny, gdy pojawią się dane ze wszystkich krajów i też za cały rok. Podobny wniosek do mojego znajduje się w najnowszej analizie makroekonomicznej firmy EY, którą tworzy zespół Marka Rozkruta. Ekonomiści EY wskazują, że w całym 2023 r. średnio najmniej będą rozwijały się kraje z największym udziałem przemysłu w PKB (takie jak Czechy, Węgry, Niemcy), a najszybciej te

z największym udziałem turystyki (Portugalia, Hiszpania).

Przemysł ma pod górkę z kilku powodów.

Po pierwsze, konsumenci na świecie nasycili się towarami po intensywnych zakupach w latach 2020-21. Po drugie, znaczący wzrost cen energii podniósł ceny wielu dóbr przemysłowych w relacji do usług, a tym samym obniżył popyt na te dobra. Po trzecie, przemysł zmagając się z potężnym cyklem zapasów, który obecnie znajduje się w fazie spadkowej.

A jednocześnie usługi mają z górki, też z kilku powodów. Po pierwsze, spadająca inflacja uwalnia część potencjału zakupu powonów konsumentów. Po drugie, lata unikania podróży zachęciły konsumentów do tzw. podróży odwetowych – nadrabiania zaległości w planach turystycznych.

Natomiast wiele z tych zmian strukturalnych ma charakter przejściowy. Z wymienionych powyżej czynników wpływających na popyt na towary i usługi większość wkrótce mimie lub osłabnie. Ostatnie lata przyniosły wiele przykładów, kiedy jakiś rynek zaczynał szybko rosnąć, generując euforię spółek i inwestorów w nim działających, by po krótkim czasie skończyć spadkami i recesją. Tak było z reżimami gumowymi, węglem, e-commerce itd. Wniosek jest taki, że gdy dziś widzimy, że coś mocno rośnie, to musimy najpierw zdiagnozować, czy nie jest to wciąż element szalonych postpandemicznych wahań. ©

Biurowa mapa Polski coraz bardziej zróżnicowana

Na rynkach regionalnych przybywa wolnych biur, tymczasem w Warszawie dostępność nowoczesnej przestrzeni maleje.

W 2022 r. deweloperzy budujący biurowce wyhamowali, jednak obecnie na rynku widać pierwsze oznaki ożywienia. Z danych Waltera Herza wynika, że spółki mają w realizacji około 250 tys. m kw. biur., a więc o około 65 tys. m kw. więcej niż w IV kwartale 2022 r.

Spółka Echo Investment ruszyła w tym roku z realizacją pierwszego etapu wielofunkcyjnego kompleksu Towarowa 22 o powierzchni 31 tys. m kw., zaś firma Lincoln Property rozpoczęła budowę obiektu The Form, który zajmie 30 tys. m kw. Poza tym trwają prace nad takim inwestycjami jak: Lakeside, Vibe A i B, Lixa D i E, Studio i The Bridge. W budowie jest również Drucianka Campus, która powstanie w wyniku rewalizacji Warszawskiej

Fabryki Druetu, Szyftu i Gwoździ. Kolejnym kompleksem w budowie jest Upper One, który zajmie 35,9 tys. m kw. i powstanie w miejscu rozbieranego obecnie budynku Atrium International.

To wciąż za mało

W planach są natomiast m.in. obiekty: Upper One 2, Spark A, Sobieski Tower, Polezki Business Park – Sztokholm oraz Lixa G.

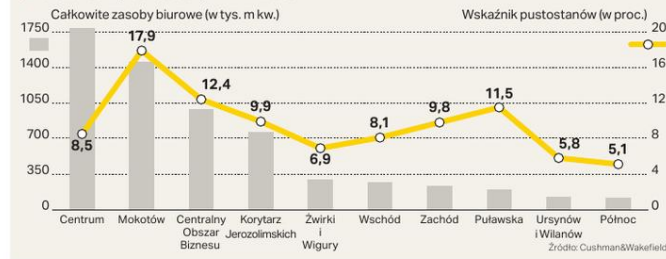
Choć liczba inwestycji się wydłuża, to większość z nich zostanie oddana do użytku dopiero za kilka lat. Tymczasem w 2023 r. deweloperzy ukończą najmniej biur od ćwierci wieku.

– Szacujemy, że warszawski rynek biurowy powiększy się w drugiej połowie roku o około 47,5 tys. m kw., a całkowita nowa podaż w 2023 r. wyniesie około 66 tys. m kw. To oznacza, że aktywność deweloperska osiągnie w tym roku najniższy poziom od prawie 25 lat – mówi Anna Górcka-Kwiatkowska, ekspertka Cushman & Wakefield.

Analitiky Waltera Herza zwracają uwagę, że planowanie nowych inwestycji wciąż utrud-

Najwięcej pustostanów na Mokotowie

Warszawski rynek biurowy w II kw. 2023 r.



Źródło: Cushman&Wakefield

niają wysokie koszty budów i aranżacji biur, a także rosnące opłaty eksploatacyjne.

– Wstrzymywanie realizacji nowych projektów w sektorze biurowym widoczne jest już od przeszło dwóch lat. Powoduje to, że coraz głośniejszą rolę się o luce podażowej na warszawskim rynku biurowym, która będzie odczuwalna w nadchodzących miesiącach, szczególnie dotkliwe w centralnym obszarze biznesowym. Ze względu na

ograniczenie dostępu do finansowania nowych inwestycji i wysoki koszt pieniądza deweloperzy w najbliższym czasie nadal będą ograniczali inicjowanie budów nowych projektów – tłumaczy Mateusz Strzelecki, partner w firmie Walter Herz.

Jeśli chodzi o współczynnik pustostanów w stolicy, to z danych firmy Cushman & Wakefield wynika, że w II kwartale 2023 r. wynosił on 11,4 proc., a więc był niższy o 0,5 pkt proc.

w porównaniu do tego samego okresu poprzedniego roku.

Regiony dają większy wybór

Większy odsetek wolnej powierzchni jest natomiast na rynkach regionalnych. Jak podaje Walter Herz, w pierwszej połowie 2023 r. w ośmiu największych miastach wojewódzkich oddano łącznie ponad 116 tys. m kw. biur, z czego 68 tys. w I kwartale, a 48 tys. – w II. Deweloperzy ukończyli w tym czasie m.in.

Ocean Office Park B i Fabryczna Office Park B5 w Krakowie, Centrum Południe 3 i Brama Olawska we Wrocławiu, Nowy Rynek E w Poznaniu oraz Officer w Trójmieście.

Na koniec czerwca na badanych rynkach współczynnik wolnych powierzchni wzrósł do ponad 17 proc. Najwięcej niewyjątych biur jest w Łodzi, a najmniej w Szczecinie.

– Rosnący odsetek wolnej powierzchni biurowej na rynkach regionalnych powoduje, że czynsze pozostają na dotychczasowym poziomie. W Warszawie natomiast, gdzie dostępność biur jest coraz mniejsza, stawki w centralnych lokalizacjach poszły lekko w górę. Spodziewamy się w stolicy dalszych podwyżek czynszów i kosztów eksploatacji – mówi Mateusz Strzelecki.

Jak podaje Walter Herz, w połowie 2023 r. w Warszawie było prawie 6,3 mln m kw. nowoczesnych biur. Jeśli zaś chodzi o łączne zasoby ośmiu największych rynków regionalnych, to wynosiły one 6,5 mln m kw. (AGD) ©



Pekao najbardziej odpornym bankiem w Europie

Bank Pekao wyprzedził pozostałe 69 instytucji badanych przez EBA (europejski nadzór bankowy) w tegorocznych stress testach i jako jeden z dwóch banków z zestawienia nie zanotował spadku wskaźników kapitałowych w skrajnym scenariuszu. W scenariuszu bazowym jego skonsolidowany współczynnik kapitału podstawowego Tier 1 (CET1) byłby w 2025 r. na poziomie 18,6 proc. z 3-letnim zyskiem 12,3 mld zł, a w skrajnym wskaźniki wyniosłyby odpowiednio: 15,4 proc. i 6,4 mld zł i byłyby znacząco powyżej wy-

magań regulatora. Bank był dochodowy w każdym roku trwania scenariusza. Według EBA wyniki tegorocznych stress testów dowodzą, że europejskie banki są odporne na skrajne scenariusze, przewidujące jednocześnie: recesję w UE i na świecie, wzrost stóp procentowych i wysokie spready kredytowe. Nawet przy potencjalnych stratach sięgających 500 mld EUR mają wystarczającą ilość kapitału, żeby wspierać gospodarkę w czasach poważnych napięć ekonomicznych. [D], PAPI]

Ameryka przyciąga polskie porty

Gdańsk chce być hubem przeładowującym towary m.in. z i do USA. Logistykom zależy też na dobrych relacjach handlowych z Chinami. Pogodzenie interesów żeglugowych i geopolitycznych będzie nie lada wyzwaniem



Katarzyna Kapczyńska

k.kapczyńska@pb.pl • 22-333-98-16

Wojna w Ukrainie przyczynia się do zacieśnienia współpracy Polski ze Stanami Zjednoczonymi. Chodzi nie tylko o sprzęt wojskowy, ale także towary cywilne. Obecnie są w znacznej części przeładowane w zachodnioeuropejskich terminalach. Na przykład Polska Żegluga Morska wozą stali z Holandii na potrzeby amerykańskiego przemysłu samochodowego. Z powrotem zaś przywozi amerykańskie zboże do Europy i Północnej Afryki. Krajowe firmy także ostrzą sobie zęby na współpracę z firmami żeglugowymi realizującymi przewozy z portów amerykańskich.

Gdańsk liczy nie tylko na chińskie i amerykańskie kontenery

„We wrześniu 2022 r. podjęto rozmowy na temat otwarcia regularnej kontenerowej oceanicznej linii żeglugowej z terminala Baltic Hub do portów amerykańskich: Boston, Charleston, New Jersey/Nowy Jork. Obsługa linii ma być dokonywana jednostkami o pojemności od 6000 do 8000 TEU z częstotliwością jednego zawinięcia w tygodniu” – czytamy w sprawozdaniu z działalności Zarządu Morskiego Portu Gdańsk (ZMPG), na terenie którego prowadzi działalność Baltic Hub.

Przedstawiciele operatora nie rozwijają tematu, podkreślając, że decyzja dotycząca uruchomienia połączeń zależy od amerykańskich partnerów, i nie chcą wyrokować, kiedy zapadnie.

Sam ZMPG także planuje rozwijać działalność dotyczącą przeładunku towarów m.in. z i do Ameryki.

„Głównym kierunkiem rozwoju Portu Gdańsk (...) jest zdobycie pozycji największego portu na Bałtyku i awans do top 10 portów europejskich, co jest realizowane poprzez działania zmierzające do (...) rozwoju regularnych połączeń oceanicznych z portami w Azji Południowo-Wschodniej, Ameryce Północnej i Ameryce

Południowej” – czytamy w sprawozdaniu.

Pytanie tylko, czy zacieśnienie współpracy z Ameryką uda się pogodzić z utrzymaniem dobrych relacji od lat relacji handlowych z Chinami, rozwijanych od lat. Od ponad 70 lat Polska ma np. z Chinami wspólnego operatora morskiego. To Chińsko-Polskie Towarzystwo Okrętowe Chipołbrok, świadczące usługi przewozu towarów drogą morską do różnych zakątków świata. W ubiegłym roku na przykład ochrzciło zbudowany w chińskiej stoczni statek o nazwie Pilecki, który pierwszy rejs odbył do Casablanki. Do polskich portów natomiast chińsko-polskie towarzystwo dostarczało elementy do budowy farm wiatrowych. Do naszych bałtyckich terminali przyplwają także wiele ładunków z Chin, m.in. kontenerowców. Tymczasem Amerykanie mają chłodne relacje z Państwem Środka, a pogorszyły się one jeszcze bardziej po wybuchu wojny w Ukrainie. W branży żeglugowej pojawiają się nawet sugestia, że Amerykanie będą starali się uzależnić rozwój współpracy z Polską od ograniczenia jej z Chinami. W takich okolicznościach pogodzenie interesów biznesowych w portowych terminalach będzie nie lada wyzwaniem.

– Zależy nam na dywersyfikacji działalności. Rozwijamy współpracę z Azją, w tym z Chinami, które są i będą ważnym graczem międzynarodowym, ale musimy pamiętać o różnych scenariuszach geopolitycznych. Pewną równowagę dla Chin stanowi dziś na przykład Korea Południowa, z którą także bardzo sprawnie rozbudujemy współpracę. Myślimy o rozwoju działalności na różnych kierunkach azjatyckich oraz amerykańskich – mówi Łukasz Malinowski, prezes ZMPG, podkreślając, że port chce być hubem konkurencyjnym wobec innych portów, ale nastawionym na kooperację win-win.

Dywersyfikacja zwiększy niezależność portu

Plany rozwoju dotyczą nie tylko współpracy ze Stanami Zjednoczonymi czy Chinami, ale także z państwami, które z nimi współdziałają. Dywersyfikacja

ulać pogodzenie interesów firm z różnych krajów, bo port wzmocni niezależność.

– Gdy mówimy o relacjach handlowych, mamy na myśli nie tylko USA, ale też Koreę Południową i Japonię, które mają dobre relacje ze Stanami Zjednoczonymi. Z zainteresowaniem patrzymy jednak również na Indie, Wietnam, Indonezję, Filipiny czy Sri Lankę, które równocześnie flirtują z Chinami, i z Zachodem – twierdzi Tomasz Braun, pełnomocnik ZMPG ds. współpracy międzynarodowej.

Przedstawiciele portu liczą też na ładunki z Ameryki Południowej. Obecnie towary z Brazylii czy Argentyny trafiają do portu w Gdyni, ale Gdańsk np. za pośrednictwem Baltic Hub chciałby przejąć ładunki o większych gabarytach.

Jakub Majewski, prezes Fundacji Pro-Kolej, zwraca natomiast uwagę, że spadły kolejowe przewozy z Chin po jedwabnym Szlaku przez Rosję i Białoruś do Polski oraz tranzytem do innych państw europejskich. Po wybuchu wojny w Ukrainie część firm transportowo-logistycznych zrezygnowała ze świadczenia tego typu usług. W efekcie wzrosła rola portów, dla których ważny jest zarówno rozwój współpracy z Chinami, jak i Stanami Zjednoczonymi. © P



Mieszkania drożeją

► Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym

	średnia cena w II kw. 2023 r. w zł	różnica k/k w proc.	różnica r/r w proc.	średnia cena* w zł	średni metraż* w m kw.
Wrocław	10 255	0,6	15,2	653 000	67
Kraków	10 651	6,1	-2,0	526 000	50
Warszawa	12 577	5,4	-1,0	670 000	53
Poznań	8 188	0,6	-0,9	376 000	45
Gdańsk	9 664	-7,7	-13,7	561 000	59
Łódź	6 545	2,9	4,2	317 000	49

* nabywanego mieszkania
Źródło: raport „Barometr” autorstwa firm Metrohouse, CrediPass i RynekPierwotny

Wiosenne przebudzenie na rynku wtórnym

W drugim kwartale tego roku ceny transakcyjne mieszkań z drugiej ręki w największych miastach zanotowały wzrost. Według ekspertów jest to efekt startującego w lipcu programu Bezpieczny kredyt 2 proc.

Największe procentowe wzrosty odnotował rynek krakowski, na którym średnie ceny już znacznie przekraczają poziom 10 tys. zł za m kw. Obecnie wynoszą 10 651 zł za metr, co oznacza wzrost o 6,1 proc. – wynika z raportu Barometr Metrohouse i CrediPass. Według autorów raportu na podwyżki wpłynął zbliżający się termin uruchomienia rządowego programu Bezpieczny kredyt 2 proc.

Autorzy zauważają też wzrost cen nieruchomości na rynku wtórnym w Warszawie (12 577 zł za m kw., wzrost o 5,4 proc.) i w Łodzi (6 545 zł, wzrost o 2,9 proc.). Natomiast w Poznaniu i we Wrocławiu zachowały się poziomy cen podobne do tych z ubiegłego kwartału.

– Należy przypomnieć, że nasze zestawienie powstaje na bazie transakcji, co pokazuje nie tyle poziom cenowy mieszkań w ofercie, ale realnie zawierane sprzedaże. Ten komentarz jest istotny w przypadku Gdańska, gdzie widoczny jest dość nieoczekiwany spadek średniej ceny transakcyjnej, co wcale nie oznacza, że ceny mieszkań tam nie wzrastają, ale że popyt koncentruje się na niższych poziomach cenowych. Zwróćmy też uwagę, że w Gdańsku i we Wrocławiu kupujemy największe metraże. Wyjątkowo duże mieszkania pośrednicy Metrohouse sprzedawali w stolicy Dolnego Śląska, średni metraż przekracza tam 60 m kw. – mówi Marcin Jańczuk, ekspert Metrohouse i współautor ra-

portu Barometr Metrohouse i CrediPass.

Większą liczbę miast – bo stolicę wszystkich województw – obejmuje zestawienie analityków porównywarki Rankomat.pl, jednak opiera się ono na cenach ofertowych i porównuje mediany tych cen za II kw. 2023 z danymi z II kw. 2022 r.

„Autorzy zauważają też wzrosty cen nieruchomości na rynku wtórnym w Warszawie (12 577 zł za m kw., wzrost o 5,4 proc.) i w Łodzi (6 545 zł, wzrost o 2,9 proc.). Natomiast w Poznaniu i we Wrocławiu zachowały się poziomy cen podobne do tych z ubiegłego kwartału.

Według Rankomat.pl w miastach wojewódzkich tendencji spadkowej nie widać, choć są wyjątki, jak Białystok, gdzie w II kw. 2023 r. mediana cen wyniosła 8548 zł za m kw. (spadek o 1,33 proc. r/r), Szczecin z ceną 8410 zł za m kw. (o 0,16 proc.) i Zielona Góra z ceną 7101 zł za m kw. (o 0,11 proc.). We wszystkich pozostałych miastach przez rok ceny ofertowe mieszkań wrosły – minimalnie w Warszawie (o 1,67 proc.), gdzie cena wyniosła w II kw. 2023 r. 13 562 zł za m kw., oraz Gdańsku (II 810 zł, więcej o 0,17 proc.). Najbardziej, bo o ponad 7 proc., ceny ofertowe wrosły we Wrocławiu (do 10 783 zł za m kw.) i Poznaniu (do 10 000 zł za m kw.).

Jeszcze bardziej urosła cena za 1 m kw. mieszkania w miastach wojewódzkich uchodzących za cenowo umiarkowane. W Rzeszowie rok do roku ceny skoczyły o 9,88 proc. (9267 zł za m kw.), a w Opolu aż o 11,98 proc. (7811 zł za m kw.). W reszcie miast wojewódzkich mieszkania drożały w tempie 3-5 proc. rocznie. © P

Paweł Bertowski
p.bertowski@pb.pl • 22-333-99-33

► **PORTOWA EKSPANSJA:** Konieczne jest zapewnienie portowi sprawnego, efektywnego i nieprzerwanego funkcjonowania – mówi Łukasz Malinowski, prezes ZMPG. Zapewnił ma to uruchomienie nowych połączeń żeglugowych państw amerykańskich i azjatyckich. [FOT. ARCI]



„Będę ministrem finansów”

Wywiad „PB” O roli w przyszłym rządzie, reformie podatków, cięciu wydatków socjalnych, relacjach z UE, energetyce i wymiarze sprawiedliwości – mówi Sławomir Mentzen, lider Konfederacji

Wybory 2023

► Niebawem prezydent ogłosi termin jesiennych wyborów parlamentarnych. Chcąc przybliżyć poglądy gospodarcze ugrupowań, które będą się biły o głosy – także przedsiębiorców, zaprosiliśmy liderów ugrupowań do rozmowy. Jako pierwszy zaproszenie przyjął Sławomir Mentzen, lider Konfederacji.

„Puls Biznesu”: Jeśli wynik wyborów potwierdzi obecne sondaże, zwycięzca będzie musiał rozmawiać o koalencji. Konfederacja jest obecnie trzecią siłą polityczną w Polsce. Z kim stworzą państwo koalicyjne?

