

www.pb.pl

Puls Biznesu

Rusza nabór do 13. edycji
plebiscytu i rankingu



100
Kobiet
Biznesu
2023

więcej na str. 12-13

cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)
NR 137 (6394) INDEKS 349 127 WYD. A+B

dane
z godz. 18.00
z 19.07

↑ USD
3,98 PLN

↓ EUR
4,45 PLN

↑ CHF
4,62 PLN

↑ WIG20
+0,48%

↓ DAX
-0,10%

KG MOBILITY PĘDZI DO EUROPY



Po zmianie właściciela koreański SsangYong chce zupełnie zmienić oblicze. Jest w trakcie rebrandingu na KG Mobility, restrukturyzuje się i inwestuje w nowe technologie – napędy alternatywne, w tym wodór czy jazdę autonomiczną. Robi to w dużej mierze z myślą o europejskim rynku, o który chce mocno zawalczyć. W Polsce idzie mu coraz lepiej – w ubiegłym roku zwiększył sprzedaż o 400 proc., a w tym zanoszą się na kolejny rekord. Jeśli w przyszłości zdecyduje się na budowę fabryki, nasz kraj będzie wysoko na liście. O tym mówi w wywiadzie Kwak Jea Sun, prezes KG Group. ►4-5

PulsDnia

InPost zdobył brytyjski paszport

Brak własnej logistyki blokuje ekspansję firmy stworzonej przez Rafała Brzoskę – bez niej nie była w stanie zaspokoić rosnącego popytu Wyspiarzy. Inwestycja w Menzies, brytyjskiego kolportera prasy, da InPostowi pole do popisu. ►3



PulsDnia

Ambra: nie liczcie na cydrowy cud

Zniesienie akcyzy to słuszny kierunek, ale nie będzie miało dużego wpływu na rozwój rynku – studzi euforię giełdowy producent polskiego cydru nr 1. ►6

PulsInwestora

Starsze kredyty łatwiej podważyć

Prawnicy ostrożnie podchodzą do pozywania banków za niedoinformowanie o ryzyku zmienności WIBOR. Najwięcej zastrzeżeń można mieć do umów sprzed lat. ►16

PulsFirmy

Przyciągnij klienta akcją promocyjną

Przedsiębiorcy coraz częściej planują kampanie, których elementami są m.in. konkursy i loterie. To wabik na konsumentów i skuteczny sposób na zwiększenie sprzedaży. ►16





Redaktor wydania
Marcin Goralewski

ODBUDOWA UKRAINY

Ubezpieczenie ma dodać odwagi



JACEK ZALEWSKI
j.zalewski@pb.pl

Dorobkiem dwudniowej bytności ekipy rządowo-biznesowej na Zachodniej Ukrainie, konkretnie we Lwowie i Lucku, stało się rozpoznanie możliwości udziału naszych przedsiębiorców w odbudowie państwa podstępnie zaatakowanego przez Rosję. Z całkowicie zrozumiałych powodów ta pierwsza jaskółka doleciała na tereny najbliższe granicy Polski, czyli najmniej zniszczone. Cierpienia i straty np. Lwowa od ataków rakietowych w zestawieniu z tragedią terenów zajętych przez rosyjską armię lądową – Charkowa, przedmieść Kijowa czy miast blisko Morza Czarnego – są przecież nieporównywalne. Jadwiga Emilewicz, wiceminister funduszy i polityki regionalnej oraz pełnomocnik rządu ds. polsko-ukraińskiej współpracy rozwojowej, zakłada, że w ciągu dwóch tygodni powstanie lista ukraińskich projektów inwestycyjnych, w które będą mogli zaangażować się nasi przedsiębiorcy. Realizowane będą w trybie zamówień publicznych, w pierwszej kolejności mają naturalnie dotyczyć budownictwa, infrastruktury transportowej oraz instalacji wodno-kanalizacyjnych. Zainteresowanych udziałem w odbudowie jest około 2,5 tys. polskich przedsiębiorstw. Ciekawie brzmi zapowiedź, że np. jedną ze zniszczonych ulic odległego Chersonia ma w geście solidarności odbudowywać administracja obwodu wołyńskiego, czyli Luck – całkiem realne, że siłami polskiej firmy.

Warunkiem uruchomienia programu obciążonego ryzykiem wojennym jest pilna nowelizacja przepisów. Chodzi o to, by Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) mogła objąć ochroną firmy działające w Ukrainie. Nowelizacja ustawy o gwarantowanych przez skarby państwa ubezpieczeniach eksportowych uchwalona została przez Sejm 13 lipca. Przeszła pewnie stosunkiem 273:39, przy 137 posłach wstrzymujących się oraz 11 nieobecnych. Tym razem sojusznikiem PiS była Lewica, zaś reszta opozycji głównie się wstrzymała, ale z konkretnego powodu. Ustawa znajduje się w porządku obrad Senatu 26-28 lipca, druga izba na pewno wprowadzi poprawki. Przede wszystkim chodzi o skrócenie szkodliwej wrzutki PiS z całkowicie obcego obszaru, czyli dołączenie do rozsądnych przepisów o KUKE artykułu wręcz księgowego – nagłej zmiany... prawa farmaceutycznego! Obecni władcy od osmiu lat lubują się w takich regularnie powtarzanych gwaltach na zasadach dobrej legislacji. Trudno powiedzieć, czy Sejm zdąży od razu na posiedzeniu 28 lipca odnieść się do nieuchronnych poprawek Senatu. Uwzględniając późniejszy czas na decyzję podpisową prezydenta, publikację oraz 14-dniowe vacatio legis najważniejszych przepisów – realne wejście w życie pożądaných proukraińskich zmian w procedurach KUKE można przewidywać na początku września.

Oferta KUKE ma być pierwszym tak wszechstronnym produktem ochronnym na ukraińskim rynku. W ślad za ubezpieczeniem podmiot gospodarczy będzie mógł ubiegać się o realny kredyt. Nowelizacja ustawy rozszerzy katalog ubezpieczeń oraz listę uprawnionych beneficjentów. KUKE dotychczas nie mogła chronić firm podejmujących działalność w Ukrainie ze względu na analizę oczywistego wysokiego ryzyka wojennego. Nowelizacja zakłada obniżenie jego poziomu z uwagi na ważny interes państwowy. Jednym z elementów ustawy jest możliwość reasekuracji inwestycji w obszarze transformacji energetycznej, co wiąże się z koniecznością odcięcia się nie tylko Polski, lecz także Ukrainy od dostaw surowców z Rosji. KUKE będzie mogła ubezpieczać również firmy zagraniczne pod warunkiem zamówienia części usług lub towarów w polskich. Diabeł oczywiście tkwi w szczegółach, zatem to praktyczne doświadczenia przedsiębiorców w ukraińskich realiach zweryfikują rządowy optymizm oraz praktyczną przydatność ustawy o KUKE. Ratio legis nowelizacji zapisane zostało w tytule. © ®

KOMENTARZ EKONOMICZNY

Lepsze nastroje konsumentów, nadchodzi ożywienie



IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista „Pulsu Biznesu”

Wskaźniki mierzące nastroje gospodarstw domowych wyraźnie się poprawiają. Pod względem oczekiwań możemy wręcz mówić, że Polacy stają się optymistami. To powinno być widoczne w wydatkach.

Znajdujemy się obecnie w środku wyjątkowej recesji wydatków konsumpcyjnych. Najważniejszy czynnik, który ją wywołał, czyli wysoka i zaskakująca inflacja (bez elementu zaskoczenia inflacja nie obniżyłaby konsumpcji), powoli jednak odpuszcza. Widać to wyraźnie we wskaźnikach nastrojów konsumentów, które w lipcu zanotowały kolejny wyraźny wzrost. Powoli można mówić, że Polacy optymistycznie patrzą w przyszłość.

W lipcu bieżący wskaźnik ufności konsumentów wzrósł o 3,3 pkt i był

to dziewiąty z rzędu miesiąc jego poprawy. Jeszcze mocniej podniósł się wskaźnik wyprzedzający. Pierwszy z nich mierzy, jak ankietowani konsumenci oceniają dzisiejszą sytuację finansową swoją i kraju, a drugi – jakie mają oczekiwania. Ten drugi wskaźnik znajduje się już wyraźnie powyżej średniej historycznej, co sugeruje, że konsumenci są optymistami co do najbliższego roku.

W przeszłości tak wyraźne zmiany nastrojów wiązały się z faktycznym wzrostem wydatków konsumpcyjnych. Teraz powinno być podobnie.

Na razie wydatki gospodarstw domowych spadają się jeszcze w recesji. W I kw. spadły realnie o 2 proc. r/r, a szacunki NBP za II kw. (szacunki, nie twarde dane!) wskazują na spadek o niemal 3 proc. Bank centralny przewidywał w ostatnim raporcie o inflacji, że ujemne roczne dynamiki utrzymają się do końca roku, a ożywienie wydatków będzie powolne. Szybka poprawa nastrojów konsumentów sugeruje jednak, że możemy zobaczyć szybkie odbicie.

Spadek konsumpcji jest zjawiskiem wyjątkowym, które zdarza się bardzo

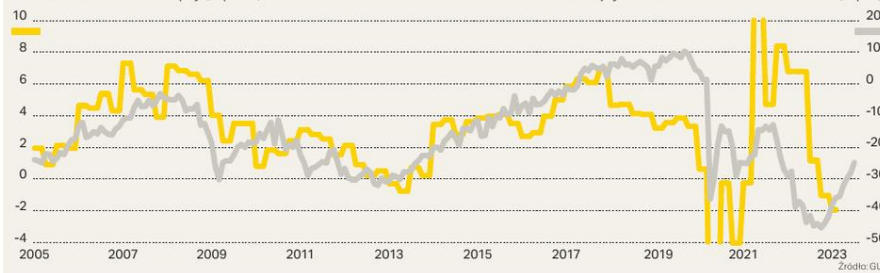
rzadko i z natury rzeczy powinno być przejściowe. Zwykle spowolnienia gospodarcze są wywołane przez wahania inwestycji, natomiast konsumenci wygaszają wydatki – nie tną ich w gorszych czasach mocno, ale też nie zwiększają gwałtownie w okresie ożywienia gospodarczego. Tym razem było inaczej ze względu na bezprecedensowe przyspieszenie cen. Inflacja wzrosła tak szybko, że pracownicy nie zdążyli zareagować żądaniem płacowymi, co doprowadziło do głębokiego spadku realnych wynagrodzeń i konsumpcji. Co więcej, wstrząs energetyczny wywołał w pewnym momencie ogromny strach – nierzadko przecież można było spotkać opinie, że rachunki za energię wzrosną o kilkadziesiąt procent. Ten strach przełożył się na oszczędzanie przezornościowe, co dodatkowo zdołało wydatki. Jakby tego było mało, do dużych wahań konsumpcji dołożyli się imigranci, którzy najpierw stanowili impuls popytowy, a później, gdy zaczęli wyjeżdżać, impuls recesyjny.

Teraz te wszystkie czynniki recesyjne dla konsumpcji zaczynają powoli mijać. Inflacja odpuszcza, strach zelżał, wahania liczby rezydentów kraju są zapewne mniejsze. Możemy więc oczekiwać, że wydatki zaczną znowu rosnąć. © ®

Nastroje konsumentów wyraźnie się poprawiają, co wskazuje na nadchodzące odbicie konsumpcji

► Roczna zmiana konsumpcji (w proc.)

► Bieżący wskaźnik ufności konsumentów (w pkt)



Czeskie zakupy spożywcze za złote i euro

Co drugie czeskie gospodarstwo domowe kupuje żywność w sąsiednich krajach. Jednorazowo wydaje na takie zakupy 2,83 tys. CZK, czyli 525 zł.

Prawie połowa czeskich gospodarstw domowych jeździ na zakupy spożywcze do sąsiadów, a ponad jedna czwarta robi to regularnie, czyli co najmniej raz na kwartał – wynika z ankiety, jaką przeprowadziło Stowarzyszenie Małych

i Średnich Przedsiębiorstw Republiki Czeskiej (AMSP ČR). Czeskie zakupy spożywcze przede wszystkim w Polsce i Niemczech, ale także Austrii i na Słowacji warte są łącznie nawet 55 mld CZK, czyli 10,2 mld zł.

Najczęstszym celem zakupowych wyjazdów Czechów jest nasz kraj. Do Polski po artykuły spożywcze wyjeżdża aż 63 proc. tych czeskich klientów, którzy w ogóle udają się na żywnościowe zakupy za granicę. Do Niemiec jedzie 42 proc., a do Austrii i na Słowację odpowiednio 11 i 7 proc. (jak widać z tych

danych, niektórzy ankietowani wskazywali więcej niż jeden kraj, do którego jeżdżą po zakupy).

Popularność Polski, jak wskazują komentujący wyniki badania AMSP ČR ekonomiści, wynika głównie z trzech czynników: niższych cen (także dzięki tymczasowemu zniesieniu podatku VAT na część artykułów w Czechach stawka wynosi 15 proc.), taniejących paliw oraz kursu czeskiej waluty do złotego.

Czesi najchętniej jeżdżą na zakupy do miast przygranicznych: Cieszyina, Wałbrzycha, Głuchołazów, Jeleniej Góry.

Odwiedzają przede wszystkim sklepy sieci Biedronka, a także Chata Polska, Globi, Aldi i Netto oraz funkcjonujące także w Czechach supermarkety Kaufland, Lidl i Carrefour. Eksperti wskazują, że choć w Polsce ceny większości produktów spożywczych wzrosły z powodu wysokiej inflacji, nadal w zdecydowanej większości są niższe niż w Czechach. Przykładowo 1 kg pierśi kurczaka, sera edamer czy polędwicy wołowej bez kości kosztuje o ponad 50 CZK (9,3 zł) mniej niż po południowej stronie granicy. IBAMI © ®

7 IX

► Do tego dnia Trybunał Konstytucyjny (TK) odroczył rozpoznanie wniosku premiera dotyczącego ustroju samego TK. Orzeczenie miałyby odblokować ważniejszą rozprawę – dokonanie „w pełnym składzie” oceny zmiany ustawy o Sądzie Najwyższym, którą skierował do TK prezydent. Uznanie jej konstytucyjności uwolniłoby jeden z tzw. kamieni milowych i odblokowałoby pieniądze z UE zasilające Krajowy Plan Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO). Organ Julii Przyłębskiej sam się sparaliżował, ponieważ część sędziów uważa ją obecnie za uzurpatorkę, a nie prezeskę TK. W związku z tym wymóg obecności „w pełnym składzie” co najmniej 11 z 15 sędziów premier chciałby obniżyć do 9. Wniosek generalny – na pieniądze finansujące KPO szans nie ma. [JAZ]

PulsDnia

InPost zapuszcza korzenie na Wyspach

InPost kupuje 30 proc. udziałów w brytyjskim operatorze logistycznym Menzies. Tłumaczy, że potrzebował tej inwestycji, by obsłużyć szybko rosnący popyt w Wielkiej Brytanii



Kamil Zatoński

k.zatonski@pb.pl ☎ 22-333-99-70



Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl ☎ 22-333-98-15

49,3 mln GBP, czyli w przeliczeniu nieco ponad 250 mln zł – tyle notowany na giełdzie w Amsterdamie InPost zapłacił w gotówce za 30 proc. udziałów w brytyjskim operatorze logistycznym Menzies. W maju podpisał z nim umowę na obsługę przesyłek.

– To kolejny krok milowy w naszej ekspansji zagranicznej po przejęciu Mondial Relay we Francji. Wielka Brytania była dla nas jedynym rynkiem zagranicznym, na którym nie kontrolowaliśmy logistyki i musieliśmy korzystać z partnerów zewnętrznych. Nikt na rynku nie był w stanie obsłużyć naszych rosnących wolumenów. Najmocniej doświadczaliśmy tego w czwartym kwartale ubiegłego roku, gdy popyt był sześć razy większy niż to, co byliśmy w stanie dowieźć z pracującym dla nas wówczas City Sprintem. Ten ruch otwiera nam autostradę do nielimitowanego wzrostu w Wielkiej Brytanii – mówi Rafał Brzoska, prezes i znaczący akcjonariusz InPostu.

Właściciel sieci paczkomatów zawarł w umowie 3-letnią opcję dokupienia pozostałych 70 proc. udziałów.

– Szczegółowych warunków opcji call nie możemy ujawnić. Guzik jest w naszych rękach, w każdym momencie w ciągu najbliższych trzech lat możemy przejąć pełną kontrolę nad spółką. Na razie wprowadziliśmy dwóch przedstawicieli do odpowiednika rady nadzorczej, co da nam wpływ na strategiczne decyzje. Ostateczna cena za potencjalne przejęcie całości udziałów będzie uzależniona od generowanych przez Menziesia wyników finansowych – mówi Adam Aleksandrowicz, szef finansów InPostu.

Menzies jest specjalistycznym operatorem logistycznym, który ma sieć 100 magazynów i dostarcza przesyłki do po-

nad 47 tys. punktów. Firma zatrudnia 5 tys. osób.

– Ta spółka jest podobna do dawnego polskiego Ruchu – jest jednym z dwóch największych dostawców prasy w Wielkiej Brytanii i Irlandii. Ma w związku z tym dobrze rozwiniętą sieć logistyczną, która dostarcza produkty do punktów detalicznych przez ponad 360 dni w roku. To jest wyjątkowa wartość na rynku brytyjskim, bo większość operatorów nie działa przez siedem dni w tygodniu. Menzies ma też bardzo dobre relacje z kluczowymi operatorami sieci detalicznych – w części z tymi, w których placówkach roztawialiśmy już paczkomaty, ale również z innymi, co daje nam potencjał do szybszej rozbudowy sieci – mówi Rafał Brzoska.

InPost ma w Wielkiej Brytanii ok. 6 tys. paczkomatów, a jego średnioterminowy cel to rozbudowa sieci do 15 tys. maszyn. Działalność ta jeszcze nie jest rentowna – spółka podawała w raporcie za pierwszy kwartał, że w tym okresie na rynkach brytyjskim i włoskim straciła na poziomie EBITDA 46,2 mln zł.

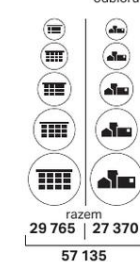
– Osiągniemy break even w Wielkiej Brytanii w tym roku. W ubiegłym roku urosiliśmy na tym rynku o ponad 100 proc., w tym dynamika też jest bardzo dobra, choć cały rynek w ostatnich miesiącach był płaski. Menzies daje nam dostęp do bardzo szybkich dostaw i pokrycia właściwie całego terytorium Wielkiej Brytanii, w tym dotychczasowych białych pól. My z kolei zapewniamy mu rosnący wolumen przesyłek, który jest w stanie



Europejska ekspansja InPostu

► Liczba

paczkomaty punkty odbioru



Źródło: InPost, stan na koniec I kw. 2023 r.

► EKSPANSJA ZAGRANICZNA:

Kierowany przez Rafała Brzoskę InPost na rynkach zagranicznych przez lata samodzielnie stawiał maszyny i dopłacał do tego biznesu. W marcu 2021 r. skokowo urosł, przejmując za ok. 2,6 mld zł francuskiego operatora Mondial Relay, działającego także w krajach Beneluksu oraz na Półwyspie Iberyjskim. Teraz zaangażował się kapitałowo w operatora logistycznego na rynku brytyjskim, gdzie do tej pory korzystał z usług zewnętrznych operatorów.

[FOT. WMI]

zasypać lukę generowaną przez kurczący się rynek prasy. Menzies ma rozbudowaną infrastrukturę zbudowaną pod jej dystrybucję, którą teraz może wypełniać przesyłkami z e-sklepów do klientów detalicznych, a to obszar, w którym wcześniej nie działał – mówi Rafał Brzoska.

Operator paczkomatów zapowiadał, że w tym roku zainwestuje w wszystkich rynkach ok. 1,2 mld zł – przede wszystkim w roztawianie nowych maszyn.

– Te plany się nie zmieniają. Rozważaliśmy wiele różnych scenariuszy transakcyjnych i w większości przypadków skreślaliśmy potencjalnie cele akwizycyjne, bo wymagałyby bardzo znaczących i pilnych inwestycji w sieć logistyczną, by obsłużyć

nasz wolumen przesyłek. W Menziesie tego problemu nie ma, rozbudowana sieć już istnieje, a spółka jest rentowna. To zabezpiecza nasz wzrost na kilka lat i daje potencjał do przyspieszenia – mówi Adam Aleksandrowicz.

W I kwartale InPost dostarczył prawie 199 mln paczek, czyli o 21 proc. więcej niż rok wcześniej. Gros, 132 mln, dostarczono w Polsce, która generuje większość zysków grupy. Firma miała 1,996 mld zł przychodów (wzrost o 29 proc. rok do roku) i wygenerowała 557 mln zł skorygowanej EBITDA (zysku operacyjnego powiększonego o amortyzację), co oznacza wzrost o 36 proc. Na poziomie netto zarobiła prawie 116 mln zł. ©

OKIEM ANALITYKA

Strategicznie potrzebny krok

TOMASZ SOKOŁOWSKI
analityk Santander Biura Maklerskiego

Rynek oczekiwał po InPostcie tego typu transakcji. Spółka już po wynikach za pierwszy kwartał informowała, że myśli o wzmocnieniu aktywów logistycznych w Wielkiej Brytanii, a nie tylko o partnerstwie z zewnętrznymi operatorami, a podczas Investors Days w czerwcu szeroko opisywała współpracę z Menzies. Notowania giełdowe nie zareagowały wyraźnie, bo w krótkim terminie niewiele się zmienia. Zapowiedzi w sprawie wysokości tegorocznych nakładów inwestycyjnych zostały podtrzymane, wszystko było już w cenie akcji. W długim terminie ten ruch InPostu można ocenić pozytywnie. Należy zakładać, że InPost ostatecznie zapłaci za Menzies ponad 800 mln zł. Zarząd podkreślał, że przy takiej transakcji nie patrzy na wskaźniki, tylko na to, jak strategicznie wzmocni się grupa. InPost w praktyce kupuje pięć-sześć lat niższych nakładów kapitałowych w Wielkiej Brytanii, bo nie będzie musiał stawiać infrastruktury logistycznej własnymi siłami. Zmniejszy się też ryzyko operacyjne, bo wystarczy zintegrować funkcjonującą już od lat spółkę, nie trzeba będzie budować wszystkiego od podstaw. Ze strategicznego punktu widzenia InPost robi to, co powinien zrobić od początku na rynku brytyjskim, i zapewnia sobie rozwój skok, na który samodzielnie musiałby pracować przez kilka lat.

KG Mobility zawalczy o

Wywiad PB Koreański koncern motoryzacyjny, nr 3 na rodzimym rynku, zainwestuje w rozpoznawalność marki w Europie i dostosowanie oferty do ekowymogów. O budowie fabryki na razie nie myśli — twierdzi Kwak Jea Sun, prezes KG Group, właściciela dawnego SsangYong Motor

Marcin Bołtryk

m.bołtryk@pb.pl • 22-333-99-20



Jak ważny dla marki KG Mobility jest europejski rynek?