Sławomir Mentzen: Nie będziemy tworzyć koalicji ani z obecnym PiS, ani z obecną Platformą. Te partie mają dokładnie taki sam program gospodarczy.

Bez koalicji prawdopodobnie nie uda się utworzyć większościowego rządu.

Nie znamy jeszcze wyników wyborów. Wejdziemy do rządu, jeśli będziemy mogli realizować nasz program. Nie wierzę, że jest to możliwe z obecnym PiS czy obecną Platformą.

Nie ma punktów wspólnych?

Nie. Te partie chcą komplikować i podnosić podatki, my je upraszczamy i obniżamy, chcąc zwiększać zasillki, my je zmniejszamy, chcąc zwiększać regulacje w gospodarce, my zmniejszamy.

Czyli po pół roku będą kolejne wybory?

Na to liczę. Konkretnie 3 marca, to ostatni konstytucyjny termin.

Dwa razy powiedział pan z „obecnym PiS” i „obecną Platformą”. Za pół roku te partie będą inne?

Nie wiem, co będzie w przyszłości.

Gdyby Konfederacja mogła narzucić program gospodarczy, co by się w nim znalazło? Co jest dla Konfederacji tak ważne jak 800+ dla PiS? Nie zgadzamy się na podwyżkę świadczenia do 800 zł. Rozumiem, że z różnych powodów trzeba było zachować świadczenie 500+, ale bez podwyżki.

Podatki?

Mamy gotowe nowe ustawy o PIT, CIT i VAT. Trzeba uprościć prawo podatkowe, a potem wraz z obniżaniem wydatków obniżyć stawki podatków. Podstawowe założenia to: jedna stawka PIT 12 proc., poza podatkiem Belki w wysokości 19 proc., kwota wolna od podatku w wysokości 12-krotności minimalnego wynagrodzenia. Ponadto: likwidacja większości ulg i zwolnień, poza m.in. ulgą na dzieci, wprowadzenie ulgi kre-

dycyjnej, czyli możliwość odliczenia od dochodu odsetek od kredytu hipotecznego na jedno mieszkanie. W CIT: upowszechnienie podatku ryczałtowego, uproszczenie podatku od dwóch stawek – 3 i 8 proc. – i usunięcie ostatnich ograniczeń uniemożliwiających wybór ryczałtu, zlikwidowanie większości kosztów, które tylko pozornie są kosztami uzyskania przychodów. Podatek VAT wzorujemy na ustawie estońskiej, do której dołączyliśmy elementy związane z przeciwdziałaniem wyłudzeniom. Zniesiemy ograniczenia dotyczące np. odliczenia VAT od samochodów – nie ma powodu, aby nie móc odliczyć całego podatku. Zwiększymy limit przychodów obliczających od placenia VAT do 400 tys. zł, a liczbę stawek ograniczymy do dwóch: 20 i 5 proc.

O ile zmniejszą wpływ do budżetu? Liczyli państwo?

Oczywiście, że liczyliśmy. Na podstawie danych z Ministerstwa Finansów wiemy, że koszty obniżenia podatków według naszej propozycji to ok. 50 mld zł.

Jak je znaleźć?

Obniżając wydatki. Likwidacja 13. i 14. emerytury 1300+ to 25 mld zł. Niewprowadzenie 800+ to kolejne 25 mld zł. Wychodzi na zero.

Emeryci zubożeją.

Emeryci żyli przed 13. i 14. emeryturą i nadal będą żyli.

Z inflacją gorzej się żyje.

Emerytury są waloryzowane – właśnie o wskaźnik związany z inflacją. Ze wszystkich grup społecznych emeryci akurat najmniej stracili na inflacji. Nie płacą też większych rat kredytów hipotecznych, bo ich nie mają.

Polityka społeczna Konfederacji nie będzie zbyt obfita.

Państwo powinno wspierać wyłącznie osoby, które samodzielnie nie są w stanie egzystować, np. niepełnosprawne niebędące w stanie pracować.

Emeryci niedawno otrzymali darmowe leki.

Nie jestem tego zwolennikiem, ale mam inną propozycję – likwidacja ZUS i podatku dochodowego dla osób, które chcą pracować po osiągnięciu wieku emerytalnego. Wtedy będnemy mieli ludzi zdrowo pracujących dłużej.

Wiek emerytalny należy podnieść?

Prawdopodobnie musi zostać na obecnym poziomie.

Nie należy go podwyższać?

Jeśli państwo obiecało komuś emeryturę w określonym wieku, to nie należy tego zmienić. Umów społecznych należy dotrzymywać.

Przed chwilą pan mówił o skasowaniu 13. i 14. emerytury. To nie jest umowa społeczna?

Nie. To prezent od rządzących. Jednostronne zobowiązanie. Nikt nie obiecywał osobom opłacającym składki, że otrzymają takie prezenty. Można więc z nich zrezygnować.

Emeryci nie płacą rat kredytów hipotecznych, ale młodzi owszem. Dlaczego w Polsce brakuje mieszkań?

Ponieważ wszystkie dotychczasowe rządy stymulują popyt, a nie podaż. Przykład to program kredytów 0 proc. przebitych przez Donalda Tuska propozycją 0 proc. To programy, które stymulują popyt, a więc podnoszą ceny mieszkań. W żaden sposób nie rozwiążę do braku dostępności mieszkań. My chcemy rozwiązać problem od strony podaży, czyli po prostu radykalnie ułatwić budowę, zlikwidować PCC od mieszkań i obniżyć VAT do 5 proc.

Jak ułatwią państwo budowę mieszkań?

Półowa Krakowa, jedna trzecia Poznania i Gdańska, jedna czwarta Warszawa to tereny rolne. Formalności trwają w nieskończoność, na przyłączenie prądu czeka się rok. Państwo robi wszystko, żeby utrudnić budowę mieszkań. Do tego dochodzą kolejne pomysły Unii Europejskiej jeszcze bardziej zwiększające koszty budowy – np. przez obowiązek instalacji fotowoltaiki na dachach, specjalnych wind itd. Dlaczego szyby w Polsce muszą być potrójne, a Niemczech wystarczają podwójne? Same regulacje, które weszły po 2014 r., zwiększyły koszty budowy o 30 proc.

Może w normach chodzi o bezpieczeństwo budownictwa?

Blocki sprzed 2014 r. się nie zawaliły. Mamy też wiele zabytkowych kamienic, które się nie zawalają.

Uwolnienie działek i zmiany w prawie budowlanym rozwiążą problem?

Trzeba dać rynkowi szansę. Każdy problem niedoboru tak się rozwiązuje – trzeba pozwolić ludziom działać. Oczywiście problem nie zniknie od razu.

Ułatwimy budowę mieszkań – prosta recepta. Dlaczego nikt na to nie wpadł wcześniej? Inaczej – dlaczego państwo, pod różnymi rządami, miałoby utrudniać budowę mieszkań? Prawdopodobnie z głupoty. Choć tu lepszymi rozmówcami byłiby ci, którzy za to odpowiadają.

À propos odpowiedzialności – dobrowolny ZUS dla przedsiębiorcy?

Oczywiście. Naturalne pytanie – ludzie nie będą mieli emerytur, z czego więc będzie żyli? Jeśli będą ich miliony, problem będzie miało państwo, nie jednostka.

A z czego będzie żyła osoba, która pracuje na umowie o dzieło albo ma spółkę z o.o. i już dziś nie płaci ZUS? Tacy ludzie już dzisiaj istnieją i nikt się nimi nie przejmie. Nie chcą robić nic nowego, tylko rozszerzyć katalog osób, które mogą z takiego rozwiązania korzystać. Rozmawiamy jedynie o skali, a nie o zjawisku.

Skala będzie większa.

Tego nie wiadomo, może ludzie stwierdzą, że chcą płacić składki na ZUS i niewiele się zmieni.

Trzeba ufać ludziom?

Tak, każdy jest panem swojego losu, każdy sam powinien podejmować decyzje, a następnie ponosić za nie odpowiedzialność.

Każdy powinien dostać 4 tys. zł na opiekę zdrowotną i o siebie zadbać?

Došlo do nieporozumienia. Nie chodzi o to, żeby każdy dostał 4 tys. zł i wykupił sobie za to świadczenia medyczne, operację czy jakiś zabieg. Chodzi o to, żeby za tę kwotę można było wykupić ubezpieczenie zdrowotne, ale nie tylko w NFZ. Chcemy do systemu wpuścić konkurencję. Do szkolnictwa też.

Spero emociji rozpala teraz podwyżka płacy minimalnej. Konfederacja jest za?

Jedna płaca minimalna dla całego kraju, dla wszystkich zawodów jest absurdalna. Jeźli jest poniżej średniej rynkowej dla osoby niewykwalifikowanej, to nie szkodzi gospodarce. Jeźli jest wyższa, zaczyna budować bezrobocie. Problemem w Polsce nie jest jednak bezrobocie, bo praktycznie go nie ma, ale spłaszczenie wynagrodzeń. Są rejon, w których średnie wynagrodzenie dla większości osób pracujących wynosi mniej więcej tyle, ile płaca minimalna. To szkodzi, bo nie opłaca się im doszkalać, podnosić kwalifikacji, bo nie idzie za tym podwyżka płacy. Nie widać tego w Warszawie, ale w biedniejszych regionach tak jest i nie zachęca to do rozwoju.

Zakaz handlu w niedziele powinien być utrzymany?

Obecna ustawa jest absurdalna. Premiuję jeden rodzaj sklepów i walczę z innym typem sklepów.

Zatem wszystkie sklepy chcecie otworzyć czy uszczelnić system i wszystkie zamknąć?

Nie wiem.

Byłem pewien, że prezes partii wolnościowej powie „otwieramy”. Nie mam gotowej koncepcji. W wielu krajach na zachodzie Europy sklepy w niedziele są zamknięte i społeczeństwa nie narzekają. To zresztą problem przejściowy – zaraz upowszechnią się sklepy automatyczne i zniknie.

Ale kopalnie węgla zamykamy?

Z powodu regulacji unijnych nie możemy nadal opierać naszej energetyki na węglu i należy się do tego dostosować. Oczywiście powinniśmy rozwijać OZE, ale należy je czymś stabilizować. Dla wojny mamy gaz i energię jądrową. Atom jest dobrym rozwiązaniem, ale bardziej skłonny byłbym do stania na SMR niż na duże elektrownie.

Dlaczego?

Bo SMR budują prywatni inwestorzy we współpracy z państwem, a ja wolę, jak coś jest prywatne, a nie państwowe. Poza tym będzie to tańsze, bardziej rozproszone i szybsze.

O ile będzie, bo technologia dopiero powstaje. To ryzyko, ale ktoś inwestuje w to swoje pieniądze i to jego problem. Państwo nie powinno przeszkadzać. Z dużym atmem problem jest taki, że powstanie za wiele lat. Nie wiem, czy mamy tyle czasu.

Państwo dofinansowuje instalacje fotowoltaiczne i blokuje rozwój energetyki wiatrowej. Słusznie?

Diabeł tkwi w szczegółach. Problem wiatraków polega na tym, że nie każdy chce mieć taką instalację pod nosem. Fajnie się ją buduje obok czyjegoś domu, gorzej obok swojego. Decyzje powinny być podejmowane na poziomie gmin, nie centralnie. Jeśli gmina chce mieć wiatrak, jeśli mieszkańcy chcą, niech je budują.

Należy wzmacnić samorządy? Dać im więcej pieniędzy?

Zdecydowanie, powinny podejmować więcej decyzji i mieć więcej pieniędzy. Rząd centralny powinien mieć mały wpływ na lokalną rzeczywistość.

Co z mediami publicznymi? Sprywatyzować?

We współczesnym świecie nie potrzebujemy mediów publicznych. Jeśli nie będzie publicznej telewizji, ludzie nie będą odcięci od informacji. Mamy internet.

Jest w Polsce kapital, który mógłby kupić TVP? A jaka jest wartość TVP?

Nie wiem.

To wprowadzamy na giełdę i zobaczymy. Można rozbić na kanały i sprzedawać. Nie ma żadnego powodu, żeby rządząca partia miała swój biuletyn partyjny w formie telewizji państwowej. Czy można przejść do porządku dziennego nad sytuacją, w której od roku czy półtora w ogóle nas w tej telewizji – telewizji publicznej – nie ma? W sondażach jesteśmy trzecią siłą polityczną w Polsce.

Przez ostatnie lata rząd nie dość, że nie prywatyzuje, to chętnie przeprowadza repolonizację. Kupił bank, kolejkę górską, spółkę energetyczną, kioski Ruchu. Gazety.

To błąd?

Nie widzę żadnego powodu, dla którego państwo powinno prowadzić hotele, wyciągi na Kasprowy czy wydawać lokalne gazety.

Ale jakieś spółki powinny zostać pod kontrolą państwa?

Strategiczne. Orlen, ale rozumiany jako rafineria dbająca o nasze bezpieczeństwo paliwowe, a nie sieć sklepów sprzedająca parówki, inwestująca w paczkomaty i przy okazji jeszcze wydająca gazety. Każdy wie, ile pieniędzy jest tam kradzionych przez różnego rodzaju fundusze na marketing, na doradców. Zupelnym skandalem są fundacje zakładane przez spółki skarbu państwa, których nikt nie może kontrolować. Przez cztery lata poszło tam 700 mln zł. Masowa kradzież.

Orlen trzeba podzielić?

Nie widzę żadnego powodu, dla którego państwo miałoby sprzedawać parówki.

Możliwy jest powrót do normalnych relacji gospodarczych z Rosją?

Kiedys na pewno. Po drugiej wojnie światowej Niemcy dość szybko wrócili do handlu z Rosją.

Gazociągami Nord Stream popłynie jeszcze rosyjski gaz?

Mam nadzieję, że nie.

Winno się go zdemontować?

Nie chcę dysponować cudzym majątkiem. Chyba że ma pan jakiś pomysł, jak nakłonić do tego Niemców. Amerykanie znaleźli sposób, ale nieco kontrowersyjny.

Powinniśmy zwiększać wydatki na zbrojenia? Oczywiście, że tak. Jesteśmy w stanie funkcjonalnej wojny z Rosją i nie chcemy, żeby nas zaatakowała. Jedynie, co powstrzyma Rosję przed atakiem na nas,

to nasza siła. Nikt by nie pomagał Ukraincom, gdyby nie obronili się w lutym 2022 r.

Czyli Mariusz Błaszczak, minister obrony narodowej, robi dobrą robotę? Tego nie powiedziałem. Powiedziałem, że powinniśmy zwiększać nakłady i kupować sprzęt.

Kupować czy produkować?

Musimy brać to, co jest dostępne.

Tak robi minister Błaszczak.

Nie jestem tu specjalistą. Jest sporo głosów krytycznych dotyczących tego, co minister kupuje. Oczywiście lepiej produkować niż kupować, ale mamy wleotnie zaniedbania i nie nadrobi się tego w ciągu roku.

Jest pan dumy z tego, w jaki sposób Polska przyjęła uchodźców z Ukrainy?

Tak.

Udało się ich zaangażować z korzyścią dla gospodarki?

Wszystko na to wskazuje.

Rząd stanął na wysokości zadania?

Od dawna mówię o potrzebie liberalizacji prawa pracy dla Ukraińców.

Grzegorz Braun, poseł Konfederacji, jeździ po Polsce z hasłem „stop ukraiinizacji Polski”, a pan się cieszy, że tak dobrze przyjęliśmy uchodźców. Razem idziecie do wyborów. Jak tylko zostałem prezesem partii, powiedziałem jasno: nie widzę żadnej ukraiinizacji Polski.

Niedawno wybuchła dyskusja na temat polityki migracyjnej. Rząd, który powszechnie uważany jest za antymigracyjny, chciał liberalizować prawo, a PO – partia uważana w tym względzie za liberalną – krytykując go, de facto zablokowała te działania.

Musimy otwierać się na migrację do Polski osób z krajów bliskich nam kulturowo i bardzo uważnie się przyglądać, kto przyjeżdża do nas z innych krajów. Nie chcemy mieć drugiej Francji. Jeśli ktoś przyjeżdża do Polski z końca świata, to po trzech-sześciu miesiącach powinien wyjechać.

Jak się panu podoba polityka rządu względem Unii Europejskiej.

W ogóle mi się nie podoba. Rząd nie realizuje żadnych celów, jest nieskuteczny.

Jakie cele powinien realizować?

Na przykład dbać o polski interes gospodarczy, a jesteśmy pokłóceni z Unią Europejską, nie mamy dostępu do funduszy. Polityka rządu jest zupełnie nielogiczna. Rząd zgadza się na politykę Fit for 55, a później krytykuje płynące z niej wnioski i decyzje, zgadza się na zakaz sprzedaży samochodów spalinyowych, potem mówi, że się nie zgadza, zgadza się na powiązanie KPO z praworządnością, a potem nie dostaje pieniędzy. To nielogiczne i głupie. Tak się nie prowadzi polityki zagranicznej.

Jak by ją państwo prowadzili?

Pilnowalibyśmy polskiego interesu. Nie da się krótko odpowiedzieć na to pytanie. Na pewno nie podpisywalibyśmy dokumentów, z którymi się nie zgadzamy, i nie doprowadzilibyśmy do obecnej sytuacji.

Kraje zawierają kompromisy – tak działa UE.

Jest jeszcze weto. Można w ten sposób coś wytarzować. Nie rozumiem, dlaczego polski rząd nie wynegocjował porozumienia dotyczącego np. polityki klimatycznej. Polaków nie stać na auta elektryczne.

Są zakusy, żeby prawo weta mocno ograniczyć. Oczywiście, że tak, ale dziś jest taka możliwość i jej nie wykorzystujemy. Unia Europejska rozszerza swoje kompetencje pozatraktatowo. Rząd nic z tym nie robi.

Powinny iść do TSUE?

TSUE nie wydaje mi się do końca niezależną instytucją. Należy budować koalicję.

Z kim?

To jest bardzo abstrakcyjne pytanie, nie da się na nie prosto odpowiedzieć. Rząd ma zasoby, żeby wiedzieć, z kim i o czym powinien dyskutować i jakie interesy można realizować wspólnie z innymi krajami.

PiS próbował takie koalicje budować, np. w sprawie polityki transportowej i niekorzystnych dla nas zmian. Nie udało się, są koalicje silniejsze od naszych koalicji.

Rozumiem ten argument, ale mam mnóstwo powodów, żeby uznawać nasz rząd za rząd nie-

udaczników. Jest mnóstwo przykładów. Widzimy, jak wygląda polityka upraszczania podatków – są coraz bardziej skomplikowane.

Głupota, nieudacznicy – nie przebiera pan w słowach...

Jeżeli mamy najbardziej skomplikowany VAT w całej Unii, to z czego to wynika? Rząd chciał mieć takie przepisy? Zaplanował to? Rząd nieudaczników. Głupota, brak umiejętności podejmowania właściwych decyzji.

Wróćmy do Unii. Kiedy będzie można zacząć mówić, że Unia Europejska nie jest najlepszym miejscem dla Polski? Jakie decyzje musiałaby podjąć Wspólnota?

Nie chce być dłuższego zastanowienia podawać takich przykładów, bo zaraz zobaczę nagłówki, że Mentzen chce wyprowadzić Polskę z UE. Z całą pewnością nie podoba mi się kierunek, w jakim zmierza Unia – walka z rolnictwem, przemysłem, ograniczanie wolności osobistej, wolności słowa.

Gdzie jest cienka czerwona linia?

Nie ma, polityka jest elastyczna.

Patrząc na rozwój handlu, rosnące przychody naszych eksportowych firm i same wypowiedzi przedsiębiorców – UE jest nam potrzebna. Też jestem tego zdania.

Ale wyćwacza się w pana odpowiedziach chęć pójścia na zawranie.

Chodzi o intencję. Moją intencją jest wolny rynek i konkurencja. Unia zaczyna w tym przeszkadzać. Branża transportowa jest przykładem unijnego protekcjonizmu, na którym my tracimy, a zyskują Niemcy czy Francuzi. Polskiej gospodarce nie oplaca się wychodzenie z Unii, ale oplaca się przywrócenie zasady wolnego rynku. Unia nie powinna polityką klimatyczną przeszkadzać rosnąć polskiej gospodarce. Co się stanie z polską branżą podwykonawców dla przemysłu motoryzacyjnego po wprowadzeniu samochodów elektrycznych, które potrzebują zdecydowanie mniej podzespołów? To kierunek mojego myślenia. Nie ma na stole propozycji wyjścia z Unii. Przedsiębiorcy nie muszą się tego obawiać w tym momencie.

Mówi pan „w tym momencie”, czyli w przyszłości nie wyklucza pan wyjścia Polski z UE? Nie wiem, co będzie za 100 lat.

A w perspektywie jednej kadencji?

Też nie. Polacy nie chcą wychodzić z Unii. Jeśli ktoś zrobiliby referendum, to ponad 80 proc. powie, że chce zostać.

Chciałby pan takiego głosowania?

Oczywiście, że nie. Nie ma takiego tematu. To wymysł dziennikarzy, który jest nam wmiawiany.

To wypowiedzi osób z pana partii, nie wymyśli dziennikarzy.

Jedni mówią, inni decydują. Trzeba rozmawiać ze mną.

Wróćmy do Polski. Rząd PiS mówi, że w trzeciej kadencji naprawi wymiar sprawiedliwości. Temat społeczny i bardzo gospodarczy, dotyczący np. przewlekłości postępowań. Czy zapisać w sądownictwie też wynika – cytując pana – z głupoty i nieudolności?

PiS pogorszył jakość sądownictwa – jest gorzej, niż było. Przedsiębiorcy potrzebują sprawnych i przewidywalnych sądów, ale nie wiem, jak do tego doprowadzić. Pytałem mnóstwo prawników, jak to zrobić – żaden nie wiedział.

Trzeba skorzystać z wiedzy ekspertów.

Nikt w Polsce nie wie, jak naprawić sądownictwo. Przynajmniej ja nikogo takiego nie znalazłem.

Trochę to tłumaczy rząd.

Nie, bo gdyby nic nie zmieniali, to byłoby lepiej niż obecnie. Ich pomysł sprowadzał się do tego, żeby wymienić sędziów – „ich” na „naszych”. Wymiana ludzi nie rozwiązuje problemu.

Przedsiębiorcy narzekają na powszechny proceder tymczasowych aresztowań, który sędziowie akceptują, przychyłając się do wniosków prokuratury.

W sprawach majątkowych nie powinno istnieć coś takiego jak tymczasowe aresztowanie, które często zamienia się w areszt wydobyczy. Czasami aresztuje się kogoś tylko po to, żeby mu zaszkodzić wizerunkowo. Jeśli ktoś dwa lata temu coś zrobił i dziś trafia na trzy miesiące do aresztu, to jak to rozumieć? Przecież w wolności nie zaczął kogoś bić, nie jest niebezpieczny. Tam,

gdzie wiadomo, co się wydarzyło, należy postawić akt oskarżenia.

Przedsiębiorcy postulują, żeby prokuratura miała określony czas od postawienia zarzutów do skierowania aktu oskarżenia do sądu. Oczywiście, że tak. Mój brat ma zarzuty od 2013 r., mamy 2023 – minęło 10 lat i aktu oskarżenia brak. Patologia. Nie może to tak wyglądać.

Afera z piramidą Madoffa w USA została osądzona w ciągu roku.

Najbardziej spektakularne jest to, że odzyskano nawet pieniądze. Słzi przypadek po przypadku i ściągali pieniądze od ludzi, którzy na tej piramidzie zarobili. Niewyobrażalna sprawność systemu, w Polsce nie do pomyslenia.

Jest jakaś instytucja w Polsce, która dobrze funkcjonuje?

Może Najwyższa Izba Kontroli, ale jej wnioski trafiają do upolitycznionej prokuratury.

CBA dobrze funkcjonuje? Platforma mówi o jej likwidacji.

Zastanowilibyśmy się nad likwidacją. Jest CBS, które może przejąć tę funkcję.

Należy rozdzielić funkcję prokuratury generalnej od ministra sprawiedliwości?

Tak. Prokuratura nie może być zbrojnym ramieniem jednej partii politycznej. Rozdzielenie tych funkcji daje szansę na niezależność. Jeśli urząd jest upolityczniony, niezależności na pewno nie będzie.

Jak zadbać o niezależność?

Kluczowa jest kwestia odwoływalności i długości kadencji. Jeśli wiadomo, że polityk nie może odwołać urzędnika, to rośnie szansa na jego niezależność.

Dzisiejsze szefowie KNF i UOKiK są niezależni? Ich trudno odwołać.

Nie znam tych przypadków aż tak dobrze, żeby to oceniać.

A NIK pan zna i ocenia...

Ja po prostu nie znam się na UOKiK i nie będę się na ten temat wypowiadał. Ale chętnie porozmawiam o Ministerstwie Finansów, bo na tym się znam.

Sprytna ta pana taktyka. Chętnie pan krytykuje i punktuje rząd, państwo, ale gorzej z receptami, gdy pytamy o konkretne rozwiązania, mówi pan „nie znam” albo „nie mam danych”.

Żadna taktyka. Jestem doradcą podatkowym. Nie jestem ekspertem od sądownictwa. Doba ma 24 godziny i nie można znać się na wszystkim, po to są eksperci. Nie będę nigdy ministrem sprawiedliwości, więc po co mam zużywać ograniczone zasoby na zastanawianie się, jak naprawić sądownictwo. Czuję się za to dobrze, bardzo dobrze przygotowany do tego, żeby być ministrem finansów. I prędzej czy później nim będę.

To niezbędny warunek rozmów koalicyjnych? Nie wyobrażam sobie rozmów z kimkolwiek i kiedykolwiek bez tego stanowiska. To jest mój cel polityczny. Być ministrem finansów i uprościć podatki w Polsce.

Pan będzie ministrem finansów, a Zbigniew Ziobro ministrem sprawiedliwości?

Zbigniew Ziobro będzie za krótki, a nie w rządzie za mną.

Za co?

Zebrało się bardzo dużo. Trybunał Stanu to minimum.

Trybunał Stanu – mocno wizerunkowa kara. Od czegoś trzeba zacząć.

Lewica chciałaby rozliczać rząd PiS, powstał specjalny raport z oskarżeniami.

Nie chciałbym zobaczyć nagłówki, że Mentzen dołączy do Lewicy, ale jestem bardzo zainteresowany rozliczeniem rządu PiS.

Jakiego wyniku spodziewa się pan 15 października?

15 proc.

A 3 marca?

20 proc.

Nadal trzeba będzie się dogadywać w koalicji. Zobaczymy, kto przeżyje, a kto nie.

Rozmawiali Grzegorz Nawacki, Marcin Goralewski

► Całą rozmowę przeczytasz na [pb.pl](#)

Fundusz BGK rozkręca się w inwestycjach

Vinci, który w imieniu banku zarządza trzema wielomilionowymi funduszami, ma już na koncie drugą inwestycję. Tym razem postawił na technologię w opiece okołoporodowej

Mariusz Bartodziej

m.bartodziej@pb.pl ✉ 22-333-99-36

Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) jest gotów zainwestować w polskie start-upy na różnym etapie zaawansowania nawet ponad miliard złotych w najbliższych latach. Vinci zarządza w jego imieniu trzema funduszami. Pierwszy z nich, HiTech, ma już w portfolio dwie spółki. W marcu zainwestował 8 mln EUR w przetworzone zużytych opon Contec, a teraz 14 mln zł w Oasis Diagnostics. Start-up zbliża się do komercjalizacji systemu Oniry do diagnostyki urazów okołoporodowych.

– Wspieramy zrównoważony rozwój Polski, a ten nie jest możliwy bez finansowania rodzimych innowacji. Ta inwestycja jest kluczowa dla realizacji naszej misji, w której opieka zdrowotna zajmuje szczególne miejsce. Zwiększona aktywność funduszy zarządzanych przez Vinci jest naszą odpowiedzią na spowolnienie na rynku finansowania start-upów – komentuje Paweł Nierada, pierwszy wiceprezes BGK.

– Szczególnie zależy nam na dokapitalizowaniu projektów mających szansę zrewolucjonizować swoją branżę i tak jest w tym przypadku. Wierzymy, że Oniry stanie się ważnym elementem standardzie opieki okołoporodowej i planujemy wspierać spółkę w dążeniu do tego celu – dodaje Piotr Woliński, prezes Vinci.

Pomysł z lekarskiej praktyki

Firmę założyli dr n.med. Katarzyna Borycka i dr hab. inż. Marcel Młyńczak (później dołączyła do zarządu Edyta Hryniecka). Ona jest chirurgką kolorektalną i proktologią z doktoratem, on – inżynierem biomedycznym i adiunktem na Politechnice Warszawskiej, z doświadczeniem w medtechach. Mają na razie dziewięćosobowy zespół – i licznych współpracowników – który powiększą dzięki inwestorowi o kilka osób, przede wszystkim odpowiedzialnych za marketing i sprzedaż.

– Pomysł pojawił się w 2015 r., a wziął się z praktyki lekarskiej Kasi Boryckiej. Trafiało do niej wiele pacjentek wymagających poważnego zabiegu chirurgicznego po urazie mięśni zwieraczy odbytu, które nie zostały poprawnie zdiagnozowane zaraz po porodzie. Problem na świecie jest duży – nawet 25 proc. naturalnych porodów kończy się jakimś urazem, z czego ok. 5 proc. obejmuje mięśnie zwieraczy, a 80 proc. wszystkich urazów nie jest w ogóle wykrywane

► TO DOPIERO PO CZĄTEK:

Oasis Diagnostics, którego współzałożycielem jest Marcel Młyńczak, zapewnia, że ma odpowiedni zespół i know-how w zakresie przejścia od fazy pomysłu do certyfikacji wyrobu medycznego, więc zamierza wykorzystać je w pracach nad kolejnymi produktami. Będą gotowe do wdrożenia jednak najwcześniej za kilka lat.

[FOT. TP]



tuż po urodzeniu dziecka. Postanowiła więc znaleźć rozwiązanie diagnostyczne, dzięki któremu po wykryciu problemu można wykonać relatywnie prosty zabieg tuż po porodzie zamiast skomplikowany i mniej skuteczny dopiero po 6-8 miesiącach – mówi Marcel Młyńczak, członek zarządu Oasis Diagnostics.

Tłumaczy, że obecnie w przypadku podejrzenia urazu lekarz bądź położna powinni przeprowadzić wymagające doświadczenia badanie z wykorzystaniem palca, natomiast tzw. złotym standardem jest endoanalne USG. Można je jednak przeprowadzić dopiero po okresie pogoju, czyli w 6-8 tygodniu, a wówczas trzeba już zacząć na poważniejszy zabieg

– Nie zamierzamy zastąpić endoanalnej USG, tylko upowszechnić łatwe, szybkie i bezbolesne badanie pozwalające stwierdzić potrzebę dalszej diagnostyki i/lub przeprowadzenia zabiegu albo wdrożenia rehabilitacji. Z naszej symulacji wynika, że wprowadzenie Oniry pozwoli już w ciągu pierwszego roku czterokrotnie obniżyć koszty płatnika dzięki uniknięciu kosztów zabiegów, powikłań, rehabilitacji itd. – wyjaśnia Marcel Młyńczak.

Sprzedaż Oniry tuż, tuż

Oasis Diagnostics przeznaczył dotychczas na rozwój kilkanaście milionów złotych. Na początku 2018 r. otrzymał 2 mln zł od funduszu Starfinder w ramach programu BRIDGE Alfa, natomiast w latach 2019-22 r. zrealizował wart ok. 7 mln zł projekt z tzw. Szybkiej Ścieżki – dofinansowany kwotą ok. 4 mln zł – umożliwiający doprowadzenie technologii do fazy przedprodukcyjnej oraz przeprowadzenie wszystkich badań klinicznych. W technologii Oniry zainwestowało

również ok. 7 mln zł kilkunastu aniołów biznesu. Dzięki pieniądзом Vinci start-up m.in. dokończy certyfikację produktu w UE i wprowadzi produkt na 6-7 europejskich rynków, w tym polski, w 2023 r.

– W tym roku zamierzamy również rozpocząć działania związane z uzyskaniem certyfikacji FDA na rynku amerykańskim. Będziemy zabiegać o tzw. przyspieszoną procedurę Breakthrough Designation. Komercjalizację produktu w USA planujemy na 2025 r. – informuje Marcel Młyńczak.

W jego ocenie refundacja Oniry będzie możliwa najwcześniej za kilka lat, bo wymaga zebrania danych potwierdzających skuteczność oraz oszczędności z wprowadzenia nowej metody badań. W związku z tym w pierwszej fazie spółka koncentruje się na rynku prywatnym.

– Będziemy współpracować z dystrybutorami dobrze znającymi klientów oraz zapewniającymi opiekę i serwis w lokalnym języku – my zajmujemy się rozwojem i utrzymaniem technologii. Potencjalni partnerzy chcą już poznać szczegółowe ustalenia, więc wnioskuję, że ich zainteresowanie jest poważne. Planujemy skupić się na ośrodkach odbierających co najmniej 1-1,5 tys. porodów rocznie, czyli mających nie mniej niż trzy-cztery sale porodowe – mówi Marcel Młyńczak.

W ciągu paru miesięcy Oasis Diagnostics chce przeprowadzić kolejną rundę finansowania – na co najmniej kilka milionów euro – w celu skalowania biznesu i przeprowadzenia szeroko zakrojonych badań pilotażowych, które mają wykazać korzyści z wdrożenia do praktyki klinicznej wczesniej diagnostyki urazów okołoporodowych metodą Oniry. ©

Publiczne wsparcie dla rodzimych innowacji

► Do BGK zgłaszało się w ostatnich latach wiele spółek na etapie, w którym nie mogły jeszcze liczyć na jego inwestycję czy choćby pożyczkę. Postanowił on więc utworzyć CVC (fundusz korporacyjny), który mógłby wesprzeć projekty z największym potencjałem. Vinci rozpoczęło działalność operacyjną w 2021 r. i ma przyczynić się m.in. do tego, by rodzime innowacje pozostawały możliwie długo w polskich rękach i zwiększały wartość, a nie były sprzedawane za granicą na wczesnym etapie. Vinci zarządza trzema funduszami: HiTech inwestuje w start-upy posiadające już sprawdzony produkt i potrzebujące pieniędzy na szeroką komercjalizację, IQ w innowacyjne technologie na wczesnym etapie rozwoju, a Da Gama w przedsiębiorstwa wymagające kapitału na międzynarodową ekspansję – organiczną lub poprzez przejęcia. Na pojedynczą transakcję Vinci zamierza przeznaczyć co najmniej 10 mln zł, a maksymalnie 40 mln zł w HiTechu i po 90 mln zł w IQ i Da Gamie (łącznie mogą wydać nawet ponad 1 mld zł). W każdym funduszu chce mieć najwyżej dziesięć spółek, a na skompletowanie portfela daje sobie kilka lat.

OKIEM INWESTORA

Lekarze uwiarygadniają medtechy

DAWID WESOŁOWSKI

partner zarządzający Carlson ASi EVig Alfa

Doświadczenie i wykształcenie medyczne założyciela jest w przypadku medtechów bardzo ważne, ponieważ generalnie uwiarygadnia start-up w kontekście rozmów z inwestorami, uzyskiwania niezbędnych certyfikacji i postrzegania jego technologii przez świat medyczny. To jednak nie jedyny ważny element, ponieważ pomysł to jedno – później trzeba jeszcze stworzyć produkt, wprowadzić na rynek i skutecznie skomercjalizować. W związku z tym lekarz, który z reguły zna się przede wszystkim na danej dziedzinie medycyny, musi znaleźć odpowiednich specjalistów m.in. od technologii i finansów. Tylko z kompletnym zespołem może osiągnąć sukces.

KOLEJ

PKP Intercity zmodernizuje wagony

Spółka ogłosiła przetarg na modernizację 50 wagonów do tzw. standardu COMBO. Dzięki temu będą dostosowane do potrzeb pasażerów z niepełnosprawnościami, rodziców podróżujących z dziećmi czy rowerzystów. Przewoźnik ma już 60 podobnych pojazdów, które uzyskały certyfikat Transport bez barier. Odbiór pojazdów przekazanych do modernizacji nastąpi 18 miesięcy od podpisania umowy. Nie

wiadomo jednak, kiedy to nastąpi. PKP Intercity mają sporo problemów ze sprawnym rozstrzygnięciem przetargów. Na początku lipca ogłosiły przetarg na zakup 300 wagonów z opcją na 150 sztuk. Oferty miały być złożone do 13 grudnia 2022 r., ale po licznych zmianach terminu aktualna data to 21 sierpnia br. Od kilku miesięcy czekamy też na rozstrzygnięcie przetargu na wagony push-pull i lokomotywy. [KAP]

PulsDnia

Nowe auta drożeją, ale wolniej

Czerwiec 2023 r. przyniósł spadek dynamiki wzrostu cen nowych samochodów w Polsce. Nadal jest jednak sporo drożej w zeszłym roku.

Wartość Indeksu Cenowego Samar (ICS) wyniosła na koniec czerwca o 6,32 proc. i była niższa w porównaniu do maja o około 0,5 p.p. To dobry prognostyk. Nie zmienia jednak tego, że obecnie w salonach jest o ponad 6 proc. drożej niż rok temu.

Niższemu poziomowi wzrostu cen towarzyszy wzrost liczby rejestrowanych aut, który w czerwcu wyniósł niewiele ponad 5 proc.

Podobnie jak w maju, również w czerwcu większą wartość ICS zanotowano w przypadku marek popularnych. Dla tej grupy osiągnęła ona poziom

blisko 8 proc. (o 0,3 p.p. mniej niż w maju). Indeks dla marek premium wyniósł 3,7 proc., dla aut elektrycznych 0,7 proc.

Największy wpływ (ze względu na liczbę zarejestrowanych aut oraz wielkość zmian cen) na końcową wartość indeksu wywarły marki: Ford (ICS 11,7 proc.), Hyundai (11,6 proc.), Nissan (10,5 proc.) i Dacia (9,48 proc.). Nie bez znaczenia były też zmiany cen katalogowych w Volkswagena (8,21 proc.), Toyoty (7,5 proc.), Kii (7,3 proc.) i Škody (7,2 proc.). Największe poziomy wzrost cen zanotowały modele: Tesla Model X (22,6 proc.) oraz osobowe wersje samochodów dostawczych Forda, Citroëna i VW. Wzrost cen Modelu X został jednak z nawiązką zrekompensowany przez obniżki cen innych modeli Tesli (Model 3 oraz Y), których wolumen sprzedaży jest zdecydowanie większy.

Finałnie wartość ICS dla Tesli osiągnęła poziom -13,4 proc.

Srednia ważona cena auta zarejestrowanego w czerwcu po raz kolejny osiągnęła rekordową wartość (175 742 zł).

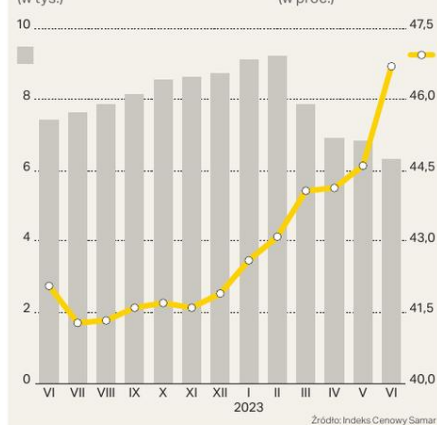
– Wynika z tego, że klienci wciąż chętnie korzystają z oferty marek premium oraz wybierają auta o lepszej specyfikacji, co w części jest efektem polityki marek, które chętniej i szybciej dostarczają pojazdy zapewniające większe marże. Do tej kategorii należą samochody z wyższych segmentów oraz te z lepszym poziomem wyposażenia. Na auta tańsze często trzeba czekać dłużej. Dostępne narzędzia finansowe pozwalają również inaczej spojrzeć na pozyskanie aut marek premium, których wartości rezydualne często są na wyższym poziomie niż marek popularnych – mówi Wojciech Drzewiecki, prezes Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar.