Kwak Jea Sun: Ważny i prestiżowy. Obecnie staje się też jednym z czołowych rynków samochodów bezemisyjnych. Udział KGM w rynku europejskim jest na razie bardzo mały – wynosi tylko ok. 0,2 proc. Jest to więc dla nas rynek z bardzo dużym potencjałem. Stosunek krajowej sprzedaży naszych aut do eksportu to obecnie 6:4, przy czym ponad połowa sprzedaży zagranicznej przypada na Europę. Oczekuję, że po 2024 r. udział eksportu przekroczy 50 proc., więc Europa to dla nas region strategiczny.

Czy zmiana marki z SsangYong Motor na KG Mobility, po przejęciu przez KG Group, nie była zbyt ryzykowna?

SsangYong Motor ma fanów, ale budzi też nie najlepsze skojarzenia, co chcemy zmienić. Mamy świadomość, że rebranding w branży automotive jest bardzo ryzykowny, jednak naszym zamysłem jest wprowadzenie marki na zupełnie nowe tory. Nie chodzi tylko o zmianę podejścia do gamy modelowej, ale też o transformację związaną z przechodzeniem na napędy zeroemisyjne. To zupełnie nowy początek dla naszej firmy.

Jaką pozycję w Europie chce osiągnąć KG Mobility i w jaki sposób?

W Korei KG Mobility zajmuje trzecie miejsce w rankingu najbardziej popularnych marek, ale w Europie na razie nie mamy aż tak ambitnych planów. Przede wszystkim chcemy być rozpoznawalni i sukcesywnie się rozwijać. Pomoże nam w tym nowa gama modelowa, która jest znacznie lepiej dopasowana do upodobań klientów ze Starego Kontynentu. Mam na myśli nie tylko debiutujący właśnie model Torres, który będzie dostępny jako auto spalinowe i czysto elektryczne. Od 2025 r. będziemy sukcesywnie wprowadzać elektryczne modele pikapów. W centrum naszej uwagi pozostaną jednak SUV-y. Są bardzo popu-



larne – zarówno w Europie, jak w Korei. Szacuje się np., że w tym roku w Polsce 230 tys. z 430 tys. sprzedanych aut będzie miało nadwozie typu SUV. W budowaniu takich aut mamy duże kompetencje.

Z jakiego punktu marka startuje?

W najlepszym dla firmy roku w Europie (2005 – red.) sprzedaliśmy tu 43,6 tys. samochodów. Plan na 2023 r. mówi o 36,5 tys. Te liczby może nie porównują, ale tempo wzrostu zainteresowania naszą marką już tak. W pierwszym półroczu tylko w Polsce sprzedaliśmy 1 tys. samochodów, a to o ponad 50 proc. więcej niż rok wcześniej. Spodziewam się, że

► ZJAZD IMPORTERÓW:

Kwak Jea Sun, prezes KG Group, koncernu, który niespełna rok temu przejął markę SsangYong, odwiedził Polskę z okazji zorganizowanej u nas konferencji europejskich importerów SsangYong. „Pulsowi Biznesu” udzielił jedynego wywiadu, w którym opowiada o europejskich planach marki oraz o tym, dlaczego zdecydował się na zmianę nazwy najstarszej koreańskiej marki aut.

[FOT. JACEK TURCZYK]

z roku na rok rozpoznawalność i popularność naszej marki będzie rosła. Oczywiście będziemy też inwestować w reklamę.

Żeby rozwijać sprzedaż w Europie, trzeba sprostać rygorystycznym wymogom normy Euro 7. Tymczasem większość oferty KG Mobility to klasyczne auta spalinowe.

Oczywiście zdajemy sobie z tego sprawę. Norma Euro 7 dotyczy każdego z producentów, więc i my się do niej przygotowujemy. Sprostanie jej wymogom może doprowadzić do wzrostu cen nowych aut, niezależnie od marki, bo wiąże się z nakładami na badania i wyższymi kosztami produkcji. Obecnie rozważamy rozwój nowoczesnego napędu hybrydowego. Przygotowujemy się też do całkowitego odejścia od napędów spalinowych w Europie. Nie ograniczamy się do aut elektrycznych, prowadzimy rozmowy o współpracy z różnymi partnerami w celu opracowania pojazdów napędzanych wodorem, które mają duży potencjał wzrostu w segmencie średnich i dużych samochodów użytkowych. Inwestujemy też w inne

nowoczesne technologie, np. rozwiązania do jazdy autonomicznej.

Czy z planami ekspansji w Europie będą się wiązały inwestycje w fabrykę lub montownię aut?

W perspektywie krótkoterminowej nie mamy takich planów. Skoncentrujemy się na poprawie możliwości produkcyjnych naszego koreańskiego zakładu. Jeśli jednak popyt na nasze pojazdy uzasadniłby inwestycję w fabrykę, to oczywiście ją rozważymy.

Jakie są szanse, że w przyszłości zakład KG Mobility powstanie w Polsce?

Polska jest europejskim zagłębiem motoryzacyjnym. Fabryki i montownie ma tu wielu uznanych producentów, również z Azji. Powstaje tu również wiele podzespołów. Pod tym względem Polska jest bardzo ważnym punktem na mapie Europy. Na miejsce swoich inwestycji wybrało ją wiele koreańskich koncernów. To są atuty, które stawiają nasz kraj bardzo wysoko na liście potencjalnych lokalizacji naszych europejskich inwestycji. ©

O KG Mobility

► W sierpniu 2022 r. najstarszy koreański producent aut – SsangYong Motor – zmienił właściciela. Spod skrzydeł indyjskiego koncernu Mahindra & Mahindra Limited marka trafiła do portfola koreańskiego konglomeratu KG Group, działającego głównie w branży chemicznej i stalowej. Nowy właściciel zaplanował kompleksową restrukturyzację firmy i ogłosił plany rebrandingu na KG Mobility. W 2022 r. taśma zakładu w Pyeongtaek opuściła 165 tys. samochodów. Planowana na 2023 r. produkcja to 144 tys. aut.

INWESTYCJE

ARP wraca do II RP

Agencja Rozwoju Przemysłu (ARP) zapowiedziała podczas pierwszego Świętokrzyskiego Forum Rozwoju, że stworzy Nowy Centralny Okręg Przemysłowy. Objemie on tereny przedwojennego COP, a w jego obszar wejdą zarządzane przez agencję specjalne strefy ekonomiczne: Euro-Park Mielec, Euro-Park Wisłosan i „Starachowice”. ARP ogłosiła też powstanie Kieleckiego Parku Przemysłowego. W jego skład wejdzie 50 ha

uzbrojonych terenów po dawnym browarze Belgia z halą o powierzchni 22 tys. m kw. i zapleczem biurowym o powierzchni ponad 2 tys. m kw.

– Park powstanie, aby wesprzeć lokalnych przedsiębiorców. Jeśli ktoś będzie potrzebował wynajmu hali czy wybudowania własnej, ARP będzie mogła dostarczyć instrumenty finansowe na ten cel – mówi Cezariusz Lesisz, prezes agencji. [PAP, MAG]

PulsDnia

uznanie

Koreańska marka ma za sobą doskonały rok, choć daleko jej do rynkowej czołówki. Wie, jakim argumentem przekonać Polaków

Od połowy 2021 r. za import aut SsangYong (trwa rebranding na KG Mobility) do naszego kraju odpowiada spółka SsangYong Auto Polska, wchodząca w skład grupy dealerskiej PTH. Statystyki świadczą, że nowy importer ostro wziął się do roboty. Wprowadził koreańskiej marce na razie daleko do czołówki na naszym rynku nowych samochodów osobowych – w minionym roku klienci odebrali z salonów ok. 1,7 tys. aut tej marki. To jednak aż o ponad 400 proc. więcej niż rok wcześniej i prawie tyle, ile łącznie w czterech poprzednich latach.

Wszystko wskazuje na to, że również 2023 r. zakończy się na sporym plusie. Między styczniem a końcem czerwca klienci odebrali już ponad 1 tys. aut, o ponad 50 proc. więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

– W całym roku planujemy wydać klientom ponad 2 tys. aut, czyli zakładamy wzrost r/r na poziomie 17-20 proc. – mówi Paweł Czeredys, prezes SsangYong Auto Polska.

Cel długoterminowy? Na razie go nie ma. – Nie chcemy wywierać nacisku na naszych dilerów. Najbliższy czas poświęcimy na budowanie rozpoznawalności i zaufania do marki. Trzeba pamiętać, że biznes dealerski musi być dochodowy. Wyniki marki z lat poprzednich, na poziomie 300 czy 400 sprzedanych aut rocznie, tego nie zapewniały. Oczywiście chcemy sprzedawać

więcej, ale ma to być stabilny rozwój, a nie wynik silnej presji – mówi Paweł Czeredys. Czy zmiana nazwy tego zadania nie utrudni?

– SsangYong był w Polsce rozpoznawalny, choć może nie aż tak, jak byśmy chcieli. Marka KG Mobility jest zupełnie nieznaną, ale wraz ze zmianą nazwy firma mocno odświeża też gamę modelową. Debiutujący właśnie Torres i kolejne planowane modele mają znacznie odważniejszą stylistykę, zbliżoną do gustów europejskich. To może pomóc. Naszą rolą jest przekonanie potencjalnych klientów, że warto spróbować – mówi prezes SsangYong Auto Polska.

Czym firma chce przekonać do siebie Polaków? Przede wszystkim stosunkiem jakości do ceny.

– Jakościowo naprawdę nie mamy się czego wstydzić, cenowo jesteśmy bardzo atrakcyjni – przekonuje Paweł Czeredys.

Polski importer powalczy też o względy przedsiębiorców. W ramach usługi SY Professional oferuje m.in. finansowanie zakupu aut użytkowych.

– Na razie w ramach tej usługi dostępny jest pikap [model Musso – red.] w dwóch wariantach rozstawu osi. Właśnie kończymy proces homologacyjny naszych SUV-ów i wkrótce zaproponujemy dostawce odmiany [homologacja NI – red.] modeli Tivoli i Grand Tivoli – zapowiada szef importera. [MIB] @

Dekada SsangYong na polskim rynku

► Liczba zarejestrowanych nowych aut



SsangYong na polskim rynku motoryzacyjnym*

► Liczba rejestracji

Ranking	Model	Liczba rejestracji	Zmiana r/r (%)
1.	Toyota	47 029	16
2.	Skoda	26 107	41,4
3.	Volkswagen	20 036	17,2
...
27.	Jeep	1190	-19,5
28.	Honda	1114	-36,3
29.	SsangYong	1015	51,3
30.	Land Rover	737	-18,7
31.	Mitsubishi	709	-27,9
...
50.	Lamborghini	24	-7,7

* rejestracje nowych aut osobowych i dostawczych w Polsce okresie I-VI 2023 r.; Źródło: Samar

Inwestycje strategiczne w przetargach z wolnej ręki

Senat zajmie się nowelizacją ustawy o udostępnianiu informacji o środowisku. Przy strategicznych inwestycjach rząd chce m.in. zlikwidować konsultacje społeczne.

W czwartek senacka komisja środowiska spotyka się w sprawie przegłosowanego 13 lipca w Sejmie projektu nowelizacji ustawy o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie. Dokument zaproponowany w ramach prac Międzyresortowego Zespołu do spraw przeglądu uwarunkowań procesów inwestycyjnych w Rzeczypospolitej Polskiej przewiduje specjalny tryb dla inwestycji strategicznych. Rząd może za takie uznać m.in. budowę dróg, linii kolejowych, lotnisk, stacji wodnych i regulacji rzek, składowisk odpadów niebezpiecznych czy linii przesyłowych.

– Nowelizacja wprowadza m.in. regulacje, które wpłyną na rynek wykonawców prac budowlanych: zwalnia skarb państwa z obowiązku ustanawiania gwarancji za-

platy na rzecz wykonawców robót, przeciwko czemu zaprotestowały dotychczas dwie organizacje: Pracodawcy Rzeczypospolitej Polskiej (PRP) i Federacja Przedsiębiorców Polskich, a także wprowadza zamówienia z wolnej ręki dla inwestycji drogowo-obronnych. Która droga nie jest obronna w przypadku wojny? Wojna u naszych sąsiadów nie powinna usprawiedliwiać trybu z wolnej ręki przy wydawaniu pieniędzy publicznych. Pojawia się pole do potencjalnej korupcji i nieuzasadnionego uprzywilejowania firm – zauważa Barbara Czerniawska z inicjatywy społecznej „NIE dla projektów CPK w całej Polsce”.

W uzasadnieniu autorzy nowelizacji wyjaśniają, że gwarancje nie są potrzebne, bo przecież skarb państwa nie może zbankrutować. PRP wskazuje jednak, że gwarancja zapewnia nie tylko wypłatę, ale także jej terminowość.

Ustawa została przemianowana na Lex Knebel, bo tryb wydawania zezwoleń dla inwestycji strategicznych nie będzie wymagał przeprowadzenia oceny oddziaływania na środowisko z udziałem społeczeństwa, czyli okoliczności

mieszkańcami czy właścicielami gruntów. Na początku lipca 80 organizacji pozarządowych, w tym m.in. Frank Bold, Pracownia na rzecz Wszystkich Istot, Greenpeace, Client Earth, WWF czy Fundacja dla Biebrzy, apelowało o jego odrzucenie. Argumentowały, że będzie można realizować takie projekty wbrew woli samorządu i istniejących planów zagospodarowania przestrzennego.

Projekt nowelizacji był przez wiele miesięcy konsultowany z NGO-sami, a już po zamknięciu konsultacji został zmieniony.

– Dodano rozdział Va, który jest najbardziej kontrowersyjny. Pozwala Radzie Ministrów określić w drodze rozporządzenia, jaka inwestycja jest uznawana za strategiczną. Przewiduje „powiadomienie” Komisji Europejskiej o takiej decyzji, nie przewidując uzgodnień. Nie daje możliwości odwołania się mieszkańcom do sądu. Cała nowelizacja w wielu punktach odwołuje się do przepisów, które są dopiero procedowane – dodaje Barbara Czerniawska.

Z informacji PB wynika, że nowelizacją ma się także zająć Komisja nadzwyczajna ds. Klimatu. [MAG] @

Miliardy dla atomu i nie tylko

Budowa potężnego mola za prawie miliard pomoże sprowadzać na Pomorze największe elementy dla elektrowni atomowej. Rząd wyda też miliardy na nową drogę i linię kolejową.

4,7 mld zł – tyle pieniędzy rząd wyasygnuje w ramach Programu Wieloletniego na sfinansowanie budowy infrastruktury towarzyszącej m.in. powstawaniu pierwszej elektrowni atomowej w Lubiatowie-Kopalinie na Pomorzu. W planach jest nowa linia kolejowa, nowa droga krajowa oraz specjalna konstrukcja morsa do rozładunku (MOLF). W śróde podpisane zostało porozumienie dotyczące budowy MOLF. W roli inwestora występuje spółka Polskie Elektroenergetyczne, a wykonawcą będzie Urząd Morski w Gdyni.

MOLF to rodzaj potężnego mola, wychodzącego na ponad kilometr w morze (dla porównania: molo w Sopocie ma ok. pół kilometra), posiadającego tory i umożliwiającego wyładunek największych elementów potrzebnych do budowy elek-

rowni, np. zbiornika reaktora, ważącego kilkaset ton, a także wytwornicy pary i innych elementów modułowych. Poza tym molo usprawni dostawę materiałów budowlanych, a następnie eksploatację. Dzięki takiej konstrukcji nie trzeba budować specjalnie umocnionych dróg ani rozbiierać wiaduktów. Budowa MOLF będzie kosztować ok. 907 mln zł.

– Ten element infrastruktury towarzyszącej jest kluczowy dla terminowej realizacji inwestycji – mówi Anna Łukaszewska-Trzeciakowska, pełnomocnik rządu ds. strategicznej infrastruktury energetycznej.

Porozumienie zakłada, że to Urząd Morski zajmie się pozyskaniem niezbędnych zgód i wybuduje całą konstrukcję. – Transport morski jest najtańszy, najwygodniejszy i najmniej zakłóca życie społeczności lokalnych – podkreśla Wiesław Piotrkowski, dyrektor Urzędu Morskiego w Gdyni.

Infrastruktura sfinansowana przez rządowy program ułatwi też budowę wiatraków na morzu oraz modernizację sieci energetycznych na północny kraj potrzebnych do efektywnego przesyłania prądu z nowych źródeł wytwarzania. Dla Amny

Łukaszewskiej-Trzeciakowskiej sieci są priorytetem. Na środowowej konferencji podkreślała, że mają kluczowe znaczenie w czasie transformacji energetycznej, przy zmieniającym się miksie i rosnącym udziale niestwieralnych źródeł odnawialnych.

Atom, jak zaznaczyła, jest bardzo ważny, ale nie jest jedynym wyzwaniem dla osoby pełniącej stanowisko pełnomocnika ds. infrastruktury energetycznej.

Dużo uwagi Anna Łukaszewska-Trzeciakowska poświęca też zmianom regulacji prawnych. Zapowiedziała m.in. wprowadzenie „odwrotnego” DSR (Demand Side Response, czyli zarządzanie popytem na prąd). Oznacza to, że oprócz płacenia za redukcję zużycia energii w godzinach szczytu operator mógłby płacić za zwiększenie zużycia w konkretnych momentach, np. gdy w słoneczny dzień fotowoltaika osiąga wysoką produkcję. Pełnomocnik ma też plan stworzenia stref nazywanych roboczo Specjalnymi Strefami Energetycznymi, które miałyby ułatwić przydzielenie mocy przyłączeniowych inwestorom planującym budowę źródeł odnawialnych. Strefy miałyby mieć własną, dostosowaną do warunków taryfę na prąd. [GRA] @

Ambra tonuje cydrowy optymizm

Zniesienie akcyzy na trunek z jabłek ma – według pomysłodawców – zwiększyć jego produkcję z 5 do nawet 70 mln litrów rocznie. Właściciel Cydru Lubelskiego z GPW nie ma złudzeń: to niemożliwe



Mariusz Bartodziej

m.bartodziej@pb.pl • 22-333-99-36

Polska to lider jabłkowy w Unii Europejskiej (w 2022 r. odpowiadała za 4,2 z 11,9 mln ton łącznych zbiorów), ale w produkcji i konsumpcji cydru ustępuje nie tylko krajom Europy Zachodniej, ale nawet państwom bałtyckim – Polak wypija średnio szklankę rocznie, a Anglik ok. 16 litrów. Sytuacja ma się zmienić dzięki przyjętej przez rząd i skierowanej 11 lipca do Sejmu zmianie podatkowej.

Od października akcyza na cydr i perry (odpowiednio: alkohol z jabłek i gruszek) o zawartości alkoholu nieprzekraczającej 5 proc. ma zostać obniżona z 97 zł od 1 hektolitra gotowego wyrobu do 0 zł. Wcześniej planowano nawet ją podnieść do 191 zł w 2022 r. (z perspektywą 233 zł w 2026 r.).

0 zł akcyzy to słuszny kierunek...

Wśród beneficjentów zmiany będzie wyceniana na GPW na ponad 0,6 mld zł Ambra, która od 2013 r. rozwija Cydr Lubelski. Szacuje, że jego udział w polskim rynku cydru wynosi ok. 70 proc. W roku obrotowym 2021/22 giełdowa spółka zwiększyła przychody w kategorii „pozostałe”, obejmującej m.in. cydr, z 80,2 do 90,3 mln zł, a liczbę sprzedanych butelek o średniej pojemności 0,75 l z 14,3 do 14,9 mln. Podkreśla, że choć rodzimy rynek cydru pozostaje nieduży – wartość przekracza 50 mln zł – to jest ważny dla lokalnej gospodarki.

– Zniesienie akcyzy nie będzie miało dużego wpływu na jego rozwój, ale jest słusznym kierunkiem. Preferencyjne stawki podatkowe na kluczowe produkty regionalne są powszechne w Europie, np. w przypadku win. W Polsce winiarstwo nie jest powszechne, ale ważną gałęzią gospodarki jest sadownictwo, w związku z czym zniesienie akcyzy dla cydru wydaje się logiczne. Rynek ma potencjał wzrostu, ale w ostatnich latach pozostał w cieniu branży piwowarskiej dynamicznie rozwijającej konkurencyjne produkty smakowe – mówi Robert Ogór, prezes Amby.

Konsekwencją wprowadzenia zerowej stawki akcyzowej będzie zwolnienie z obowiązku banderolowania. W ocenie autorów projektu ustawy doprowadzi to do obniżenia kosztów kontroli i dystrybucji banderol, a także znieście bariery techniczne związane z potrzebą ich uzyskania,



► ZAGRANICZNE PRÓBY:

Ambra, którą kieruje Robert Ogór, sprzedaje cydr głównie w Polsce, ale postawiła już pierwsze kroki za granicą, m.in. w Wielkiej Brytanii i Nowej Zelandii. Stawia przede wszystkim na rynki rozwinięte, bo polski cydr jest naturalny, więc nie jest tani. W Wielkiej Brytanii, gdzie dominuje cydr przemysłowy oparty na koncentracie, Cydr Lubelski polskiego producenta trafia na górną półkę cenową.

[FOT. ARC]

przechowania i umieszczania. W efekcie szacują obniżenie cen detalicznych cydru i perry o ok. 10 proc.

– Średnia cena 1 litra cydru w Polsce to ok. 14,5 zł, więc taka obniżka jest możliwa. To poprawi jego konkurencyjność i może przyczynić się do zwiększenia sprzedaży w długiej perspektywie. Trudno stwierdzić, czy także w krótkiej, bo pod uwagę należy wziąć również wiele innych czynników. Producenci cydru mają o kogo walczyć, ponieważ przez ostatnie lata stracił on w Polsce sporo konsumentów głównie na rzecz piw smakowych, za których rozwojem stoją m.in. globalne koncerny. Obniżenie ceny może mieć znaczenie dla osób zastanawiających się, czy sięgnąć po piwo smakowe czy po cydr – komentuje menedżer.

...ale nie zwielokrotni to produkcję

Produkcja cydru wyniosła w Polsce w 2021 r. według GUS 5 mln litrów. Pomysłodawcy zmiany przepisów szacują, że może ona wzrosnąć do 50-70 mln litrów rocznie, co pozwoliłoby wykorzystać 70-90 tys. ton jabłek.

– Nie ma możliwości, by zniesienie akcyzy na cydr doprowadziło do zwiększenia produkcji z 5 do 50-70 mln litrów rocznie, w związku z czym nie spodziewamy się nagłego zwielokrotnienia sprzedaży Cydru Lubelskiego. Gdyby działania, których skutkiem będzie średnia obniżka

151,9

tys. ha ► Tyle wyniosła w 2022 r. powierzchnia uprawy jabłek w Polsce, jednak tylko kilkunastu z ok. 50 tys. sadowników produkuje cydr. Wśród głównych przyczyn braku zainteresowania rynkiem wskazują koszty i obowiązki wynikające z akcyzy.

ceny produktu o 10 proc., przyniosły kilkunastokrotne zwiększenie sprzedaży, to wszystkie firmy działałyby w ten sposób. To jednak przeczy wszelkim prawom ekonomicznym – twierdzi Robert Ogór.

Apeluje o inną zmianę przepisów, dotyczącą uregulowania produkcji cydru. Zwraca uwagę na to, że sektor wartościowej lokalnej żywności i napojów – wina, sera czy szynki – odpowiada za ok. 8 proc. europejskiego rynku spożywczego. W tej kategorii dominują Francja, Hiszpania i Włochy, a wynika to z ich restrykcyjnego podejścia do produkcji opartej na naturalnych procedurach i surowcach.

– Gdyby wina z Bordeaux mogły powstawać na bazie koncentratu, nic nie uzasadniałoby ich wysokiej ceny, ponieważ nie różniłyby się od innych produktów przemysłowych. W Polsce niestety nie wywalczyliśmy ustawowego obowiązku produkcji cydru wyłącznie ze świeżo tłoczonych jabłek, tak jak robimy to w Cydrze Lubelskim. Różnicę między produktem naturalnym a przemysłowym można dostrzec po pierwszym kontakcie ze smakiem, zapachem i kolorem, tak jest także w sokach. Produkt nienaturalny traci lokalny, unikatowy charakter, przez co trudno wypromować za granicą polski cydr. Dopiero tego rodzaju zmiana w prawie może przyczynić się do znacznego wzrostu jego produkcji w Polsce – podsumowuje szef Amby. ©

OKIEM ANALITYKA

Umiarkowana korzyść

GRZEGORZ GAWKOWSKI
analityk BM Banku Millennium

Planowane zniesienie akcyzy na cydr powinno pozytywnie przełożyć się na marżę uzyskiwaną przez Ambre. Proponowana zmiana umożliwi wzrost konkurencyjności cydru względem piwa, w przypadku którego niższa jest nie tylko akcyza, ale też koszty produkcji. Cydr nie ma jednak istotnej pozycji w strukturze przychodów spółki, w ubiegłym roku finansowym za prawie 70 proc. sprzedaży odpowiadało wino. Ambra wprowadziła w ostatnim czasie kilka podwyżek, w efekcie których cena butelki Cydru Lubelskiego o pojemności 0,75 l wyniosła kilkanaście złotych. To cena znacząco przewyższająca piwo kraftowe i zbliżona do butelki wina. Konkurencja jest więc spora. Cydr jest spożywany zwłaszcza latem, a zapowiedziana zmiana ma wejść w życie z początkiem października, więc o jej realnym wpływie na sprzedaż przekonamy się dopiero w następnym roku.

Więcej za mniej

► Polski rynek cydru

wartość (mln zł)

52,80 58,96

+12% dynamika

22 tydz. 2021-21 tydz. 2022 22 tydz. 2022-21 tydz. 2023

wolumen (mln litrów)

4,55 4,12

-10% dynamika

22 tydz. 2021-21 tydz. 2022 22 tydz. 2022-21 tydz. 2023

Źródło: NielsenIQ

26,4

mln Tylu pasażerów skorzystało w ubiegłym roku ze stacji kolejowej Wrocław Główny.

► Przewozy kolejowe na Dolnym Śląsku od lat cieszą się popularnością. Wrocław Główny w 2022 r. trzeci rok z rzędu odnotował największą wymianę pasażerską spośród wszystkich stacji w Polsce. Skorzystało z niej 26,4 mln pasażerów (wzrost o 54 proc. r/r). Drugie miejsce, podobnie jak rok temu, zajął Poznań Główny, trzecie zaś Kraków Główny. Pod względem liczby pasażerów w poszczególnych miastach największą wymianę podróży odnotowano na dworcach warszawskich. W sumie skorzystało z nich w ubiegłym roku 95,2 mln osób (wzrost o 35,2 proc. r/r). [KAP]

PulsDnia

OGŁOSZENIE

4 6 9 6 2



Zarząd Województwa Łódzkiego

ogłasza konkurs na kandydata na stanowisko

DYREKTORA

Muzeum Archeologicznego i Etnograficznego w Łodzi Plac Wolności 14, 91-415 Łódź

Celem konkursu jest wyłonienie kandydata na stanowisko dyrektora Muzeum Archeologicznego i Etnograficznego w Łodzi – instytucji kultury, dla której Organizatorem jest Samorząd Województwa Łódzkiego, na okres 5 lat, tj. do dnia 20.10.2028 roku w oparciu o zasady określone w art. 16 ustawy o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej (Dz. U. z 2020 r. poz. 194).

I. Wymagania formalne wobec kandydata przystępującego do konkursu:

- 1) złożenie pełnego kompletu wymaganych dokumentów, przygotowanych zgodnie z wymogami wskazanymi w ogłoszeniu w pkt. II, w terminie określonym w pkt. V,
- 2) wykształcenie wyższe magisterskie,
- 3) 2 lata stażu pracy na stanowiskach kierowniczych lub 2 lata doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej w sektorze kultury,
- 4) złożenie autorskiego programu realizacji zadań w zakresie bieżącego funkcjonowania i rozwoju instytucji kultury (zwanego dalej programem działania instytucji) na okres do dnia 20.10.2028 r. (załącznik nr 1 do ogłoszenia).

II. Dokumenty składane przez kandydata:

- 1) list motywacyjny z własnoręcznym, czytelnym podpisem,
- 2) kwestionariusz osobowy z własnoręcznym, czytelnym podpisem (załącznik nr 2 do ogłoszenia),
- 3) program działania instytucji, o którym mowa w pkt. I. 4), w formie papierowej z własnoręcznym, czytelnym podpisem,
- 4) kopie dokumentów potwierdzające posiadane wykształcenie,
- 5) kopie dokumentów potwierdzające wymagany staż pracy na stanowisku kierowniczym lub doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej w sektorze kultury,
- 6) oświadczenie kandydata (zgodnie z załącznikiem nr 3 do ogłoszenia).

Niełożenie kompletu ww. dokumentów lub złożenie ich po terminie określonym w pkt. V stanowi podstawę do odrzucenia oferty z powodu niespełnienia wymogów formalnych konkursu.

III. Wymagane dodatkowe kwalifikacje, umiejętności i kompetencje:

- 1) posiadanie wykształcenia w dziedzinie nauk humanistycznych lub nauk społecznych,
- 2) znajomość języka obcego (na poziomie średnio-zaawansowanym),
- 3) posiadanie stopnia doktora,
- 4) doświadczenie w pozyskiwaniu środków finansowych i realizacji projektów kulturalnych (miękkich i inwestycyjnych) ze źródeł pozabudżetowych,
- 5) znajomość zagadnień i problematyki związanej z funkcjonowaniem muzeum, w tym przepisów prawnych dotyczących organizowania i prowadzenia działalności kulturalnej oraz finansów publicznych.

Do wniosku mogą być dołączone inne dokumenty potwierdzające dorobek i osiągnięcia zawodowe kandydata (np.: opinie, rekomendacje).

IV. Zadania realizowane przez Dyrektora:

- 1) ogólne kierownictwo w sprawach działalności podstawowej i administracyjnej,
- 2) ogólny nadzór nad zbiorami i ich ewidencjonowaniem oraz majątkiem Muzeum,
- 3) przedstawianie właściwym instytucjom i organom założycielskim planów rzeczowych i finansowych, sprawozdań oraz wniosków inwestycyjnych,
- 4) wydawanie zarządzeń,
- 5) racjonalne i efektywne gospodarowanie posiadanymi środkami finansowymi i materialnymi Muzeum,
- 6) wykonywanie czynności z zakresu prawa pracy w stosunku do pracowników Muzeum,
- 7) tworzenie warunków umożliwiających planowanie i realizowanie w Muzeum zadań obronnych oraz zadań w obszarze zarządzania kryzysowego, określonych odrębnymi przepisami.

V. Sposób i termin złożenia dokumentów:

Oferty należy składać w zamkniętych kopertach w Biurze Podawczym Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego lub przysłać pocztą na adres: Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego, al. Piłsudskiego 8, 90-051 Łódź, w terminie do dnia 31.08.2023 r. do godz. 16:00. W obu przypadkach na kopercie należy umieścić informację „Konkurs na kandydata na stanowisko dyrektora Muzeum Archeologicznego i Etnograficznego w Łodzi – NIE OTWIERAĆ”.

O zachowaniu terminu decyduje data wpływu do Urzędu.

VI. Przewidywany termin rozpatrzenia ofert oraz zakończenia postępowania konkursowego: 10.10.2023 r.

VII. Informacje dodatkowe:

- 1) Informacji o konkursie udziela Departament Kultury Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego, al. Piłsudskiego 8, 90-051 Łódź, tel. (42) 291-98-20, e-mail: sekretariat.kultura@lodzkie.pl w godzinach pracy Urzędu,
- 2) Osoby przystępujące do konkursu mogą wystąpić do organizatora lub instytucji o udostępnienie danych dotyczących warunków organizacyjno-finansowych funkcjonowania instytucji na podstawie ustawy z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej,
- 3) Wszystkie wymienione w ogłoszeniu załączniki można pobrać ze strony internetowej: <https://bip.lodzkie.pl/ogloszenia/pwu/nabor-na-stanowiska-kierownicze-w-jednostkach-podleglych-lub-otrzymac-w-sekretariacie-Departamentu-Kultury-adres-jw>,
- 4) Na wniosek Komisji kandydat może zostać zobowiązany do przedstawienia oryginałów dokumentów złożonych w formie kopii,
- 5) Nieobecność kandydata na rozmowie kwalifikacyjnej we wskazanym przez Komisję terminie, bez względu na przyczynę, traktowana będzie jako rezygnacja z ubiegania się o stanowisko,
- 6) Kandydaci zostaną pisemnie poinformowani o wynikach prac Komisji oraz o rozstrzygnięciu konkursu,
- 7) Program działania instytucji, złożony przez uczestnika konkursu wyłonionego przez komisję konkursową na kandydata na dyrektora, zostanie podany do publicznej wiadomości w terminie 7 dni od dnia jego powołania,
- 8) Pod ocenę merytoryczną Komisji będzie poddawany przede wszystkim autorski program działania instytucji, jak również inne wymagane kwalifikacje.

OGŁOSZENIE

4 6 9 6 2



Zarząd Województwa Łódzkiego

ogłasza konkurs na kandydata na stanowisko

DYREKTORA

Wojewódzkiej Biblioteki Publicznej im. Marszałka Józefa Piłsudskiego w Łodzi ul. Gdańska 100/102, 90-508 Łódź

Celem konkursu jest wyłonienie kandydata na stanowisko dyrektora Wojewódzkiej Biblioteki Publicznej im. Marszałka Józefa Piłsudskiego w Łodzi – instytucji kultury, dla której Organizatorem jest Samorząd Województwa Łódzkiego, na okres 5 lat, tj. do dnia 26.10.2028 roku w oparciu o zasady określone w art. 16 ustawy o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej (Dz. U. z 2020 r. poz. 194).

I. Wymagania formalne wobec kandydata przystępującego do konkursu:

- 1) złożenie pełnego kompletu wymaganych dokumentów, przygotowanych zgodnie z wymogami wskazanymi w ogłoszeniu w pkt. II, w terminie określonym w pkt. V,
- 2) wykształcenie wyższe magisterskie,
- 3) 2 lata stażu pracy na stanowiskach kierowniczych w instytucjach kultury lub administracji rządowej lub samorządowej albo 2 lata doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej w sektorze kultury,
- 4) złożenie autorskiego programu realizacji zadań w zakresie bieżącego funkcjonowania i rozwoju instytucji kultury (zwanego dalej programem działania instytucji) na okres do dnia 26.10.2028 r. (załącznik nr 1 do ogłoszenia).

II. Dokumenty składane przez kandydata:

- 1) list motywacyjny z własnoręcznym, czytelnym podpisem,
- 2) kwestionariusz osobowy z własnoręcznym, czytelnym podpisem (załącznik nr 2 do ogłoszenia),
- 3) program działania instytucji, o którym mowa w pkt. I. 4), w formie papierowej z własnoręcznym, czytelnym podpisem,
- 4) kopie dokumentów potwierdzające posiadane wykształcenie,
- 5) kopie dokumentów potwierdzające wymagany staż pracy na stanowisku kierowniczym lub doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej w sektorze kultury,
- 6) oświadczenie kandydata (zgodnie z załącznikiem nr 3 do ogłoszenia).

Niełożenie kompletu ww. dokumentów lub złożenie ich po terminie określonym w pkt. V stanowi podstawę do odrzucenia oferty z powodu niespełnienia wymogów formalnych konkursu.

III. Wymagane dodatkowe kwalifikacje, umiejętności i kompetencje:

- 1) posiadanie wykształcenia w dziedzinie nauk humanistycznych lub nauk społecznych,
- 2) znajomość języka obcego (na poziomie średnio-zaawansowanym),
- 3) doświadczenie w pozyskiwaniu środków finansowych i realizacji projektów kulturalnych (miękkich i inwestycyjnych) ze źródeł pozabudżetowych,
- 4) znajomość zagadnień i problematyki związanej z funkcjonowaniem bibliotek, w tym przepisów prawnych dotyczących organizowania i prowadzenia działalności kulturalnej oraz finansów publicznych.

Do wniosku mogą być dołączone inne dokumenty potwierdzające dorobek i osiągnięcia zawodowe kandydata (np.: opinie, rekomendacje).

IV. Zadania realizowane przez Dyrektora:

- 1) reprezentacja Biblioteki na zewnątrz,
- 2) akceptacja planów pracy,
- 3) polityka finansowa oraz bieżące dysponowanie środkami finansowymi,
- 4) polityka kadrowa,
- 5) decydowanie w przedmiocie organizacji wewnętrznej i zakresu działania Biblioteki,
- 6) udzielanie upoważnień i pełnomocnictw,
- 7) wydawanie zarządzeń i komunikatów,
- 8) z zakresu obronności i bezpieczeństwa publicznego,
- 9) koordynowanie spraw związanych z funkcjonowaniem sieci bibliotek publicznych Województwa Łódzkiego,
- 10) przyjmowanie i rozpatrywanie skarg i wniosków dotyczących działalności Biblioteki.

V. Sposób i termin złożenia dokumentów:

Oferty należy składać w zamkniętych kopertach w Biurze Podawczym Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego lub przysłać pocztą na adres: Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego, al. Piłsudskiego 8, 90-051 Łódź, w terminie do dnia 31.08.2023 r. do godz. 16:00. W obu przypadkach na kopercie należy umieścić informację „Konkurs na kandydata na stanowisko dyrektora Wojewódzkiej Biblioteki Publicznej im. Marszałka Józefa Piłsudskiego w Łodzi – NIE OTWIERAĆ”.

O zachowaniu terminu decyduje data wpływu do Urzędu.

VI. Przewidywany termin rozpatrzenia ofert oraz zakończenia postępowania konkursowego: 10.10.2023 r.

VII. Informacje dodatkowe:

- 1) Informacji o konkursie udziela Departament Kultury Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego, al. Piłsudskiego 8, 90-051 Łódź, tel. (42) 291-98-20, e-mail: sekretariat.kultura@lodzkie.pl w godzinach pracy Urzędu,
- 2) Osoby przystępujące do konkursu mogą wystąpić do organizatora lub instytucji o udostępnienie danych dotyczących warunków organizacyjno-finansowych funkcjonowania instytucji na podstawie ustawy z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej,
- 3) Wszystkie wymienione w ogłoszeniu załączniki można pobrać ze strony internetowej: <https://bip.lodzkie.pl/ogloszenia/pwu/nabor-na-stanowiska-kierownicze-w-jednostkach-podleglych-lub-otrzymac-w-sekretariacie-Departamentu-Kultury-adres-jw>,
- 4) Na wniosek Komisji kandydat może zostać zobowiązany do przedstawienia oryginałów dokumentów złożonych w formie kopii,
- 5) Nieobecność kandydata na rozmowie kwalifikacyjnej we wskazanym przez Komisję terminie, bez względu na przyczynę, traktowana będzie jako rezygnacja z ubiegania się o stanowisko,
- 6) Kandydaci zostaną pisemnie poinformowani o wynikach prac Komisji oraz o rozstrzygnięciu konkursu,
- 7) Program działania instytucji, złożony przez uczestnika konkursu wyłonionego przez komisję konkursową na kandydata na dyrektora, zostanie podany do publicznej wiadomości w terminie 7 dni od dnia jego powołania,
- 8) Pod ocenę merytoryczną Komisji będzie poddawany przede wszystkim autorski program działania instytucji, jak również inne wymagane kwalifikacje.

CHCESZ
ZAKTULIZOWAĆ WIEDZĘ?

SZUKASZ
NOWYCH INSPIRACJI?

Konferencje.pb.pl
WIEDZA KLASY BIZNES

Puls
Biznesu



► **JEST RYNEK, SĄ WYNIKI:** Globalny rynek jest szacowany na 50 mld USD i szybko rośnie, ponieważ transformacja cyfrowa i technologia chmury napędzają popyt. W ostatnim kwartale nasze roczne przychody (ARR) wzrosły o 29 proc. do 1,2 mld USD. Odnotowaliśmy również 29-procentową marżę operacyjną. W usługach SaaS (Software as a Service) firma radzi sobie dobrze, jeśli suma tych parametrów wynosi 40 – mówi Rick McConnell, prezes Dynatrace, i Michał Bojko, szef spółki w Polsce. (FOT. WM)

Dynatrace celuje w pół tysiąca

Centrum B+R notowane na NYSE spółki urośnie w najbliższych latach o 150 osób. Zamierza podwoić liczbę polskich klientów, wśród których są dziś ministerstwo zdrowia czy finansów.

Sporo firm zmniejszyło po pandemii powierzchnię biur, a w branży IT jest ostatnio dużo cięć. Dynatrace, amerykańska firma zajmująca się monitorowaniem wydajności aplikacji i obserwowalności, idzie wbrew tym trendom. Nadal wynajmuje 5,3 tys. m kw. w parku biznesowym Alchemia w Gdańsku.

– Będziemy rosnąć w Gdańsku. Działamy w elastycznym modelu pracy, z opcjami od zdalnej do hybrydowej, w której ludzie przychodzą do biura kilka dni w tygodniu. Obecnie zatrudniamy tu 350 osób i jest to drugie co do wielkości centrum R&D Dynatrace na świecie. Za kilka lat będzie tu pracować 500 osób – mówi Rick McConnell, prezes Dynatrace.

– Rozważamy ubieganie się o granty na innowacje, dzięki czemu będziemy mogli jeszcze bardziej zacieśnić współpracę z uczelniami – dodaje Michał Bojko, szef Dynatrace w Polsce.

Od szefów do emeryta

W przeciwieństwie do wielu firm z branży IT Dynatrace nie ma kłopotu ze znalezieniem kandydatów.

– Sześć uniwersytetów i 35 tys. specjalistów to duży

rynek. Zatrudniamy zarówno doświadczonych, jak i młodych inżynierów. Najważniejsze jest dla nas nastawienie kandydatów. Szukamy ludzi, którzy chcą rozwiązywać problemy, a nie pracować od zadania do zadania, ponieważ uważamy, że postawienie pracownika w centrum podejmowania decyzji może być cenniejsze niż najlepsze benefity – mówi Rick McConnell.

– W Gdańsku mamy obecnie 22 stażystów, którzy zostali wybrani spośród 800 aplikujących osób! Nie zatrudniamy ich do robienia kserokopii czy parzenia kawy, tylko do tworzenia produktu. 70-75 proc. stażystów zostaje w naszej firmie lub wraca do nas po studiach – mówi Michał Bojko i podkreśla, że tzw. attrition rate, czyli odsetek osób odchodzących z firmy, nie przekracza 10 proc., podczas gdy w regionie wynosi 15 proc.

Plan: 90 klientów w Polsce

Dynatrace ma 4 tys. klientów, w tym 45 w Polsce. To duże firmy z sektora bankowego, ubezpieczeniowego, telekomunikacyjnego i infrastrukturalnego, a także 16 instytucji z sektora publicznego. Firma współpracuje m.in. z Centrum Informatyki Resortu Finansów, któremu pomogła w zwiększeniu wydajności i efektywności systemów, w jakich rozliczane są podatki. Po wprowadzeniu usprawnień w 2023 r. 9 mln osób wypełniło 22 mln arkuszy.

Z platformy Dynatrace korzysta również Centrum E-Zdrowia Ministerstwa

Zdrowia, które zapewnia rozwiązania informatyczne dla obszaru opieki zdrowotnej, w tym 17 mln pacjentów zarejestrowanych w IKP (Internetowy System Kont Pacjentów). Dynatrace pomogło m.in. usprawnić proces wystawiania e-recept.

– Nie widzę powodu, by w kilka lat nie podwoić liczby klientów w Polsce – podkreśla Rick McConnell.

Dynatrace zajmuje się oprogramowaniem i platformą, która upraszcza złożoność chmury korporacyjnej i przyspiesza transformację cyfrową. Platforma dostarcza odpowiedzi i rozwiązania w koncepcji all-in-one, a nie tylko dane na temat wydajności aplikacji klienta, ich podstawowej infrastruktury i doświadczenia użytkowników końcowych.

– Używamy sztucznej inteligencji do znajdowania błędów w oprogramowaniu i przewidywania, gdzie mogą wystąpić. Ściśle współpracujemy z klientami, czego dowodem jest utworzenie społeczności złożonej z 64 tys. osób pracujących z naszymi inżynierami – mówi Michał Bojko.

Dynatrace została założona w 2005 r. w Linz w Austrii. W 2011 r. firmę kupiła Cumpuware, w 2019 spółka weszła na NYSE. Siedziba główna Dynatrace znajduje się w Waltham w stanie Massachusetts, a centra B+R w Linzu, Barcelonie, Tallinie, Detroit w Michigan i San Mateo w Kalifornii. Firma zatrudnia 4,2 tys. osób na świecie, w tym 1,4 tys. w dziale B+R. (IMAGI) (FOT. WM)

Szykuje się zwrot w stołecznych biurach

Przyspieszyły prace na rynku biurowym w Warszawie. Na prawdziwy wysyp inwestycji trzeba jednak poczekać.

W 2022 r. deweloperzy budujący biurowce wcisnęli hamulec, a na rynku zaczęło coraz głośniej mówić o spodziewanej luce podaży. Choć poziom inwestycji wciąż nie zachwyca, – jak twierdzą eksperci Savills – na rynku zaczyna być widać pierwsze oznaki odbicia.

W budowie jest prawie 250 tys. m kw. biur. Dla porównania, na koniec 2022 r. było to 185,6 tys. m kw.

Od początku 2023 r. w stolicy rozpoczęto budowę m.in. pierwszego etapu wielofunkcyjnego kompleksu Towarowa 22 oraz biurowca The Form, które zajmą odpowiednio 31,1 tys. i 28 tys. m kw. W nadchodzących latach zakończą się również prace nad biurowcem The Bridge budowanym przez Ghelamco, kolej-

nym etapem inwestycji Studio dewelopera Skanska Property Poland oraz kompleksem Upper One spółki Strabag Real Estate. Analitycy Savills szacują, że w wyniku ożywienia aktywności deweloperskiej w 2025 r. rynek biurowy może urosnąć o ponad 300 tys. m kw.