Analizując średnie ceny, należy także uwzględnić strukturę klientów polskich salonów. Na rynku dominuje klient flotowy, którego udział (pomimo lekkiego spadku w porównaniu do maja) przekracza 60 proc. W tym segmencie o finalnej cenie zakupu decyduje polityka flotowa poszczególnych marek, tak więc rzeczywista średnia cena może być nieco mniejsza.

– Wartość średniej ważonej ceny sprzedaży, bez uwzględnienia polityki rabatowej oraz zamówionej wyposażenia opcjonalnego, wyniosła dla kanału flotowego 188,3 tys. zł. W wypadku osób fizycznych osiągnęła poziom 153,5 tys. zł. W porównaniu do maja auta elektryczne zanotowały nieznaczny spadek wartości średniej ważonej ceny zakupu. O ile w maju przekroczyła ona poziom 277 tys. zł, to w czerwcu wyniosła niecałe 269,5 tys. zł – mówi Wojciech Drzewiecki. [MIB] © P

Wzrost cen a rejestracje

▶ Liczba rejestracji nowych aut (w tys.) ▶ Indeks Cenowy Samar (w proc.)



Produkcja leków

Grupa Hasco: odpowiedzialność za bezpieczeństwo i przyszłość to nasze DNA

Powstała prawie 40 lat temu rodzinną firmą Hasco-Lek S.A. jest dziś jednym z największych pracodawców na Dolnym Śląsku i zarazem liderów rynku farmaceutycznego w Polsce. Każdego roku dostarcza ponad 60 milionów opakowań produktów. Oznacza to, że statystycznie każdy Polak ma w swojej apteczce produkt Hasco-Lek S.A. Firma powstała w 1984 r. we Wrocławiu, koncentrując się na produkcji kosmetyków. Dziś przedsiębiorstwo zatrudnia około 1000 osób i kolejne półtysiąca w spółkach Grupy Hasco. Spółka konsekwentnie buduje wysoką pozycję w Europie Środkowo-Wschodniej i planuje ekspansję na inne kraje, pretendując do grupy liderów rynku światowego.

Inwestycja w bezpieczeństwo
Odpowiedzialność społeczna w branży farmaceutycznej jest szczególnie ważna, z uwagi na istotny wpływ na politykę prozdrowotną.

– Czujemy się odpowiedzialni za bezpieczeństwo naszych produktów, dlatego każdy z nich jest dokładnie przebadany, aby był skuteczny, bezpieczny i produkowany w standardach farmaceutycznych. Firmę tworzą farmaceuci, dla których dobro i zdrowie pacjenta zawsze jest na pierwszym miejscu. Pacjenci, którzy kupują nasze leki często nie zdają sobie sprawy z działań, jakie są przez nas podejmowane, czy z ilości pracy jaka jest wykonywana, aby wytworzyć produkt najwyższej jakości – tłumaczy dr Tomasz Han, wiceprezes zarządu Hasco-Lek S.A. Hasco-Lek S.A. pragnie odpowiedzieć także na problemy powstałe wskutek niestabilnej sytuacji geopolitycznej i okresu pandemii, które uwydatniły



▶ CZTERY DEKADY ROZWOJU: Firma Hasco-Lek S.A. powstała w 1984 r. jako producent kosmetyków. Dziś jest jednym z liderów rynku farmaceutycznego w Polsce, a jednocześnie jednym z największych pracodawców na Dolnym Śląsku. [FOT. ARC]

konieczność uniezależnienia się od azjatyckich rynków dostaw leków. Z myślą o wzmocnieniu odporności krajowych systemów ochrony zdrowia, firma postanowiła zainwestować w nowe linie syntezy API (ang. Active Pharmaceutical Ingredients), czyli aktywnych substancji farmaceutycznych, niezbędnych do produkcji leków. Pozwoli one nie tylko zwiększyć możliwości produkcyjne w Polsce, ale co najważniejsze, uniezależnią europejski rynek od krajów azjatyckich, wpisując tym samym w aktualną Strategię Farmaceutyczną dla Europy. Nowoczesne laboratoria powstają w Siechnicach pod Wrocławiem. Po uzyskaniu odpowiednich certyfika-

tów innowacyjna linia pilotażowa będzie wykorzystywana do produkcji API w celach rejestracji, dostarczania do rozwoju i produkcji produktów leczniczych, jak również do syntezy innowacyjnych substancji aktywnych w celu użycia ich w badaniach przedklinicznych oraz klinicznych pierwszej i drugiej fazy.

Odpowiedzialni za przyszłość

Hasco-Lek S.A., oprócz badań i analityki, myśli też o przyszłych kadrach. W tym celu w Grupie Hasco został uruchomiony program stypendialny dla studentów Wydziału Chemii Uniwersytetu Wrocławskiego. Po jego zakończeniu oferowane jest absolwentom wrocławskiej uczelni odbycie piątego stażu,

a także możliwość podjęcia pracy w strukturach spółek z Grupy Hasco. Wspólne inicjatywy realizowane pomiędzy spółką a uczelnią, mają na celu stworzenie warunków rozwijających i zacieśniających współpracę środowiska nauki i biznesu. Ważnym elementem tej kooperacji są działania zmierzające do wdrożenia w praktyce wyników prowadzonych prac badawczo-rozwojowych i ich upowszechnienie, a także wzajemna pomoc w uzyskaniu dostępu do najnowszych osiągnięć naukowych i technicznych.

– Celem naszej współpracy z Uniwersytetem Wrocławskim jest nie tylko motywowanie studentów do pracy nad rozwojem osobistym, ale także promowanie dobrych wyników w nauce.

Uruchomiony program umożliwił stypendystom prowadzenie wspólnych prac badawczych i realizację badań w ramach pracy dyplomowej – mówi Tomasz Han.

Poprawa zdrowia i jakości życia

Hasco-Lek S.A. w centrum uwagi stawia zdrowie i poprawę jakości życia pacjentów, dlatego wiele czasu i pracy poświęcono także na rozwój wrocławskiego szpitala Vratislavia Medica, którego głównym właścicielem jest firma Hasco-Lek S.A. Początkowo było to ośrodek rehabilitacyjno-ortopedyczny, jednak mając na uwadze ograniczenia w dostępie do usług medycznych oraz długi czas oczekiwania na leczenie, rozszerzono zakres świadczonych tam usług. Placówka z biegiem czasu przekształcona została w kompleksowy szpital, który łączy w sobie wysokiej jakości opiekę rehabilitacyjną z zaawansowanymi procedurami chirurgicznymi i innowacyjnymi terapiami, w tym m.in. wyspecjalizowane zabiegi z zakresu laryngologii, chirurgii szczękowo-twarzowej, ortopedii, chirurgii kręgosłupa, urologinekologii, chirurgii plastycznej i ogólnej. Tym samym działania podejmowane bezpośrednio przez Hasco-Lek S.A. lub poprzez podmioty, których właścicielem jest Hasco-Lek S.A., kompleksowo wpisują się w realizację hasła odpowiedzialność za bezpieczeństwo i przyszłość to nasze DNA.

PARTNEREM PUBLIKACJI JEST HASCO-LEK S.A. – PARTNER STRATEGICZNY XIII EDYCJI KONKURSU „PRACODAWCA GODNY ZAUFANIA”

OGŁOSZENIE 47028

„LAMEX ANDRZEJ LESZEK spółka komandytowa z siedzibą w Lipówkach informuje, że zasilacz do wzmacniacza antenowego Emerson XNA 10, kod EAN 5907459816969, nie spełnia wymagań określonych w rozporządzeniu Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 21 grudnia 2016 r. w sprawie zasadniczych wymagań dotyczących ograniczenia stosowania niektórych niebezpiecznych substancji w sprzęcie elektrycznym i elektronicznym, z uwagi na stwierdzenie obecności w wyrobie ołowiu w ilości przekraczającej dopuszczalną wartość stężenia wagowego, co stanowi zagrożenie dla zdrowia człowieka i środowiska.
Ogłoszenie publikuje się w związku z prowadzonym postępowaniem przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.”

OGŁOSZENIE 47027



**DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO
AGENCJI MIENIA
WOJSKOWEGO
W WARSZAWIE**

podaje do publicznej wiadomości na wyciąg z ogłoszeń o ustnych przetargach nieograniczonych na niemierczomości, stanowiących lokale użytkowe położone w Warszawie:

- w Dzielnicy Ochota:
 - 1) I ustny przetarg nieograniczony Nr 68/2023 – lokal użytkowy o nr ewid. **3U-17** o powierzchni 83,88 m², który usytuowany jest w budynku mieszkalnym przy ul. Bitwy Warszawskiej 1920 r. nr 12, zlokalizowanym na dz. ew. 108 z obrębem 2-02-06, opisanej w księdze wieczystej nr WA1M/00045833/9.
Wywoławczy miesięczny czynsz – 2 900,00 zł netto.
Wadium – 3 000,00 zł, którego termin wpłaty upływa w dniu 17.08.2023 r.
Umowa najmu na czas nieoznaczony
 - 2) II ustny przetarg nieograniczony Nr 69/2023 – lokal użytkowy o nr ewid. **3U-51** o pow. 122,82 m² (w tym 14,24 m² piwnicy), usytuowany w budynku mieszkalnym przy ul. Filtrowej 73, zlokalizowanym na dz. ew. 2 z obrębem 2-01-05, opisanej w KW WA1M/00192785/2.
Wywoławczy miesięczny czynsz – 5 600,00 zł netto.
Wadium – 6 000,00 zł, którego termin wpłaty upływa w dniu 17.08.2023 r.
Umowa najmu na czas nieoznaczony
- Przetargi odbędą się w dniu 23.08.2023r., odpowiednio:**
lokal użytkowy o nr ewid. **3U-17** godz. **10:00**
lokal użytkowy o nr ewid. **3U-51** godz. **13:00.**
- w Dzielnicy Wawer:
 - I ustny przetarg nieograniczony Nr 70/2023 – lokal użytkowy o nr ewid. **6U -83** o pow. 49,40 m², usytuowany w budynku mieszkalnym przy ul. Kościuszkwów 78, zlokalizowanym na dz. ew. 58 z obrębem 3-07-17, opisanej w KW WA6M/00440132/9.
Wywoławczy miesięczny czynsz – 690,00 zł netto.
Wadium – 700,00 zł, którego termin wpłaty upływa w dniu 17.08.2023 r.
Umowa najmu na czas nieoznaczony
- Przetarg odbędzie się w dn. 24.08.2023 r. o godz. 10:00.**
Ogłoszenia o ww. przetargach, zawierające wszelkie szczegóły oraz warunki przystąpienia do przetargu wywieszono na tablicy ogłoszeń Oddziału Regionalnego w Warszawie Agencji Mienia Wojskowego, ul. Chełmżyńska 9, w Urzędzie Dzielnicy Ochota m.st. Warszawy przy ul. Grójceńskiej 17A (dotyczy lokalów 3U-17 oraz 3U-51) i w Urzędzie Dzielnicy Wawer m.st. Warszawy (dot. lokalu 6U-83) oraz opublikowano w dn. 31.07.2023r. na stronie internetowej www.amw.com.pl i w Biuletynie Informacji.
Dodatkowe informacje: 22 326 10 59 lub 22 326 10 10

Oddział Regionalny w Warszawie
04-247 Warszawa • ul. Chełmżyńska 9
tel.: +48 22 326-10-10 • fax: +48 22 326-10-01
e-mail: warszawa@amw.com.pl • www.amw.com.pl

Allegro kusi rolników i miłośników lokalnej żywności

Lider rynku e-commerce szuka nowych możliwości. Uruchomił giełdę rolną do internetowego handlu produktami dla rolników i lokalnymi wyrobami.

Notowane na GPW Allegro to zdecydowany lider rodzimego rynku e-commerce – w 2022 r. zwiększyło w Polsce przychody o 24,1 proc. do 6,6 mld zł, a GMV (łączna wartość zakupów na platformie) o 15,9 proc. do 49,4 mld zł. W tym roku utrzymuje dwucyfrową dynamikę, a dalszemu wzrostowi ma sprzyjać uruchomiona w połowie lipca w ramach serwisu Allegro Lokalnie nowa kategoria – giełda rolna.

Allegro widzi potencjał...

Firma podkreśla, że wychodząc naprzeciw trudnej sytuacji na rynku rolnym, stworzyła miejsce, w którym osoby pracujące na roli mogą dotrzeć do kontrahentów w całej Polsce – sprzedać stary sprzęt albo kupić inne produkty niezbędne w ich działalności, jak nasiona, lubianki, czy maszyny. Zakupy na giełdzie rolnej mogą też robić miłośnicy pracy w ogrodzie oraz lokalnych wyrobów – znajdują na niej m.in. sadzonki, przetwory, owoce i nabiał.

„Rynek sprzedaży produktów rolnych na Allegro rośnie z roku na rok z bardzo dużą dynamiką – w 2022 roku sprzedaż w kategorii rolnictwo wzrosła aż o 40 proc., a liczba aktywnych kupujących o 17 proc. Wzrost zauważalny jest także w liczbie aktywnych sprzedających. Największą popularnością wśród klientów cieszą się

takie podkategorie jak: nawozy i preparaty, części do maszyn rolniczych oraz żywienia i suplementacja zwierząt” – informuje giełdowa spółka.

...a trendy mu sprzyjają

Grzegorz Rudno-Rudziński, partner zarządzający w Unity Group, podkreśla, że Allegro wchodzi poprzez giełdę rolną w dwa segmenty, w których gdy znikną pewne bariery, sprzedaż internetowa gwałtownie wzrośnie.

– Żywność jest jedną z głównych kategorii w koszyku konsumenckim, ale jej udział w e-commerce jest słaby z powodu logistycznych problemów m.in. w zakresie przechowywania zakupów. Do tej pory wielu już próbowało zaistnieć w tym obszarze, w tym InPost z lodówkami, i jeszcze nikomu się nie udało, ale to tylko kwestia czasu. Na koniec liczyć się będzie to, komu pierwszemu się uda, a nie kto pierwszy próbował – Allegro ma szansę zostać pierwszym graczem, który osiągnie rynkowy sukces – komentuje Grzegorz Rudno-Rudziński.

Natomiast jego zdaniem rynek produktów dla rolników już mocno się zmienia.

– Pandemia koronawirusa wymusiła na rolnikach przeniesienie części zakupów i sprzedaży do internetu, a przybywa przecież osób z młodego pokolenia bardziej otwartych na nowe kanały. Bardzo wiele firm handlowych sprzętem rolniczym, nasionami, nawozami itd. przygotowuje projekty e-commerce, dostrzegając w nich potencjał zwiększenia sprzedaży – mówi ekspert. (M) (C) (D)



► **NIE TYLKO DLA POLAKÓW:** Dla Allegro, którego prezesem jest Roy Perticucci, rodzimy rynek jest już za ciasny. W maju uruchomił platformę w Czechach i dzięki zdobyciu doświadczeniu planuje szybciej wchodzić na kolejne rynki regionu. [FOT. ARC]

OKIEM ANALITYKA

Potencjał jest, szanse trudno ocenić

EUKASZ WACHEŁKO
analityk Wood & Company

Allegro uruchomiło na początku 2021 r. platformę B2B otwierającą mu drogę do kilkakrotnie większego rynku. Jednak jak dotąd efektów tego ruchu nie widać w wynikach. Podobnie może być z uruchomieniem giełdy rolnej, choć mogą się mylić. Potencjalnie zapewnia to duże możliwości wzrostu, ale trudno ocenić, jak przetoży się to na spółkę w krótkim okresie. Rynek e-gro-

cery jest w Polsce niszą, więc nie spodziewam się przełomu. Co prawda w ostatnim czasie najwyższą dynamiką na Allegro odznacza się tzw. segment supermarket, jednak dotyczy to głównie produktów łatwych w transporcie, jak kawa czy gotowe sosy. Spółka wykonała więc kolejny mały krok w rozwoju, który może przynieść ciekawe efekty, jednak nie jest decydujący przy podejmowaniu decyzji o kupowaniu jej akcji.

BGK wprowadzi HiProMine do czołówki

Producent owadziego białka prowadzi inwestycje o wartości przekraczającej 200 mln zł. Pieniądze ma zapewnione.

Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) wierzy, że alternatywne źródła białka to przyszłość. Zawarł z notowanym na NewConnect HiProMine, producentem owadziego białka, umowę dotyczącą kompleksowego finansowania – w tym długoterminowego kredytu inwestycyjnego z gwarancją Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUBE) o wartości 32,37 mln EUR, czyli ok. 143 mln zł.

Dzięki wsparciu banku spółka zrealizuje strategiczne inwestycje: budowę i wyposażenie zakładu produkcji materiałów paszowych w Karkoszowie oraz centrum genetycznego rozrodu i hodowli owadów w Robakowie.

– Branża białka alternatywnego jest stosunkowo młoda i niektóre banki komercyjne miały kłopoty z dokonaniem oceny projektu. Tymczasem zaangażowanie menedżerów BGK i ich kompetencja dały wynik w postaci wnikliwej analizy i znaczącej decyzji kredytowej – komentuje Krzysztof Domarecki, właściciel funduszu inwestycyjnego Fidiasz i główny akcjonariusz HiProMine.

– Kredyt dla HiProMine to pierwsze finansowanie w for-

mule project finance, w którym wykorzystaliśmy gwarancję KUBE dla inwestycji generujących eksport. Kompleksowe wsparcie BGK umożliwiłoby rozpoczęcie produkcji na pełną skalę i rozwój na zagranicznych rynkach – dodaje Marek Tomczuk, członek zarządu BGK.

Giełdowa spółka realizuje inwestycje o łącznej wartości ok. 45,8 mln EUR, a finansuje je m.in. kredytem BGK oraz wpływem 51 mln zł z marcowej emisji akcji. Sprzedawała je po 170 zł, a od tego czasu kurs wyraźnie przekroczył 200 zł – przy 230 zł kapitalizacja wynosi ok. 204 mln zł.

Firma spodziewa się uruchomienia produkcji w nowych za-

kładach w pierwszej połowie 2024 r. Już teraz pracuje nad długoterminowymi umowami, które zapewnią jej skokowy wzrost przychodów – w tym roku zdążyła już sprzedać towar zaplanowany na cały rok.

– Popyt na nasze produkty – białko i nawozy – wielokrotnie przekracza podaż. Nie jesteśmy w stanie sprostać zamówieniom i dlatego budowa fabryki, a potem kolejnych jest w pełni uzasadniona biznesowo. Cieszę się, że BGK docenił naszą strategię i perspektywny rynek, na którym działamy. Mamy szansę na to, aby polskie przedsiębiorstwo stało się globalnym graczem – mówi prof. Damian Józefiak, założyciel i członek zarządu HiProMine. (M) (C) (D)

Przygotowania do budowy Centralnego Portu Komunikacyjnego

Projekt, decyzja środowiskowa i prace w terenie

W inwestycjach CPK dzieje się tak dużo, że można już o nich mówić, posługując się tytułem oscarowego hitu: „Wszystko, wszędzie, naraz”. Znamy projekt terminala pasażerskiego i dworca kolejowego. Jest decyzja środowiskowa, Plan Generalny i zgody lotnicze. Na dużą skalę trwają wykupy nieruchomości, rozbiórki i odwierty geologiczne. Ruszyły przygotowawcze prace budowlane

Wiadomo już, jak będzie wyglądał terminal pasażerski, czyli „serce CPK”, a także ściśle zintegrowana z nim główna stacja kolejowa i węzeł przesiadkowy. W czerwcu spółka CPK przedstawiła projekt koncepcyjny lotniska. Jest to owoc pracy 250 projektantów i ekspertów, w tym wybranego w przetargu master architekta, który ma doświadczenie zdobyte podczas projektowania m.in. lotnisk w Pekinie i Hongkongu.

Projekt CPK jest skoncentrowany na potrzebach pasażera. Łącząc trzy rodzaje transportu w jednym miejscu, terminal integruje nową stację, która jest częścią krajowego systemu Kolei Dużych Prędkości – tłumaczy Grant Brooker, przedstawiciel konsorcjum Foster+Partners.

Atrium wielkości rynku

Projekt CPK jest wpisany w potrzeby rynku i oparty na liczbach. Zakłada etapowanie w oparciu o prognozy, np. Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Lotniczych (IATA). W trakcie opracowania jest już projekt budowlany, który ma być gotowy w tym roku.

Po wędrowce w górach doszliśmy na przełęcz, z której już widać koncepcję – powiedział podczas prezentacji szef architekturalny prezes CPK Mikołaj Wild.

Terminal pasażerski lotniska, który zajmie powierzchnię ok. 400 tys. mkw., będzie zlokalizowany na dwóch poziomach. Jest pomyślany tak, żeby skrócić czas przesiadki (także między Strefą Schengen, jak też Non-Schengen). Centrum terminala będzie stanowić atrium, czyli przestrzeń o powierzchni Rynku Starego Miasta w Warszawie, która pod jednym dachem połączy część przesiadkową dla pasażerów lotniska, dworca kolejowego i autobusowego. Atrium będzie dostępne dla wszystkich, także dla użytkowników Airport City.

Dworzec kolejowy CPK ma się składać z sześciu podziemnych peronów (12 torów) obsługujących pociągi regionalne i dalekobieżne.

Prace projektowe zakrojone są na dużą skalę. Przykładowo, libańsko-amerykańskie konsorcjum projektowe Dar Al-Handasah jako projektant inżynierii lądowej pracuje nad dokumentacją dla m.in. dróg startowych i kołowania oraz pływostojowych.

Wśród licznych przetargów otwarte są oferty na projektowanie obiektów towarzyszących, w tym wieżę kontroli ruchu lotniczego. Ciekawostka – jej wysokość może wynieść do 105 metrów. Dla porównania: dziś najwyższa wieża lotnicza znajduje się na lotnisku w Katowicach i ma 46 metrów.

Wykupy, przeprowadzki i odwierty

Na terenie inwestycji z sukcesem odbywają się wykupy w ramach Programu

dobrowolnych Nabyć. Do PDN zgłosiło się dotychczas ponad 1250 właścicieli posiadających ponad 3550 ha. Z tego akty notarialne są już zawarte dla około 850 ha, a ogromny obszar jest przedmiotem negocjacji i podpisywania protokołów uzgodnień, które poprzedzają umowy. Warunki transakcji są na tyle atrakcyjne, że do PDN zgłoszonych jest już ponad 80 proc. nieruchomości zabudowanych z terenu pierwszego etapu CPK.

Od ubiegłego roku toczą się odwierty i sondowania geologiczne na potrzeby projektowe i budowlane, które dotyczą kilku lokalizacji. Celem jest zbadanie jakości i nośności podłoża przed posadowieniem m.in. terminala, dworca kolejowego i dróg startowych. Na obszarze wielokrotnie większym niż lotnisko odbyły się też badania środowiskowe na potrzeby raportu oddziaływania na środowisko.

Od kilku miesięcy na terenie inwestycji trwają rozbiórki, które zakończyły się na prawie 20 nieruchomościach, np. w Skrzewlewie w gminie Teresin, w Wyczółkach w gminie Baranów i w Podoryszewie w Wiskitkach. W lipcu spółka CPK podpisała kolejną umowę na rozbiórki na prawie 50 nieruchomościach, co daje około 200 obiektów. Inwestor CPK stworzył też oferty w czwartym etapie rozbiórek obejmującym łącznie ponad 1100 budynków.

Mieszkańcy chętnie korzystają z oferty zorganizowanych i finansowanych przez CPK przeprowadzek. Dotychczas spółka zorganizowała i sfinansowała 40 takich operacji, a wiele zaplanowanych jest na kolejne miesiące. Do dyspozycji CPK jest siedem firm świadczących usługi przeprowadzek, a zamiar zmiany miejsca zamieszkania należy zgłosić minimum 30 dni wcześniej. W lipcu odbyły się też pierwsze przeprowadzki specjalistyczne, czyli z ciężkim sprzętem rolniczym.

Szczegóły dotyczące PDN, przeprowadzek i czynności w terenie można uzyskać pod numerem infolinii CPK: 539 188 404

Lawina decyzji, zgód i pozwoleń

W ciągu ostatnich dni Urząd Lotnictwa Cywilnego (ULC) wydał promesę zezwolenia na budowę lotniska. To kolejny element układanki. W lipcu Regionalny Dyrektor Ochrony Środowiska (RDOŚ) w Warszawie wydał wyczełkowaną decyzję środowiskową. Oznacza ona zielone światło dla budowy CPK. Umożliwia inwestorowi zwiększenie zakresu prac, które i tak trwają na dużą skalę. Dzięki niej będzie można prowadzić dodatkowo m.in. uszwanie drzew i krzewów oraz prace geologiczne, archeologiczne i konserwatorskie.

W pierwszej połowie czerwca minister infrastruktury zatwierdził Plan Generalny CPK, który określa plan rozwoju nowego portu lotniczego do 2060 r. Ustala ogra-



ETAPOWANIE I HARMONOGRAM

Pierwszy etap lotniska, czyli dwie równoległe drogi startowe i infrastruktura do obsługi 40 mln pasażerów, ma zostać uruchomiony w 2028 r. Plan Generalny CPK zakłada, że następnie port będzie w sposób modułowy rozbudowywany. Jak wynika z prognoz Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Lotniczych (IATA), w 2060 r. lotnisko może obsługiwać do 65 mln pasażerów.

[FOT.ARCJ]

niczenia zabudowy, które powinny być uwzględnione w zagospodarowaniu przestrzennym otoczenia lotniska. Chodzi o to, żeby nowo powstające obiekty nie stały się w przyszłości przeszkodami zagrażającymi bezpieczeństwu operacji lotniczych.

Jeśli dodamy do siebie decyzje ULC, RDOŚ i resortu infrastruktury, to otwierają się drzwi do złożenia wniosku do Wojewody Mazowieckiego o wydanie decyzji lokalizacyjnej. Tempo procedur zależy od Wojewody, ale inwestor zakłada, że wydanie tej ostatniej jest możliwe jeszcze w tym roku. Kolejnym krokiem będzie wniosek o pozwolenie na budowę.

Inwestor mniejszościowy

W końcowej fazie jest wybór partnera strategicznego projektowanego lotniska CPK, czyli mniejszościowego udziałowca spółki lotniskowej, która będzie odpowiadać za budowę i zarządzanie lotniskiem. Skarb Państwa planuje zachować co najmniej 51 proc. udziałów. Wybór partnera będzie dowodem na to, że projekt ma podstawy biznesowe, a część lotniskowa projektu jest rentowna

i ma wysoką stopę zwrotu. Udział w postępowaniu ujawniły już dwa podmioty: jeden z największych operatorów lotnisk na świecie francuska Grupa Vinci oraz Port Lotniczy Incheon (IIAC) z Korei Południowej. A to wcale nie wszyscy uczestnicy.

W przypadku inwestycji kolejowych prace projektowe trwają dla ponad 400 km linii Kolei Dużych Prędkości. Tutaj priorytetem inwestycyjnym jest tzw. igrek, czyli trasa Warszawa – CPK – Łódź – Wrocław – Poznań, a szczególny nacisk jest położony na odcinek między Warszawą i Łodzią. Powinien on być bowiem przejezdny jednocześnie z uruchomieniem I etapu lotniska. Dla odcinka między Warszawą i Łodzią CPK czeka już na decyzję środowiskową z RDOŚ w Warszawie i Łodzi.

W wyniku trwających postępowań przetargowych spółka CPK będzie niebawem gotowa do zlecenia przygotowawczych prac budowlanych na „igrek” (najpierw dla odcinka Warszawa – Łódź, a następnie Łódź – Wrocław). Chodzi o rozbiórki i wycinki oraz prace geologiczne i archeologiczne.



PARTNEREM PUBLIKACJI JEST CPK

Puls Firmy

Wspieramy przedsiębiorców
także na firma.pb.pl



ZDROWY
BIZNES zdrowybiznes.pb.pl

Nowa broń firm do odzyskiwania należności

Koalicja rządząca wyciąga rękę do wierzycieli borykających się z nierzetelnymi dłużnikami. Wsparciem dla nich ma być notarialny nakaz zapłaty



Jarosław
Królak

j.krolak@pb.pl ☎ 22-333-98-13

Praktycznie od zawsze wierzyciele szukali skutecznego sposobu na wyrwanie swoich pieniędzy od nieuczciwych dłużników. Zatory płatnicze wciąż są jednym z największych problemów w gospodarce, a podejmowane przez rząd próby walki z tym zjawiskiem za pomocą przepisów prawnych są, delikatnie mówiąc, nieskuteczne.

– Kolejne zmiany prawa nie sprzyjają wierzycielom, sprawy ciągną się latami, a szanse w starciu z dłużnikiem nadal są nierówne. Nowym orężem w walce przedsiębiorców z nieuczciwymi dłużnikami ma być notarialny nakaz zapłaty – mówi Marta Oleczak-Klimek, adwokat z kancelarii Oleczak-Klimek, van der Kroft, Węgiełek.

Projekt zmian w ustawie o notariacie forsuja w Sejmie posłowie koalicji rządzącej. Czego mogą spodziewać się wierzyciele?

Sądy nie pomagają

Dochodzenie roszczeń na drodze sądowej jest często wyczerpującą i sporo kosztującą wierzycieli wieloletnią gehenną. Teraz walką z zatorami rząd próbuje obarczyć Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK), który ma na największych opornych dłużników nakładać kary pieniężne. Problem w tym, że urząd ten narzeka, że przepisy są zbyt sztywne i nadmiernie sformalizowane, co znacznie wydłuża i utrudnia mu postępowania. Ma to swoje odzwierciedlenie w statystykach. Dotąd UOKiK ukarał niewielu dłużników na łączną kwotę ponad 20 mln zł. Natomiast łączne zadłużenie firm na koniec maja 2023 r. według danych BIG InfoMonitor wyniosło już 41,5 mld zł.

– Brak sprawności sądów w dochodzeniu roszczeń to poważny problem dla przedsiębiorców. Statystyki pokazują jednoznacznie na ogromne przeładowanie sądów sprawami, co powoduje, że nie są one w stanie sprostać wyzwaniu. Niedawna nowelizacja Kodeksu postępowania cywilnego zmieniła próg kwotowy roszczeń, jakie będą podlegały rozpoznaniu przez sądy rejonowe, w celu zmniejszenia ich obciążenia sprawami. Skutki

W jakich działaniach firmy korzystają z AI

Rośnie liczba przedsiębiorstw sięgających po sztuczną inteligencję. AI najczęściej stosowana jest w marketingu, produkcji i planowaniu łańcucha dostaw.

Zwiększa się liczba firm korzystających w swojej działalności ze sztucznej inteligencji (AI). Z badania „Monitor Transformacji Cyfrowej Biznesu” zrealizowanego przez KPMG i Microsoft wynika, że do używania tej technologii przynajmniej 15 proc. polskich przedsiębiorców, a 13 proc. zamierza ją wdrożyć jeszcze w tym roku. Jak wypadamy na tle innych państw? Średnia globalna wykorzystania sztucznej inteligencji w firmach wypada w okolicach 36 proc., co oznacza, że polski rynek znajduje się znacznie poniżej tego poziomu.

Obszary zastosowania

AI jest uniwersalnym narzędziem – można je wdrożyć w niemal każdej firmie i branży. Ale nie wszędzie cieszy się dużym zainteresowaniem. Gdzie w polskich przedsiębiorstwach sztuczna inteligencja jest najczęściej wykorzystywana?

– Obecnie wiodącymi obszarami biznesowymi w adopcji AI są marketing i produkcja. Niemniej jednak w najbliższych latach możemy spodziewać się znacznego przyspieszenia ad-

opcji w obszarze obsługi klienta oraz pracownika. Wiąże się to z ogromną popularnością wielozadaniowych modeli językowych, np. ChatGPT. Ich wszechstronność oraz łatwość użytkowania otwiera nowe możliwości, które do niedawna wiązały się z dużymi wyzwaniami po stronie jakości i trudności wdrożenia – mówi Łukasz Dylewski, dyrektor w KPMG.

Z badania wynika, że połowa ankietowanych, którzy zdecydowali się wdrożyć w swoich firmach AI, wspomaga nią działania marketingowe. Niewiele mniejszy odsetek (46 proc.) wykorzystuje sztuczną inteligencję w obszarze produkcji. Z kolei 42 proc. używa jej w procesie kontrolowania łańcucha dostaw, natomiast co czwarty badany (23 proc.) usprawnia tą technologią zarządzanie ceną i promocjami. Co ciekawe, zwrot z inwestycji w sztuczną inteligencję w tym obszarze jest największy i najszybszy. AI wdrażana jest również w sektorze technologii informacyjnych, mediów i komunikacji (25 proc.), a 21 proc. badanych przynajmniej się do jej wykorzystywania w life sciences.

Popularne rozwiązania

Polskie firmy na co dzień najczęściej używają rozwiązań mobilnych. Korzysta z nich 73 proc. przedsiębiorstw, ale 23 proc. planuje wdrożyć je w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Dużą popularnością cieszy się

również komputerowe wspomaganie procesu decyzyjnego, stosowane w 70 proc. firm. Jest to także narzędzie z największym potencjałem – aż 35 proc. ankietowanych planuje wdrożyć taką technologię w swoim przedsiębiorstwie w ciągu najbliższego roku.

Inne popularne na polskim rynku technologie to rozwiązania oparte na automatyzacji i robotyzacji (wdrożone w 58 proc. firm i planowane w 14 proc. firm) i komunikacja między maszynami (odpowiednio: 39 i 17 proc.).

Firmy pokładają duże nadzieje także w usługach chmurowych. Ich wykorzystanie deklaruje już 68 proc. ankietowanych. Natomiast przetwarzanie brzegowe, blockchain i metaversum są technologiami stosunkowo nowymi, dlatego używa ich niewielki odsetek polskich przedsiębiorców (odpowiednio: 13, 11 i 7 proc.). Plany wdrożenia takich rozwiązań w najbliższym roku ma mniej niż 5 proc. firm. ☎

Justyna Klupa

j.klupa@pb.pl ☎ 22-333-99-99

15

proc. ▶ Taki odsetek polskich przedsiębiorców używa w działalności firmy sztucznej inteligencji.

Czy workation zastąpi standardowy urlop

Pracownicy coraz częściej łączą wykonywanie obowiązków służbowych z wyjazdem wypoczynkowym. Czy będzie to długotrwały trend?

Niemal co piąty (19 proc.) polski pracownik uważa, że w ciągu następnych pięciu lat wykonywanie obowiązków służbowych z dowolnego miejsca na ziemi będzie normą – wynika z raportu ADP „People at Work 2023: A Global Workforce View”. Co więcej, 6 proc. badanych przyznaje, że już teraz pracuje z zagranicy, a 28,6 proc. respondentów zna osobę, która wykonuje obowiązki służbowe w ten sposób. Polscy pracownicy coraz częściej rozważają skorzystanie z możliwości pracy z innego kraju – taką chęć deklaruje co trzeci z nich (35,3 proc.). Ponadto aż 26,2 proc. badanych przyznaje, że już teraz ich firma nie wymaga wskazania lokalizacji realizacji obowiązków służbowych. Czy w takim razie standardowa forma wykonywania pracy odejdzie w zapomnienie?

Istotna równowaga

W dobie postępującej cyfryzacji pracy coraz więcej zatrudnionych zwraca uwagę na potrzebę work-life balance. Nie dziwi więc, że dla rosnącej liczby

pracowników najważniejsza w zakresie wyboru obowiązków jest elastyczność (wskazanie 14,6 proc. ankietowanych). Co istotne, pracodawcy wychodzą naprzeciw oczekiwaniom zatrudnionych – co drugi podwładny (53,47 proc.) przyznaje, że może dowolnie wskazać, skąd będzie pracował. Dlatego też na popularności zyskuje workation, czyli połączenie pracy i wakacji. Pracownicy mogą wykonywać zawodowe obowiązki z miejsca wypoczynku – w ciągu dnia pracując zdalnie, a wieczorem i w weekendy ciesząc się wakacjami.

– W ciągu ostatnich czterech lat zmieniły się priorytety polskich pracowników. Chętniej zaczęli korzystać z dni urlopowych oraz wnioskować o wykonywanie swojej pracy z innego miejsca. Zdaje się, że na rynku pracy mamy zupełnie nowy trend – łączenie obowiązków służbowych z wyjazdami wypoczynkowymi. Należy jednak zastanowić się, czy pracodawcy są na to przygotowani. W końcu jest wiele kwestii, które muszą zostać uregulowane wewnętrznie – ewentualne różnice czasowe, rezydencje podatkowe i wiele innych – mówi Anna Barbachowska, dyrektorka HR w ADP Polska.

Jej zdaniem nowy trend będzie przez firmy wdrażany stopniowo. – Oczywiście proces zajmie odpowiednią ilość czasu niezbędną dla pracodawców,

jak również nie wszystkie firmy będą mogły się na takie rozwiązanie zdecydować. Jednak docelowo w moim odczuciu workation zyska większą popularność niż życie cyfrowego nomada – dodaje Anna Barbachowska.

Era nowego wypoczynku

Aż 55,2 proc. Polaków czuje, że może korzystać z elastycznej organizacji pracy – czy to oznacza, że standardowe urlopy przejdą do historii? To bardzo możliwe. Jak czytamy w raporcie ADP, ponad 26 proc. polskich pracowników uważa, że ich praca nie musi być wykonywana z jednego, konkretnego miejsca, a 22,4 proc. przyznaje, że mogłoby pracować za granicą, ponieważ ich firmy i tak dopuszczają elastyczność w tym obszarze.

– Jest wiele aspektów, które składają się na decyzję pracodawcy o umożliwieniu pracownikom pracy spoza siedziby firmy, m.in. przepisy podatkowo-ubezpieczeniowe, kwestie logistyki i bezpieczeństwa pracy. Nie można zapomnieć o bezpiecznym dostępie i połączeniu z firmowym serwerem. Pracodawcy muszą postawić sprawę jasno nie tylko w kwestii możliwości, ale i samych okoliczności wykonywania pracy z zagranicy, a także związanych z tym obowiązków – zwraca uwagę Anna Barbachowska. ☎

Marta Maj

m.maj@pb.pl ☎ 22-333-99-99

WEBINARIUM

Zasady egzekucji z wynagrodzenia

Jak powinien postąpić przedsiębiorca, gdy wobec jego zatrudnionego prowadzona jest egzekucja z wynagrodzenia? Jak w związku z tym spoczywają obowiązki na pracodawcy? Właściciele firm poznają odpowiedzi na te pytania podczas seminarium internetowego pt. „Potrącenia z wynagrodzenia za pracę po 1 lipca 2023 r. – cz. 1” Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości. Odbędzie się ono 3 sierpnia w godz. 11.30-13.00. Eksperti wyjaśnią, jakie dokumenty i informacje należy przekazać organowi egzekucyjnemu i które świadczenia wypracownikowi podlegają egzekucji. Przedsiębiorcy dowiedzą się także, jakie sankcje grożą pracodawcy za nienależytą realizację obowiązków wynikających z przepisów. Więcej informacji: www.szkozenia.pfp.com.pl [JAK]

PulsFirmy

zdrowybiznes.pb.pl ZDROWY BIZNES

tego powinny być pozytywne – i niebawem powinny wpłynąć na przekierowanie części pozwów do sądów okręgowych – uważa Marta Olczak-Klimek.

Podobne skutki ma przynieść projekt o zmianie ustawy o notariacie, dający notariuszom możliwość wydawania notarialnych nakazów zapłaty w sprawach o wartości przedmiotu sporu do 75 tys. zł.

– Notariusze, którzy uzyskają odpowiednie zaświadczenie od ministra sprawiedliwości, na pisemny wniosek wierzyciela będą mogli wydać taki nakaz, obejmujący roszczenie majątkowe w kwocie nieprzekraczającej wspomnianej wysokości. Przepis znajduje zastosowanie, o ile zasadność dochodzonego roszczenia nie budzi wątpliwości i jest ono odpowiednio udowodnione np. poprzez dokument urzędowy, zaakceptowany przez dłużnika rachunek lub wezwanie do zapłaty dłużnika wraz z pisemnym uznamieniem przez niego długu – wyjaśnia Marta Olczak-Klimek.