– Po wyhamowaniu spółek w ostatnich dwóch latach, na rynku czuć pierwsze oznaki zbliżającego się odbicia. Zanim jednak najemcy znów będą mogli wybierać wśród nowych budynków, nadal będziemy obserwowali liczne renegecje lub relokacje do budynków już istniejących, ale dysponujących wolną powierzchnią o odpowiednim standardzie – mówi Daniel Czarnecki, dyrektor działu powierzchni biurowych w Savills.

Według firmy Newmark Polska w I połowie 2023 r. w Warszawie wynajęto się prawie 326 tys. m kw. biur. To o 32 proc. mniej niż rok wcześniej.

Zdaniem analityków taki poziom kontraktacji świadczy o tym, że najemcy bardzo do-

kładnie analizują swoje potrzeby i coraz częściej decydują się na zmniejszenie wynajmowanej powierzchni albo skorzystanie z bardziej elastycznych form najmu, np. wynajęcie stanowisk pracy w popularnych coworkach.

Podobne obserwacje mają specjaliści Savills, którzy dodatkowo zwracają uwagę, że najemcom coraz mocniej ciąży koszty utrzymania powierzchni. Zgodnie z zeszlencowymi prognozami opłaty eksploatacyjne w nowoczesnych biurowcach w Warszawie zaczęły już przekraczać 30 zł za 1 m kw. miesięcznie, a zdarzają się również stawki powyżej 35 zł za metr.

Jeśli chodzi o czynsze, to miesięczne stawki w najbardziej prestiżowych miejscach w centrum miasta sięgają 22,5-25,5 EUR za 1 m kw. miesięcznie, natomiast na Służewcu jest to 13-15 EUR za metr.

Savills podaje też, że na koniec czerwca 2023 r. współczynnik powierzchni niewynajętej w Warszawie wyniósł 11,4 proc. i był o 0,5 pkt proc. niższy niż rok wcześniej. (AGOC) (FOT. WM)



► **RYNEK WIĘKSZY O TRZY INWESTYCJE:** Jak podaje Savills, w pierwszej połowie 2023 r. w Warszawie oddano do użytku trzy biurowce, z których największy miał 11 tys. m kw. Chodzi o The Park 9 dewelopera White Star Real Estate. (FOT. BARTKO DEBROWSKI)

Szarża cyberprzestępców trwa

Pierwsza połowa 2023 r. obfitowała w ataki hakerskie. W Polsce najczęściej dotykały serwer Microsoft SQL – podaje ESET.

Niemal o 90 proc. wzrosła na świecie liczba aplikacji na Androida, które oferują fałszywe pożyczki – wynika z raportu ESET Threat Report. Minione półrocze obfitowało także w intensywne próby hakowania narzędzi Microsoftu i rozwijania złośliwego oprogramowania ransomware. Zanotowano także duże szantaży mejlowej z wątkami seksualnymi – tzw. sextortion.

Według ekspertów ESET najważniejszymi zagrożeniami

w pierwszej połowie 2023 r. w cyberprzestrzeni były nowe metody obchodzenia zabezpieczeń Microsoftu – infekowanie plików OneNote. Metodę zdemaskowano w grudniu 2022 r., identyfikując kilkaset prób jej użycia. Między styczniem i majem 2023 r. ataków tego typu było już ponad 90 tys. W tym samym okresie hakerzy specjalizujący się w działaniach za pośrednictwem ransomware, czyli złośliwego oprogramowania wymuszającego okup, budowali nowe warianty zagrożenia bazujących na kodach źródłowych, które wcześniej wyciekły.

Polska znalazła się na trzecim miejscu – po Turcji i USA – wśród krajów najczęściej dotykanych atakami na serwerzy Microsoft SQL. Znacząco,

bo aż o 81 proc. w porównaniu z poprzednim półroczem, wzrosła także liczba ataków wykorzystujących tzw. krytyczną lukę Log4Shell – to podatność w popularnym środowisku oprogramowania, pozwalająca m.in. na przejmowanie kontroli nad serwerami, podczas gdy średnia wzrostu tego zagrożenia dla pozostałych krajów wyniosła 15 proc. Znaleźliśmy się też w tym czasie wśród krajów najczęściej atakowanych przez złośliwe oprogramowanie RedLine (obok Meksyku i Peru). Służą m.in. do kradzieży danych uwierzytelniających i infekowania systemów operacyjnych innym złośliwym oprogramowaniem – wskazuje Kamil Sadowski, ekspert ds. cyberbezpieczeństwa ESET. (IMAGI) (FOT. WM)



WOJEWODA DOLNOŚLĄSKI

IF-AB.7840.2.31.2023.AK

Wrocław, dnia 17 lipca 2023 r.

OBWIESZCZENIE WOJEWODY DOLNOŚLĄSKIEGO

Na podstawie art. 8 ust. 1 pkt 3 w związku z art. 15 ust. 1 i ust. 4 oraz art. 38 pkt 7 i art. 39 ust. 1 ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (tekst jednolity: Dz. U. z 2023 r., poz. 924) oraz art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz. U. z 2023 r., poz. 775, zm.: Dz. U. z 2023 r., poz. 803),

zawiadamiam,

że na wniosek Inwestora – DUON Dystrybucja Sp. z o.o., Wysogotowo, ulica Batorowska 15, 62-081 Przeźmierowo, gmina Tarnowo Podgórne, działającego przez pełnomocnika Pana Sebastiana Szymańskiego, złożony w dniu 21 czerwca 2023 r., zostało wszczęte postępowanie administracyjne w sprawie wydania decyzji zatwierdzającej projekt zagospodarowania terenu i projekt architektoniczno-budowlany oraz udzielającej pozwolenia na budowę sieci gazowej średniego ciśnienia realizowanej w ramach zadania pn.: "Gazociąg śr/c Czeszów – Ujeździec Mały".

Inwestycja przewidziana do realizacji na działkach:

LP.	JEDNOSTKA EWIDENCYJNA	OBRĘB/ MIEJSCOWOŚĆ	GMINA				
1	022003_5.0006.1	Brzezie	Trzebnica	31	022003_5.0029.116	Skoroszów	Trzebnica
2	022003_5.0006.41	Brzezie	Trzebnica	32	022003_5.0029.117	Skoroszów	Trzebnica
3	022003_5.0006.75	Brzezie	Trzebnica	33	022003_5.0029.148	Skoroszów	Trzebnica
4	022003_5.0006.85	Brzezie	Trzebnica	34	022003_5.0029.149	Skoroszów	Trzebnica
5	022003_5.0006.110	Brzezie	Trzebnica	35	022003_5.0029.179	Skoroszów	Trzebnica
6	022003_5.0006.275/1	Brzezie	Trzebnica	36	022003_5.0029.183	Skoroszów	Trzebnica
7	022003_5.0006.277	Brzezie	Trzebnica	37	022003_5.0029.185	Skoroszów	Trzebnica
8	022003_5.0019.2	Kuźniczysko	Trzebnica	38	022003_5.0029.196	Skoroszów	Trzebnica
9	022003_5.0019.14	Kuźniczysko	Trzebnica	39	022003_5.0029.203	Skoroszów	Trzebnica
10	022003_5.0019.15	Kuźniczysko	Trzebnica	40	022003_5.0029.207	Skoroszów	Trzebnica
11	022003_5.0019.16	Kuźniczysko	Trzebnica	41	022003_5.0029.261	Skoroszów	Trzebnica
12	022003_5.0019.17	Kuźniczysko	Trzebnica	42	022003_5.0029.262	Skoroszów	Trzebnica
13	022003_5.0019.19	Kuźniczysko	Trzebnica	43	022003_5.0029.345	Skoroszów	Trzebnica
14	022003_5.0019.21/2	Kuźniczysko	Trzebnica	44	022003_5.0034.18/3	Ujeździec Wielki	Trzebnica
15	022003_5.0019.38/9	Kuźniczysko	Trzebnica	45	022003_5.0034.28/2	Ujeździec Wielki	Trzebnica
16	022003_5.0019.38/10	Kuźniczysko	Trzebnica	46	022003_5.0034.47	Ujeździec Wielki	Trzebnica
17	022003_5.0019.47	Kuźniczysko	Trzebnica	47	022003_5.0034.48/1	Ujeździec Wielki	Trzebnica
18	022003_5.0019.52	Kuźniczysko	Trzebnica	48	022003_5.0034.48/2	Ujeździec Wielki	Trzebnica
19	022003_5.0019.56	Kuźniczysko	Trzebnica	49	022003_5.0034.48/3	Ujeździec Wielki	Trzebnica
20	022003_5.0019.68	Kuźniczysko	Trzebnica	50	022003_5.0034.49	Ujeździec Wielki	Trzebnica
21	022003_5.0019.69/4	Kuźniczysko	Trzebnica	51	022003_5.0041.286/8	Ujeździec Mały	Trzebnica
22	022003_5.0019.71/1	Kuźniczysko	Trzebnica	52	022003_5.0041.286/9	Ujeździec Mały	Trzebnica
23	022003_5.0019.73/2	Kuźniczysko	Trzebnica	53	022003_5.0041.286/10	Ujeździec Mały	Trzebnica
24	022003_5.0019.75/2	Kuźniczysko	Trzebnica	54	022003_5.0041.286/13	Ujeździec Mały	Trzebnica
25	022003_5.0019.145	Kuźniczysko	Trzebnica	55	022003_5.0041.445	Ujeździec Mały	Trzebnica
26	022003_5.0019.471	Kuźniczysko	Trzebnica	56	022003_5.0041.494	Ujeździec Mały	Trzebnica
27	022003_5.0019.825/1	Kuźniczysko	Trzebnica	57	022005_2.0004.369	Czeszów	Zawonia
28	022003_5.0029.1/1	Skoroszów	Trzebnica	58	022005_2.0004.613	Czeszów	Zawonia
29	022003_5.0029.71/1	Skoroszów	Trzebnica	59	022005_2.0004.614/1	Czeszów	Zawonia
30	022003_5.0029.106	Skoroszów	Trzebnica	60	022005_2.0004.614/2	Czeszów	Zawonia
				61	022005_2.0004.615	Czeszów	Zawonia
				62	022005_2.0004.618/4	Czeszów	Zawonia
				63	022005_2.0004.620	Czeszów	Zawonia
				64	022005_2.0004.627	Czeszów	Zawonia
				65	022005_2.0004.628/1	Czeszów	Zawonia
				66	022005_2.0004.633	Czeszów	Zawonia
				67	022005_2.0004.634/7	Czeszów	Zawonia
				68	022005_2.0004.637/1	Czeszów	Zawonia
				69	022005_2.0004.637/2	Czeszów	Zawonia
				70	022005_2.0004.650/1	Czeszów	Zawonia
				71	022005_2.0004.665/325	Czeszów	Zawonia
				72	022005_2.0004.697	Czeszów	Zawonia
				73	022005_2.0004.698	Czeszów	Zawonia
				74	022005_2.0004.699	Czeszów	Zawonia
				75	022005_2.0004.702/1	Czeszów	Zawonia
				76	022005_2.0004.702/2	Czeszów	Zawonia
				77	022005_2.0004.703	Czeszów	Zawonia
				78	022005_2.0004.704	Czeszów	Zawonia
				79	022005_2.0004.705/3	Czeszów	Zawonia
				80	022005_2.0004.705/4	Czeszów	Zawonia
				81	022005_2.0004.706/2	Czeszów	Zawonia
				82	022005_2.0004.706/3	Czeszów	Zawonia
				83	022005_2.0004.707	Czeszów	Zawonia
				84	022005_2.0004.751	Czeszów	Zawonia
				85	022005_2.0004.752	Czeszów	Zawonia
				86	022005_2.0004.811	Czeszów	Zawonia
				87	022005_2.0004.813/2	Czeszów	Zawonia
				88	022005_2.0004.881/326	Czeszów	Zawonia
				89	022005_2.0004.907/7	Czeszów	Zawonia
				90	022005_2.0004.907/8	Czeszów	Zawonia
				91	022005_2.0004.907/9	Czeszów	Zawonia
				92	022005_2.0022.71/4	Złotów	Zawonia
				93	022005_2.0022.71/10	Złotów	Zawonia

W związku z powyższym, zgodnie z art. 49 Kodeksu postępowania administracyjnego, wskazuję dzień **20 lipca 2023 r.** – data ukazania się obwieszczenia na tablicy ogłoszeń Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, Urzędu Gminy Trzebnica, Urzędu Gminy Zawonia, w Biuletynach Informacji Publicznej, na stronach podmiotowych wymienionych Urzędów oraz w prasie o zasięgu ogólnopolskim. Zawiadomienie niniejsze po upływie czternastu dni od wskazanego powyżej terminu uważa się za dokonane ze skutkiem prawnym z dniem **03 sierpnia 2023 r.**

Informuję, zgodnie z przepisem art. 10 § 1 w związku z art. 73 § 1 Kodeksu postępowania administracyjnego, że strony postępowania uprawnione są do zapoznania się ze zgromadzonym materiałem dowodowym, składania wszelkich dodatkowych wyjaśnień i dokumentów mogących mieć znaczenie dla sprawy - w terminie 7 dni od dnia zawiadomienia w drodze publicznego obwieszczenia.

Zgodnie z art. 8 ust. 1b pkt 1, w związku z art. 15 ust. 4 ustawy o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu informuję również, że z dokumentacją sprawy można zapoznać się w siedzibie Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu – plac Powstańców Warszawy 1, pok. 2103 (kancelaria).

Strony postępowania będą przyjmowane po uprzednim umówieniu terminu wizyty telefonicznie lub emailowo: (71) 340-67-72 (email: a.klimczak@duw.pl).

Ponadto, na podstawie art. 8 ust. 1b pkt 2, w związku z art. 15 ust. 4 ustawy o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu informuję, że zgodnie z art. 8 ust. 3 i ust. 3a tej ustawy, w przypadku gdy po doręczeniu niniejszego zawiadomienia nastąpi:

- 1) zbycie własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o pozwoleniu na budowę inwestycji w zakresie terminalu,
- 2) przeniesienie wskutek innego zdarzenia prawnego własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o pozwoleniu na budowę inwestycji w zakresie terminalu,

- nabywca, a w przypadku, o którym mowa w pkt 1, nabywca i zbywca, są obowiązani do zgłoszenia Wojewodzie Dolnośląskiemu danych nowego właściciela lub użytkownika wieczystego. Niedokonanie ww. zgłoszenia i prowadzenie postępowania bez udziału nowego właściciela lub użytkownika wieczystego nie stanowi podstawy do wznowienia postępowania.

Inwestycje w start-upy przestały kusić

Po latach prosperity nastąpiło zatrzymanie. Inwestowanie w start-upy jest na tyle ryzykowne i niepewne, że w obecnych warunkach rynkowych straciło na atrakcyjności



Anna Belcik

a.belcik@pb.pl ☎ 22-333-98-51

Przez kilka ostatnich lat inwestowanie w spółki technologiczne i start-upy było traktowane jak żyła złota. Wskaźniki wartości transakcji rosły w błyskawicznym tempie. Dziś inwestorzy mówią, że wracamy do „normalności”, choć nie jest to perspektywa korzystna dla start-upów. W pierwszej połowie 2023 r. zrealizowane zostały transakcje z udziałem rodzimych spółek technologicznych o łącznej wartości 875 mln zł – wynika z danych przedstawianych przez PFR Ventures i Inovo VC w raporcie „Transakcje na polskim rynku VC w Q2 2023”.

Jeśli aktywność inwestycyjna nie wzrośnie w kolejnych miesiącach, może się okazać, że wskaźnik ten na koniec roku będzie nieznacznie wyższy od wyniku, jaki krajowy rynek venture capital (VC) osiągnął cztery lata temu – w 2019 r. po raz pierwszy w historii łączna wartość transakcji z udziałem start-upów wystrzeliła i przekroczyła 1 mld zł. W dwóch ostatnich latach wartość rynku przekraczała już 3,6 mld zł. Pierwsze oznaki zmniejszonej aktywności funduszy VC i spadku wycen spółek technologicznych można było dostrzec już w ubiegłym roku.

Kolejne miesiące przyniosły kolejne spadki w VC

„Nie jest to tempo, które pozwoliłoby bić rekordy wartości transakcji z 2021 i 2022 roku, ale nie ma też zagrożenia powrotu do „nisko-transakcyjnej”

przeszłości sprzed 2020 r. [...] Globalne spadki napędza przede wszystkim rynek amerykański. Na jego tle Europa wygląda dobrze: choć liczba transakcji na naszym kontynencie spada, to ich wartość rośnie” – wskazuje Maciej Ćwikiewicz, prezes PFR Ventures cytowany w raporcie.

Szef PFR Ventures zachowuje przy tym sporą dozę optymizmu i liczy na odbicie na rynku VC. Mogą się do tego przyczynić inwestycje nowych, w dużej mierze prywatnych funduszy na lokalnym rynku, które swój debiut lub wejście w fazę zbierania kapitału na działalność VC ogłoszily w ostatnich miesiącach. W perspektywie jest też unijne finansowanie z programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG).

Na razie jednak na globalne spowolnienie na rynku VC nakłada się lokalna sytuacja – aktywność inwestycyjną kończą ostatnie publiczno-prywatne fundusze, nowe podmioty aktywizują się powoli, a na uruchomienie kapitału z FENG branża dopiero oczekuje.

Brakuje transakcji na poziomie rund B i wyższych

W efekcie, jak zaznacza w raporcie Karol Lasota, principal w Inovo.vc, w II kw. 2023 r. mamy inwestycje „Eleven Labs i długo, długo nic”. Mowa o spółce utworzonej przez Polaków, ale zarejestrowanej w Stanach Zjednoczonych i działającej międzynarodowo, która niedawno pozyskała 79 mln zł od funduszy Andreessen Horowitz, Credo Ventures, Concept Ventures i aniołów biznesu.

W całym pierwszym półroczu jej wynik przebiła rodzima spółka Vue Storefront, która m.in. od funduszy Felix Capital, Creandum, Earlybird VC otrzymała na dalszy rozwój ponad 94 mln zł.

4

proc. ▶ O tyle spada wartość inwestycji w polskie start-upy w II kw. 2023 r. w porównaniu z I kw. W USA wartość rynku VC zmalała o 20 proc., globalnie – o 5 proc. W ostatnich trzech miesiącach poprawiła się natomiast sytuacja w Europie – w II kw. 2023 r. trend spadkowy ustąpił i wartość inwestycji zwiększyła się o 28 proc. w porównaniu z I kw.

116

▶ Tyle spółek w II kw. 2023 r. otrzymało finansowanie. Aż 103 z nich zrealizowały rundy na poziomie pre-seed i seed. O kapitał dla bardziej zaawansowanych firm jest obecnie na rynku znacznie trudniej.

OKIEM INWESTORA

Krajowy rynek venture capital złapał zadyszkę

MARCIN JASZCZUK, partner zarządzający 4growth VC

Rynek venture capital w Polsce bazuje w dużej mierze na pieniądzu publicznym dystrybuowanym przez PFR Ventures, a powoli kończy się horyzont inwestycyjny dla funduszy z Otwartych Innowacji czy Startera. Publiczno-prywatne fundusze utworzone w ramach tych programów wydały już większość pieniędzy, jakimi dysponowały. Na razie natomiast nie zostało jeszcze uaktywnione finansowanie z programów z kolejnej perspektywy unijnej. Pojawia się więc luka, która na rynku utrzyma się jeszcze w kolejnych kwartałach.

Bieżąca sytuacja na globalnych rynkach powoduje, że polskie spółki nie realizują megarund, które wartością górują nad pozostałymi transakcjami. Megarundy w dużym stopniu przyczyniały się do rekordów w ogólnej wartości rynku VC w Polsce. Inwestycje typu VC są obciążone wysokim ryzykiem. W sytuacji, gdy utrzymywane są wysokie stopy procentowe, dla wielu inwestorów, zwłaszcza aniołów biznesu, mniej ryzykowne mogą się wydawać np. obligacje indeksowane inflacją.

Te trzy czynniki powodują, że rynek VC złapał zadyszkę. Myślę, że trend ten się odwróci m.in. ze względu na oczekiwane obniżenie stóp procentowych, uruchomienie puli kapitału z PRF i uaktywnienie się nowych funduszy VC – publiczno-prywatnych i prywatnych.

„Wyraźnie daje nam się we znaki niższa aktywność inwestycyjna (lub wyższe oczekiwania) funduszy later-stage w Polsce i CEE, które stanowiły naturalnie dużą część rynku w regionie. Z drugiej strony wiemy, że o najciekawsze transakcje z szybką trakcją, świetnym zespołem i produktem potrafią walczyć najlepsze fundusze z całego świata, czego idealnym przykładem jest Eleven Labs w Polsce, czy FlowX w Rumunii” – wskazuje Karol Lasota.

Mniej zagranicznych inwestorów na polskim rynku

W Polsce w II kw. 2023 r. średnia wartość transakcji VC wynosiła 3,7 mln zł, mediana wartości transakcji natomiast utrzymała się na poziomie 1,1 mln zł. W tym czasie kapitał od inwestorów dostało 116 spółek technologicznych założonych przez Polaków. Popłynęło do nich łącznie 429 mln zł.

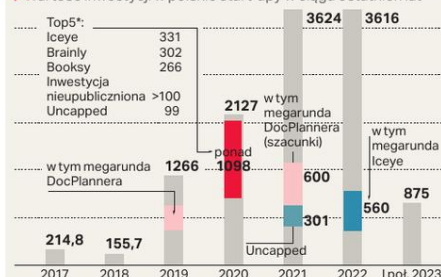
W Polsce w ostatnich trzech miesiącach najwięcej inwestycji realizowanych jest na poziomie rund pre-seed i seed. Ponadto zainteresowanie zagranicznych funduszy polskimi start-upami zmalało.

„Niepokojący jest poziom finansowania polskich start-upów przez fundusze międzynarodowe na poziomie 23 proc., co wynika z braku pozyskiwania dużych rund na późniejszych etapach rozwoju przez polskie spółki” – czytamy w analizie PFR Ventures i Inovo. ©

W tym czasie kapitał od inwestorów dostało 116 spółek technologicznych założonych przez Polaków. Popłynęło do nich łącznie 429 mln zł.

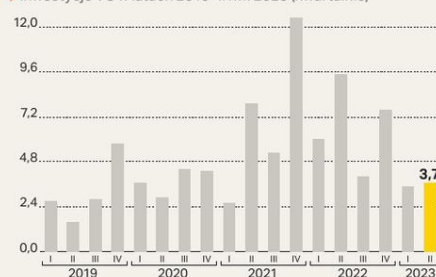
Panorama rodzimego rynku venture capital

▶ Wartość inwestycji w polskie start-upy w ciągu ostatnich lat*



Średnia wartość transakcji w start-upy

▶ Inwestycje VC w latach 2019–II kw. 2023 (kwartalnie)*



Źródła kapitału

▶ Udział w wartości inwestycji typu venture capital w II kw. 2023 r. (w proc.)