Podkreśla, że wniosek o wydanie takiego nakazu musi zawierać określone elementy i załączniki wymienione w ustawie.

– Na wystąpienie o notarialny nakaz zapłaty wierzyciel będzie miał trzy lata od chwili, gdy jego roszczenie stanie się wymagalne. Gdy notariusz uzna, że istnieją podstawy do wydania

nakazu zapłaty, wyznaczy dłużnikowi termin 14 dni od daty doręczenia nakazu na zapłatę roszczenia wraz z kosztami lub wniesienie sprzeciwu. Jeżeli zaś notariusz uzna wydanie nakazu zapłaty za bezzasadne, odmówi jego wydania, a ta decyzja nie podlega już zaskarżeniu do sądu. Wówczas pozostaje standardowa droga sądowa – zaznacza adwokat.

Co może stać na przeszkodzie

Niestety projekt ma słaby punkt. – Można odnieść wrażenie, że otwarta zostaje prosta droga do dochodzenia oczywistych roszczeń. Jednak projektodawcy uzależnili moc notarialnego nakazu zapłaty od faktu jego odebrania przez zobowiązanego dłużnika. I tu pojawia się problem. W przypadku nieodebrania nakaz traci moc – mówi Marta Olczak-Klimek.

Nie przewidziano tu zatem domniemania skutecznego doręczenia – liczy się tylko faktyczne odebranie nakazu przez zobowiązanego dłużnika.

– Natomiast gdy dłużnik odmówi przyjęcia przesyłki z notarialnym nakazem zapłaty, to wtedy uznaje się go za doręczony. W tym miejscu należy podkreślić, że nowa procedura uzyskiwania nakazów zapłaty, choć wydaje

się bardzo atrakcyjną opcją, jest też obwarowana warunkami. Należy posiadać konkretne dokumenty i dowody na istnienie roszczenia – zaznacza Marta Olczak-Klimek.

Dodaje, że projekt zawiera zapis, który będzie budził wiele wątpliwości prawnych i może zaprzeczyć całej idei szybkiego notarialnego nakazu zapłaty. Chodzi o to, że zobowiązany do zapłaty będzie mógł bronić się wniesieniem sprzeciwu od nakazu.

– Skuteczne jego wniesienie spowoduje utratę mocy nakazu, co notariusz stwierdzi protokołem. Jeżeli osoba zobowiązana nie złoży sprzeciwu w terminie bez swojej winy, notariusz na jej wniosek może przywrócić termin na jego złożenie. Jeżeli jednak dłużnik nie wniesie sprzeciwu lub zrobi to nieskutecznie, klauzule wykonalności nakazowi nada sąd rejonowy właściwy dla zobowiązanego. Następnie z takim nakazem wierzyciel może udać się do komornika – wyjaśnia adwokat.

Przypomnijmy – planowane zmiany mają doprowadzić do odciążenia sądów rejonowych. Marta Olczak-Klimek uważa, że w części spraw nakaz z pewnością przyniesie skutek.

– Jednak aby skutecznie wykorzystać to nowe narzędzie, które być może niedługo pojawi się w porządku prawnym, konieczne będzie bardzo ściśle przestrzeganie procedur, w których droga odwoławcza jest mocno ograniczona – zaznacza adwokat. © P

Nieruchomości
Centrum handlowe szyte na miarę potrzeb biznesu i klientów

Bezpłatne strefy zabaw dla dzieci, okazjonalne wydarzenia odpowiadające potrzebom zarówno najmłodszych, jak i tych trochę starszych klientów, rozbudowane strefy gastronomiczne z urozmaiconą ofertą wykraczającą poza przysmaki fast foody, a także szeroki wachlarz dodatkowych udogodnień i usług – właściciele obiektów handlowych dwoją się i troją, aby sprostać oczekiwaniom konsumentów i najemców.

Według najnowszych danych rynkowych w I kw. 2023 r. w Polsce przybyło 12 nowych obiektów handlowych o łącznej powierzchni ponad 107,4 tys. m kw. Tym samym całkowite zasoby powierzchni handlowej w kraju przekraczają już 13,5 mln m kw. GLA. Konkurencja jest duża i nic nie zapowiada, aby miała słabnąć. Na koniec marca w budowie pozostawało prawie 363 000 m kw. nowocześniejszej powierzchni, której oddanie do użytku zaplanowane jest w najbliższych latach. Dodatkowo sytuacji nie ułatwia fakt, że ubiegłe trzy lata śmiało można nazwać najtrudniejszymi i najbardziej wymagającymi dla całego sektora handlowego. Po czasie naznaczonym licznymi ograniczeniami działalności, właściciele i zarządcy kładą jeszcze silniejszy nacisk na zwiększenie atrakcyjności obiektów handlowych. Coraz częściej dzieje się to poprzez tworzenie wyjątkowych miejsc spotkań, integracji, odpoczynku i rozrywki, zaangażowanie w życie lokalnych społeczności, działania na rzecz osób potrzebujących, a także akcje z zakresu ochrony środowiska. Z jednej strony działania te sprzyjają przyciągnięciu klientów do centrów, z drugiej zaś wspierają najemców w realizacji planów sprzedażowych.

– Nasza strategia biznesowa i wszystkie działania dodatkowe, które podejmujemy w centrach handlowych wspólnie z ich zarządcami, są zróżnicowane i wie-



► ZAKUPY I ODPOCZYNEK: Ponieważ 40 proc. klientów Centrum Janki to rodziny z dziećmi, można tam znaleźć liczne miejsca dedykowane odpoczynkowi najmłodszych, nastolatków i osób dorosłych. Jednym z nich jest Jankowa Polana – multisensoryczna edukacyjna salka zabaw dla dzieci, nawiązująca do makroświata leśnej polany. [FOT. ARCI]

lotorowe, a jednocześnie dopasowane do różnych grup odwiedzających dany obiekt. Łączy je nadrzędny cel, jakim jest przyciągnięcie klientów i zainteresowanie ich ofertami naszych najemców, zbudowanie lojalności, a w efekcie zwiększenie obrotów. Centra handlowe traktujemy jako platformę wspierającą biznes naszych najemców, tylko, jeśli będą dobrze funkcjonowały, możliwy jest nasz wspólny sukces – mówi Justyna Filipczak, Head of CEE, Cromwell Property Group.

Rozrywka na wyższym poziomie

Jeszcze trzy lata temu przy okazji wizyty w centrum handlowym aż co trzeci klient odwiedzał miejsca rozrywki i rekreacji, takie jak kina, kluby fitness czy sale zabaw dla dzieci, spędzał w nich minimum godzinę. Trend ten został z dnia na dzień zaburzony przez pande-

mię koronawirusa. Jednak wraz z powrotem do normalności konsumenci chętnie wrócili do centrów handlowych i ponownie poszukują ciekawych sposobów spędzania wolnego czasu. – Wśród naszych klientów blisko 40 proc. stanowią rodziny z dziećmi. Wyhodząc naprzeciw ich oczekiwaniom, w Centrum Janki nieustannie wprowadzamy zmiany skierowane zarówno do dzieci, nastolatków, jak i dorosłych. Najbliższe miesiące to czas wielu nowości w zakresie miejsc dedykowanych odpoczynkowi, rozrywce i przyjemnemu spędzaniu czasu. Pierwsze z nich zostały już udostępnione naszym klientom. Wiosną tego roku otworzyliśmy Jankową Polanę – multisensoryczną edukacyjną salkę zabaw dla dzieci, nawiązującą do makroświata leśnej polany. Zaledwie kilka tygodni później dołączył do niej wyjątkowy, wewnętrzny plac zabaw, który, podobnie



jak Jankowa Polana, poprzez zabawę „offline” angażuje dzieci do poznawania przyrody i doświadczania jej wszystkimi zmysłami. Uzupełnieniem atrakcji dla najmłodszych jest machinarium, czyli interaktywna ściana z ruchomymi dźwigniami i sortownikami, które pozwalają dzieciom poznać procesy zachodzące w leśnym ekosystemie – mówi Marta Grabska, Asset Manager, Cromwell Property Group.

To jednak nie koniec nowych rozwiązań wprowadzanych w Centrum Janki. Na początku czerwca, tuż obok nowego placu zabaw otwarta została Insta Przystań w komiksowym klimacie black&white, w której można zrobić unikalne selfie w stylu retro. Takie miejsce to gratka nie tylko dla fanów Instagrama, ale także doskonała przestrzeń na rodzinną darmową mini sesję zdjęciową. Jeszcze w wakacje najemców i klientów

odwiedzających Centrum Janki czekają co najmniej dwie nowości – strefa co-workingowa „Przystań dla Biznesu” oraz eko-strefa „Przystań dla Klimatu”. – Z punktu widzenia wynajmującego kluczem do sukcesu jest wartościowy, dostosowany do oczekiwań klientów dobór najemców, ale również zrozumienie ich potrzeb, zapewnienie im jak najlepszej obsługi, jak i ciągłe odpowiadanie na zmieniające się potrzeby konsumentów. Jesteśmy przekonani, że wszystkie nowe inicjatywy, które pojawiają się i będą pojawiać w nadchodzących miesiącach w Centrum Janki, przypadną do gustu naszym klientom, a być może zachęcą również do odwiedzin osoby, które do tej pory jeszcze nie były naszymi gośćmi – mówi Marta Grabska.

PARTNEREM PUBLIKACJI JEST CENTRUM JANKI

Obligacje firm wróciły do łask

Inwestorzy indywidualni chętnie kupują obligacje korporacyjne polskich firm, więc oferta staje się coraz bogatsza. Można przebierać nie tylko w oprocentowaniu i spółkach, ale także w walucie

Kamil Kosiński

k.kosinski@pb.pl ☎ 22-333-99-24



”
 Rynek długu z wykorzystaniem prospektów penetruje od lat ta sama grupa spółek i stosunkowo rzadko pojawiają się na nim nowi oferenci.

Na 40,4 mln zł opiewa wartość nowych emisji akcji spółek, które w tym roku zadebiutowały na rynku głównym warszawskiej giełdy. Wszystkie przeszły z NewConnect, bo jedyną prawdziwą IPO, z jakim mieliśmy do czynienia, zostało odwołane. Dr Irenie Eris zabrakło chętnych na akcje wyceniane maksymalnie na nieco ponad 160 mln zł, z czego 140 mln zł miało przypadać na nowe walory.

Tymczasem na rynku obligacji sami inwestorzy detaliczni w ramach ofert prowadzonych na podstawie prospektów zatwierdzonych przez KNF zgłosili w 2023 r. popyt na papiery korporacyjne warte około 770 mln zł (licząc bez zakończonych już, ale jeszcze nierozliczonej oferty Marvipolu Development). Jest to więc znacznie więcej, niż wynosiły potrzeby firm, które zwróciły się do nich o pieniądze. W zakończonych już ofertach spółki chciały pozyczyć od drobnych inwestorów około 490 mln zł (licząc z ostatnią emisją Marvipolu).

Przy takiej przewadze popytu nad podażą nie ma się co dziwić, że tylko dwie z 16 rozliczonych już ofert publicznych obligacji opartych na prospekcie emisyjnym i skierowanych do inwestorów indywidualnych obyły się bez redukcji zapisów. Innymi słowy – inwestorzy dostali tyle obligacji, ile chcieli kupić. W pozostałych przypadkach dostali mniej, a niektórzy w ogóle.

Walutowa nowinka

Jedną z dwóch ofert, w których popyt nie dopisał, była emisja długu w euro przez deweloperką Cavatina Holding. Spółka chciała pozyczyć 5 mln EUR na 3,5 roku, płacąc stawkę EURIBOR 6M powiększoną o 6 pkt proc. marży. Inwestorzy detaliczni dostarczyli jej niepełna 4,4 mln EUR. Warto jednak zwrócić uwagę, że była to pierwsza w historii prospektowa emisja korporacyjnych obligacji detalicznych w walucie obcej.

Przyczyn nadszyciwości w emisjach złotych można się doszukiwać nie tylko w popycie, ale również relatywnie niewielkiej skali. Mimo że prospekty zatwierdzone przez KNF opiewają na spore kwoty, spółki dzielą pozyskiwanie pieniędzy na względnie małe transze. Łącznie z trwającą do

Publiczne emisje długu*

► Liczba emitentów i...



7 sierpnia ofertą windykacyjnego Kruka, opiewającą na 75 mln zł, tylko czterokrotnie ubiegały się w 2023 r. o pożyczkę za jednym razem o wartości 100 mln zł.

Ostatnia oferta o wartości 100 mln zł lub więcej odbyła się w 2018 r., a więc w roku wybuchu afery GetBacku. Gdy już było wiadomo o problemach windykatora, Orlen przeprowadził trzy emisje detaliczne po 200 mln zł każda, w dwóch przypadkach kończąc subskrypcję przed planowanym terminem. Oznacza to, że nie miał żadnych problemów z plasowaniem długu. Niekoniecznie więc sama wielkość ofert może wpływać na skalę redukcji zapisów. Drugim czynnikiem może być postrzeganie emitenta przez inwestorów. Prowadzona na przełomie maja i czerwca emisja Kruka skończyła się 68-procentową redukcją zapisów, podczas gdy w marcowo-kwietniowej ofercie innego windykatora, jakim jest Kredyt Inkaso, zapisy redukowano jedynie o 11 proc. Kruk chciał wtedy pozyskać 50 mln zł, Kredyt Inkaso – 15 mln. Pierwszy z windykatorów oferował przy tym odsetki niższe o 1,5 pkt proc. i zobowiązywał się zwrócić pieniądze po czterech latach, podczas gdy drugi po pięciu.

Jedni płacą więcej, inni mniej

Oprocentowanie o 4 pkt proc. ponad stawkę WIBOR, jaką w tym roku trzykrotnie zaoferował Kruk, to najniższa stawka na rynku. Równie oszczędne było deweloperkie Echo Investment. Pozostali emitenci proponowali marżę od 4,5 do 6 pkt proc. I chyba właśnie oferowane marże najlepiej odzwierciedlały prawo popytu i podaży.

Na przełomie lutego i marca windykacyjnej Best wyszedł na rynek z marżą wysokości 4,5 pkt proc. i zamiast oczekiwanych 20, pozyczył jedynie 11,2 mln zł. Gdy w lip-

cu podniósł marżę do 5 pkt proc. i poprosił o kolejne 20 mln zł, to inwestorzy położyli na stół 32,8 mln zł.

Natomiast faktoringowa PragmaGo w styczniu wyszła na rynek z marżą wysokości 6 pkt proc. ponad WIBOR. W kwietniu obniżyła ją do 5,5 pkt proc., a w czerwcu do 5,3. Za każdym razem drobni inwestorzy proponowali jej więcej pieniędzy, niż chciała.

Bez debiutantów i stałego kuponu

Warto zwrócić uwagę, że do końca lipca 2023 r. nie pojawiła się żadna detaliczna oferta prospektowa z obligacjami o stałym oprocentowaniu. Ostatnie takie papiery były plasowane w 2021 r. przez Kruka, Best i Kredyt Inkaso. W lipcu KNF zatwierdziła jednak obligacyjne prospekty PCC Rokita i PCC Exol. PCC Rokita zaczynała zaś przed laty swoją przygodę z drobnymi obligatariuszami właśnie od papierów o stałym oprocentowaniu.

W lipcu zatwierdzony został także obligacyjny prospekt Ronsona Development. Gdyby Ronson i spółki z grupy PCC przeprowadziły jeszcze w 2023 r. emisje detaliczne, to oznaczałoby to wyrównanie rekordu z 2017 r. Na podstawie prospektu zatwierzonego przez KNF instrumenty dłużne zaoferowało wtedy inwestorom indywidualnym 11 firm. Afera GetBacku zastopowała rozwój tego segmentu rynku finansowego. Jednak już w 2022 r. detaliczne emisje prospektowe przeprowadziło 10 spółek, w tym po raz pierwszy Cavatina Holding oraz Develia. Generalnie jednak rynek długu z wykorzystaniem prospektów penetruje od lat ta sama grupa spółek i stosunkowo rzadko pojawiają się na nim nowi oferenci. Bogatszy jest rynek bezprospektowy, ale ten jest zdominowany przez podmioty zdecydowanie mniejsze od tych, które decydują się na przejście procedury zatwierdzenia prospektu. ☺ ☹

Gdzie można kupić obligacje korporacyjne?

► W sprzedaży korporacyjnych obligacji detalicznych opartych na prospektach zatwierdzonych przez KNF specjalizują się głównie niezależne lub powiązane z małymi bankami domy maklerskie. W tym roku papiery takie sprzedawały DM BDM, DM BOŚ, Michael/Strom DM, Noble Securities, DI Xelion, NWA DM, DM Banku BPS oraz Ipopema Securities. Ta ostatnia nie ma oddziałów, więc współpracuje z podmiotami działającymi w formie agenta firmy inwestycyjnej. Gdy w plasowaniu jakiejś oferty uczestniczyła Ipopema, obligacje te można było więc w praktyce kupić także w takich firmach jak Novo Finance, PRP Private Ideas, Grupa ANG, Ontimago, KZ Inwestycje, KBS NDF, Muscari Capital oraz Phinance. Z brokerskich odnog dużych banków od lat aktywne na rynku detalicznych obligacji korporacyjnych jest biuro maklerskie PKO BP. Nawet wśród emitentów prospektowych prowadzi ono jednak ewidentną selekcję. W tym roku uczestniczyło tylko w plasowaniu papierów Kruka i Echa Investment. Tych ostatnich nie można było zresztą kupić nigdzie indziej niż w PKO BP, podczas gdy wszystkie inne emisje prospektowe plasowane były przez mniejsze lub większe konsorcja domów maklerskich. W dwóch emisjach Kruka tegorocznym uczestnikiem konsorcjum było biuro maklerskie Banku Pekao.

52,3

proc. Taki odsetek ankietowanych przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych oczekuje trendu wzrostowego na GPW w ciągu 6 miesięcy. Co czwarty spodziewa się spadków. [KZ]

PulsInwestora

FINANSE OSOBISTE

Najlepsze lokaty półroczne

Często marginalizowany rodzaj depozytu jest teraz atrakcyjnym kompromisem między wysokością oprocentowania a długością jego obowiązywania.

Gdy mówi się o lokatach, zazwyczaj dzieli się je na dwie kategorie: długoterminowe, mrozące kapitał na dłużej w zamian za wyższe oprocentowanie, oraz krótkoterminowe, dające elastyczność przy nieco słabszym procencie. Lokaty półroczne są czymś pomiędzy i obecnie wydają się najlepszym wyborem. Na rocznych oprocentowanie mocno spadło, a kwartalnie nie gwarantują go na zbyt długo. Biorąc pod uwagę to, że NBP zakończył już cykl podwyżek stóp i sposobi się do obniżek, co rynek już uwzględnił, warto zająć o lepsze oprocentowanie na dłużej niż trzy miesiące.

Przygotowaliśmy zestawienie najlepszych lokat sześciomiesięcznych, zwracając uwagę na konieczność spełnienia dodatkowych wymogów, takich jak założenie konta, wpłata nowych środków czy cykliczne transakcje. Kluczowym wyznacznikiem atrakcyjności było jednak oprocentowanie, które na wielu lokatach półrocznych jest równie dobre co na kwartalnych.

Nest Bank – Nest Lokata Witaj – 8,6 proc.

Lokata, której oprocentowanie podrosło, a już wcześniej było na dość wysokim poziomie. Nest Bank postanowił zaważyć o klientach i wskażać na szczyt rankingu, jednak jak zwykle oczekuje spełnienia kilku warunków. Dostęp do lokaty w oddziale i przez internet otrzymają tylko nowi klienci, którzy założyli darmowe konto osobiste i przez cały okres oszczędzania zapewnią comiesięczny wpływ minimum 2 tys. zł oraz dokonają co najmniej trzech operacji na koncie, takich jak przelew, transakcje kartą lub Blikiem. Konieczne będzie też zaakceptowanie zgód marketingowych. Górny limit wpłaty to 50 tys. zł.

BFF – Lokata Facto – 7 proc.

Włoska instytucja nie proponuje najwyższego oprocentowania w ranking, natomiast ewidentnie oferuje najbardziej dostępne 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 sko-

rzystać z oferty przez internet. Jego środki będą gwarantowane przez włoski fundusz gwarancyjny (na kwotę do 100 tys. EUR).

Inbank – Lokata Standardowa – 7 proc.

Kolejny przykład wyjątkowo przystępnej oferty. Do lokaty mają dostęp wszyscy klienci, którzy nie muszą nawet posiadać konta. Wystarczy, że przez internet wpłacą dowolne środki w wysokości maksymalnie 50 tys. zł. Mogą to zrobić kilka razy, grunt, aby łączna wartość depozytów nie przekroczyła 1 mln zł. Środki są gwarantowane przez estoński fundusz gwarancyjny (na kwotę do 100 tys. EUR)

Bank Nowy – Nowydepozyt Gwarantowany – 7 proc.

Propozycja wyłącznie dla nowych klientów dawnego PBS (jest też wersja dla dotychczasowych, ale oprocentowanie spada do 6,9 proc.). 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, a przez kolejne 85 dni kwartalna lokata będzie dostępna. W sumie można otworzyć aż cztery lokaty i standardowo do otrzymania odsetek trzeba będzie powstrzymać się przed ich zerwaniem.

Toyota Bank – Lokata Plus – 6,5 proc.

Oprócz niższego oprocentowania od liderów 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 wypracowane odsetki.

Bank Millennium – Lokata Horyzont Zysku – 6,5 proc.

Aby skorzystać z flagowego produktu oszczędnościowego w Millennium, wystarczy konto osobiste i co najmniej 1 tys. zł nowych środków (nie ma górnego limitu), którymi bank określa nadwyżkę ponad sumę aktywów zgromadzonych w banku na dzień 6 lutego 2023 r. Lokatę może otworzyć nowy i stały klient przez internet lub w oddziale. Kapitalizacja odsetek następuje na koniec okresu, nie ma możliwości zachowania odsetek przy przedwczesnym zerwaniu lokaty.

Santander Consumer Bank – Lokata Online Nowe Środki – 6,5 proc.

Oferta jest bardzo podobna pod względem zasad obowiązywania do tej z Millennium. Nie wymaga konta osobistego, ale dostępna jest dla nowych i stałych klientów, można ją założyć przez internet. Zgodnie z nazwą wymaga jednak nowych środków, zgromadzonych w banku po 30 czerwca 2023 r. Ma dość szeroki zakres wpłat – od 1 do 400 tys. zł. Po zerwaniu nie pozwala na zatrzymanie odsetek.

VeloBank – Lokata na Nowe Środki – 6,5 proc.

Dobra oferta posiadająca jedną, powszechną wadę – konieczność wpłaty nowych środków. Poza tym oszczędzający nie mają na co 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 na każdy możliwy sposób: w oddziale, przez telefon, internet lub mobilnie.

BOŚ Bank – Lokata na Nowe Środki – 6,1 proc.

Oferta ma taką samą nazwę jak propozycja VeloBanku, ale oprocentowanie oraz warunki nieco słabsze. Wymaga założenia konta osobistego oraz umożliwienia otwarcia lokat tylko w oddziale. Skierowana jest do wszystkich klientów lokujących nowe środki nie większe niż 500 tys. zł. Nie daje odsetek przy przedwczesnym zerwaniu.

Bank Pekao – Lokata z Żubrem – 6 proc.

Lokatę może założyć każdy klient za pomocą dowolnych środków, nie większych niż 50 tys. zł. Potrzebne będzie darmowe konto osobiste, wyrażone zgody marketingowe i aplikacja PeoPay w wersji min. 4.0., ponieważ z oferty można skorzystać tylko mobilnie. Każdy klient może otworzyć jedną lokatę i musi powstrzymać się przed jej zerwaniem, jeśli chce zachować odsetki.

ING Bank Śląski – Lokata Terminowa Plus 6M – 6 proc.

Aby skorzystać z oferty, nie trzeba posiadać konta osobistego, natomiast należy otworzyć Otwarte Konto Oszczędnościowe, które na trzy miesiące daje oprocentowanie 7,9 proc. i dostępne jest dla każdego. Maksymalnie jedną lokatę można otworzyć mobilnie i przez internet za pomocą dowolnych środków w wysokości 1-50 tys. zł. ©

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

OGŁOSZENIE

4/017

GPB-IL.7840.58.2023.AS/WM

OBWIESZCZENIE WOJEWODY ŁÓDZKIEGO

o wniesieniu odwołania od decyzji o pozwoleniu na budowę inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu

Na podstawie art. 12 ust. 1-2 w związku z art. 12 ust. 4 pkt 1 oraz art. 38 pkt 4 lit. t) w związku z art. 39 ust. 1 ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu, zwanej dalej *specustawą*, oraz na podstawie oraz art. 131 i art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego, zwanej dalej *Kpa*, zawiadamia się, że zostało wniesione odwołanie do Głównego Inspektora Nadzoru Budowlanego od decyzji Wojewody Łódzkiego Nr 114/23 z 29.05.2023 r. o pozwoleniu na budowę zamierzenia budowlanego pn. „Budowa gazociągu Łódź - Konstantynów Łódzki - Pabianice - Rzgów - Konstantyna - Łódź wraz z infrastrukturą niezbędną do jego obsługi na terenie województwa łódzkiego” - Przebudowa sieci gazowej w ramach obwodnicy Łodzi. Etap I część liniowa.

Odwołanie wraz z aktami sprawy, w tym z ww. decyzją Wojewody Łódzkiego, stosownie do art. 133 *Kpa* w związku z art. 15 ust. 4a *specustawy*, zostało przekazane w celu rozpatrzenia do Głównego Inspektora Nadzoru Budowlanego – ul. Krucza 38/42, 00-926 Warszawa.

Zgodnie z art. 12 ust. 1, 1a i 2a *specustawy*, w związku z art. 12 ust. 4 pkt 1 *specustawy*, zawiadomienie uważa się za dokonane po upływie 14 dni od dnia, w którym nastąpiło obwieszczenie w Łódzkim Urzędzie Wojewódzkim w Łodzi, tj. od 31.07.2023 r.

OGŁOSZENIE

4/016

OBWIESZCZENIE WOJEWODY MAZOWIECKIEGO

Działając na podstawie art. 9 i 10 § 1 oraz art. 61 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2023 r., poz. 775) – dalej *Kpa*, oraz art. 15 ust. 4, w związku z art. 8 ust. 1 ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r., poz. 924), informuję, że w dniu 2023 r. zostało wszczęte postępowanie administracyjne w sprawie wydania decyzji o pozwoleniu na budowę dla:

inwestor: Operator Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A.
ul. Mszczonowska 4, 02-337 Warszawa,

inwestycja: „Budowa stacji gazowej wysokiego ciśnienia MOP 5,5 MPa o przepustowości Q_{D-3150} Nm³/h wraz z infrastrukturą towarzyszącą realizowaną w ramach zadania pn.: „Przyłączenie do sieci przesyłowej sieci dystrybucyjnej PSG Sp. z o.o. w miejscowości Sochocin.” Adres zamierzenia budowlanego: działka o nr ewid. 319/2 z obrębu 0023 Sochocin; jednostka ewid. 142011_4 Sochocin; powiat płoński; woj. mazowieckie.

Ponadto informuję, że w przedmiotowej sprawie zostało wydane postanowienie nakładające na pełnomocnika inwestora obowiązek uzupelnienia nieprawidłowości i braków w przedłożonym projekcie budowlanym.

Stosownie do treści art. 8 ust. 1b ww. ustawy o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu, informuję, że akta przedmiotowej sprawy znajdują się do wglądu w Wydziale Infrastruktury Mazowieckiego Urzędu Wojewódzkiego w Warszawie, gdzie do czasu wydania orzeczenia w sprawie, strony mogą się zapoznać z materiałem dowodowym w niej zgromadzonym.

Strona chcąc zapoznać się z aktami postępowania, może tego dokonać w siedzibie tutejszego organu na Pl. Bankowym 3/5 pok. 14 w poniedziałek w godz. 13.00 – 16.00 lub w czwartek w godz. 8.00 – 12.00 po wcześniejszym umówieniu się telefonicznym pod nr tel. 22 695-62-19. Osoby niemuśnione nie będą obsługiwane. Czas przeznaczony na zapoznanie się z aktami wynosi do 30 min i nie może zostać przedłużony.

Zawiadomienie, zgodnie z art. 49 *Kpa* uważa się za dokonane po upływie 14 dni, od dnia publicznego ogłoszenia w niniejszej sprawie.

Data publicznego obwieszczenia: 31 lipca 2023 r.

WI-I.7840.8.4.2023.LK

CHCESZ ZAKTUALIZOWAĆ WIEDZĘ?
SZUKAJ NOWYCH INSPIRACJI?

Konferencje.pb.pl
Puls Biznesu WIEDZA KLASY BIZNES

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)	07-27	-0.6	14.5	24.2
2. QUERCUS Iev (Parasolowy SFIO)	07-27	2.1	12.6	33.1
3. Beta ETF WIG20Iev Portfelowy FIZ	07-27	1.8	12.4	32.0
4. Beta ETF WIG40Iev Portfelowy FIZ	07-27	-0.4	11.8	19.0
5. Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek	07-27	-0.4	11.7	18.6
Ippopema m-INDEKS FIO kategoria A	07-27	-0.3	11.6	17.8
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	07-27	0.6	11.4	18.2
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	07-26	1.4	10.5	16.1
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	07-27	0.0	9.5	15.3
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	07-27	0.0	9.5	15.3
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	07-26	0.9	9.0	14.8
Generali Akcji Małych i Średnich Spółek	07-27	-0.1	8.8	14.8
Goldman Sachs Średnich i Małych Spółek	07-27	-0.6	8.8	12.7
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	07-27	-0.7	8.7	14.4
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	07-27	-0.3	8.6	14.7
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	07-26	0.4	8.6	9.8
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	07-27	0.3	8.5	15.5
Allianz Spółek Dywidendowych	07-27	-1.1	8.4	17.6
INPZU Akcje Polskie (inPZU SFIO)	07-27	0.5	8.0	17.6
INPZU Akcje Polskie (inPZU SFIO)	07-27	0.5	8.2	17.6
Investor Top Małych i Średnich Spółek (Investor FIO)	07-27	-0.0	8.2	13.5
PKO Akcji Rynku Polskiego A1 (Parasolowy FIO)	07-27	0.6	8.0	17.5
PKO Akcji Rynku Polskiego A2 (Parasolowy FIO)	07-27	0.5	8.0	17.5
PKO Akcji Rynku Polskiego A3 (Parasolowy FIO)	07-27	0.5	8.0	17.5
PKO Akcji Rynku Polskiego (Parasolowy FIO)	07-27	0.5	8.0	17.5
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	07-27	-0.5	8.0	13.4
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	07-27	-0.7	7.9	13.6
Ippopema Małych i Średnich Spółek (Ippopema SFIO)	07-27	-0.7	7.8	14.0
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	07-27	1.1	7.6	22.2
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	07-27	0.6	7.4	17.8
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania	07-27	0.6	7.4	17.7
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	07-27	0.5	7.4	17.7
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	07-27	0.5	7.4	17.7
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	07-27	0.4	7.3	16.7
PZU Akcji KRAKOWIAK A1 (PZU FIO Parasolowy)	07-27	0.3	7.2	16.6
PZU Akcji KRAKOWIAK (PZU FIO Parasolowy)	07-27	0.3	7.2	16.6

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

OBLIIGACJI	Data	Zmiana tydzień [€]	Zmiana miesiąc [€]	Zmiana 3 mies. [€]
1. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	07-27	0.0	4.6	8.3
2. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	07-27	-0.0	3.3	7.3
3. Eques Obligacji (Eques SFIO)	07-24	1.5	3.3	5.5
4. BNP Paribas Aktywnych Strategii Dłużnych	07-27	-0.3	3.1	3.8
5. Rockbridge Obligacji Globalnych (USD)	07-27	-0.5	2.8	5.0
AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	07-26	1.4	2.7	9.0
Rockbridge Obligacji Długoterminowych	07-27	0.1	2.6	4.6
Esaliens Obligacji (Esaliens Parasol FIO)	07-27	0.2	2.4	4.7
Ippopema Obligacji (Ippopema SFIO)	07-27	0.0	2.4	4.6
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	07-27	-0.0	2.3	4.4
PKO Obligacji Długoterminowych A1 (Parasolowy FIO)	07-27	-0.0	2.2	4.3
PKO Obligacji Długoterminowych A3 (Parasolowy FIO)	07-27	-0.0	2.1	4.2
PKO Obligacji Długoterminowych (Parasolowy FIO)	07-27	-0.0	2.1	4.2
PKO Obligacji Długoterminowych A2 (Parasolowy FIO)	07-27	-0.0	2.1	4.2
Allianz Obligacji Dynamiczny (Allianz Duo FIO)	07-27	-0.1	2.1	5.1
Ippopema Dłużny (Ippopema SFIO)	07-27	0.1	2.1	3.5
PZU Dłużny Aktywny A1 (PZU FIO Parasolowy)	07-27	0.1	2.1	3.4
PZU Dłużny Aktywny (PZU FIO Parasolowy)	07-27	0.1	2.1	3.4
PZU Papierów Dłużnych POLONEZ A1	07-27	0.1	2.1	3.7
PZU Papierów Dłużnych POLONEZ	07-27	0.1	2.1	3.7
Pocztowy Obligacji (Pocztowy SFIO)	07-27	0.0	2.0	4.3
Pekao Dłużny Aktywny	07-27	-0.2	2.0	4.0
BNP Paribas Obligacji (BNP Paribas FIO)	07-27	-0.0	2.0	3.8
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych	07-27	0.1	1.9	3.5
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Allianz FIO)	07-27	-0.0	1.9	3.9
SGB Dłużny (Generali Fundusze SFIO)	07-27	-0.0	1.9	3.3
VIG / C-QUADRAT Obligacji (VIG / C-QUADRAT FIO)	07-27	0.0	1.8	3.5
Noble Fund Obligacji (Noble Funds FIO)	07-27	-0.0	1.8	3.3

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tydzień [€]	Zmiana miesiąc [€]	Zmiana 3 mies. [€]
1. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	07-27	0.2	4.0	8.2
2. Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	07-27	-0.0	4.0	8.9
3. PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	07-27	0.3	4.0	8.1
4. Rockbridge Stabilnego Wzrostu	07-27	0.3	3.7	8.0
5. Noble Fund Stabilny (Noble Funds FIO)	07-27	-0.3	3.5	6.8
Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	07-27	-0.1	3.5	9.1
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	07-27	0.0	3.4	7.4
Esaliens Senior FIO	07-27	0.2	3.3	7.2
Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	07-27	0.1	3.3	7.2
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	07-27	0.1	3.3	6.1
Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	07-27	0.1	3.2	6.6
Investor Zabezpieczenia Emerytalnego (Investor FIO)	07-27	-0.1	3.2	7.4

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)	07-26	36.6	70.7	84.6
2. QUERCUS Iev (Parasolowy SFIO)	07-27	24.9	66.1	17.0
3. Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	07-27	36.3	62.6	-4.2
4. Beta ETF WIG20Iev Portfelowy FIZ	07-27	24.3	61.3	13.1
5. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	07-26	34.2	57.7	92.1
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	07-27	24.8	52.7	34.9
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	07-27	32.0	51.4	40.6
mBank Innowacji PL (mBank FIO)	07-27	20.9	49.7	47.0
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	07-26	26.1	46.6	91.4
Skarbiec Akcja (Skarbiec FIO)	07-27	20.5	46.4	35.3
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	07-27	22.9	45.6	72.2
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	07-27	21.5	45.5	82.3
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	07-27	22.5	45.4	61.6
Ippopema Małych i Średnich Spółek (Ippopema SFIO)	07-27	22.8	45.3	-
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	07-27	25.1	44.2	75.8
BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	07-27	21.5	43.5	95.8
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	07-27	24.9	40.7	48.1
Generali Akcje Małych i Średnich Spółek	07-27	26.2	40.3	41.4
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	07-27	24.2	40.3	44.8
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	07-27	24.2	40.3	44.8
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	07-27	23.6	40.0	40.8
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	07-27	23.6	40.0	40.9
Santander Prestiż Akcji Polskich	07-27	20.0	39.7	53.7
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	07-27	20.0	39.6	60.9
VIG / C-QUADRAT Akcji (VIG / C-QUADRAT FIO)	07-27	17.7	39.2	-
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	07-27	17.7	38.9	-
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	07-27	18.3	38.9	37.4
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	07-27	21.6	38.8	52.1
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania	07-27	18.1	38.5	36.4
Allianz Spółek Dywidendowych	07-27	31.0	38.3	63.2
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	07-27	17.6	38.1	-
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	07-27	19.3	38.0	50.5
Pekao Akcji - Aktywna Selekcja (Pekao FIO)	07-27	17.8	38.0	49.9
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	07-27	19.1	37.9	43.0
Allianz Sektorywny (Allianz FIO)	07-27	18.0	37.7	40.1
VIG / C-QUADRAT Akcji A (VIG / C-QUADRAT FIO)	07-27	16.9	37.3	-

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

OBLIIGACJI	Data	Zmiana 6 mies. [€]	Zmiana 12 mies. [€]	Zmiana 3 lata [€]
1. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	07-27	15.0	33.0	5.9
2. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	07-27	14.3	30.8	7.4
3. AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	07-26	13.1	29.7	13.8
4. Millennium Obligacji Globalnych (USD)	07-27	10.7	26.0	-0.8
5. Rockbridge Obligacji Długoterminowych	07-27	6.0	19.9	19.7
AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	07-26	11.2	19.8	18.4
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	07-27	11.9	19.1	11.9
Rockbridge Obligacji Krótkoterminowych	07-27	11.5	18.9	18.1
Allianz Obligacji Dynamiczny (Allianz Duo FIO)	07-27	7.0	16.8	-7.1
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	07-27	6.7	14.8	-4.1
Millennium Obligacji Globalnych (EUR)	07-27	8.2	14.7	3.3
Santander Obligacji Skarbowych (Santander FIO)	07-27	5.0	14.2	-0.9
PZU Energia Konserwatywny	07-27	5.6	14.2	18.3
Santander Prestiż Obligacji Skarbowych	07-27	5.1	13.8	-1.1
Eques Obligacji (Eques SFIO)	07-24	7.9	13.2	-3.5
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Allianz FIO)	07-27	5.5	13.1	-
Pekao Dłużny Aktywny	07-27	5.8	12.6	-
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych	07-27	5.4	12.1	10.5
Pekao Konserwatywny Plus (Pekao FIO)	07-27	5.0	12.0	16.7
Esaliens Obligacji (Esaliens Parasol FIO)	07-27	7.4	11.9	-4.6
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych (Allianz FIO)	07-27	5.0	11.7	-4.4
Ippopema Obligacji (Ippopema SFIO)	07-27	6.9	11.6	-10.6
Rockbridge Obligacji (Rockbridge FIO Parasolowy)	07-27	4.5	11.6	3.7
SGB Dłużny (Generali Fundusze SFIO)	07-27	5.6	11.5	-9.7
Caspar Obligacji (Caspar Parasolowy FIO)	07-27	4.5	11.4	-
PKO Obligacji Długoterminowych A1 (Parasolowy FIO)	07-27	6.1	11.4	-6.9
AGIO Kapitał (AGIO SFIO)	07-26	4.5	11.4	18.0
PZU Sejf* A1 (PZU FIO Parasolowy)	07-27	6.1	11.4	9.8
1. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	07-27	10.8	22.8	-14.0
2. Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	07-27	9.6	21.8	16.8
3. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	07-27	12.8	21.3	11.8
4. Esaliens Senior FIO	07-27	10.1	20.0	6.8
5. Rockbridge Stabilnego Wzrostu	07-27	9.3	19.5	7.9
Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	07-27	9.4	19.5	12.7
Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	07-27	12.6	18.6	12.4
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	07-27	9.7	18.0	3.1
PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	07-27	9.8	17.0	0.2
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	07-27	7.5	16.6	11.6
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	07-27	8.2	15.7	9.4
Investor Zabezpieczenia Emerytalnego (Investor FIO)	07-27	9.7	14.9	-3.6

REKLAMA

Subfundusz/Fundusz	Data	Wycena [PLN]	Zmiana [%]	Zmiana w br. [%]
QUERCUS Iev	2023-07-27	47.98	2.82	42.84
QUERCUS Agresywny	2023-07-27	202.18	0.83	29.98
QUERCUS Global Growth	2023-07-27	142.57	0.07	29.13
QUERCUS Stability	2023-07-27	127.00	-0.27	10.83
QUERCUS Obligacji Skarbowych	2023-07-27	72.15	0.06	9.67
QUERCUS Multistrategy FIZ	2023-07-27	1657.16	0.32	9.07
QUERCUS Dłużny Krótkoterminowy	2023-07-27	84.51	0.06	7.52
QUERCUS Ochrony Kapitału	2023-07-27	171.76	0.05	7.23
QUERCUS Global Balanced	2023-07-27	132.97	0.00	7.16
QUERCUS Gold	2023-07-27	67.15	-1.24	6.79
QUERCUS Silver	2023-07-27	93.34	-2.48	1.30
QUERCUS Short	2023-07-27	53.76	-1.58	-13.96

Nowe odcinki podcastu w każdy piątek

Ponad 1300 rozmów

Słuchaj na pb.pl/dosluchania lub w swojej aplikacji podcastowej

REKLAMA

WEŹ UDZIAŁ W

26-27 WRZEŚNIA 2023 WARSZAWA

**XVI FORUM
DYREKTORÓW
DZIAŁÓW
PRAWNYCH**

TO NAJWAŻNIEJSZE W POLSCE
DOROCZNE SPOTKANIE PRAWNIKÓW

FRANKOWICZE KONTRA BANKI

Bank oddał WIBOR walkowerem

Pierwszy wyrok kwestionujący WIBOR zapadł w trybie zaocznym ze względu na fakt, że bank nie odpowiedział na pozew



Marek Muszyński

m.muszynski@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Sąd Rejonowy w Zielonej Górze wydał 7 lipca wyrok, w którym przychylił się do żądania z pozwu, aby usunąć WIBOR z umowy kredytu złotowego. Powodem takiego wyroku był brak jakiegokolwiek reakcji banku na pozew.

– Sąd w całości uwzględnił powództwo, czyli zarówno wyeliminował stawkę referencyjną WIBOR z umowy, jak i zasądził żądane przez kredytobiorców kwoty. W sprawie został wydany wyrok zaoczny, co oznacza, że bank może złożyć sprzeciw w ciągu dwóch tygodni od doręczenia mu wyroku. Umowa, której dotyczy wyrok, została zawarta w 2017 r., czyli jeszcze przed wejściem w życie rozporządzenia BMR – mówi Marta Kosowicz, radca prawny z kancelarii Feniks, reprezentująca kredytobiorców.

Zatem mimo wyroku sprawa może się jeszcze zacząć od początku, o ile prawnicy banku zaczęną działać – zostało im niewiele czasu, gdyż termin dwóch tygodni liczy się od dnia dostarczenia wyroku.

– Wyrok zaoczny został wydany na posiedzeniu niejawnym. Sąd w całości przyjął za prawdziwe nasze twierdzenia i podzielił naszą argumentację dotyczącą występowania postanowień niedozwolonych w umowie, w szczególności dotyczy to postanowienia zmiennego oprocentowania opartego na stawce WIBOR – mówi Marta Kosowicz.

Pierwszy taki wyrok

Jest to z pewnością pierwszy wyrok korzystny dla kredytobiorcy, gdy zakwestionowany został wskaźnik WIBOR, choć do prawomocności mu sporo brakuje. Zdarzały się jednak już pozytywne wyroki dla kredytobiorców złotych, gdzie kwestionowano dodatkowe wskaźniki z umowy lub posłużono się sankcją kredytu darmowego, gdy bank nie dopełnił obowiąz-

ków. W tym przypadku zarzuty dotyczą dwóch kwestii.

– Po pierwsze, zwracamy uwagę na nietransparentność stawki referencyjnej WIBOR i możliwości manipulacji tą stawką przez banki. Jak wynika z opinii ekspertów czy zgłoszenia sygnalisty, banki mają wpływ na kształtowanie stawki referencyjnej WIBOR, co może świadczyć o manipulacji. Kredytobiorcy nie byli informowani o sposobie ustalania stawki referencyjnej WIBOR – banki nie wskazywały formuły, wzoru czy też algorytmu, zgodnie z którym dokonuje się wyliczenia wysokości oprocentowania kredytu – mówi Marta Kosowicz.

Dodatkowo bankowi zarzucano, że nie dostarczył regulaminu ustalania WIBOR ani nie poinformował, że uczestniczy w ustalaniu tej stawki. Drugi problem dotyczący kredytów złotych wiąże się z tym, jak banki informowały klientów o ryzyku stopy procentowej.

– W większości przypadków informacja o ryzyku była zawarta w umowie – bank

ograniczył się jedynie do wzmianki o istnieniu ryzyka, a w przypadku odrębnych oświadczeń miały one charakter blankietowy i pouczenia nie były dostosowane do parametrów kredytu, czyli do czasu trwania umowy i kwoty udzielonego kredytu – mówi Marta Kosowicz.

W tym przypadku kredyt był z 2017 r., a prawnicy zwykle oceniają, że większe szanse w sądzie mają właśnie starsze kredyty.

– Nie da się jednoznacznie stwierdzić, od kiedy banki zaczęły prawidłowo informować o ryzyku – zależy to od banku, a także typu kredytu. Ponadto większości kredytobiorców nie przedstawiono oferty kredytu ze stałym oprocentowaniem – mówi Marta Kosowicz.

Zabezpieczenia się zdarzają

Teoretycznie kredytobiorcy mogą skorzystać z ściętego sądowniej jeszcze przed wyrokiem, gdy podobnie jak frankowicze uzyskają zabezpieczenie zmniejszające raty. W przypadku przegranej tze-

ba będzie jednak te pieniądze bankowi oddać.

– Uzyskaliśmy dla na naszych klientów już trzy postanowienia o zabezpieczeniu, w tym jedno prawomocne, wydane przez sądy w Rzeszowie oraz Wrześni. Dzięki udzielonemu zabezpieczeniu klienci spłacają raty kredytu, w którym rata odsetkowa jest ustalana tylko na podstawie marży banku, bez stawki WIBOR. Ponadto bank nie może wypowiedzieć umowy, przekazać informacji do BIK-u oraz kierować do kredytobiorców monetów lub wezwań do zapłaty – mówi Marta Kosowicz.

Sprostowanie

W artykule „Barbenheimer da impuls Agorze” błędnie podałem, że Maciej Bobrowski prognozuje ponad 100 mln zł straty w Agorze w tym roku. W rzeczywistości spółka ma osiągnąć zysk, który może sięgnąć nawet 70 mln zł, dzięki przejęciu Eurozetu oraz dodatnim różnicom kursowym. Za błąd przepraszam.

Marek Muszyński

OPINIE

Boczkciem, boczkciem i bliżej szczytów

EMIL SZWEDA
Obligacje.pl

Utrzymujący się od początku roku trend boczny w istocie ma na rynkach obligacji nieco odmienny przebieg w różnych krajach. Kolejne szczyty rentowności naszych papierów wypadają coraz niżej, kolejne dolki niemieckich obligacji wypadają coraz wyżej. W efekcie spread skurczył się do 300 pkt z 450 przed rokiem.

Rynek akcji już od miesięcy dyskontuje nie tylko zakończenie cyklu podwyżek stóp w USA, ale również przebieg do fazy luzowania. Być może ze względu na dobre zachowanie rynków akcji na świecie przedstawiana narracja stała się główną. Ale nie dla banków centralnych. Zarówno Fed, jak i EBC podniosły właśnie stopy procentowe o 25 pkt baz. i odciepiły się od możliwości przeprowadzenia obniżek stóp w niedługim czasie.

Retoryka banków centralnych została wsparta danymi z USA – wzrost PKB był znacznie silniejszy, niż sądzono, głosy ekonomistów przewidujących recesję straciły na sile oddziaływania, a na koniec tygodnia okazało się, że nawet w Hiszpanii inflacja nieco w lipcu odbiła (do tej pory Hiszpania była europejskim prymusem w walce z inflacją). W efekcie rentowność obligacji na rynkach bazowych kolejny tydzień zawiadła oczekiwania tych wszystkich, którzy sądzili, że znajdą tu łatwe pieniądze do zarobienia. Ba, rentowność amerykańskich

dziesięciolatek wystrzeliła do 4,04 proc. (przed tygodniem o 20 pkt niżej) i niespodziewanie znalazła się zaskakująco blisko tegorocznych szczytów (4,1 proc.). To w ogóle nie wygląda jak szturm kupujących obligacje w nadziei na rychły wzrost cen (do tej pory zakończenie cyklu podwyżek prawie zawsze przekładało się na wzrost notowań obligacji w terminie 12 miesięcy od ostatniej podwyżki).

Również rentowność niemieckich dziesięciolatek wyprysnęła o 20 pkt baz. w górę, ale ten wystrzał okazał się tylko iskrą. Nie da się jednak nie zauważyć, że obecna rentowność (2,46 proc. w chwili pisania komentarza) dzieli od marcowego szczytu (i zarazem szczytu całego dwuletniego trendu) 30 pkt baz., czyli dwa razy tyle co od dolka utrzymującej się wciąż konsolidacji.

Za wcześniej, by mówić, że inwestorzy podjęli jakąś kierunkową decyzję. Zmienności nie brakuje, ale wszystkie te nagłe wystrzały i gwałtowne zejścia odbywają się w ramach coraz węższych zakresów, trendu bocznych. Kolejne dolki położone są coraz wyżej, ale to jeszcze niczego nie przesądza.

Natomiast przewlekły trend boczny na rynkach bazowych zbiegł się w czasie z odbiciem na rynkach, które w ubiegłym roku radziły sobie najsłabiej, a nasze obligacje zaliczają się do tego grona. Lipcowy spadek rentowności dziesięciolatek do 5,3 proc. to sukces posiadaczy obligacji, wcześniej wzrost ten trzymała linia 5,7 proc. Ale jednocześnie ten sukces zmienił położenie naszych papierów na europejskiej mapie. Od niemieckich obligacji zaczęło nas dzielić tylko 300 pkt (290, jeśli liczyć niemiecki wystrzał z piątkowego poranka) wobec 450 pkt przed rokiem. Ale też i wobec 180 pkt „zanim to wszystko się zaczęło”, czyli przed pandemią. Coraz wyższy spread wydaje się nie mieć uzasadnienia w kontekście jednoznacznie konserwatywnej polityki pieniężnej prowadzonej przez EBC i podejścia do problemu inflacji ze strony szefa NBP, które może nie jest luzne, ale luzackie na pewno.

Ale o tym, które obligacje kupować, a których nie, decyduje rynek, nie jego obserwatorzy.

W tym kontekście odczytamy komunikaty z rodzimego rynku obligacji korporacyjnych. Emisje Bestu i Dekpolu kierowane do inwestorów indywidualnych zakończyły się redukcjami zapisów. Spodziewamy się, że do końca roku nawet tuzin spółek przeprowadzi podobne emisje. ☺ ☺



„Puls Biznesu”
Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Hgnowska 1, 03-738 Warszawa.
e-mail: puls@pb.pl

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

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

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

Puls Inwestora:
Kamil Zatorski
k.zatorski@pb.pl

dyrektor artystyczny:
Tomasz Młynarski
lmlynarski@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:
Katarzyna Kowalska
k.kowalska@pb.pl
tel. 22-333-99-01

Obsługa prenumeraty:
0-801-801-771, 812 812 971
Opis: p.c. w gaz. 8-18
prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też jednostki kołporterskie Ruch, powiatowi kołportery (Kolporter, Garmond Press, GJM, AS Press) oraz urzędy pocztowe. ISSN 1427-4882.
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 możliwa wyłącznie po uzyskaniu pisemnej zgody wydawcy.

☺ — znak zastrzeżenia praw autorskich
© — znak własności
Ⓜ — dwa znaki przy tytule oznaczają możliwość jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie po uzyskaniu zgody zgodnie z warunkami (prenumerata@pb.pl) i w zgodzie z Regulaminem korzystania z artykułów prasowych (www.wspolnosc.pl)

Regulamin znajdziesz 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

Zdobysz wiedzę

www.pb.pl/konferencje

Puls Biznesu

#PBDOSŁUCHANIA

SPORT TO REKLAMA,
KTÓREJ NIE DA SIĘ WYŁĄCZYĆO pieniądzach w polskim – i nie tylko polskim – sporcie oraz budowaniu marek przez sponsoring mówi **Adam Pawlukiewicz**, dyrektor z Pentagon Research, gość podcastu Puls Biznesu do słuchania**Polski sport jest biedny czy bogaty?**

Adam Pawlukiewicz: Chyba tak samo jak nasza gospodarka – gdzieś w środku stawki światowej. Mamy kilka niesamowitych postaci w polskim sporcie – gwiazd światowego formatu: oczywiście Iga Świątek, Robert Lewandowski, siatkarze też regularnie coś dużego wygrywają. Ale jeśli chodzi o pieniądze, to generalnie jesteśmy raczej biednym krajem. Zarobek dla klubów i zawodników generują kibice, a widać, że w większości sportów jednak jest problem z frekwencją i zainteresowaniem. Szansy nie wykorzystaliśmy szczególnie piłka ręczna. Kilka milionów Polaków oglądało drużynę Wenty, ale nie udało się na tym zbudować zainteresowania kibiców i sponsorów.

Właśnie piłka ręczna zainspirowała mnie do zajęcia się w podcastzie tematem finansów w polskim sporcie. Klub z Kielc od lat należy do czołówek europejskiej, wygrał nawet Ligę Mistrzów, a kilka miesięcy temu prawie zbankrutował i musiał go ratować Michał Solowow.

Tu problemem jest niestety skala, klub rozrósł się sportowo do potęg, ale nie udało się przekonać ludzi do kupowania czegoś z nim związanego. Być może pomogłaby większa hala, która zwiększyłaby liczbę zainteresowanych kibiców. A tak, umówmy się – jest to dalej bardzo lokalna drużyna odnosząca międzynarodowe sukcesy. Inna sprawa, że klub tak często zmieniał nazwę, że nawet ja – zajmujący się marketingiem sportowym – nie wiem, jak teraz się nazywa, to na pewno nie pomaga w budowaniu atrakcyjności klubu. Domyślam się, że ma w nazwie Barlinek, po tym jak pan Solowow go uratował, ale jak dokładnie brzmi – nie pamiętam.

Kto finansuje polski sport?

Głównie samorządy i spółki państwowe. I od razu powiem, że to nie jest jakiś wielki błąd. To ma sens z punktu widzenia promowania regionów i tak się dzieje wszędzie. Wszyscy znamy Gelsenkirchen, Bochum czy Bielefeld – małe miejscowości, w których większość z nas nie była, a zna, bo usłyszała o nich dzięki zespołom piłkarskim. Także dzięki piłce wiemy o Niepolomicach czy Niecieczy.

Dlaczego spółki państwowe tak dominują?

Rzeczywiście firm prywatnych jest niewiele, ale to dlatego, że u nas większość dużych firm, którym zależy na promocji w skali kraju i poza nim, to firmy państwowe. Często są związane z miastem przez fabrykę czy kopalnię i wtedy angażują się w klub także ze względu na zainteresowanie pracowników. Firmy prywatne, które ukształtowały się w latach 90., do pewnego momentu potrzebowały promocji, ale teraz widać, że odchodzą od tego, często po tym jak zostały wykupione przez zagraniczne firmy. Marki globalne w małym stopniu są zainteresowane lokalnym sportem. Porównajmy Lewandowskiego z dużo gorzej grającym w ostatnich latach Neymarem. Lewy pochodzi z kraju, w którym jest 40 mln ludzi, a Neymar z 300-milionowego, a dochodził jeszcze Portugalia – zupełnie inny potencjał. Do tego polscy sportowcy kiepsko

budują swój wizerunek poza krajem, słabo mówią po angielsku itp., co utrudnia udział w globalnym marketingu. Wiele wydarzeń jest transmitowanych tylko w Polsce, i na dodatek w zamkniętych kanałach, co nie buduje popularności.

Problemów jest sporo. Dlatego jest mało prywatnych pieniędzy w polskim sporcie, na szczęście firmy państwowe latają dziurę.

A dlaczego warto się promować przez sport?

Sponsoring sportowy to genialne narzędzie umożliwiające dotarcie do grup docelowych – jeżeli produkujesz drogie samochody, to możesz sponsorować zawody w golfa, a jeżeli jesteś producentem piwa, to drużynę piłkarską czy żużla. Ale przede wszystkim sponsoring wydarzenia sportowego to reklama, której nie da się wyłączyć. Gdy leci mecz, widzimy zawodników z logotypami na strojach. Do tego pojawiają się emocje, a dzięki nim zapamiętujemy przekazy. Każdy z nas pamięta jakiś szczególny moment z życia, bo były wtedy emocje. I dokładnie ten sam mechanizm działa, gdy nasza drużyna przegrywa lub wygrywa. Z punktu widzenia zwrotu z inwestycji sport jest znakomity.

Jak przyciągnąć prywatne firmy do sponsorowania?

Zatrudnić w sporcie kompetentne osoby, które udźwigną marketing sportowy i pokażą, że będą w stanie „dowieźć” świadczenia.

Sporo na sport wydają samorządy, kontrowersje wzbudza fakt, że podatnicy utrzymują np. zawodowych piłkarzy.

Sytuacja, w której jedynym inwestorem w klubie jest samorząd, jest zła, bo kłóci się z rolą samorządu. Profesjonalni zawodnicy to najwykleszy w świecie pracownicy komercyjni i powinni na siebie zarabiać zainteresowaniem kibiców i sponsorów. Jeśli klub tego nie potrafi, to powinien spaść do niższej ligi, gdzie mógłby ściąć koszty, a nie być ratowanym przez miasto. Zbyt mocne wsparcie samorządu sprawia, że żaden prywatny inwestor nie będzie chciał się pojawić, a kluby i sportowcy nie mają powodów, by się starać.

Jeszcze więcej kontrowersji wzbudza to, co w sporcie robią Saudowie, za absurdalne pieniądze kupując piłkarzy do swojej ligi.

Przewrotnie powiem, że może dobrze, że inwestują w sport, a nie w brojenia. Z perspektywy Europy najbliższe dwa lata dużo nam wyjaśnią – w Paryżu odbędą się igrzyska i zobaczymy, jak się zepną, bo mam duże wątpliwości, czy ta formuła jest jeszcze sensowna. Saudowie zdecydowali się w szybkim tempie pozyskać to, co atrakcyjne w piłce, i spróbować zbudować mocną ligę. Zobaczymy, jak się odniosą do tego UEFA i FIFA, bo mogą to zablokować. Pamiętajmy jednak, że w piłce pieniądze od zawsze odgrywają największą rolę. Liga angielska została zbudowana wielkimi inwestycjami w latach 90., hiszpańska w latach 70. Kosmiczna oferta transferowa za Mbappe pokazuje, jak duża jest inflacja pieniądza na świecie. Zobaczymy, czy za dwa lata takie pieniądze nie będą przypadkiem normalnością. ©

Rozmawiał Grzegorz Nawacki



Szukaj Pulsu Biznesu do słuchania w Spotify, Apple Podcasts, Podcast Addict lub w Twojej ulubionej aplikacji. w tym tygodniu: „Kto i po co finansuje polski sport”

goście: Adam Pawlukiewicz, Pentagon Research: Czy polski sport jest bogaty; Kamil Bortniczuk, minister sportu i turystyki: O rekordowym budżecie na sport; Beata Stepaniuk-Kuśmierzak, Lublin: O promowaniu miasta przez sport; Dariusz Maciołek, BNP Paribas: O 50 latach mariażu z tenisem