Transakcje zostały przyporządkowane ze względu na dominujący udział kapitału prywatnego lub publiczno-prywatnego.

* w mln zł. Źródło: raport „Transakcje na polskim rynku VC w Q2 2023” PFR Ventures i Inovo VC

19. KONGRES

PR

KOMUNIKACJI

Najważniejsze w Polsce
doroczne spotkanie działów
PR i Komunikacji!

Warszawa
24 – 25 października

**Dołącz do uczestniczek
i uczestników:**

- poznaj **kompetencje PR-owca nowej ery**, czyli jaki jest dobry mix na trudne czasy
- naucz się skutecznie **budować relacje** oraz **komunikować się z klientami** w rozproszonym świecie
- sprawdź, jak mądrze komunikować kwestie **zrównoważonego rozwoju**
- dowiedz się, jak stworzyć **kampanię społeczną** tak by nie ucichła po pierwszym szumie
- naucz się prowadzić „**trudną**” **komunikację w dobie zmian** oraz restrukturyzacji, czyli jak powinna wyglądać efektywna współpraca PR z HR
- sprawdź, czy **Diversity&Inclusion** w komunikacji PR-owej to moda czy must have
- poznaj tajniki skutecznej **komunikacji z dziennikarzami**

**Spotkaj najlepsze ekspertki
i ekspertów, wśród których m.in.:**

Justyna Lach
YES



Aleksandra
Robaszkiewicz
Lidl Polska

Maria Parysz
liderka w obszarze AI



Krzysztof Lehmann
UOKiK

Amanda Postolska
CancerFree



Marta
Pokutycka-Mądrala
Nationale-Nederlanden

Agata Wydmańska
DHL Supply Chain



Sebastian Stępek
MSL



Poznaj pełny program, listę prelegentów
i zgłoś się na stronie konferencje.pb.pl

100 Kobiet Biznesu

Pokażcie światu swoje sukcesy – rusza ranking i plebiscyt 100 Kobiet Biznesu 2023



KAROLINA GUZIŃSKA
redaktor prowadząca
100 Kobiet Biznesu

Tak cenione w biznesie cechy – elastyczność, refleks, pomysłowość, otwartość na nowe, a także spostrzegawczość – często są domeną kobiet, które po prostu muszą działać multizadaniowo. To się przekłada na spektakularne sukcesy zawodowe. Dziś nikt już nie wątpi, że kobiety mają ogromny wpływ na polską gospodarkę, a firmy, które zakładają, stają się coraz bardziej widoczne – w „Pulsie Biznesu” dużo piszemy o menedżerkach i przedsiębiorczyniach, które podejmują odważne decyzje, zakładają własne firmy w różnych branżach, a także... zmieniają ścieżki swojej kariery. Wierzymy, że ich historie mogą zainspirować kolejne kobiety do podzielenia się sukcesem, bo wciąż zbyt mało pań głośno mówi o swoich osiągnięciach zawodowych. To błąd. Kto zaprezentuje światu nasze sukcesy, jeśli nie my same? Już w XVIII w. Stanisław Leszczyński, król Polski i wielki książę litewski, podkreślał, że „skromność powinna być cnotą tych, którym brak innych cnót”. Tymi słowami pragniemy zachęcić menedżerkę i przedsiębiorczynię, by zgłaszały się do 13. edycji rankingu 100 Kobiet Biznesu i towarzyszącego mu plebiscytu na Kobietę Biznesu 2023. W rankingu liczą się wyniki finansowe spółek, natomiast w plebiscycie najważniejsze jest „to coś” – pomysł, wyjątkowe osiągnięcia, nieszablone myślenie. Dziś rusza nabór. Liczymy na was!

KOMENTARZ PARTNERA STRATEGICZNEGO

Osoba pracująca musi być gotowa na zmiany. Chcemy jej w tym pomóc

Osobom pracującym nie zawsze jest łatwo odnaleźć się na współczesnym rynku pracy z uwagi na chaos stworzony przez czynniki, jakie go kształtują: technologię, zmiany społeczne, zawirowania makroekonomiczne oraz geopolitykę. Badanie Deloitte Human Capital Trends wykazało, że konieczność radzenia sobie z dużą liczbą jednocześnie zachodzących zmian to największe utrudnienie w procesie osiągania przez pracowników i firmy wyznaczonych celów. W tym kontekście kluczowe kompetencje to zdolność i otwartość na zmiany. Elastyczność, umiejętność oduczenia się, a zarazem gotowość do ustawicznego poszerzania swoich kwalifikacji i obojętne – takich cech poszukują pracodawcy i pracodawcy.

W praktyce oznacza to, że osoba pracująca musi być w trakcie swojej kariery gotowa na zmianę ścieżki rozwoju lub nawet przebranżowienie. Dotyczy to wszystkich, jednak dla niektórych może być szczególnie trudne. Rolą odpowiedzialnego pracodawcy jest zadbanie o usuwanie barier w rozwoju zawodowym, które mogą pojawiać się np. ze względu na wiek, płęć czy sprawowanie funkcji opiekuńczych. Przykładem jest tu adaptacja rodziców, najczęściej matek powracających po urloпах rodzicielskich.

W Banku BNP Paribas stawiamy na różnorodną i włączającą kulturę organizacyjną. Dlatego tworzymy programy, które wyrównują szanse rozwojowe grup zagrożonych wykluczeniem. Najlepsze pomysły kreowane są często w ramach oddolnych sieci pracowniczych, takich jak Kobiety zmieniające BNP Paribas, Wiek Agawy, Tato, masz to jak w Banku czy BNP Paribas Pride Poland. Oferujemy programy przebranżawiające, mentoringowe czy poszerzające zakres profesji, ze szczególną wrażliwością podchodząc do potrzeb kobiet czy społeczności 50+. „I can do IT” to program wyrównujący kompetencje cyfrowe. W ramach programu Future UP menedżerki i menedżerowie z najbardziej innowacyjnych firm poprzez mentoring wspierają odkrywanie potencjału i budowanie kariery osób pracujących w banku. Akademia ESG służy zaś do poszerzania wiedzy nt. zrównoważonego rozwoju, przygotowując na wyzwania regulacyjne i biznesowe.

To przykłady, które obrazują fundamentalne wartości, na jakich budujemy organizację. Chcemy, żeby rozwój kompetencji i jasna ścieżka awansu były dostępne dla każdego i zależne wyłącznie od motywacji oraz talentu, a nigdy od cech takich jak płęć, wiek czy orientacja seksualna. ☺ ☹



MAŁGORZATA PETRU
menedżerka ds. zarządzania
różnorodnością i włączeniem,
diversity officerka w Banku BNP Paribas

KOMENTARZ PARTNERA

Różnorodność pracowników wzbogaca nasze zespoły

Nowa postpandemiczna rzeczywistość stała się katalizatorem zmian zarówno w modelu przywództwa i zarządzania zespołami, jak i samej pracy. Jako Grupa Żabka chcemy być jak najlepszym miejscem do pracy i rozwoju. Dlatego budujemy angażującą i wspierającą kulturę organizacyjną. Jednym z jej efektów jest stworzenie przestrzeni, w której ludzie mogą rozwijać w pracy swój potencjał, z chwilą gdy trafią do naszej firmy.

Młode osoby kończące studia uzyskują wykształcenie, czyli podstawy wiedzy pomocne w znalezieniu pracy w interesującym je obszarze. Natomiast w kolejnych etapach kariery zawodowej to nie ukończony kierunek studiów determinuje ścieżkę rozwoju danej osoby, ale osiągnięte przez nią wyniki, jej zainteresowania i pasję, chęć poszerzania wiedzy i zdobywania nowych kompetencji, w tym zarządczych, umiejętność pracy w zespole, uczenia się itp.

W Grupie Żabka liczą się przede wszystkim kompetencje, doświadczenie i motywacja do rozwoju, a różnorodność pracowników wzbogaca nasze zespoły i nasz sposób myślenia. Naszym celem jest, aby każdy, niezależnie od wieku, płci, statusu ekonomicznego czy sytuacji rodzinnej czuł się w Żabce dobrze i mógł być sobą. Rozmowa z pracownikami o ich dalszym rozwoju i awansach nie toczy się wokół ukończonego kierunku studiów, ale dotyczy tego, jak dana osoba poszerza swoją wiedzę i wykorzystuje ją w codziennej pracy. Bierzymy pod uwagę uzyskiwane przez nią wyniki i chęć rozwijania swoich kompetencji. Osoby innowacyjne, ciekawe otaczającego świata, pracujące z pasją, efektywnie znajdują u nas satysfakcjonujące miejsce pracy sprzyjające dalszemu rozwojowi niezależnie od posiadanego wykształcenia.



JOLANTA BANCZEROWSKA
członkini zarządu, obszar strategii personalnej, Grupa Żabka

Zawsze podkreślam, że nie byłoby w stanie stworzyć wielu rozwiązań, gdyby nie różnorodność naszych pracowników i ich zaangażowanie w to, co robimy. Za każdym projektem, za każdą inicjatywą stoją wspaniali ludzie. Dlatego zależy nam, aby wszystkie grupy pracownicze i współpracownicze wiedziały, że nasza organizacja jest wymarzoną miejscem dla każdego i każdej z nich, a ich indywidualność jest doceniana. Jesteśmy wyjątkowym miejscem pracy czekającym na wyjątkowych ludzi, którzy właśnie w Żabce chcą spełniać swoje zawodowe marzenia niezależnie od kierunku wykształcenia. ☺ ☹

Organizator

Autor rankingu

Partner strategiczny

Partner



BNP PARIBAS



100 Kobiet Biznesu

Nie budujemy szklanych sufitów ani lepkich podłóg

Przybywa kobiet, które udowadniają, że w biznesie nadszedł wreszcie ich czas. Czas kobiet – mówi **Dorota Czeka**j, założycielka i prezeska Sieci Przedsiębiorczych Kobiet

W zarządach polskich firm kobiet jest o połowę mniej niż mężczyzn. Dysproporcję widać też w start-upach, z których średnio co trzeci ma w zarządzie kobietę...

Uważam, że większość kobiet ma inne priorytety. Ważniejsza jest dla nich stabilność zatrudnienia niż budowanie własnego biznesu. Start-upy wydają się domeną młodych. Dla kobiety, która chce założyć rodzinę, własna firma to bardzo trudny i wymagający wybór i dlatego niewiele się na to decyduje. Dojrzewają czasem do tego, gdy dzieci się usamodzielniają, a praca dla kogoś pozwoliła im na zbudowanie poduszki finansowej. Jeśli chodzi o mniejszy udział kobiet w zarządach dużych firm, najczęściej powodem jest brak chęci do rywalizacji z mężczyznami. Kobiety chcą dobrze zrobić robotę, więc awansują, gdy zostaną docenione z zewnątrz. Czyli dużo rzadziej. Nie są nauczone walki o swoje, a żeby dotrzeć na wysokie stanowiska, potrzeba tej umiejętności. Nie potrafimy też mówić o sobie dobrze – mężczyźni nie boją się tego i zazwyczaj lepiej na tym wychodzą. Poza tym kobiety obawiają się, że nie podolają zadaniom wiążącym się z objęciem wyższego stanowiska, bo może być im trudniej łączyć różne role – pracownicy, partnerki, matki.

Wiele danych wskazuje, że firmy kierowane przez kobiety osiągają statystycznie lepsze wyniki finansowe i lepiej sobie radzą na rynku. Tu dla odmiany decydują predyspozycje kobiet. Są pracowitsze, rzetelniejsze i lepiej zorganizowane. Bardziej się sprawdzają w zarządzaniu działającym już biznesem. Liderki w inny sposób niż mężczyźni kierują zespołami, są mniej skłonne do ryzyka, wszystkie działania muszą przemysłać i przeanalizować, żeby zadbać o stabilność. Mężczyźni częściej działają pod wpływem impulsu i nie boją się podejmowania złych decyzji. Kobiety chcą uniknąć błędów i przez to są ostrożniejsze, dlatego ich działania na dłuższą metę lepiej się sprawdzają.



Choć kobiece start-upy stanowią ułamek polskiego rynku, dominują jednak w branżach związanych ze zdrowiem i urodą...

Kobiety rozumieją te dziedziny, czują się w nich komfortowo, a ponieważ mają mniej pewności siebie niż mężczyźni, trudniej im wyjść poza strefę komfortu. Dlatego w działaniach i programach akceleracyjnych Sieci Przedsiębiorczych Kobiet staramy się wzmocnić poczucie wartości kobiet i uświadomić im, jaka siła w nich drzemie, choć częściej widzą tylko swoje wady i niedociągnięcia. Pozytywne jest jednak to, że są bardzo nastawione na pogłębianie wiedzy i czerpanie z doświadczeń mentorek i mentorów. To pozwala im budować sprawczość i wyznaczać ambitne cele. Wierzę, że w sprzyjającym środowisku i przy odpowied-

nim wsparciu więcej kobiet odważy się rozwijać bardziej technologiczne i tym samym przyszłościowe biznesy. W Sieci z roku na rok przybywa kobiet, które cechuje niespotykana dotąd odwaga. Biznesy powstające pod naszymi skrzydłami zajmują się technologią, naukami ścisłymi, łączą różne dyscypliny i wiedzę z wielu obszarów, ale nadal jest ich zdecydowanie mniej niż biznesów z lekkich branż.

Czterech na 10 pracowników rozważa przebranżowienie się – wynika z raportu GiGroup Holding „Barometr rynku pracy 2023”. Czy reskilling można rozpatrywać pod kątem płci? Wydaje się, że największą motywacją do zmiany zawodu jest chęć poprawienia swojej sytuacji fi-

nansowej. Często wiąże się to także ze wzrostem ambicji – to akurat dobrze. Dla sporej grupy kobiet przebranżowienie jest jednak szansą na uzyskanie lepszych możliwości i przestrzeni na życie rodzinne. Zdobywanie nowych umiejętności wymusza też rozwój technologii. Jednocześnie ta wiedza jest bardziej dostępna niż kiedyś.

Kobiety mają lepszą pozycję na rynku pracy niż kilkanaście lat temu, lecz bariery nadal istnieją.

Coraz więcej kobiet przebijają tzw. szklany sufit, co nie znaczy, że go nie ma. Sukces każdej kobiety powinien być inspiracją dla innych. Społeczeństwa, w których kobiety i mężczyźni są równi, to społeczeństwa bezpieczniejsze i zdrowsze. Nadal wiele z nas, zmierzając do sukcesu, stara się udowodnić, że jesteśmy twardsze od facetów, co objawia się m.in. gorszym traktowaniem współpracowników i wsparciem będzie nam łatwiej. To ślepa uliczka. Kobiety na wysokich stanowiskach powinny mieć świadomość, jak cenne jest pozytywne wzmocnienie od innych kobiety. Nie budujmy szklanych sufitów, nie robmy lepkich podłóg, które zatrzymują czysty rozwój zawodowy. Za to dawajmy dobry przykład, rzucamy drabinę. I nie udawajmy na siłę mężczyzn, bo się różni. Ale możemy osiągać takie same sukcesy. Z kobiecym zrozumieniem i wsparciem będzie nam łatwiej.

Cieszy mnie, że w biznesowym świecie, wciąż zdominowanym przez mężczyzn, znaczymy coraz więcej. Mamy swoje zdanie, świetnie kompetentne, wszechstronne wykształcenie i ambicje. Przybywa kobiet, które udowadniają, że w biznesie nadszedł wreszcie ich czas. Czas kobiet. Bardzo liczę na to, że pociągną za sobą kolejne przedsiębiorcze kobiety, byśmy nie musiały czekać 107 lat – bo tyle według raportu „Global gender gap report” muszą czekać kobiety, by osiągnąć takie same prawa jak mężczyźni – na wyrównanie luk płacowych na rynku pracy, byśmy były spełnione i prawdziwie niezależne. @ @

Rozmawiała Karolina Guzińska

KOMENTARZ AUTORA RANKINGU

Przybywa kobiet na kluczowych stanowiskach



TOMASZ STARZYK
Dun & Bradstreet

Funkcję prezesa w polskich firmach pełni 20 proc. kobiet, członka zarządu – 26 proc. W porównaniu do analogicznego okresu 2022 r. stanowi to symboliczny wzrost liczony w dziesiątych częściach procentu – wynika z badania Dun & Bradstreet przeprowadzonego na początku 2023 r.

Polki, co pokazało badanie, wykazują się niebywałą wiedzą, świadomością i aktywnością biznesową na tle swoich koleżanek z Europy, a nawet ze świata. Udział Polek w dzieleniu kluczowych stanowisk jest porównywalny do udziału Bośniaczek, Serbek czy Chorwatek. Lepsze pod tym względem okazały się jedynie Amerykanki z ponad 21-procentowym udziałem. Polki lepsze okazały się kolejno od Węgerek, Słowaczek, Słoweńek (15 proc.), Czeszek (13 proc.) i – co zaskakująco – mieszkanki krajów nordyckich: Norweżek (13 proc.), Dunek (12 proc.), Szwedek (11 proc.) i Finek (10 proc.). Polki daleko w tyle zostały koleżanki z krajów Europy Zachodniej: w przypadku Niemiec udział kobiet w piast-

waniu kluczowych stanowisk szacuje się na nie więcej niż 9 proc., w Szwajcarii i Austrii – 7 proc. i Wielkiej Brytanii – 4 proc.

Wiele pań funkcjonuje też z sukcesami w firmach poza oficjalnymi rejestrami. Stoją na czele wcale nie małych departamentów marketingu, public relations, sprzedaży. Rośnie także odsetek kobiet kierujących pracą zespołów zmasakulizowanych w typowo męskich branżach, np. budowlanej, zbrojeniowej, transportowej, w przemyśle ciężkim.

Awans Polek mierzony aktywnością biznesową wynika przede wszystkim z ich rosnącą świadomością i umiejętnością urzeczywistnie-

nia marzeń i planów. To niezmiernie cieszy. Doświadczenie uczy, że większa liczba kobiet na stanowiskach zarządczych i kierowniczych dobrze wpływa na funkcjonowanie firmy. Równowaga płci jest też korzystna w relacjach z klientami i partnerami biznesowymi.

Kobiety mają wrodzone cechy, dzięki którym prowadzenie biznesu staje się łatwe, a na pewno mniej stresujące i przyjemniejsze, m.in. intuicję, umiejętność planowania, spokój i bardzo dobrą organizację czasu pracy, co prowadzi do realizacji pomysłów. Są również bardziej kreatywne, mają więcej empatii, skupienia na detalach i co najważniejsze – myślą wielopłaszczyznowo. @ @

Ranking 100 Kobiet Biznesu 2023 i plebiscyt czytelników na Kobietę Biznesu i Kobietę Biznesu: działalność społeczna

► Po raz 13. rusza przyjmowanie zgłoszeń do rankingi 100 Kobiet Biznesu. Jak co roku będzie mu towarzyszył plebiscyt czytelników „Pulsu Biznesu” i serwisów internetowych grupy Bonnier Business Polska. Do rankingu mogą być zgłaszane panie, które co najmniej od 1 stycznia 2021 r. zarządzają firmami o przychodach minimum 10 mln zł. O miejscu zdecydować będzie kondycja finansowa zarządzanych przez nie przedsiębiorstw: wysokość przychodów oraz wzrost sprzedaży i zysku. Dane finansowe będzie analizowała wywiadownia gospodarcza Dun & Bradstreet, przygotowująca ranking 100 Kobiet Biznesu. Do plebiscytu można nominować kandydatki niezależnie od pełnionych przez nie funkcji, wielkości firmy czy obrotów – tu nie liczą się wyniki finansowe, lecz ambicja, aktywność i osiągnięcia w 2023 r. Zgłoszenia przyjmujemy w dwóch kategoriach – Kobietą Biznesu oraz Kobietą Biznesu: działalność społeczna. Spośród nadesłanych kandydatur i swoich wskazań redakcja wybierze panie, na które w listopadzie zagłosują internauci. Wyniki rankingu i plebiscytu poznamy w grudniu. Zapraszamy na stronę 100kobietbiznesu.pl, gdzie znajdują się wszystkie informacje o naszej inicjatywie i gdzie do 30 września można zgłosić swoje kandydatki do rankingu i plebiscytu.

Jak planować akcje promocyjne w e-commerce

Skuteczna strategia promocyjna pomaga zwiększyć sprzedaż i rozpoznawalność firmy. Od czego zacząć i na co zwrócić uwagę przy jej tworzeniu?

Marta
Maj



m.maj@pb.pl • 22-333-99-99

Wybicie się ponad branżowych konkurentów wymaga dobrze zaplanowanej kampanii marketingowej. Jednym z jej elementów są akcje promocyjne. Mają one na celu zwrócenie uwagi klientów na konkretny produkt, zwiększenie rozpoznawalności marki lub pozyskanie nowych odbiorców. Przybierają różne formy – mogą to być konkursy, loterie promocyjne, wyprzedaże, sprzedaż premiowa albo rozdawanie produktów lub próbek. Niektóre na dłuższą wiaź klienta z marką, inne przynoszą chwilowy, aczkolwiek natychmiastowy efekt (np. wzrost sprzedaży w efekcie akcji promocyjnej typu „dwa produkty w cenie jednego”). Coraz częściej tego typu praktyki stosowane są również przez sprzedawców internetowych. Jak prawidłowo przeprowadzić taką akcję?

Określ plan

Każdy przedsiębiorca powinien pamiętać o uwzględnieniu w firmowym budżecie pieniędzy na sfinansowanie planowanych promocji. Warto uwzględnić w nim wydatki na ruch organiczny, jak i płatne aktywności reklamowe. Ważne jest wyznaczenie celów promocji. Może to być np. pozyskanie nowych lub wzrost liczby stałych klientów. Istotne jest także określenie przedmiotu kampanii promocyjnej. Najczęściej firmy wybierają tylko jeden produkt lub ich grupę. Niezbędne jest ustalenie grupy docelowej, do jakiej zostanie adresowana konkretna akcja promocyjna. W sektorze e-commerce pomocne w wyzna-

czeniu grupy są narzędzia takie jak np. wtyczka Google Analytics.

– Jest kilka powodów, dla których firmy decydują się na przeprowadzanie działań promocyjnych. Dwa najważniejsze to zwiększenie świadomości marki oraz zachęcenie klientów do zakupu. Akcje promocyjne to świetny pretekst, aby dać się poznać lub przypomnieć odbiorcom. Warto zauważyć, że im częściej klienci trafiają na przekaz marki, tym bardziej prawdopodobne, że zapadnie im ona w pamięć – wskazuje Marcin Stypuła, prezes i właściciel Semcore, agencji marketingowej specjalizującej się w tematyce SEO i pozycjonowania.

Równie ważną kwestią jest określenie kanału, za pomocą którego informacja o akcji zostanie rozpowszechniona. Najczęściej marki powiadają o planach promocyjnych za pomocą strony internetowej, płatnych reklam, newslettera lub firmowego bloga. Ale są też inne ścieżki, które warto rozważyć – w obecnych czasach najwięcej potencjalnych odbiorców można spotkać w social mediach, m.in. na Facebooku, Instagramie, TikToku czy Snapchacie.

Częste błędy

Akcje promocyjne przeprowadzane na zlecenie dużych marek przez wyspecjalizowane podmioty zwykle pozbawione są błędów formalnych – choć nie brakuje wyjątków. Nieprawidłowości dotyczą najczęściej działań realizowanych na mniejszą skalę, dla mniejszych firm lub przez nie same, często za pośrednictwem mediów społecznościowych. Jakże to błędy? Wciąż występującą niepra-

widłością jest brak regulaminu promocji lub niektórych jego elementów. Powszechnie występuje też błąd w postaci braku zbierania i archiwizowania przez organizatora akcji zgód uczestników na postanowienia regulaminu.

– Jest to problem widoczny w wielu akcjach przeprowadzanych w mediach społecznościowych. Organizator prosi, by każdy z uczestników umieszczał w komentarzu pod postem o konkursie treść zgody na postanowienia regulaminu. Oni jednak nie zawsze to doczytują i rozwiązują zadanie konkursowe bez dodania tej informacji. Brak akceptacji postanowień regulaminu praktycznie dyskwalifikuje tak uzyskane rozwiązanie zadania. Z kolei przechowywanie zaakceptowanych zgód umożliwiawołanie się na ich treść w przypadku rozpatrywania reklamacji – zwraca uwagę Grzegorz Gawin, założyciel i dyrektor generalny Agencji Hagen.

Kolejnymi błędami są nieprawidłowo obliczane wysokości podatku od nagrody oraz wprowadzanie elementów loterii do działań nazywanych konkursem.

– Uruchomienie akcji promocyjnej jako konkurs, podczas gdy faktycznie jest ona loterią, niesie za sobą kary finansowe. Przeprowadzenie loterii wymaga bowiem uzyskania zezwolenia. Kara za przeprowadzenie loterii bez zezwolenia to 5-krotność opłaty za zezwolenie [czyli nie mniej niż 16 413,60 zł w 2023 r. – red.]. Dodatkowo karę w takiej samej wysokości urząd skarbowy może nałożyć na osoby pełniące funkcje kierownicze lub wchodzące w skład organów zarządzających organizatora akcji – podkreśla Grzegorz Gawin.

O tym musisz pamiętać

Aby przeprowadzić akcję promocyjną bez narażania się na problemy, warto pamiętać o kilku podstawowych zasadach. Po pierwsze, należy przygotować jednoznacznie brzmiący regulamin. Powinny być w nim zapisane warunki udziału w akcji, sposób wyłonienia laureatów oraz dostarczenia nagród. Koniczna jest także przejrzysta ścieżka reklamacyjna i zgodność zapisów konkursu z RODO.

– Należy pamiętać o dopełnianiu wszelkich formalności. Jeśli w materiałach informacyjnych wykorzystywany jest znak towarowy innego podmiotu, np. wytwórcy nagród, należy posiadać zgodę na jego wykorzystanie. Ważne jest także potwierdzenie wyłonienia laureatów stosownym protokołem, który zależnie od formy akcji podpisuje komisja lub przedstawiciele organizatora. Nie można zapomnieć o dopełnieniu formalności wobec urzędu skarbowego. We właściwym czasie należy odprowadzić podatek od nagród, natomiast jeśli laureat ma to zrobić, dobrze jest upewnić się, że ma wiedzę na ten temat – zaznacza Grzegorz Gawin.

Przekazując nagrody rzeczowe, należy przechowywać protokoły ich odbioru przez pięć lat. Jest to dowód wydania, dzięki któremu zakup nagród można zakwalifikować jako koszt organizacji akcji.

– Opłacalność akcji promocyjnej zależy od wielu czynników, takich jak strategia, koszty związane z jej realizacją i oczekiwane korzyści biznesowe. Skuteczne jej przeprowadzenie może prowadzić do wzrostu sprzedaży, zwiększenia udziału w rynku, poprawy świadomości marki i budowy lojalności klientów. Natomiast jeżeli nie spełni oczekiwań odbiorców, może nie przynieść oczekiwanych rezultatów. Dlatego warto ją dokładnie zaplanować – konkluduje Marcin Stypuła. © P



31.07

Do tego dnia przedsiębiorcy mogą zgłaszać się do konkursu „Raporty Zrównoważonego Rozwoju” organizowanego przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu. Jego celem jest wybór najlepszych sprawozdań z zakresu ESG, zrównoważonego rozwoju oraz raportów zintegrowanych. [D1]

PulsFirmy

zdrowybiznes.pb.pl ZDROWY BIZNES

Dotacje z FENG: zmiany ważne dla wnioskodawców

Czego mogą spodziewać się przedsiębiorcy, którzy planują startować w konkursach Ścieżka SMART i Kredyt ekologiczny?

Program Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG) przewiduje kilka modyfikacji, o których przedsiębiorcy powinni wiedzieć. Jedną z nich jest wydłużenie terminu konkursu Ścieżka SMART z działania 1.1 FENG aż o cztery miesiące. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości zamknie go dopiero 30 października.

– Z jednej strony przedsiębiorcy dostali więcej czasu na przygotowanie wniosków o dofinansowanie. Z drugiej jednak będą musieli sprostać wyzwaniom dotyczącym realizacji już zaplanowanych działań. Należy

pamiętać, że Ścieżka SMART jest przeznaczona dla przedstawicieli biznesu, którzy chcą uzyskać dofinansowanie na projekty innowacyjne. Wydłużenie terminu naboru może wpłynąć na realizację planowanych prac, projektów i przeznaczonych na nie budżetów. Szczególnie dotyczy to przedsiębiorców, którzy uzależniają prowadzenie przedsięwzięcia od strategii rozwojowych firm. Opóźnienie terminu wydania decyzji o przyznaniu dotacji może spowodować niepewność w środowisku biznesowym – ocenia Monika Artych, menedżer w dziale innowacji ulg i dotacji w Ayming Polska.

Nie ma jednak wątpliwości, że dłuższy nabór jest szansą dla przedsiębiorców, którzy jeszcze nie złożyli wniosków.

– Mogą oni starannie przygotować się do wymagań, które przewiduje dokumentacja

konkursowa. To zwiększa ich szanse na pozyskanie funduszy unijnych. Dodatkowo przedsiębiorcy mają więcej czasu na skonsultowanie projektów z ekspertami. To powinno przełożyć się na podniesienie jakości składanych przez nich wniosków – uważa Monika Artych.

Ścieżka SMART finansuje projekty innowacyjne i badawcze. W puli konkursu jest 890 mln zł. Dotacje są przeznaczone dla MŚP.

Audyt energetyczny

Ponadto ekspertka zwraca uwagę, że ogłoszony przez Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) konkurs Kredyt ekologiczny z działania 3.1 FENG będzie miał w tym roku tylko jedną odsłonę.

– Przedstawiciele BGK połączyli dwie edycje naboru w jeden konkurs i skrócili termin ubiegania się o dofinansowanie. Starac

się o nie będzie można tylko do 17 sierpnia. Zanim przedsiębiorcy złożą wniosek o dofinansowanie, muszą przeprowadzić audyt energetyczny dotyczący projektu. Rekomendacje z niego wynikające powinny być możliwe do wdrożenia. Ponadto muszą uzyskać promesę kredytu, której zdobycie jest nie tylko kosztowne, lecz również czasochłonne – podkreśla Monika Artych.

Ekspertka radzi, aby przedsiębiorcy zainteresowani kredytem podjęli niezbędne działania już teraz. To pozwoli im spełnić wymogi w terminie.

Beneficjentami dofinansowania z BGK mogą być MŚP, a także firmy typu small mid-cap i mid-cap. Są to przedsiębiorstwa o średniej kapitalizacji, niebędące MŚP i zatrudniające odpowiednio: do 499 i do 3 tys. pracowników. Do wzięcia jest łącznie 660 mln zł.

Kredyt ekologiczny łączy finansowanie bezzwrotne w formie dotacji dłużnym. Finansowa pomoc w postaci premii ekologicznej umożliwi częściowo spłatę kredytu zaciągniętego przez przedsiębiorcę w banku komercyjnym. Wysokość tej premii będzie mogła sięgać nawet 80 proc. wartości kosztów kwalifikowanych projektu.

Niższe prognozy inwestycyjne

Monika Artych chwali modyfikacje wprowadzone przez rząd w programie wsparcia inwestycji, znanego też Grantem rządowym. Dotyczą one obniżenia progów inwestycyjnych w zależności od wielkości firmy i lokalizacji przedsięwzięcia. Jeśli chodzi o duże firmy, minimalna wartość kosztów inwestycji i liczba wymaganych do utworzenia nowych miejsc pracy zostały zmniejszone o 70 proc.

Natomiast w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorstw obniżka wynosi odpowiednio: 98 proc., 95 proc. i 80 proc.

– Zmienione zasady dotyczą również inwestycji na obszarach zagrożonych wykluceniem. Tam tzw. progi wejścia zostały zredukowane o 50 proc. Zmiany uwzględniają postulaty przedsiębiorców. W przypadku reinwestycji w już istniejących firmach minimalna liczba nowych miejsc pracy, która musi być utworzona w związku z ubieganiem się o grant inwestycyjny, została również obniżona. Ponadto program wprowadza zasady dotyczące modyfikacji projektu inwestycyjnego w przypadku wystąpienia siły wyższej. Dzięki temu przedsiębiorcy będą mogli działać w bezpieczniejszym warunkach biznesowych – zaznacza Monika Artych. [D2] [E] [P]

Dofinansowanie dla firm na szkolenia o GOZ

Wielu przedsiębiorców nie wie, ile można zyskać, stosując rozwiązania dotyczące zielonej ekonomii. Dowiedzą się tego podczas kursów dotowanych przez UE.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) rozdzieliła pieniądze unijne dla przedsiębiorców z programu Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego (FERS). Ostatnio ogłosiła konkurs „GOZ – to się opłaca”, który jest finansowany z FERS. Budżet naboru wynosi 89 mln zł. Dotacje sfinansują usługi szkoleniowo-doradcze dla przedsiębiorców i ich pracowników, którzy chcą wprowadzać do firm rozwiązania dotyczące gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ).

Ograniczone surowce

Ekspert PARP wybiorą wyspecjalizowane podmioty, które będą oferowały wspomniane usługi szkoleniowo-doradcze. Ponadto fachowcy sprawdzą poziom wiedzy przedsiębiorców w dziedzinie GOZ. Zweryfikują, czy przedstawiciele biznesu, wykorzystując surowce, materiały i produkty w działalności gospodarczej, mają świadomość ograniczonych zasobów na naszej planecie. Specjaliści PARP wskazują, że główną barierą we wdrażaniu rozwiązań dotyczących gospodarki o obiegu zamkniętym w przedsiębiorstwach jest brak wiedzy ich

szefów i podwładnych na ten temat. W wielu firmach brakuje też zasobów kadrowych i finansowych do realizacji tego typu przedsięwzięć.

– Konkurs „GOZ – to się opłaca” wystartuje 17 sierpnia. Wybrane podmioty, czyli tzw. operatorzy, będą odpowiedzialni za zrekrutowanie i zbadanie poziomu wiedzy przedsiębiorców w dziedzinie gospodarki o obiegu zamkniętym. Dzięki dotacjom przedstawiciele biznesu i ich pracownicy wezmą udział w bezpłatnych szkoleniach i skorzystają z usług doradczych dotyczących praktycznych aspektów GOZ w działalności gospodarczej – mówi Dariusz Budrowski, prezes PARP.

Rozwiązania GOZ

O dofinansowanie będą mogli ubiegać się m.in. przedsiębiorcy, podmioty działające na rzecz rozwoju gospodarczego i zatrudnienia, rozwoju kapitału ludzkiego, organizacji pracodawców i związków. Natomiast uczestnikami wspierania przez FERS projektów szkoleniowo-doradczych będą szefowie oraz pracownicy MŚP i dużych przedsiębiorstw, którzy są zainteresowani tworzeniem strategii rozwoju firm w kierunku gospodarki nisko- i zerowymisyjnej oraz wdrażaniem rozwiązań GOZ.

Warto podkreślić, że przyszli beneficjenci powinni mieć potencjał kadrowy, ekonomiczny i techniczny do realizacji wspomnianych przedsięwzięć, a także doświadczenie w udzielaniu pomocy de minimis dla przedsiębiorców.

Wnioski o dofinansowanie będzie można składać do 11 września. Realizacja zgłoszonych w konkursie projektów nie może trwać dłużej niż trzy lata. Dofinansowane przedsięwzięcia powinny rozpocząć się nie później niż 1 marca 2024 r.

Warto wspomnieć, że jeszcze w październiku PARP uruchomi konkurs dotacyjny „Gospodarka o obiegu zamkniętym (GOZ) w MŚP”. Będzie on składał się z dwóch etapów. W pierwszym, z pulą 10 mln zł, dofinansowanie pokryje koszty opracowania modelu biznesowego bazującego na koncepcji GOZ. Wyszczególnieni w tej dziedzinie wykonawcy przeprowadzą audyt w firmach beneficjentów. Stworzone przez specjalistów modele biznesowe mają pokazać zmianę filozofii funkcjonowania przedsiębiorstw w kierunku GOZ. Natomiast drugi etap naboru wystartuje pod koniec pierwszego kwartału przyszłego roku. Granty pokryją koszty wdrożenia działań wynikających z opracowanego modelu biznesowego w nurcie GOZ. [D2] [E] [P]

Na co dofinansowanie

- ▶ rekrutacja fachowców, którzy uswiadomią przedsiębiorcom i ich pracownikom korzyści wynikające z wdrożenia GOZ w firmach
- ▶ usługi szkoleniowe
- ▶ usługi doradcze dotyczące praktycznych aspektów GOZ w działalności gospodarczej

OGŁOSZENIE 46979

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

PRZETARG PUBLICZNY PISEMNY NR 11/OS/2023 NA SPRZEDAŻ RZECZY RUCHOMYCH KONCESJONOWANYCH WYCOFANYCH Z ZASOBÓW MON I MSWiA

Otwarcie ofert nastąpi w dniu 2023-08-03 o godz. 12:00 w Biurze Prezesa Agencji Mienia Wojskowego w Warszawie, ul. Nowowiejska 26A, sala nr 502 (V piętro)

- Postępowanie przetargowe przeprowadzone będzie zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 5 października 1993 r. w sprawie zasad organizowania przetargu na sprzedaż środków trwałych przez przedsiębiorstwa państwowe oraz warunków odstąpienia od przetargu (Dz. U. Nr 97, poz. 443 z późn. zm.) oraz regulaminem przetargu publicznego na sprzedaż rzeczy ruchomych koncesjonowanych stanowiącym załącznik do decyzji 108/2019 Prezesa AMW z dnia 2019-10-17 z późn. zm.
- Do przetargu mogą przystąpić podmioty uprawnione do nabywania rzeczy ruchomych koncesjonowanych zgodnie z ustawą z dnia 13 czerwca 2019 r. o wykonywaniu działalności gospodarczej w zakresie wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym (Dz. U. z 2020 r. poz. 1545).
- Informacje dotyczące przedmiotu przetargu (rodzaj, typ, ilość, wysokość ceny wywoławczej, miejsce składowania oferowanych rzeczy ruchomych koncesjonowanych) w postaci szczegółowej oferty, stanowiącej załącznik do niniejszego ogłoszenia, są dostępne na stronie internetowej AMW: www.amw.com.pl w zakładce „uzbrojenie”, wyłącznie dla podmiotów posiadających uprawnienia jak w ust. 2. Pobranie formularza ofertowego wraz ze specyfikacjami pakietów asortymentowych będzie możliwe po wcześniejszym przesłaniu kopii dokumentu uprawniającego do zakupu i otrzymaniu hasła od organizatora przetargu.
- Ofertę zakupu wybranych pozycji przetargowych należy składać w Biurze Prezesa AMW (pok. 22) w terminie do dnia 2023-08-03 do godz. 11:00 na wykazie – formularzu ofertowym dostępnym na stronie internetowej www.amw.com.pl w zakładce „uzbrojenie”. Oferta powinna zostać zapakowana w sposób uniemożliwiający jej przypadkowe otwarcie oraz opisana w sposób jednoznacznie wskazujący jej charakter i przeznaczenie. Oferta musi znajdować się w zamkniętej (zaklejonej) kopercie, na której oferent umieszcza:
 - nazwę oraz adres oferenta;
 - dopisek: „Przetarg nr 11/OS/2023 – DMR AMW”
- Warunkiem przystąpienia do przetargu jest wpłacenie wadium w wysokości 10% ceny wywoławczej wybranego asortymentu. Wadium należy wnieść w pieniądzu, w walucie polskiej (PLN) przelewem na konto: Agencja Mienia Wojskowego, nr rachunku: BGK 98 1130 1017 0000 0060 0720 0019 z adnotacją: „Wadium na przetarg nr 11/OS/2023” najpóźniej w przeddzień terminu składania ofert. Wadium uznaje się za skutecznie wniesione gdy zostało zaksięgowane na rachunku organizatora przetargu najpóźniej w przeddzień terminu składania ofert.
- Przed przystąpieniem do przetargu należy zapoznać się z jego szczegółowymi warunkami podanymi w pełnym obwieszczeniu o przetargu zamieszczonym na stronie internetowej AMW: www.amw.com.pl w zakładce „uzbrojenie” oraz na tablicy ogłoszeń w Biurze Prezesa AMW.

Dodatkowe informacje pod numerem telefonu: 22 314 97 92; 22 314 97 94

Agencja Mienia Wojskowego
ul. Nowowiejska 24A • 00-911 Warszawa
tel.: (22) 314 97 00 • fax: 314 99 00 • www.amw.com.pl

WIBOR nie będzie masowo kwestionowany

Pozwy dotyczące kredytów złotych są oparte na przesłankach, których nie spełniają wszystkie wzorce umowne. Zatem nawet jeśli będą sukcesy, to nie każdy skorzysta



Marek
Muszyński

m.muszynski@pb.pl ☎ 22-333-99-99

„
O ile wszystko było dobrze, dopóki stopy spadały, to po pandemii trend się odwrócił – pojawiła się inflacja i NBP zareagował podwyżkami stóp. Raty kredytów drastycznie wzrosły – nawet dwukrotnie – wraz ze wzrostem WIBOR-u z poziomów bliskich zera do niemal 7 proc.

Stara zasada mówi, że umowy pisze się na złe czasy. Umowy kredytów frankowych nie przetrwały wzrostu kursu szwajcarskiej waluty, ale wygląda na to, że umowy kredytów złotych mają większe szanse, mimo dużego wzrostu stóp procentowych. Niemniej jednak adwokaci reprezentujący frankowiczów dopatrzili się w nich pewnych wad.

– Wydaje się, że w licznych przypadkach informacje o ryzyku zmiennych stóp procentowych, przekazywane konsumentom przez banki, nie były wystarczające, chociaż z czasem, po bolesnych doświadczeniach związanych z kredytami powiązanymi z CHF, banki nauczyły się udzielać konsumentom informacji coraz bliższych standardom wynikającym z orzecznictwa TSUE – mówi Marcin Szymański, adwokat reprezentujący kredytobiorców.

– Umowy podpisywane w czasach, gdy były udzielane kredyty frankowe, często żadnego pouczenia nie zawierają. Zdarzają się nawet umowy, w których nie jest wyjaśnione, co to za wskaźnik, ani nawet nie ma informacji, że może się zmieniać – dodaje Beata Broniewicz-Pasieka, adwokat reprezentujący kredytobiorców.

Najgorzej wygląda to w starszych kredytach, udzielanych w latach 2005-08. Według danych Biura Informacji Kredytowej tego typu kredytów funkcjonuje do dziś ok. 151 tys., podczas gdy frankowych z tego okresu jest niecałe 260 tys. Kredyty z tamtego czasu stanowią zatem ok. 7 proc. wszystkich.

Informacja o ryzyku wzrostu rat

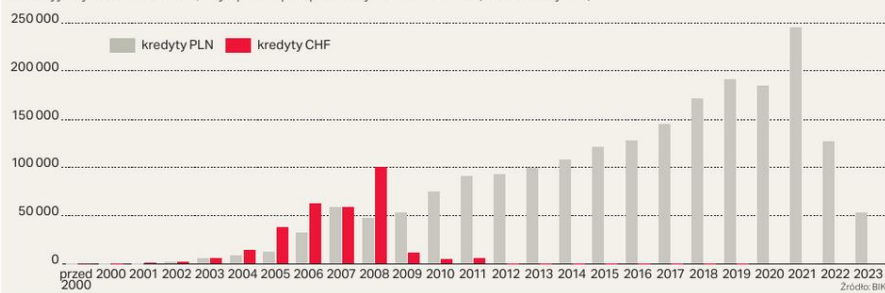
Choć kredyty frankowe upadają obecnie w sądach, gdyż zgodnie z umową bank mógł dowolnie kształtować kurs walutowy, to zdarza się, że sądy zwracają uwagę na to, jak informowano o ryzyku.

– Nie wystarczy poinformowanie konsumenta, że oprocentowanie może ulegać zmianie – konieczne jest wyraźne ostrzeżenie konsumenta, że zmiany oprocentowania mogą przekroczyć jego możliwości finansowe. Bank zobowiązany jest przekazać konsumentowi, że możliwy jest taki wzrost stawki WIBOR, że spłacanie kredytu stanie się dla niego istotnym problemem – mówi Marcin Szymański.

Tymczasem w Polsce przez lata sprzedawano niemal wyłącznie złote kredyty

Trudnych kredytów złotych mniej niż frankowych

▶ Starych kredytów złotych, które mogą być wadliwe, jest stosunkowo niedużo, a to dlatego że w przeciwieństwie do frankowych łatwiej je było refinansować, czy spłacić po sprzedaży nieruchomości (liczba kredytów)



hipoteczne oparte na zmiennej stopie procentowej, którą odzwierciedlał wskaźnik WIBOR. O ile wszystko było dobrze, dopóki stopy spadały, to po pandemii trend się odwrócił – pojawiła się inflacja i NBP zareagował podwyżkami stóp. Raty kredytów drastycznie wzrosły – nawet dwukrotnie – wraz ze wzrostem WIBOR-u z poziomów bliskich zera do niemal 7 proc.

– Podkreślić należy, że wykształcenie czy wiedza konkretnego konsumenta nie mają znaczenia dla oceny wykonania przez bank obowiązku informacyjnego. Każdemu konsumentowi bank zobowiązany jest przekazać taki sam zestaw informacji. Ciężar dowodu, że informacje te zostały przekazane konsumentowi, obciąża bank i jeśli bank nie zdola udowodnić tej okoliczności, może to oznaczać dla niego poważne problemy – mówi Marcin Szymański.

Informacja o tym, ile będzie wynosić rata, gdy stopy procentowe wzrosną o 5 czy 10 pkt proc., stała się raczej standardem w ostatnich latach.

– Są umowy z WIBOR-em, które są tak napisane, że ja tym tego nie kwestionowałam – jest tam napisane, jak może się zmienić, kto ustala wysokość, jest odesłanie do dokumentów. To zwykle umowy z ostatnich lat, które raczej trudno zakwestionować. Wcześniej stan świadomości banków co do tego, jak ważne są te pouczenia, był niewystarczający. Analizujemy umowy i w wielu przypadkach mówimy klientom, że jest duża szansa, że przegramy w sądzie – mówi Beata Broniewicz-Pasieka.

Kwestionowanie WIBOR-u trudne

W przypadku kredytów frankowych bank w 100 proc. był odpowiedzialny za ustala-

nie kursu waluty i nie narzucił sobie w tym względzie żadnych ograniczeń, stąd sądy te umowy unieważniają. W przypadku WIBOR-u bank ma tylko częściowy wpływ na wysokość wskaźnika.

– Mamy zastrzeżenia co do tego, jak banki informowały o możliwych zmianach WIBOR-u, ale również co do tego, jak ustalany jest ten wskaźnik oraz że podmiot, który udziela kredytu, wpływa na jego wysokość poprzez podawanie kwotowań. Zasady są takie, że banki mogą sobie pozwolić na pewną dowolność i nie muszą się z tego tłumaczyć, bo jest to objęte tajemnicą – podają dane transakcyjne, ale gdy transakcji nie ma, to mogą podać dowolnie dane – mówi Beata Broniewicz-Pasieka.

Problem jest jednak taki, że tych transakcji na rynku międzybankowym jest niewiele, stąd banki podają czasem kwotowania, na których byłyby gotowe transakcje zawrzeć. To czasami może prowadzić do nieprawidłowości – tak było w przypadku LIBOR-u, co zaowocowało wysokimi karami dla banków, ale dla konsumentów zmieniło niewiele.

– WIBOR nie jest ustalany bezpośrednio przez bank będący stroną umowy kredytu. Banki miały pewien wpływ na ustalanie tego wskaźnika, ale był to wpływ pośredni. Niekoniecznie istnienie takiego wpływu musi być uznane za wystarczające do uznania, że stosowanie WIBOR-u oznacza istotną dysproporcję praw i obowiązków kontraktowych na niekorzyść konsumenta. Bez wykazania braku odpowiedniego poinformowania konsumenta o ryzyku stóp procentowych zarzuty dotyczące konstrukcji i sposobu ustalania WIBOR-u niekoniecznie muszą okazać się wystarczające do uznania przez sąd, że postanowienia

dotyczące zmiennego oprocentowania są abuzywne – mówi Marcin Szymański.

Nie chodzi o unieważnianie umów

W pozwach kredytobiorców nie ma też żądania unieważnienia umów, które w przypadku frankowiczów sprawia, że kredyt jest de facto darmowy. W przypadku sukcesu pozwu przeciwko WIBOR-owi zupełnie darmowy jednak nie będzie.

– Nie występujemy o unieważnienie całej umowy, tylko o zasądzenie różnic wynikających ze stosowania zmiennej marży w postaci WIBOR-u, który chcemy wyeliminować z umowy. Umowa może dalej funkcjonować po usunięciu wskaźnika jako umowa ze stałym oprocentowaniem w postaci marży – mówi Beata Broniewicz-Pasieka.

Problemem nie powinno być przedawnienie w przypadku konsumentów.

– Zastanawialiśmy się nad kwestią przedawnienia, ale przyjmujemy tak jak przy frankach, że w momencie, kiedy wezwiniemy drugą stronę do zwrotu nienależnego świadczenia, to z tą chwilą jest wymagalność – mówi Beata Broniewicz-Pasieka.

Czasami możliwe jest zastosowanie sankcji kredytu darmowego – w przypadku gdy kwota kredytu nie przekracza 250 tys. zł, umowa podpada pod zapisy o ustawy o kredycie konsumenckim. Taki przypadek zdarzył się w 2019 r. ING Bankowi Śląskiemu, któremu wytknięto, że nie poinformował konsumenta o możliwości odstąpienia od umowy i sąd w Gdańsku nałożył na niego sankcję kredytu darmowego. Sądy podważają tego typu umowy, także gdy oprócz WIBOR-u występuje tam inny wskaźnik, którego wartość trudno ustalić lub zależy wyłącznie od decyzji banku. © ®

2

zł Taką dywidendę na akcję za 2022 r. wypłaci Bumech. To 11 proc. rekordowego zysku, który wyniósł 265,9 mln zł. [KZI]

REKOMENDACJE

Analityk poleca akcje Novavisu

Jakub Szkopek z Erste wydał rekomendację „kupuj” dla akcji Novavis Group, spółki zajmującej się przygotowaniem projektów farm fotowoltaicznych. W raporcie z 19 lipca, przygotowanym w ramach Programu Wspierania Pokrycia Analitycznego GPW, cena docelowa została wyznaczona na 3,89 zł. To prawie 120 proc. więcej, niż kosztują na GPW.

„Biorąc pod uwagę oczekiwane w harmonogramie uzyskanie przychodów z realizacji kamieni miliowych, na przełomie 2023/2024 roku zakładamy wyraźną poprawę sprzedaży oraz wyników finansowych” – napisał analityk w uzasadnieniu.

Specjalista prognozuje, że firma zanotuje w tym roku 15 mln zł zysku netto wobec 2 mln zł w 2022. Spodziewa się też, że spółka wypłaci w 2024 r. pierwszą dywidendę.

„Bieżące prognozy Instytutu Energii Odnawialnej mówią o przyroście mocy w zakresie fotowoltaiki w Polsce z 13,6 GW do 26,8 GW w 2025 r. Rozwój OZE dotychczas wspierany przez prosumenta w kolejnych latach będzie beneficjentem regulacji Unii Europejskiej (RePowerEU, FIT5S, CBAM). W efekcie duże profesjonalne farmy fotowoltaiczne będą najdynamiczniej rosnącym źródłem energii ze słońca. Prognozy przekładają się na wzrost popytu na gotowe do budowy projekty farm fotowoltaicznych, które dewelopuje Novavis” – dodaje Jakub Szkopek. Wśród czynników ryzyka wymienia m.in. problemy z nowymi przyłączeniami do systemu energetycznego, zmiany w zakresie regulacji maksymalnych cen energii oraz dostępność podzespołów do budowy farm fotowoltaicznych. [KZI] [O] [D]

Wybicie

Novavis – kurs w zł



Źródło: notowania.pap.pl

FUNDUSZE

Inwestorzy rzucili się na akcje funduszy TFI

Przy ponadprzeciętnie wysokich obrotach podniosły się kursy Skarbca, Quercusa i innych spółek, do których należą towarzystwa funduszy inwestycyjnych.

Liderem, jeśli chodzi o skalę zwyżki, stał się Caspar Asset Management – kurs wyszł o 20 proc. i znalazł się najwyższy od kwietnia tego roku. W dwucyfrowym tempie drożały w środek akcje Ippemy Securities, do której należą TFI zarządzające aktywami wysokości 1,71 mld zł w funduszach rynku kapitałowego. Na rynku niepublicznym Ippema TFI to lider z aktywami rzędu 54 mld zł.

Mocno w górę poszedł kurs Skarbca. W należącom do holdingu TFI pracowało 3,7 mld zł aktywów. Nieco mniej, bo 3,28 mld zł, klienci powierzyli zarządzającym Quercus TFI. Notowania spółki kierowanej przez Sebastiana Buczkę podniosły się o około 7 proc. Zwyżka nie ominęła też Altusa, do którego należy Rockbridge TFI. Szef Quercusa uważa, że inwestorzy giełdowi grają pod wzrost napywów do funduszy, co powinno skutkować lepszymi wynikami finansowymi. Poprawiające się stopy zwrotu przetożą się też na wysokie success fee.

– Ponadto kursy spółek z naszego sektora nie nadążały za bankami i wieloma innymi spółkami, a przecież hossa to idealne warunki dla TFI i biur maklerskich – dodaje Sebastian Buczek. Prezes Quercusa zwraca uwagę, że cena jednostki zarządzanego przez niego Quercusa Agresywnego po raz pierwszy w historii przekroczyła 300 zł.

– Widoczne są napywy. Walczymy o przekroczenie 500 mln zł aktywów – mówi Sebastian Buczek. Quercus Agresywny od początku roku przyniósł klientom 27,7 proc. zysku, a stopa zwrotu za 12 miesięcy to 44,5 proc. Średnia w grupie funduszy akcji polskich uniwersalnych to 23,8 proc. od początku roku i 35 proc. za 12 miesięcy.

W ostatnich miesiącach pieniądze klientów płynęły do funduszy akcji polskich dość wąskim strumieniem, a najwyższe miesięczne saldo odnotowano w kwietniu tego roku (+62 mln zł). W czerwcu odpływy były jednak o 74 mln zł wyższe od wpl. [KZI] [O] [D]

Aktywa pod zarządzaniem*

Spółka	Aktywa w mld zł	Kapitałizacja w mln zł
Caspar AM	1,38	128
Ippema Securities	1,71	106
Skarbca Holding	3,70	156
Quercus TFI	3,30	240
Altus	2,90	78

* w TFI w funduszach rynku kapitałowego na koniec czerwca 2023 r.

Źródło: spółki

OGŁOSZENIE 4 6 9 9 1

Wyciąg z ogłoszenia o przetargu
WÓJT GMINY SZEMUD
OGŁASZA:
III USTNE PRZETARGI NIEOGRANICZONE
na sprzedaż nieruchomości położonych w obrębie Bojano, Gm. Szemud

Oznaczenie nieruchomości wg ewidencji gruntów:
- nr działki: 95/2 - obręb: Bojano, Gm. Szemud
- powierzchnia: 0,2716 ha - księga wieczysta nr: GD1W/00059687/4
(dział III i IV wolny od obciążeń)

Opis nieruchomości
- Nieruchomość gruntowa niezabudowana, w kształcie trójkąta prostokątnego, dostęp do drogi publicznej bezpośredni do ul. Wołoszyna;
Przeznaczenie nieruchomości
- Dla obszaru działki nr 95/2 brak jest ustaleń miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, w drodze decyzji Wójta Gminy Szemud nr GN.6730.540.2020 z dnia 18 marca 2021 r. zostały ustalone warunki zabudowy dla budowy hali magazynowej z częścią socjalną wraz z infrastrukturą;
Cena wywoławcza netto: 820.000,00 zł
Wadium - 82.000,00 zł Minimalne postąpienie - 8.200,00 zł
Do wylicytowanej ceny zostanie doliczony podatek VAT w wysokości 23%.
Czynności przetargowe będą prowadzone w godzinach 10.00-11.00.

Oznaczenie nieruchomości wg ewidencji gruntów:
- nr działki: 95/3 - obręb: Bojano, Gm. Szemud
- powierzchnia: 0,2576 ha - księga wieczysta nr: GD1W/00059687/4
(dział III i IV wolny od obciążeń)

Opis nieruchomości
- Nieruchomość gruntowa niezabudowana, w kształcie przypominającym prostokąt, dostęp do drogi publicznej bezpośredni do ul. Wołoszyna;
Przeznaczenie nieruchomości
- Dla obszaru działki nr 95/3 brak jest ustaleń miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, w drodze decyzji Wójta Gminy Szemud nr GN.6730.541.2020 z dnia 18 marca 2021 r. zostały ustalone warunki zabudowy dla budowy hali magazynowej z częścią socjalną wraz z infrastrukturą;
Cena wywoławcza netto: 778.000,00 zł
Wadium - 77.800,00 zł Minimalne postąpienie - 7.780,00 zł
Do wylicytowanej ceny zostanie doliczony podatek VAT w wysokości 23%.
Czynności przetargowe będą prowadzone w godzinach 11.00-12.00.

Oznaczenie nieruchomości wg ewidencji gruntów:
- nr działki: 95/4 - obręb: Bojano, Gm. Szemud
- powierzchnia: 0,2619 ha - księga wieczysta nr: GD1W/00059687/4
(dział III i IV wolny od obciążeń)

Opis nieruchomości
- Nieruchomość gruntowa niezabudowana, w kształcie przypominającym prostokąt, dostęp do drogi publicznej bezpośredni do ul. Wołoszyna;
Przeznaczenie nieruchomości
- Dla obszaru działki nr 95/3 brak jest ustaleń miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, w drodze decyzji Wójta Gminy Szemud nr GN.6730.542.2020 z dnia 18 marca 2021 r. zostały ustalone warunki zabudowy dla budowy hali magazynowej z częścią socjalną wraz z infrastrukturą;
Cena wywoławcza netto: 791.000,00 zł
Wadium - 79.100,00 zł Minimalne postąpienie - 7.910,00 zł
Do wylicytowanej ceny zostanie doliczony podatek VAT w wysokości 23%.
Czynności przetargowe będą prowadzone w godzinach 12.00-13.00.

Przetargi odbędą się dnia 26 września 2023 r. (wtorek) w godzinach 10:00-13:00 w siedzibie Urzędu Gminy w Szemudzie, przy ul. Kartuskiej 13, budynek B, pokój nr 27. Warunkiem uczestniczenia w przetargu jest wpłacenie wadium w pieniądzu w wysokości podanej w ogłoszeniu o przetargu. Wpłata musi wypłynąć najpóźniej do dnia 19 września 2023 r. na niższy wskazane konto bankowe Gminy Szemud: Bank Rumia Spółdzielczy nr 57 8351 0003 0000 0228 2000 0050. Dodatkowo przed przystąpieniem do przetargu Przewodniczącemu Komisji Przetargowej należy złożyć pisemne oświadczenia wskazane w ogłoszeniu o przetargu. Dodatkowe informacje można uzyskać w siedzibie Urzędu Gminy w Szemudzie, ul. Samorządowa 1 (lewe skrzydło budynku CS), lub pod nr tel. 58 739 73 59. Pełna treść ogłoszenia znajduje się na tablicy ogłoszeń Urzędu Gminy w Szemudzie oraz na stronie internetowej www.bip.szemud.pl

OGŁOSZENIE 4 6 9 8 5

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO W WARSZAWIE AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO

informuje
o wywieszeniu wykazu części nieruchomości przeznaczonej do najmu na czas nieoznaczony w trybie bezprzetargowym, położonej w Warszawie przy ul. K. Dickensa, stanowiącej część działki ewidencyjnej nr 15 z obrębem 2-03-13, obejmującej powierzchnię 0,0143 ha, KW nr WAM/00041475/3. Miesięczny czynsz z tytułu najmu – 371,00 zł netto.

Wykaz wywieszono od dnia 20.07.2023 r. do dnia 10.08.2023 r. na tablicy ogłoszeń w siedzibie Agencji Mienia Wojskowego Oddziału Regionalnego w Warszawie, a także opublikowano na stronie internetowej www.amw.com.pl i w Biuletynie Informacji Publicznej.

Dodatkowe informacje: (22) 314-98-44
Oddział Regionalny w Krakowie
04-247 Warszawa, ul. Chelmsztyńska 9, tel.: +48 22 326-10-10, fax: +48 22 326-10-01
e-mail: warszawa@amw.com.pl, www.amw.com.pl

OGŁOSZENIE 4 6 9 9 2

WYCIĄG Z OGŁOSZENIA O PRZETARGU
NA SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI

WÓJT GMINY BANIE
ogłasza pisemny przetarg nieograniczony
na sprzedaż

NIERUCHOMOŚCI ZABUDOWANEJ
ZABYTKOWYM ZAŁOŻENIEM ZABYTKOWO – PARKOWYM
(Zamek Joannitów)

położonej w Śwobniczy, gmina Banie, opisaną w księdze wieczystej nr SZ1Y/00021420/9, oznaczonej nr działek gruntu 727/1 i 727/5 o powierzchni 7,2370 ha obręb Śwobnica.

Objekt wpisany jest do księgi rejestru zabytków nieruchomych województwa zachodniopomorskiego jako jeden z najcenniejszych obiektów zabytkowych Pomorza Zachodniego. Wpisem do rejestru objęty jest obszar o powierzchni 5,1226 ha, w tym: park i zamek położone na działce 727/1 o pow. 2,4849 ha oraz podzamek wraz z drogą dojazdową pow. 2,6377 ha położone na części działki 727/5. W skład zabudowań wchodził trzyskrzydłowy zamek z wieżą i park oraz podzamek z budynkiem gospodarczym w zym stanie technicznym oraz pozostałościami po dwóch budynkach gospodarczych i wczesniejszej zabudowie. Powierzchnia użytkowa zabudowań w kmr zabytku wynosi 1 750 m². Wyremontowana wieża zamkowa oraz dachy nad dworkami istniejącymi skrzydłami. Przy granicy nieruchomości od strony pn.-zachodniej znajduje się przyłącze energetyczne, jednakże do zabudowań nie jest doprowadzona sieć elektro-energetyczna.

Nieruchomość nie jest objęta aktualnym planem zagospodarowania przestrzennego. W studium uwarunkowań zagospodarowania przestrzennego gminy nieruchomości przeznaczona jest na cele mieszkaniowe oraz tereny rolnicze. Na terenie działki 727/1 występuje stanowiącej ochrony archeologiczno-konserwatorskiej WI. Nieruchomość nie znajduje się w strefie rewitalizacji. Użytki gruntowe są określone jako Bi, BR-RiVa, użytki rolne i nieużytki.

Cena wywoławcza wynosi 1 300 000 zł.
(słownie: jeden milion trzysta tysięcy złotych)

Otwarcie ofert i część jawna przetargu odbędzie się w dniu 11.10.2023 r. o godz. 10⁰⁰ w sali posiedzeń (pok. nr 9) Urzędu Gminy Banie, ul. Skośna 6.

Wadium w wysokości 70 000 zł (słownie: siedemdziesiąt tysięcy złotych 00/100) należy wpłacić na rachunek Gminy Banie nr 04 9377 0000 0101 5600 2001 0007 Bank Spółdzielczy Ziemi Szczecińskiej z siedzibą w Pyrzycach filia w Baniach. Termin wniesienia wadium upływa z dniem 05.10.2023 r. Datą wniesienia wadium jest data uznania rachunku bankowego Gminy Banie. W tytule wadium należy zawrzeć: „Przetarg na Zamek Joannitów w Śwobniczy”.
Oferty pisemne w zamkniętej kopercie z dopiskiem „Przetarg – Zamek Joannitów w Śwobniczy”, należy składać w sekretariacie Urzędu Gminy Banie ul. Skośna 6, do dnia 06.10.2023 r. do godz. 14⁰⁰ albo przesyłać pocztą lub kurierem. Oferty, które wpłyną po dniu 06.10.2023 r. nie będą rozpatrywane.

Pełna treść ogłoszenia o przetargu została wywieszona na tablicy ogłoszeń Urzędu Gminy w Baniach i zamieszczona na stronie internetowej gminy Banie oraz w Biuletynie Informacji Publicznej (www.bip.banie.pl/zakladka_nieruchomosci). Szczegółowe informacje dotyczące nieruchomości można uzyskać w Urzędzie Gminy Banie pod nr tel. 91 506-70-12.

OGŁOSZENIE 4 6 9 9 5

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO W KRAKOWIE

informuje, że ogłasza I przetarg ustny nieograniczony na sprzedaż nieruchomości w KRAKOWIE przy ul. PASTERNIK

KW Nr KR1P/00314433/3, Obr. 0034 (Krowodrza)

Nieruchomość gruntowa niezabudowana położona w Krakowie przy ul. Pasternik, tj. działka nr 534 o powierzchni 1,7949 ha.

Cena wywoławcza 1 550 000 zł, wadium 155 000 zł

Zgodnie z obowiązującym MPZP przedmiotowa nieruchomość położona jest w terenie oznaczonym symbolem 6.ZL.1 – tereny lasów o podstawowym przeznaczeniu pod las.

Skarbowi Państwa, reprezentowanemu przez Lasy Państwowe, zgodnie z art. 37a Ustawy z dnia 28 września 1991 r. o lasach (Dz.U.2022.0.672 t.j.) przysługujące prawo pierwokupu przedmiotowej nieruchomości.

Termin przetargu: 27 września 2023 r. (godz. 11:00)

Termin wpłaty wadium do 22 września 2023 r.
na konto Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Krakowie nr 19 1130 1150 0012 1243 8520 0008 Bank Gospodarstwa Krajowego.

Na dowodzie wpłaty należy zaznaczyć „**Ogłoszenie nr 7 Kraków Pasternik**”. W tytule wpłaty należy wskazać nazwę osoby prawnej lub fizycznej biorącej udział w przetargu.

W przypadku uchylenia się uczestnika, który przetarg wygrał od zawarcia umowy kupna – sprzedawcy w formie aktu notarialnego, wadium przepada na rzecz Agencji.

Przed przystąpieniem do przetargu należy zapoznać się z jego szczegółowymi warunkami zawartymi w pełnym ogłoszeniu wywieszonym na tablicy informacyjnej w siedzibie OR AMW w Krakowie przy ul. Montelupich 3 oraz dostępnym na www.amw.com.pl, BIP i w siedzibach: Urzędu Miasta Krakowa i Starostwa Powiatowego w Krakowie.

Oddział Regionalny w Krakowie
31-155 Kraków • ul. Montelupich 3
Tel.: +48 12 211-40-24 • Fax: +48 12 211-40-05
e-mail: marketing.krakow@amw.com.pl • www.amw.com.pl

PulsInwestora

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	07-18	9,6	17,2	24,4
2. Beta ETF mWIG40TR Portfelowy FIZ	07-18	6,5	13,7	16,9
3. Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek	07-18	6,4	13,6	16,1
4. Ipopema m-INDEXS FIO Kategoria A	07-18	6,5	13,5	15,6
5. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	07-12	7,7	12,3	18,8
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	07-18	5,6	12,1	15,2
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	07-18	4,6	10,2	14,2
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	07-18	5,1	9,8	14,4
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	07-18	3,8	9,7	12,4
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	07-18	3,7	9,7	12,3
Generali Akcji Małych i Średnich Spółek	07-18	4,5	9,6	14,2
Allianz Spółek Długoterminowych	07-18	5,0	7,2	20,3
Ipopema Małych i Średnich Spółek (Ipopema SFIO)	07-18	4,5	9,0	12,9
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	07-12	7,0	9,0	18,0
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	07-18	4,6	8,9	13,7
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	07-18	4,6	8,9	13,7
Goldman Sachs Średnich i Małych Spółek	07-17	5,2	8,9	11,4
Allianz Małych Spółek (Allianz Duo FIO)	07-18	3,4	8,3	14,3
Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek (Allianz FIO)	07-17	4,5	7,2	19,5
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	07-12	6,7	8,2	12,1
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	07-18	4,3	7,7	14,7
Investor Top Małych i Średnich Spółek (Investor FIO)	07-17	4,1	7,4	12,2
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A1	07-17	4,1	7,1	10,6
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A2	07-17	4,1	7,1	10,5
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A3	07-17	4,1	7,1	10,5
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek (Parasolowy FIO)	07-17	4,1	7,1	10,5
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	07-18	4,6	6,4	15,7
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	07-18	4,0	6,4	14,9
BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	07-18	3,8	6,2	10,9
inPZU Akcje Polskie O (inPZU SFIO)	07-18	6,2	6,2	17,0
inPZU Akcje Polskie (inPZU SFIO)	07-18	6,2	6,2	17,0
Santander Prestiż Akcji Polskich	07-18	5,0	5,9	15,8
Allianz Polskich Akcji (Allianz Duo FIO)	07-18	2,3	3,8	6,1
Noble Fund Akcji Polskich (Noble Funds FIO)	07-18	5,2	5,6	16,8
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	07-18	4,9	5,6	15,9
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	07-18	5,1	5,5	22,2

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	07-18	4,3	5,9	11,4
2. AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	07-12	1,3	4,8	9,6
3. ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	07-18	2,3	4,3	5,9
4. Rockbridge Obligacji Długoterminowych	07-18	1,9	4,2	6,1
5. BNP Paribas Aktywnych Strategii Dłużnych	07-18	0,6	4,1	4,8
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	07-18	3,2	4,1	9,6
Millennium Obligacji Globalnych (USD)	07-18	4,2	3,8	8,1
Pekao Dłużny Aktywny	07-18	2,3	3,8	5,3
Allianz Obligacji Dynamicznych (Allianz Duo FIO)	07-18	2,3	3,7	6,4
BNP Paribas Obligacji (BNP Paribas FIO)	07-18	1,7	3,6	5,0
Ipopema Obligacji (Ipopema SFIO)	07-18	2,2	3,5	5,8
Esaliens Obligacji (Esaliens Parasol FIO)	07-17	2,7	3,5	6,2
QUERCUS Obligacji Skarbowych (Parasolowy SFIO)	07-18	2,1	3,4	4,7
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Allianz FIO)	07-18	1,8	3,4	5,4
PKO Obligacji Długoterminowych A1 (Parasolowy FIO)	07-17	1,9	3,3	5,3
PKO Obligacji Długoterminowych A2 (Parasolowy FIO)	07-17	1,9	3,3	5,3
PKO Obligacji Długoterminowych A3 (Parasolowy FIO)	07-17	1,9	3,3	5,3
PKO Obligacji Długoterminowych A4 (Parasolowy FIO)	07-17	1,9	3,3	5,3
Ipopema Dłużny (Ipopema SFIO)	07-18	1,3	3,3	4,9
Noble Fund Obligacji (Noble Funds FIO)	07-18	1,6	3,3	4,8
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych (Allianz FIO)	07-18	1,7	3,3	5,1
mBank Obligacji Skarbowych (mBank FIO)	07-18	1,5	3,2	4,7
SGE Dłużny (Generali Fundusze SFIO)	07-18	1,9	3,2	4,5
Eques Obligacji (Eques SFIO)	07-17	1,4	3,2	5,1
Pocztowy Obligacji (Pocztowy SFIO)	07-18	1,9	3,2	5,5
inPZU Obligacje Polskie O (inPZU SFIO)	07-18	1,6	3,1	4,7
inPZU Obligacje Polskie (inPZU SFIO)	07-18	1,6	3,1	4,7
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokaacja 2 (Pekao FIO)	07-18	1,9	3,1	4,6

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	07-18	3,0	4,8	10,0
2. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	07-18	2,9	4,5	10,3
3. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	07-18	2,9	4,4	8,5
4. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	07-18	2,5	4,0	7,7
5. Noble Fund Stabilny (Noble Funds FIO)	07-18	2,3	3,9	7,5
Allianz Kapitał Plus (Allianz Duo FIO)	07-18	2,3	3,8	7,6
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	07-18	2,6	3,7	8,4
PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	07-18	3,0	3,7	8,4
Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	07-18	2,8	3,6	7,7
Rockbridge Stabilnego Wzrostu	07-18	2,9	3,4	8,5
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	07-18	2,7	3,3	6,6
Esaliens Senior FIO	07-17	2,7	3,2	7,8

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	07-12	37,0	75,6	93,0
2. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	07-12	33,5	63,2	97,5
3. Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	07-18	37,1	63,0	5,0
4. QUERCUS Iev (Parasolowy SFIO)	07-18	22,8	60,6	15,4
5. Beta ETF Wzrostowy Portfelowy FIZ	07-18	22,0	56,2	11,7
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	07-12	26,7	51,4	96,3
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	07-18	30,7	50,6	43,7
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	07-18	23,2	49,6	33,2
mBank Innowacji PL (mBank FIO)	07-18	20,7	48,3	48,4
Ipopema Małych i Średnich Spółek (Ipopema SFIO)	07-18	23,6	46,1	-
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	07-18	23,9	46,0	70,7
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	07-18	24,0	35,8	63,5
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	07-18	26,2	44,3	78,3
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	07-18	21,1	43,6	88,3
BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	07-18	22,5	43,4	101,6
Skarbiec Akcja (Skarbiec FIO)	07-18	18,2	42,4	33,5
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	07-18	24,7	41,2	48,9
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	07-18	23,4	39,8	42,0
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	07-18	23,4	39,8	42,0
Allianz Spółek Długoterminowych	07-18	31,7	39,7	63,7
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	07-17	16,2	39,6	43,4
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	07-18	22,0	39,6	-
Generali Akcje Małych i Średnich Spółek	07-18	26,6	39,4	41,5
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	07-18	21,9	39,3	51,4
Santander Prestiż Akcji Polskich	07-18	19,7	39,3	54,4
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	07-18	14,0	39,2	44,8
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	07-18	24,4	38,9	49,3
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	07-18	24,4	38,9	49,3
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania	07-17	13,9	38,8	33,9
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	07-18	19,8	38,6	60,0
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	07-18	18,8	37,7	50,6
Investor Fundamentalny Wydzielni i Wzrostu	07-17	23,9	37,7	43,9
Allianz Akcji Dynamicznych (Allianz Duo FIO)	07-18	18,9	37,6	47,8
Pekao Akcji - Aktywna Selekcja (Pekao FIO)	07-18	17,4	37,4	50,2
Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek (Allianz FIO)	07-18	19,7	37,1	39,5
VIG C-QUADRAT Akcji (VIG C-QUADRAT FIO)	07-18	16,3	36,9	-

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	07-18	16,8	40,6	10,0
2. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	07-18	15,5	31,9	11,4
3. ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	07-18	7,7	31,0	20,0
4. AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	07-12	13,3	29,0	15,6
5. Millennium Obligacji Globalnych (USD)	07-18	12,1	28,6	3,6
Rockbridge Obligacji Krótkoterminowych	07-18	12,5	23,0	18,0
Allianz Obligacji Dynamicznych (Allianz Duo FIO)	07-18	8,8	21,5	-6,4
AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	07-12	10,4	19,9	18,5
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	07-18	7,4	19,6	-3,8
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	07-18	11,2	18,9	13,2
Santander Obligacji Skarbowych (Santander FIO)	07-18	6,7	18,8	-0,4
Santander Prestiż Obligacji Skarbowych	07-18	6,7	18,3	-0,6
Pekao Dłużny Aktywny	07-18	7,5	17,7	-
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych	07-18	6,3	17,6	10,6
Rockbridge Obligacji (Rockbridge FIO Parasolowy)	07-18	5,4	17,0	4,0
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Allianz FIO)	07-18	7,1	17,0	-
SGE Dłużny (Generali Fundusze SFIO)	07-18	7,0	15,9	-8,8
Esaliens Obligacji (Esaliens Parasol FIO)	07-18	8,8	15,9	-4,8
Millennium Obligacji Globalnych (EUR)	07-18	7,9	15,9	5,2
PKO Obligacji Długoterminowych A1 (Parasolowy FIO)	07-17	7,2	15,7	-6,7
PKO Obligacji Długoterminowych A2 (Parasolowy FIO)	07-17	7,1	15,6	-7,1
PKO Obligacji Długoterminowych A3 (Parasolowy FIO)	07-17	7,1	15,5	-7,1
PKO Obligacji Długoterminowych (Parasolowy FIO)	07-17	7,1	15,6	-7,1
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych (Allianz FIO)	07-18	6,5	15,5	-4,0
PZU Energia Konserwatywny	07-18	6,9	15,1	17,8
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokaacja 2 (Pekao FIO)	07-18	6,2	15,1	2,5
Ipopema Obligacji (Ipopema SFIO)	07-18	7,9	15,1	-10,3
Franklin Elastycznego Dochodu (FT FIO)	07-17	7,5	14,7	-

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. Rockbridge Stabilnego Wzrostu	07-18	9,6	24,4	9,2
2. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	07-18	10,3	24,3	-14,9
3. Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	07-18	10,5	23,8	16,4
4. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	07-18	13,5	23,5	14,6
5. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	07-18	10,3	22,5	12,8
Esaliens Senior FIO	07-17	9,7	21,7	5,7
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	07-18	10,8	20,8	3,1
Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	07-18	12,8	20,4	12,2
PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	07-18	10,5	19,5	0,8
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	07-17	7,3	19,4	11,3
Investor Stabilnego Wzrostu (Investor FIO)	07-17	10,1	18,6	-3,0
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	07-18	8,8	18,6	9,7

REKLAMA

QUERCUS

Subfundusz/Fundusz

Data	Wycena (PLN)	Zmiana (%)	Zmiana w br. (%)	
QUERCUS Iev	2023-07-18	45,72	2,44	38,74
QUERCUS Global Growth	2023-07-18	143,71	0,67	30,16
QUERCUS Agresywny	2023-07-18	300,60	0,95	28,87
QUERCUS Stabilny	2023-07-18	126,80	-0,06	10,66
QUERCUS Obligacji Skarbowych	2023-07-18	72,58	0,43	10,32
QUERCUS Multistrategy FIZ	2023-07-09	1.697,16	0,32	9,07
QUERCUS Gold	2023-07-18	48,15	1,23	8,38
QUERCUS Dłużny Krótkoterminowy	2023-07-18	84,26	0,01	7,20
QUERCUS Ochrony Kapitału	2023-07-18	171,08	0,03	6,80
QUERCUS Global Balanced	2023-07-18	131,74	0,26	6,16
QUERCUS Silver	2023-07-18	96,28	0,86	4,49
QUERCUS Short	2023-07-18	54,39	-1,18	-13,01

Nowe odcinki podcastu w każdy piątek

Ponad 1300 rozmów

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

Na podcasty zaprasza **BNP PARIBAS**

GIEŁDA

Co kupują i sprzedają na GPW duzi inwestorzy

W ostatnich dniach uwagę przykuły zakupy akcji Drago oraz ewakuacja akcjonariuszy innej spółki z branży gier.

ATM Grupa

Investorzy Kmiotek, wiceprezes spółki, kupił na sesji 13 lipca 971 akcji po średniej cenie 3,49 zł.

Cognor

PS Holdco, spółka należąca do Przemysła Sztuczki, prezesa Cognora, dokupiła kolejny pakiet akcji spółki – tym razem na sesji 13 lipca kupiono

20 tys. walorów po średniej cenie 8,94 zł.

Dadelo

Ryszard Zawieruszynski, prezes spółki, po raz kolejny w ostatnim czasie kupił niewielki pakiet akcji – tym razem 99 sztuk na sesji 14 lipca. Jednostkowa cena zakupu to 15,5 zł.

Drago Entertainment

Agio Smart Money FIZ zwiększył do 10 proc. udział w akcjonariacie producenta gier. Jego kurs akcji mocno ostatnio rósł – od 7 lipca o 23 proc. 24,1 proc. akcji spółki należy do Lucjana Mikociaka, 14,7 proc. do prezesa Joanny Tynor,

a 11,3 proc. do Anny Rutkowskiej.

Duality

Jakub Trzebiński zmniejszył z 5,27 do 4,85 proc. udział w akcjonariacie spółki. Walory w drodze umowy cywilnoprawnej odkupił prezes Tomasz Strzałkowski.

Libet

Działający w porozumieniu Gamrat i Krzysztof Moska zwiększyli z 24,57 do 25,74 proc. udział w akcjonariacie spółki.

Moonlit

Double Damage poza rynkiem sprzedała w trzech transak-

cjach 685 tys. akcji spółki, stanowiących

RYNKI ZAGRANICZNE

Wujek Sam zaszalał na rynku długu

Minęło raptem kilka tygodni, odkąd Kongres Stanów Zjednoczonych zawiesił ustawowy limit długu federalnego. Departament Skarbu skrzętnie skorzystał z poluzowania cugli i zadłużył Amerykanów na kolejny bilion dolarów



Krzysztof Kolany

k.kolany@pb.pl

Mało kto jeszcze pamięta, że w maju straszono nas wizją bankructwa rządu Stanów Zjednoczonych. Chodziło o to, że już na początku 2023 r. dług publiczny USA osiągnął ustawowy limit 31,4 bilion USD. A ponieważ Wujek Sam notorycznie wydaje więcej, niż ściąga z podatków, to aby regulować swoje zobowiązania, musi się coraz mocniej zadłużać. Zatem bez możliwości zwiększenia długu publicznego Biały Dom zostałby zmuszony do rezygnacji z części wydatków. I być może nie znalazłby środków na wykup części zapadających obligacji, co oznaczałoby niewypłacalność rządu USA.

Temat jednak błyskawicznie znikł z radarów mediów i rynków finansowych, gdy tylko kontrolowana przez Partię Republikańską Izba Reprezentantów zgodziła się zawiesić limit zadłużenia. Nie będzie on obowiązywał aż do stycznia 2025 r. Oznacza to tyle, że Departament Skarbu może emitować tyle obligacji, ile mu się tylko spodoba. A poziomem zadłużenia politycy ponownie zaczną się martwić najwcześniej pod koniec przyszłego roku. Czyli już po najbliższych wyborach prezydenckich.

Bilion w czerwcu. Bilion w lipcu?

14 lipca dług publiczny Stanów Zjednoczonych sięgnął 32,54 bilion USD i był o przeszło bilion dolarów wyższy niż 2 czerwca – czyli ostatniego dnia obowiązywania limitu zadłużenia. Departamentowi Skarbu wystarczyło zaledwie 34 dni na zwiększenie długu o okragły 1 bilion USD (1 bilion to tyśiąc miliardów, czyli milion milionów). Daje to isticie rajdowe tempo zadłużania podatników w wysokości średnio 29,4 mld USD dziennie oraz ponad 1,2 mld USD na godzinę.

Po części takie zawrotne tempo zadłużania kraju wynikało z potrzeby zapłaty wszystkich zaległych rachunków (przed wszystkim wpłat na konta emerytalne pracowników federalnych) oraz odbudowy buforu płynnościowego. Lecz problem fatalnego stanu finansów USA pozostał nierozwiązany. Tylko przez poprzednie 12 miesięcy manko w kasie Białego Domu wyniosło 2,25 bilion USD.

Plan na bieżący rok budżetowy zakłada deficyt na poziomie 1,15 bilion USD, czyli jakiegoś 4,5 proc. PKB. Przy takich parametrach fiskalnych Stany Zjednoczone nie spełniłyby kryterium z Maastricht i nie mogłyby przystąpić do strefy euro (zresztą podobnie jak większość obecnych członków Eurolandu) ze względu na zły stan finansów publicznych.

Rynek nie widzi problemu

Nie da się chyba określić, w jakim stopniu to zadłużeniowe szaleństwo Departamentu Skarbu wpłynęło na wzrost rentowności amerykańskich Treasuries. Natomiast faktem jest, że od początku czerwca do 7 lipca dochodowość 2-letnich obligacji rządu USA podniosła się z ok. 4,5 do przeszło 5 proc. i osiągnęła najwyższą wartość od 2007 r. Wzrost rentowności sygnalizuje spadek ceny rynkowej obligacji o stałym kuponie.

Liczy się jednak o innego. Za sprawą względnie wysokich stóp procentowych w Rezerwie Federalnej ekipa Joeego Bidena płaci coraz więcej pieniędzy za obsługę długu publicznego. Temat zadłużenia generowanego przez kolejnych gospodarzy Gabinetu Ovalnego był kompletnie pomijany w poprzedniej dekadzie, gdy posiadacze treasuries zadawali sobie niskimi odsetkami, a rentowności obligacji USA z reguły nie przekraczały 2-3 proc.

Teraz jednak jest inaczej. Niewidziana od ponad 40 lat inflacyjna fala zmusiła Fed do wykonania najostrejszej od czterech dekad wołty w polityce monetarnej. Od marca 2022 r. stopa funduszy federalnych została podniesiona z niemal zera do przeszło 5 proc. Rynek terminowy jest w zasadzie pewny, że na lipcowym posiedzeniu FOMC zapadnie decyzja o kolejnej, 25-punktowej podwyżce. Stopa funduszy federalnych ma następnie

zostać utrzymana bez zmian przynajmniej do końca roku.

Powolowskie „wyżej na dłużej” już teraz przekłada się na szybko rosnące koszty obsługi długu publicznego Stanów Zjednoczonych. Tylko przez poprzednie 12 miesięcy na odsetki od obligacji poszło 852 mld USD. To mniej więcej tyle, ile Amerykanie wydają na wojsko oraz prawie 15 proc. tegorocznych wydatków budżetowych. A ze względu na oczekiwane utrzymanie krótkoterminowych stóp procentowych powyżej 5 proc. koszty obsługi monstralnego długu publicznego Ameryki wciąż będą rosły. Departament Skarbu musi po prostu oferować wyższe odsetki od nowo emitowanych obligacji niż w przypadku obligacji zapadających, które były emitowane w czasach niskich stop procentowych.

Co zrobić z pijanym żeglarzem?

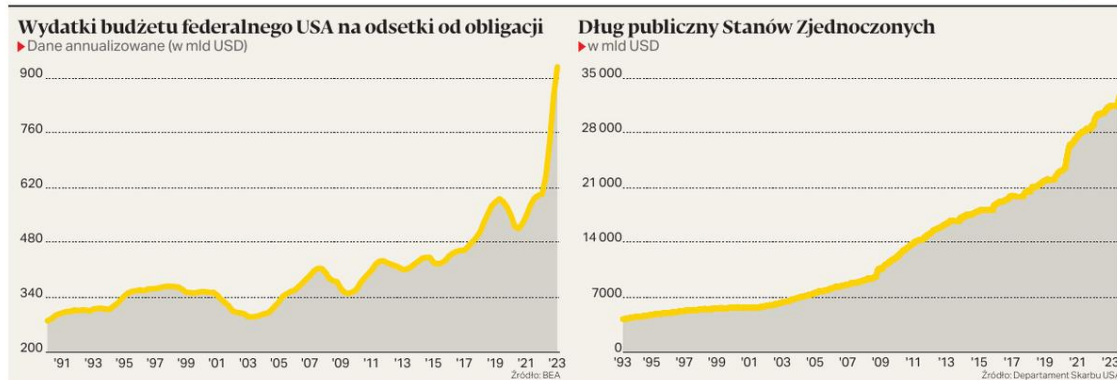
Co bardziej złośliwi komentatorzy przyrównują obecne kierownictwo Departamentu Skarbu do pijanego żeglarza z popularnej piosenki, z którym nie bardzo wiadomo co zrobić nad ranem. Nie jest to metafora do końca trafiona. Po pierwsze, żeglarz pije za własne pieniądze, a nie cudze. Po drugie, skończy pić, gdy skończy mu się fundusze.

Z Wujem Samem jest gorzej. To taki typ, który może zmusić innych uczestników imprezy, aby stawiali mu następne kolejki. W świecie finansów pu-

blicznych taki proceder zwany jest podatkami. Po drugie, Biały Dom może przez długi czas nadużywać przywileju drukowania waluty rezerwowej świata i zmuszać resztę globu do trzymania swoich nadwyżek w emitowanych przez siebie obligacjach.

Choć na krótką metę w przypadku USA faktyczne możliwości zadłużania obywateli wydają się nieograniczone, to rzeczywistość przed czy później doścignie nawet decydentów w Waszyngtonie. Przy tak szybkim przyroście zadłużenia i galopującym tempie wzrostu kosztów jego obsługi wydatki na ten ostatni cel będą przejeżdżać coraz większą część wpływów podatkowych. To zmusi Biały Dom do redukcji pozostałych wydatków (a tego wyborcy nie lubią) lub do podwyżki podatków (tego wyborcy nie lubią jeszcze bardziej) lub do... zwiększenia deficytu fiskalnego. Ale to ostatnie może się nie spodobać inwestorom, co jeszcze bardziej pogorszy sprawę.

Reasumując, przez poprzednią dekadę temat zadłużenia Stanów Zjednoczonych był regularnie zamiatany pod dywan. Era ekstremalnie niskich stóp procentowych i skupu obligacji przez Fed uśpiła czujność rynków finansowych. Ale wraz z powrotem normalności na rynkach kredytowych może nadejść czas, gdy inwestorzy przestaną tolerować zadłużeniowe ekscesy kolejnych lokatorów Białego Domu. A wtedy w świecie finansów znów zacznie być ciekawie. ☹️



„Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Ngierwska 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:
Kamila Zatorska
k.zatorska@pb.pl

dyrektor artystyczny:
Tomasz Młynarski
tmlynarski@pb.pl

fotodopisy:
Grzegorz Kawacki
g.kawacki@pb.pl

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

prezes:
Patrycja 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
Opn-ipc w gaz. 26-18
prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też
jednostki kooperatorów: Ruch, prywatni kooperatorzy
(Kolporter, Garmond Press, GJM, AS Press)
oraz urzędy pocztowe. ISSN 1427-4882.
Za treści ogłoszeń nie odpowiadamy.

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

Copyright: Bonnier Business (Polska) sp. z o.o.
Ostrzeżenie: kopiowanie, powielanie,
przedruk lub reprodukcja gazyety
w całości lub w części
jest możliwa wyłącznie po uzyskaniu
pisemnej zgody wydawcy.

— znak zastrzeżenia praw autorskich
© — znak własności
© — znak anki przy stylizacji oznaczający możliwość
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu pisemnej zgody z centralnym
prenumerata@pb.pl i w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
(www.pulsbiznesu.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

Zdobytaj wiedzę



www.pb.pl/konferencje



Dołącz do najważniejszego
wydarzenia dla HR

Puls
Biznesu

HR SUMMIT

18-19 WRZEŚNIA | WARSZAWA 2023

- Poznaj **trendy i wyzwania** 2023 i 2024
- Sprawdź, jak **branża HR stawia się** pandemii, wojnie i spowolnieniu gospodarczemu
- **HR Lex** – poznaj aktualne zmiany w obszarze prawa
- **HR Tech** – naucz się wykorzystać rozwiązania AI
- **HR Analytics** – przewiduj, diagnozuj, rozwiązuj
- Stań się **liderem na nowe czasy**

Wśród prelegentów:



Paweł
Bechciński
IKEA



Katarzyna
Komorowska
PwC



Izabella
Krzywosądzka
- Pajdak
Carlsberg Shared
Services



Marzena
Leszczyńska
-Chmiel
Haleon



Łukasz
Marciniak
eRecruiter



Dariusz
Milewski
Wellbee



Beata
Mołska
Xella Polska



Piotr
Szostak
Benefit Systems



Natalia
Zachaś
Mars Wrigley
Polska

Poznaj szczegółowy program, listę prelegentów i zarejestruj się na stronie konferencje.pb.pl

Partnerzy:

