

www.pb.pl

Puls Biznesu

PulsDnia

Kontrola NIK to wartość dodana

Gdzie jest granica między naprawianiem państwa a polityką? Czy NIK powinna szukać afer na pierwszych stronach gazet? Dlaczego firmy i instytucje powinny się cieszyć, że są kontrolowane? Między innymi o tym mówi Marian Banaś, prezes Najwyższej Izby Kontroli. ▶4-5



cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)
NR 149 (6406) INDEKS 349127 WYD. A+B

Notowania? Wejdź na

pb.pl

DSV STAWIA MILIARD NA POLSKĄ LOGISTYKĘ



Światowy gigant, którego nadwiślańskim oddziałem współzarządza Filip Czerwiński, w związku ze zmianą strategii ma w Polsce wielkie plany. Do końca 2028 r. zamierza zbudować pięć centrów logistycznych. Kompleks w podwarszawskich Wypędach, gdzie będzie nowa siedziba oddziału, ma być eko do kwadratu – od fotowoltaiki po e-ciężarówkę. Inwestycji z myślą o klimacie, ESG i innowacjach będzie więcej – wesprze je wewnętrzny fundusz zielonej transformacji. ▶6

PulsDnia

Kosztowny prezent dla kierowców



Polska Izba Ubezpieczeń, której szefem jest Jan Grzegorz Prądzyński, przestrzega posłów przed pochopnym poparciem ustawy umożliwiającej czasowe wycofanie z ruchu każdego pojazdu. Twierdzi, że zapłacą za to wszyscy ubezpieczeni. ▶3

Węglukoks płaci za bezpieczeństwo

Wielkie obroty, wielkie koszty – tak kończą się dla państwowej firmy wymuszone przez rząd zakupy zagranicznego węgla na wojennej górze cenowej. ▶7

PulsFirmy

Zadbaj o rejestrację znaku towarowego

Aby zabezpieczyć prawa do wymyślonej w firmie własności intelektualnej, warto zgłosić się do Urzędu Patentowego RP. ▶10



PulsInwestora

Analitycy mieli nosa do Amazona

Po wynikach za II kwartał kurs giganta e-commerce wzrósł o 10 proc., potwierdzając pozytywne rekomendacje od analityków. Sprawdziliśmy, które jeszcze spółki z Wall Street eksperci radzą mieć w portfelu. ▶12

PulsDnia

Złoty interes: smartfony z drugiej ręki

Pora na inwestora – uznał Tomasz Kowalczyk, który ze współnikiem w pięć lat rozkręcił studencki biznes do 70 mln zł obrotów. Luxtrade zarabia na starej jak świat pogoni za prestiżem i przyszłościowym trendzie zero waste. Daje drugie życie używanym gadżetom Apple'a. ▶8



9 1771427168331 6



Redaktor wydania
Małgorzata Grzegorzczak

GRY WYBORCZE

Trzecia Droga zawalczy o 8 proc.



JACEK ZALEWSKI
j.zalewski@pb.pl

W sobotę zapadła kłamka polityczna, zaś kroki formalne wykonane zostaną za kilka dni, gdy tylko Państwowa Komisja Wyborcza otworzy okienko rejestracyjne. Koalicyjny Komitet Wyborczy Trzecia Droga (KKW TD) – czyli spółka Polskiego Stronnictwa Ludowego i Polski 2050 – zapowiedział, że chce ustawić się w kolejce symbolicznie jako pierwszy. Notabene w tym nieznanym jeszcze dniu od rana zapowiada się przepychanka na portierni Krajowego Biura Wyborczego, ponieważ chętnych będzie więcej. Kolejność rejestracji oczywiście nie ma żadnego wpływu na numer listy do Sejmu, a tym bardziej na końcowe wyniki. W sondażach TD nie łapie się na podium, tasuje się z Lewicą na miejscach czwartym/piątym. Przy czym ważna jest nie tyle sama lokata, ile przeskoczenie progów – w formule KKW do uczestnictwa w podziale mandatów konieczne jest zdobycie w skali kraju nie 5 proc., lecz aż 8 proc. ważnych głosów. W dziejach III RP zdarzały się już bardzo twarde, eliminacyjne ładowania w strefie między 5 a 8 proc. W 1993 r. archiwalny już Katolicki Komitet Wyborczy Ojczyzna zdobył 6,37 proc. Doskonale pamiętamy rok 2015, gdy KKW Zjednoczona Lewica uzyskał 7,55 proc. i również trafił na cztery lata do niebytu. Notabene wtedy PSL było znacznie słabsze, z wynikiem 5,13 proc., ale jako samodzielny komitet jednopartyjny próg do Sejmu przeskoczyło i przetrwało, choć z marnym urobkiem 16 mandatów.

Władysław Kosiniak-Kamysz i Szymon Hołownia nie oznajmili w sobotę niczego nowego. Konstrukcję Trzeciej Drogi docierali od kilku miesięcy, niemniej w ostatnich dniach nastąpiło istotne zawirowanie. Ludowcy chcieli się wzmocnić w większym elektoracie – w większości już dawno utraconym na rzecz PiS – przysparzaniem na listy radykalnej Agrounii z jej przywódcą Michałem Kolodziejczakiem. Na taką propozycję bardzo ostro zareagował lider Polski 2050, kładąc na szali dalsze istnienie TD. W tej sytuacji PSL musiało wystawić Agrounię do wiatru, co naturalnie wywołało wściekłą reakcję Kolodziejczaka. Dość zrozumiałą, jako że inna grupka z boku, czyli sieroty po Porozumieniu Jarosława Gowina, została jednak na koalicyjnej liście TD łaskawie przysparzona. To jednak cicho siedząca kanapa, której jedynym marzeniem jest otrzymanie szansy na powtórne załapanie się na Wiejską, tymczasem rozszewniona Agrounia jest bardzo głośna i ma znacznie większe ambicje.

Gonitwa wyborcza wchodzi w fazę absolutnie najważniejszą dla politycznych koni, choć jeszcze nie dla widzów. Zaczyna się finalizowanie list wyborczych do Sejmu, a także decyzji o wystawianiu kandydatów w jednomandatowych okręgach do Senatu. Umowa koalicyjna PSL z Polską 2050 opiera się na parytecie 50:50 – każdy udziałowiec wstawi na listy sejmowe TD po 460 kandydatów, czyli maksymalną możliwą liczbę, także po równo podzielone zostaną okręgowe tzw. jedynki. Oczywiście w dalszej perspektywie również na dwie równe kupki dzielone będą w kadencji 2023-27 budżetowe dotacje i subwencje, co będzie miało strategiczne znaczenie zwłaszcza dla Szymona Hołowni.

Andrzej Duda w tym tygodniu wreszcie podpisze oczekiwane od dawna postanowienie o zarządzaniu wyborów. Leci na trzy dni do Republiki Korei, z dwoma celami: obejrzeć czołgi i samoloty przygotowywane dla Polski oraz spotkać się z polskimi harcerzami na zakończenie skautowego Jamboree. Obstawiam, że swoje obowiązki notariusza – bo w kwestii zarządzania wyborów decyzyjność prezydenta sprowadza się do takiego wymiaru – wykona przed wylotem do Korei. Termin wyborów 15 października od bardzo dawna jest prawdopodobny na 99,99 proc., brakujące 0,01 proc. niepewności zostaje dla następnej niedzieli 22 października. Gdy notariusz wreszcie dostawi kropkę nad i, gonitwa z kopyta przyspieszy... ©

KOMENTARZ EKONOMICZNY

Efekt kapelusza na rynku e-handlu, sprzedaż znów rośnie



IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista
„Pulsu Biznesu”

Handel internetowy przeżywał w ostatnim roku trudne chwile po wielkiej hossie z lat 2020-21. Wygląda jednak na to, że wolumeny sprzedaży na europejskich platformach wróciły do trendu wzrostowego sprzed pandemii.

Patrząc z szerokiej perspektywy na dane handlowe, które pokazują na wykresie, ostatnie 5-8 lat wygląda jak kapelusz lub słoń w wężu. Nadzwyczajny wysoki sprzedaży minął, rynek przeszedł korektę i teraz wygląda na to, że rośnie w starym trendzie.

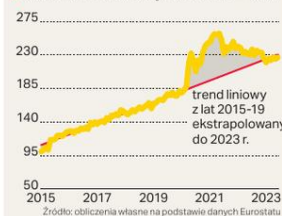
W ciągu 12 miesięcy do czerwca wielkość handlu na platformach online w Unii Europejskiej obniżyła się o 1,5 proc.

To spory spadek jak na rynek, który normalnie cechuje się wysoką dynamiką. Przed pandemią rósł w średnim tempie ok. 12 proc. rocznie (wolumenowo, nie wartościowo), a w latach 2020-21 nawet 20 proc. rocznie. Konsumentci postanowili jednak wrócić do dawnych zwyczajów i tradycyjnych sklepów.

Warto natomiast dostrzec, że negatywny trend na rynku prawdopodobnie się odwrócił. Między styczniem a czerwcem sprzedaż wzrosła o 3,1 proc., co przekłada się na niemal 8 proc. wzrostu w ujęciu rocznym. Nie jest to może jeszcze dokładnie poziom sprzed kryzysu, ale niewiele brakuje. Wzrostowi sprzedaży może sprzyjać spadek inflacji i odbudowa realnych dochodów konsumentów. Co ciekawe, wzrost nie jest jeszcze widoczny w tradycyjnych sklepach. Sprzedaż detaliczna ogółem między styczniem a czerwcem obniżyła się w UE o 0,5 proc.

Handel online na platformach w UE jest na poziomie trendu sprzed COVID-19

Wolumen handlu (styczeń 2015 = 100)



Dla jasności trzeba podkreślić, że dane o handlu internetowym dotyczą tylko sklepów, które działają pod kodami NACE (europejski system klasyfikacyjny, odpowiadający naszej PKD) 4791, a więc tylko takich, które są wyspecjalizowanymi platformami internetowymi – takimi jak Allegro czy Amazon. Nie wchodzi w to sprzedaż firm tradycyjnych, wyspecjalizowanych w określonych produktach, które mają też kanał online, czyli na przykład LPP. Wynika to z faktu, że urzędy statystyczne gromadzą i klasyfikują dane o sprzedaży na podstawie deklarowanej działalności firmy, a nie w rozbięciu na kanały.

Wiele jednak wskazuje, że zaprezentowane na wykresie zjawisko obrazuje realne zmiany preferencji konsumentów w wielu miejscach świata. Efekt pandemii wygasł. Dokładnie to samo zjawisko widać w Stanach Zjednoczonych, gdzie udział handlu internetowego w ogólnej sprzedaży wrócił ostatnio do trendu sprzed pandemii. Jest to oczywiście trend wzrostowy, ale nadzwyczajny boom lat 2020-21 minął.

To wszystko nie oznacza, że boom z minionych lat nie zostawił żadnych śladów. Sprawili, że w wielu segmentach rynku, które były opóźnione pod względem transformacji cyfrowej, nastąpiło szybsze nadrobienie zaległości. Widać

to w wielu wymiarach – geograficznym i biznesowym.

Kraje mniej rozwinięte pod względem handlu internetowego przed pandemią zanotowały na przykład szybszy wzrost sprzedaży. O ile w całej UE handel na platformach jest dziś o 30 proc. wyższy niż w 2019 r., o tyle w Polsce jest aż o 100 proc. wyższy. Polska nie waży dużo w UE, więc nie widać tego w zagregowanych danych, ale dla polskiego biznesu jest to istotne.

Inny przykład to nadganie przez tradycyjne sklepy opóźnień w rozwoju internetowych kanałów sprzedaży. Paradoksalnie zawirowania lat 2020-21 mogły bardziej pomóc biznesom tradycyjnym (przynajmniej niektórym) niż czysto online'owym, ponieważ zmusiły je do gwałtownej transformacji. Dlatego na przykład LPP w drugiej połowie 2022 r. niemal jedną czwartą przychodów osiągało w kanałach internetowych w porównaniu do 10 proc. w 2019 r. Pandemia odmieniła więc rynek, choć pewnie nie w takiej skali, w jakiej oczekiwano na samym jej początku, gdy ogromna część sprzedaży przesunęła się do internetu.

Pytanie o to, co z pandemii zostanie w preferencjach konsumentów, ma zresztą szerszy wymiar. Widać, że w wielu dziedzinach stopniowo wracają stare nawyki. W niektórych jednak zmiana ma charakter bardziej trwały. W tej drugiej grupie znajdują się m.in. preferencje dotyczące pracy hybrydowej. Pracownicy wykazują dużą niechęć do powrotu do biur w pełnym wymiarze. Ekonomista Nicolas Bloom z Uniwersytetu Stanforda, który zajmuje się badaniem działań przedsiębiorstw i menedżerów, napisał niedawno na Twitterze: „Zakup online, jedzenie poza domem, uczestnictwo w sportach, podróże i większość innych działalności powróciły do trendów sprzed pandemii. Wydaje się natomiast, że praca z domu i powiązane z nią obszary, takie jak aktywność biur i korzystanie z transportu publicznego, uległy trwałej zmianie”. ©

REKLAMA

Trwa nabór do 13. edycji plebiscytu i rankingu

100 KOBIEC BIZNESU 2023

Do 30 września zgłoś kandydatkę na stronie 100kobietbiznesu.pl



Ukraina wreszcie zamieniła herb Związku Radzieckiego na własny

Mimo alarmów lotniczych w Kijowie realizowana jest inwestycja o ogromnym znaczeniu symbolicznym, która ukończona zostanie przed obchodowym 24 sierpnia Dniem Niepodległości. W niedzielę na tarczy 102-metrowego pomnika Matki Ojczyzny zainstalowany został tryzub, czyli herb Ukrainy, po usunięciu herbu Związku Radzieckiego. Monument upamiętniający Wielką Wojnę Ojczyźnianą 1941-45 odsłonięty został w 1981 r., zatem herb ZSRR górował nad Kijowem przez 42 lata,

w tym 32-letni okres niepodległości. Koszt nowego herbu – 28 mln UAH, czyli około 3 mln zł – pokryli prywatni inwestorzy i darczyńcy. Notabene Matka Ojczyzna, która właśnie zmieniła nazwę na Matkę Ukrainę, stoi na wysokim zachodnim brzegu Dniepru, zatem osłania Kijów tarczą i mieczem od... wschodu. W epoce ZSRR był to paradoks, spowodowany ukształtowaniem terenu, natomiast po agresji Rosji stał się wartością dodaną radzieckiego monumentu. [JAZ, FOT. FACEBOOK – YAN DOBRONOSOV]

Na składkach OC będzie można solidnie oszczędzić

Posłowie PiS chcą pozwolić na czasowe wycofywanie z ruchu samochodów osobowych i motocykli. Firmy ubezpieczeniowe rwą włosy z głów. KNF też jest przeciw



Jarosław Królik

j.krulik@pb.pl ☎ 22-333-98-13

W projekcie ustawy o ograniczeniu biurokracji i barier prawnych, który jest już w Sejmie, znalazł się zapis dotyczący szerzej niż obecnie możliwości czasowego wycofywania pojazdów z ruchu. Autorem projektu formalnie jest sejmowa komisja nadzwyczajna ds. deregulacji oraz posłowie PiS i Suwerennej Polski, lecz w rzeczywistości najpewniej został stworzony przez ekspertów rządowych. Projekt pilotuje Bartłomiej Wróblewski, poseł PiS.

Obecnie z opcji wycofania z ruchu mogą korzystać w określonych sytuacjach jedynie pojazdy ciężarowe oraz mocno uszkodzone samochody osobowe. Jeżeli proponowana zmiana wejdzie w życie, to niemalże każdy właściciel auta osobowego czy motocykla mógłby wycofać pojazd z ruchu np. na czas zimy (np. kampery, motocykle) czy na okres nieużytkowania pojazdu np. z powodu dłuższego wyjazdu zagranicznego. A dzięki wycofaniu z ruchu płaci się tylko 5 proc. składki OC.

Nadużycia i przekrety

W uzasadnieniu projektu napisano, że zmiany te wychodzą naprzeciw szerokim oczekiwaniom społecznym poprzez umożliwienie czasowego wycofania z ruchu dobowego zarejestrowanego pojazdu.

„Dzięki temu również właściciele samochodów osobowych (ale także np. przyczep) będą mogli w sposób pełniejszy realizować przysługujące im prawo własności i czasowo wycofać z ruchu swój pojazd, a tym samym ograniczyć koszty obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych. Pozwoli to poczynić znaczne oszczędności finansowe np. osobom, które przez znaczną część roku przebywają za granicą albo korzystają z określonych pojazdów (np. kamperów, przyczep kempingowych) jedynie w okresie wakacyjnym” – czytamy w uzasadnieniu.

„Alergicznie na ten pomysł zareagowała branża ubezpieczeniowa. Polska Izba Ubezpieczeń (PIU) domaga się rezygnacji z tej propozycji jako bardzo groźnej zarówno dla firm ubezpieczeniowych, jak i dla samych ubezpieczonych.

„Zmiana ta negatywnie wpłynie na gospodarkę finansową zakładów ubezpieczeń, zwiększą się koszty obsługi ubezpieczeń komunikacyjnych, a w konsekwencji wpłyną na wysokość składki za ubezpieczenie opłacanej przez wszystkich posiadaczy pojazdów” – ostrzega w piśmie stanowisko do projektu Jan Grzegorz Prądyński, prezes PIU.

Branża obawia się nadużyć w postaci nagminnego czasowego wycofywania z ruchu samochodów osobowych i motocykli w celu uniknięcia składek OC, ale też użytkowania wycofanych z ruchu pojazdów, co spotęguje zagrożenia.

Projekt stanowi, że będzie można wycofać pojazd z ruchu na okres od 2 do 24 miesięcy, z przedłużeniem maksymalnie do 48 miesięcy (cztery lata).

Co ważne, czasowe wycofanie pojazdu z ruchu nie oznacza jego wyrejestrowania, więc będzie musiał mieć ubezpieczenie OC. Jednak na wniosek właściciela firma ubezpieczeniowa będzie musiała proporcjonalnie obniżyć wysokość składki OC za czas wycofania z ruchu co najmniej o... 95 proc. PIU podkreśla, że w takiej sytuacji, przy 5-procentowej składce, w razie powstania szkody (w mieniu lub na osobie) ubezpieczyciel musi wypłacić odszkodowanie do limitu ponad 5 mln EUR.

„Czasowe wycofanie pojazdu z ruchu nie prowadzi do całkowitego wyeliminowania ryzyka spowodowania szkody tym pojazdem – OC obejmuje także inne okoliczności, w jakich może powstać szkoda (np. postój lub wprowadzenie go do ruchu przez osobę nieuprawnioną)” – pisze prezes PIU.

Wskazuje, że szkoda może być wyrządzona np. podczas wsiadania czy wysiadania z pojazdu, podczas postoju, załadunku, rozładunku.

„Posiadacz pojazdu czasowo wycofanego z ruchu nie jest pozbawiony możliwości jego użycia np. w razie nagłej potrzeby. Ponadto w przypadku pojazdów osobowych ich postój odbywał się będzie na terenie prywatnym posiadacza – na podwórku bądź ogólnodostępnym parkingu osiedlowym – co zwiększy ryzyko wystąpienia szkody. Z doświadczeń ubezpieczycieli wynika, że pojazdy wycofane z ruchu i tak się poruszają, powodując szkody. Gdyby była możliwość czasowego wycofania z ruchu wszystkich aut osobowych i motocykli, to w dalszym ciągu uczestni-



► ZACIĄGANIE HAMULCA:

Jan Grzegorz Prądyński, prezes PIU, w imieniu branży ubezpieczeniowej ostrzega przed szerokim otwieraniem możliwości czasowego wycofywania pojazdów z ruchu. [FOT. GK]

czyłoby w ruchu” – czytamy w stanowisku Jana Grzegorza Prądyńskiego.

Dodaje, że w wyniku proponowanej zmiany składki OC mogą wzrosnąć wszystkim kierowcom, bo ubezpieczyciele musieliby urealnić wysokość składek. Obecnie składki np. za motocykle czy kampery są uroczone, tj. brana jest pod uwagę okoliczność, że w okresie zimowym nie są one użytkowane. „W przypadku gdyby składka OC była ustalana wyłącznie za okres użytkowania pojazdu, musiałaby być ona zdecydowanie wyższa, adekwatnie do ryzyka” – czytamy w opinii PIU.

KNF potwierdza

Zastrzeżenia PIU podziela Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF). „Należy mieć na uwadze, że w skrajnym przypadku, przy braku odpowiednio sformalizowanego i należycie kontrolowanego systemu wycofywania i przywracania pojazdów do ruchu, zwiększyć się może ryzyko nadużyć i wykorzystywania nowej regulacji do unikania obowiązku ubezpieczenia i nieuzasadnionego ograniczania jego kosztu” – czytamy w stanowisku Jacka Jastrzębskiego, przewodniczącego UKNF. Podkreśla on, że projektodawca nie uzasadnił w niezbędnym stopniu propozycji aż tak znacznego rozszerzenia możliwości czasowego wycofywania z ruchu na wszystkie rodzaje pojazdów, co może negatywnie przekładać się na wypłacalność ubezpieczycieli. ☹ ☹

Pozorny wzrost importu używanych aut

Rośnie ryzyko wzrostu liczby oszustw na wtórnym rynku motoryzacyjnym. Do Polski zwozimy samochody w coraz gorszym stanie, co niepokoi ekspertów.

Jak podał Instytut Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar (IBRM Samar), w lipcu 2023 r. do Polski sprowadzonych zostało prawie 67,5 tys. używanych samochodów osobowych i dostawczych (o dmc do 3,5 t). To aż o 7,5 proc. więcej niż rok temu. Jest to też największy wzrost zanotowany w tym roku.

– Lipcowy wzrost jest jednak tylko na pozór wysoki. Wynika z bardzo niskiego importu w roku ubiegłym. Przypomnijmy, że w lipcu 2022 r. import wyniósł niespełna 63 tys. aut i był najniższy od momentu przystąpienia Polski do UE – zauważa Wojciech Drzewiecki, prezes IBRM Samar.

W lipcu tego roku sprowadziliśmy z zagranicy zaledwie 452 auta więcej niż w czerwcu, był to trzeci miesiąc z rzędu z bardzo zbliżonymi wynikami. Warto przypomnieć, że wyniki lipcowe w latach 2015-20 były średnio o 20 tys. sztuk wyższe.

– Prognozujemy, że w całym 2023 r. do Polski sprowadzonych zostanie 700-720 tys. samochodów, czyli podobnie jak w roku ubiegłym – mówi Wojciech Drzewiecki.

Do tej pory do Polski przyjechało prawie 452,9 tys. samochodów, o 2,8 proc. mniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Zdecydowaną większość sprowadzonych pojazdów (414,1 tys.) stanowią samochody osobowe, których import spadł r/r o 2,5 proc. Tegoroczny import samochodów użytkowych (38,8 tys.) jest o 5,9 proc. mniejszy niż przed rokiem.

Średni wiek aut sprowadzonych w tym roku wynosi dokładnie 13 lat. Decydujący wpływ na taki wynik ma wiek aut osobowych, który przekroczył 13 lat (13,09), a w przypadku silników benzynowych coraz bardziej zbliża się do poziomu 14 lat (13,93).

W rankingach popularności marek od lat niewiele się zmienia. Wśród samochodów osobowych pierwsze miejsce zajmuje Volkswagen, a w kategorii aut dostawczych – Renault. Na pozycji lidera wśród aut osobowych umacnia się Audi A4, a o drugie miejsce walczą Opel Astra i Volkswagen Golf. W segmencie pojazdów dostawczych najpopularniejszy jest niezmiennie Renault Master.

Wzrost wieku sprowadzanych samochodów niepokoi Karolinę Topolową, dyrektora generalną Auris Holdings, operatora międzynarodowej sieci AAA Auto.

– Każdy wzrost liczby importowanych samochodów używanych ze względu na ich wysoki średni wiek oznacza pogorszenie jakości polskiej floty samochodowej. Co więcej, z danych doświadczenia wynika, że w wielu przypadkach zwłaszcza samochody starsze niż 10 lat są przedmiotem różnego rodzaju oszustw. Do najczęstszych należą: cofanie liczników, fałszowanie roku produkcji czy ukrywanie uszkodzeń powstałych w wyniku poważnych wypadków drogowych – ostrzega Karolina Topolowa. [MIB] ☹ ☹

Każdy powinien cieszyć się z kontroli NIK

Wywiad PB O politycznym lobbingu, medialnych kontrolach i budżetowych nieprawidłowościach mówi Marian Banaś, prezes NIK



Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl • 22-333-98-15

Jest pan politykiem?

Marian Banaś: Nie jestem politykiem. Jestem urzędnikiem państwowym, wykonującym swoje obowiązki zgodnie z konstytucją i ustawą o Najwyższej Izbie Kontroli.

To dlaczego wystąpił pan na wspólnej konferencji prasowej z prowadzącym kampanię wyborczą liderem partii politycznej?

Bo to politycy decydują o statusie NIK. Chodzi mi o wzmocnienie niezależności NIK, która jest w tej chwili wyraźnie ograniczana przez rządzących. Wielokrotnie mówiłem, że potrzebne jest wzmocnienie izby poprzez przyznanie jej uprawnień prokuratorских. Dlaczego? Bo sprawy, które kierujemy do prokuratury, są masowo umarzane. Ze złożonych w ostatnim czasie prawie 150 zawiadomień niemal we wszystkich przypadkach doszło do umorzenia. To jednoznacznie świadczy, że NIK musi mieć możliwość kierowania spraw bezpośrednio do sądu.

W sprawnym państwie kontrolerzy są od kontrolowania, a od ścigania przestępstw są prokuratorzy.

Trzeba sobie jasno powiedzieć, że prokuratura w Polsce została bardzo mocno upolityczniona. Dopóki na jej czele stoi polityk, istnieje niebezpieczeństwo, że na sze ustalenia, raporty i zawiadomienia nie przełożą się na nic, bo prokuratura wszystko umorzy.

Do obowiązków prezesa NIK nie należy pisanie projektów ustaw.

Ja nie występuję z inicjatywą ustawodawczą, bo nie mam takich uprawnień. Mam jednak prawo wskazać warunki, które powinny zostać spełnione, by wzmocnić niezależność izby. To politycy zdecydować czy do tych zmian dojdzie, czy nie. Nie widzę nic złego w tym, że w NIK, na bazie

naszych doświadczeń, przygotowaliśmy konkretne propozycje.

Ktoś te konkretne propozycje wdział poza panem i Sławomirem Mentzenem? Bo projekt nigdzie nie został opublikowany. A nadanie NIK uprawnień prokuratorских już wcześniej przewidywała w swoim projekcie Lewica, z którą na konferencji pan nie wystąpił.

Bardzo mnie cieszy, że Lewica jest zainteresowana wzmocnieniem niezależności NIK, ale mnie o tej inicjatywie nie informowała. Ja zaprosiłem do izby na wtorek, 8 sierpnia, przedstawicieli różnych partii opozycyjnych wyrażali poparcie dla zwiększenia niezależności NIK. Dostałem informację, że Konfederacja jest zainteresowana oficjalnym przedstawieniem swojego stanowiska. Dlatego zgodziłem się na konferencję.

Od kogo pan dostał informację? Od Konfederacji.

Nie widzi pan niczego niestosownego w tym, że prezes NIK, urzędnik, który powinien być niezależny, występuje na konferencji prasowej z czynnym politykiem i lobbuje za projektem ustawy?

Nie widzę w tym nic złego. Głos każdego polityka, który będzie miał wpływ na to, czy ta ustawa wejdzie w życie, jest bardzo ważny. Skorzystałem z każdej pomocy, bez względu na opcję polityczną. Chodzi mi wyłącznie o interes NIK. Jestem daleko od polityki.

W tej kadencji Sejmu żadnych szans na zmianę ustawy nie ma. A pan na kilka miesięcy przed wyborami występuje na konferencji z liderem Konfederacji i jedynką warszawskiej listy tej partii, na której dwojka jest pański syn. Nic niestosownego? Zero polityki?

Potaram: interesuje mnie tylko zwiększenie niezależności NIK. Decydują o tym politycy. Oczywiście w okresie wyborczym trudno mówić o szybkim wejściu tej ustawy w życie, ale jeśli temat zostanie podjęty

„**Bardzo mnie cieszy, że Lewica jest zainteresowana wzmocnieniem niezależności NIK, ale mnie o tej inicjatywie nie informowała. Ja zaprosiłem do izby na wtorek, 8 sierpnia, przedstawicieli wszystkich partii politycznych, żeby przedyskutować projekt. On potem zostanie upubliczniony.**

w kampanii, to dobrze – to zwiększy szanse na przyjęcie ustawy po wyborach. A syn jest dorosły i odpowiada za siebie, jedno z drugim nie ma nic wspólnego.

Ma pan za sobą dwie trzecie kadencji, prawie cztery lata z sześcioletnią. Jakimi osiągnięciami NIK może pochwalić się w tym czasie?

Bardzo poważnymi osiągnięciami. Po pierwsze już na początku mojej kadencji opracowaliśmy pierwszą od prawie dwóch dekad strategię izby, którą konsekwentnie realizujemy. Wzmacniamy profesjonalizm NIK, obiektywnie działając kontrolnych, a także nasz autorytet, realizując wysokiej jakości kontrole i udostępniając ich wyniki Sejmowi oraz obywatelom. Naszym celem jest ulepszenie funkcjonowania instytucji rządowych i samorządowych, dlatego moim zdaniem każdy z kontrolowanych podmiotów powinien się cieszyć, że jest kontrolowany

Cieszyć?

Oczywiście, to jest wartość dodana. Nasi kontrolerzy to wysokiej klasy specjaliści, którzy zawsze wskazują drogę do naprawy sytuacji. Po drugie, jesteśmy strażnikami groza publicznego niezależnie od tego, kto sprawuje władzę. Przez ostatnie cztery lata udowodniłmy wysoką jakością naszych raportów, że dokonujemy dogłębnej analizy ryzyka, podejmujemy trudne tematy i pokazujemy rozwiązania.

A konkretnie? Mam wrażenie, że gdy tylko pojawia się medialna afera, to prezes Banaś wychodzi i zapowiada kontrole. Tak było choćby z GetBackiem, Ostrołęką, skażeniem Odry, NCBR i wieloma innymi sprawami. A NIK nie powinna reagować na nagłówki, tylko sama je kreować, wykrywając nieprawidłowości.

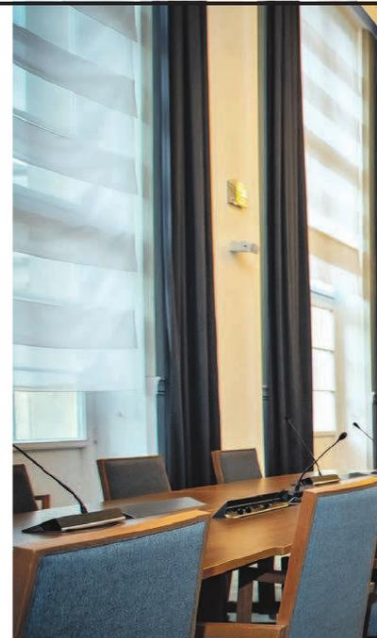
To, o czym pan mówi, to kontrole doradne, których skala jest niewielka w stosunku do całego planu kontrolnego. W głośniejszych sprawach opinia publiczna oczekuje, by NIK w sposób rzetelny i obiektywny im się przyjrzała. Dostajemy w każdej takiej sytuacji wiele zawiadomień – i w każdym

przypadku badamy fakty i dowody, a dopiero potem formułujemy oceny i wnioski. Mieliśmy nie skontrolować sprawy skażenia Odry? Przecież to ważne w kontekście interesu publicznego, to potencjalne zagrożenie dla zdrowia i życia tysięcy ludzi. Ostrołęka to bezpowrotnie stracone 1,5 mld zł. O olbrzymim zamarnowaniu publicznych pieniędzy można też mówić np. w sprawie budowy internetu szerokopasmowego na Lubelszczyźnie. A kontrole planowe, które są fundamentem naszej działalności, co roku są akceptowane przez Kolegium NIK na podstawie wniosków posłów, senatorów, różnych instytucji i obywateli.

I co z nich wynika?

Jako NIK możemy w tzw. wnioskach de lege ferenda wskazywać na podstawie wiedzy z kontroli luki w przepisach oraz sugerować zmiany w prawie, które mogłyby ograniczyć nieprawidłowości. To jest obszar działalności, który ma olbrzymie znaczenie dla poprawy funkcjonowania państwa. Problem w tym, jak rządzący korzystają z naszych wniosków. Szacuję, że tylko 20-30 proc. proponowanych przez nas rozwiązań zostało wdrożonych.

W ramach kontroli NIK próbowała wejść m.in. do Orlenu – i jej nie wpuszczono. Nie jest jasne, czy izba ma prawo do kontrolowania spółek, w których skarb państwa jest znaczącym, ale jednak mniejszościowym akcjonariuszem. Ja takich wątpliwości nie mam. NIK ma prawo kontrolować wszystkie podmioty, które przynajmniej w części należą do skarbu państwa, a także np. tworzone przez nie fundacje. Wcześniej z kontrolami nie było problemu, to się zmieniło dopiero w ostatnich dwóch latach. A spółki te wydają niemałe kwoty np. na sponsoring i reklamy, więc opinia publiczna ma prawo wiedzieć, na co konkretnie. Mamy jednak do czynienia z kompletną obstrukcją. W sprawie Orlenu skierowaliśmy zawiadomienie do prokuratury w związku z utrudnianiem kontroli, a prokuratura to umorzyła. Złożyliśmy więc zażalenie do sądu i czekamy na finał sprawy. Warto wspomnieć, że sąd w pierwszej instancji w sprawie



7-30 mln zł

na tyle opiewają oferty wykonawców w przetargu na system do zarządzania adekwatnością kapitałową.

► BGK otworzył oferty w przetargu na dostawę, wdrożenie i utrzymanie systemu do zarządzania adekwatnością kapitałową. Najtańszą złożyło KPMG Advisory – proponuje wykonanie zlecenia za 6,77 mln zł (3,27 mln zł za zamówienie podstawowe i 3,5 mln zł opcyjnie). Drugą pod względem ceny była oferta Asseco Poland, które wyceniło prace na 10,43 mln zł (6,92 mln zł i 3,5 mln zł), a najdroższą, z ceną 30,66 mln zł (28,85 mln zł i 1,82 mln zł), złożyło Algomine Group. Budżet przetargu był ustalony na 11,98 mln zł (8,46 mln zł i 3,5 mln zł). [GŚU]

PulsDnia



Asseco BS nie widzi spowolnienia

Spółka IT po dwóch mocnych kwartałach ma duży portfel zamówień i z optymizmem patrzy w przyszłość.

Na rynku IT w ostatnich miesiącach często słycać o spowolnieniu i zwolnieniach. Asseco Business Solutions (Asseco BS), spółka, która specjalizuje się w systemach dla przedsiębiorstw i ma już 1,3 mld zł kapitalizacji, wydaje się odporna na te zawirowania.

– Nie mamy sygnałów spowolnienia na rynku, które by nas specjalnie niepokoiły. Jesteśmy po dwóch mocnych kwartałach – pokazaliśmy dobre wyniki bez one-offów. Na bazie informacji, którymi obecnie dysponujemy, nie widzimy zagrożenia spowolnienia w najbliższym półroczu – mówi Mariusz Lizon, członek zarządu Asseco BS odpowiedzialny za finanse.

W jego ocenie problemem nastrojów na rynku może być zainteresowanie największą wersją oprogramowania dla mniejszych firm – Waprio, które spółka wprowadzi na rynek jesienią. Z dużymi firmami Asseco BS łączy umowy długoterminowe, a ewentualne negatywne sygnały mogą się pojawić pod koniec roku, gdy tworzone będą budżety na 2024 r.

Na razie informatyczna spółka ma powody do zadowolenia. W drugim kwartale zwiększyła zysk o 13,2 proc. do 19,5 mln zł, a przychody wzrosły o 12 proc. do 87,5 mln zł. W całym pierwszym półroczu 2023 r. przychody zwiększyły się o 13,9 proc. do 176,6 mln zł, a zysk urosł o 14,4 proc. do 39,8 mln zł. W pierwszej połowie roku sprzedaż zagraniczna wygenerowała 23,3 mln

zł, czyli 9,1 proc. więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Obecna wartość portfela zamówień na 2023 r. ma wartość 303 mln zł, co oznacza, że jest ponad 9 proc. wyższa r/r.

– Z taką wartością portfela czujemy się dość bezpiecznie i z optymizmem patrzemy na ten rok – powiedział Mariusz Lizon.

Spodziewa się, że tradycyjnie w drugiej połowie roku spółce uda się poprawić rentowność netto, która w drugim kwartale była na poziomie 22,5 proc. Na poprawę ma wpłynąć m.in. spodziewana niższa dynamika wzrostu kosztów. Producent systemu ERP ograniczył w ostatnim czasie wydatki m.in. na flotę samochodów. Wolniej rośnie też zatrudnienie.

– W ubiegłym roku zatrudnienie wzrosło o 70 osób. W pierwszym półroczu przybyło 11 osób. Choć drugie półrocze dołoży trochę etatów, to na pewno skala zatrudnienia w całym roku będzie mniejsza niż w ubiegłym – mówi CFO.

Pytany o trendy w kolejnych kwartałach poinformował, że liczy na zwiększenie dynamiki sprzedaży zagranicznej, co ma być pokłosiem zrealizowanych w ostatnich miesiącach zmian organizacyjnych. Na wyniki spółki będą miały też wpływ zmiany legislacyjne. Najważniejsza to nowelizacja ustawy o podatku od towarów i usług, której celem jest wprowadzenie od 1 lipca 2024 r. obowiązku stosowania Krajowego Systemu e-Faktur (KSeF). Spółka spodziewa się, że największy wpływ tego czynnika na wyniki będzie widoczny w pierwszej połowie 2024 r., ale pierwsze efekty mogą pojawić się już w pierwszym kwartale przyszłego roku. [GŚU] (FOT. WMM)



► **ODPORNI NA ZAWIROWANIA:** Asseco Business Solutions, którego członkiem zarządu jest Mariusz Lizon, regularnie poprawia wyniki i płaci dywidendę. Od 2007 r. akcjonariusze spółki otrzymali blisko 630 mln zł. [FOT. WMM]

uniemożliwionej kontroli w Enerdze jednoznacznie stwierdził, że NIK ma prawo kontrolować wydatki fundacji, które są zasilane ze spółek skarbu państwa.

W kilku przypadkach sprawy nie-wpuszczenia kontrolerów umarzano z powodu braku znamion czynu zabronionego, a sąd utrzymywał te postanowienia w mocy.

To jest skomplikowana kwestia – pretekst w tym przypadku może być tylko umyślne, więc wystarczy zasłonić się posiadaną opinią prawną, że NIK nie może kontrolować określonych podmiotów, i już mamy do czynienia z brakiem umyślności. W przypadku Energi sąd jednak jednoznacznie podzielił nasze przekonanie, że mamy prawo do kontroli. Muszę wspomnieć tu o bezprecedensowym działaniu władz Orlenu, które złożyły zawiadomienie do prokuratury o rzekomym popelnieniu przestępstwa przez kontrolerów NIK. Tu prokuratura natychmiast przystąpiła do czynności i przesłuchała naszych pracowników. Postępowanie jest w toku, ale absolutnie nie powinno być wszczęte. Po pierwsze oczywiste jest, że pracownicy NIK mogą się czuć zastraszeni i zagrożeni. Po drugie olbrzymie pieniądze, które są de facto własnością obywateli, nie mogą być całkowicie poza kontrolą.

To nie są pieniądze obywateli. To pieniądze spółek, które mają akcjonariuszy, a wśród nich jest skarbu państwa. Ludzie mają prawo wiedzieć, na co te pieniądze są wydawane. Dlatego właśnie w przygotowanym przez nas projekcie zmian w ustawie o NIK zaproponowano rozwiązania, które mają w jednoznaczny i niepozostawiający wątpliwości sposób potwierdzić, że NIK ma prawo kontrolować spółki z udziałem skarbu państwa i tworzone przez nie fundacje.

Nim trafił pan na nagłówki w związku z konferencją z Konfederacją, o działaniach NIK było głośno w związku z analizą wykonania budżetu państwa. Iżba wystawiła ocenę...

Nie negatywną, to było pewne medialne nieporozumienie. Możemy wystawić trzy rodzaje opinii: pozytywną, negatywną i opisową. Ta była opisowa.

W opisowej opinii zaznaczono, że NIK „negatywnie ocenia kierunek zmian w systemie finansów publicznych”.

Chodzi o pieniądze, które są wyprowadzane w olbrzymiej skali poza budżet państwa. Na koniec 2022 r. między długiem liczonym według metodologii krajowej i unijnej było ponad 300 mld zł różnicy. Budżet jest mniej przejrzysty niż kiedyś, a obywatele nie wiedzą, jak wydawane są pieniądze, które powodują wzrost zadłużenia państwa. Zadłużenia, które będą spłacać nawet nie nasze dzieci, ale wnuki.

Mówi pan jak polityk, nie jak były minister finansów. Minister wie, że żadne wnuki nie będą spłacać żadnych długów, bo państwo te długi zrokuje.

Proszę pana, powiem krótko. W przypadku wielomiliardowych kwot wnioski na komisjach parlamentarnych były rozpatrywane taśmowo, poświęcano każdemu kilkanaście sekund. Mamy do czynienia z pełną uznaniowością, brakiem kontroli parlamentu nad wydatkami publicznymi i brakiem transparentności. Omija się ustawę o finansach publicznych. Dług rośnie, a udział inwestycji w PKB spada – z nieco ponad 20 proc. w 2015 r. do 16,6 proc. To zagrożenie dla przychodów budżetu w następnych latach i dla rozwoju gospodarczego państwa.

Proces wyprowadzania wydatków, w praktyce publicznych, do funduszy celowych trwa od lat. Trwał także wtedy, gdy pan był ministrem finansów – i wtedy pan go nie krytykował.

Gdy ja byłem szefem Krajowej Administracji Skarbowej i ministrem finansów, przeformułowaliśmy zmiany, które przyniosły budżetowi miliardy dodatkowych wpływów dzięki uszczelnieniu systemu podatkowego. To są pieniądze, które posłużyły np. do realizacji różnych programów socjalnych rządzących. W 2019 r. mieliśmy po raz pierwszy zrównoważony budżet. Teraz mamy sytuację odwrotną i ponad 300 mld zł długu, który nie jest wykazany w budżecie.

Mieliśmy po drodze pandemię i trzeba było reagować szybko.

Ja nie kwestionuję, że pomoc dla przedsiębiorców w dużej skali była jak najbardziej potrzebna. Gdyby jednak ta pomoc była udzielana poprzez urzędy skarbowe, które miały świetne rozeznanie w sytuacji każdego przedsiębiorcy, to zapewne pieniądze zostałyby podzielone w sposób bardziej sprawiedliwy. Natomiast w sytuacji gdy pomoc wypłacano na podstawie oświadczeń o kondycji finansowej, istniało duże ryzyko uchybień.

I znaleźli państwo te uchybienia? Bo to akurat jest rola NIK.

Tak, i lada moment je przedstawię. Szykujemy się do prezentacji wyników kontroli dotyczącej pomocy dla przedsiębiorców udzielanej przez PFR, a także tego, jak instytucje państwa były przygotowane na sytuację pandemiczną, jak tworzone szpitale tymczasowe itp. Kończymy procedury i wyniki będą wkrótce.

Wkrótce, czyli przed wyborami?

Tu nie ma żadnych podtekstów, kalendarz wyborczy nie ma nic do tego. To są planowe kontrole i jesteśmy zobowiązani do opublikowania ich wyników.

Czuje się pan wrogiem rządu?

Nie czuję się niczym wrogiem. Z nikim nie toczę walki. Ja tylko pracuję zgodnie z tym, co słubowałem w Sejmie – że będę stał na straży postanowień konstytucji i wykonywał swoje obowiązki w sposób jak najbardziej staranny i obiektywny.

Ma pan dwa lata do końca kadencji. Co potem? Emerytura.

Naprawdę? Często słyszę od rozmówców rzeczy niewiarogodne, ale w to już kompletnie nie wierzę.

Proszę pana, wie pan, ile mam lat? 68. Już najwyższy czas zająć się wnukami. I też trochę pomysłować o sobie, bo ja całe życie jestem człowiekiem ciężko zapracowanym. (FOT. WMM)

DSV wjedzie do Polski z miliardem

Jeden z liderów logistycznych wiąże duże nadzieje z Polską. Zbuduje u nas m.in. zielone magazyny. W finansowaniu pomoże wewnętrzny ekofundusz

Mariusz Bartodziej

m.bartodziej@pb.pl ☎ 22-333-99-36

Transport drogowy to jedna z największych branż polskiej gospodarki, a duńska grupa DSV – światowy potentat logistyczny, wyceniany na giełdzie w Kopenhadze na, w przeliczeniu, ok. 170 mld zł – chce w niej jeszcze mocniej zaistnieć. Dotychczas wynajmowała w naszym kraju magazyny, dlatego w ciągu kilku lat zainwestowała w rozwój infrastruktury „tylko” kilkadziesiąt milionów złotych. Zwielołrotni jednak wydatki, bo zmieniała strategię.

– W najbliższych latach DSV może zainwestować w Polsce ponad miliard złotych. W latach 2025-28 chcielibyśmy skończyć budowę pięciu centrów logistycznych dostosowanych do naszych potrzeb, rozważamy ich późniejszą sprzedaż i najem w formie leasingu zwrotnego. Poza centrum logistycznym i nową siedzibą w Wypędach pod Warszawą planujemy kolejne obiekty w okolicy Łodzi, Wrocławia, Poznania i Sosnowca. Dzięki tym i innym inwestycjom możemy nawet podwoić powierzchnię magazynową. Obecnie zarządzamy 320 tys. m kw. i dodatkowo 80 tys. m kw. w tzw. magazynach cross-dockowych [służących do przeladunku i kompletowania zamówień – red.] – mówi Filip Czerwiński, prezes DSV Road Polska.

Plan zwiększenia skali firma uzasadnia wzrostem popytu na transport krajowy i międzynarodowy. Dla jej klientów coraz bardziej liczy się czas i dostępność usług, a wraz z nasileniem się w Polsce takich zjawisk jak friendshoring czy nearshoring rośnie i będzie rosła produkcja – a wraz z nią potrzeby logistyczne.

Fundusz zielonej transformacji

Planowane inwestycje wpisują się w powołany w 2022 r. wewnętrzny fundusz zielonej transformacji (FZT). W ciągu pięciu lat DSV chce zgromadzić ok. 1 mld DKK (ok. 600 mln zł) z części zysku poszczególnych oddziałów i przeznaczyć je na zrównoważone inicjatywy w zakresie obniżenia emisji CO₂ i innych aspektów ESG oraz innowacyjne projekty. Do 2050 r. grupa chce osiągnąć neutralność klimatyczną.

– Pierwsze projekty już dostały zielone światło, jednym z nich jest zakup 500 nacpep elektrycznych dla duńskiego oddziału. Umożliwi to ograniczenie zużycia paliwa o ok. 20 proc. Jednym z pierwszych polskich projektów jest natomiast współpraca z nowo powołaną spółką DSV Energy w zakresie zasilania w zieloną



energię nowej siedziby polskiego oddziału – mówi Anna Kowalska-Zientek, dyrektorka ds. jakości DSV Road Polska.

Powierzchnia kompleksu w Wypędach przekroczy 51 tys. m kw. – ok. 45 tys. m kw. zajmie część magazynowa, a resztę biurowa. To o ok. 7,5 tys. m kw. powierzchnię cross-dockowej więcej niż w obecnym magazynie w Duchnicach, z którego firma przeniesie wszystkie operacje. Będzie w stanie obsłużyć o 30-50 proc. więcej przesyłek w rejonie stolicy.

– Obiekt w Wypędach będzie spełniał najwyższe standardy energooszczędności. Dzięki inteligentnemu oświetleniu LED zredukujemy zapotrzebowanie na energię w części magazynowej o prawie 70 proc. Zastosujemy też pompy ciepła – w magazynach to zupełna nowość – i instalację fotowoltaiczną o mocy 3,7 MW, która zapewni samowystarczalność energetyczną. Wykorzystamy także magazyny energii – będziemy ją pobierać z sieci, gdy będzie tania, i oddawać, gdy będzie najdroższa. Ponadto wyposażymy centrum w 16 stacji ładowania e-ciężarówek – informuje Andrzej Barszczyk, menedżer projektu w departamencie group property DSV Road Polska.

Budowa ruszy w następnym kwartale, a planowany termin oddania do użytku to maj 2025 r. Łączna wartość inwestycji wyniesie 260 mln zł. Obejmuje nie tylko magazyn wraz z całym wyposażeniem, ale też wartość prawie 10 mln zł rozbudowy okolicznej infrastruktury – dróg, przystanków autobusowych, ciągów pieszo-rowerowych i sieci wodno-kanalizacyjnej.

Elektryfikacja floty i nie tylko

DSV chce budować równoległe dwa, trzy magazyny. Po Wypędach przyjdzie pora

UZASADNIONA DUMA:

Filip Czerwiński, prezes DSV Road Polska, podkreśla, że w ciągu sześciu lat duńska grupa prawie podwoiła liczbę swoich terminali drobnicowych w naszym kraju – ma ich obecnie 19. Polski oddział jest jednym z najważniejszych, największych i najdynamiczniej rozwijających się w firmie. Pod względem obrotów uplasował się w pierwszej dziesiątce ponad 80 rynków DSV, a w transporcie drogowym – w piątku największych w Europie. [FOT. WMI]

na okolicie Łodzi (planowane ukończenie w 2025/26 r.), gdzie już finalizuje zakup działki. Kolejne centra mogą być mniejsze od nowej siedziby, ale standardy ekologiczne i funkcjonalne będą równie wysokie. Z wynajmowanych lokalizacji firma na razie nie rezygnuje – planuje kontynuację najmu lub budowę w okolicy własnych terminali drobnicowych i magazynów.

– Po wygaśnięciu bieżących umów najmu będziemy podejmować decyzje dotyczące rozwoju i podnoszenia standardu tych obiektów we współpracy z wynajmującymi, m.in. w zakresie zasilania energią odnawialną, albo poszukamy nowych lokalizacji spełniających nasze kryteria operacyjne i środowiskowe – wyjaśnia Filip Czerwiński.

Wsparcie z FZT pomoże spółce także w wyposażeniu centrum w Wypędach w 2025 r. w kilkanaście e-samochodów dostawczych. Wcześniej kilka tego typu pojazdów trafi do Wrocławia.

– Koszt elektrycznych pojazdów dostawczych jest średnio trzyipółkrotnie wyższy od standardowych ciężarówek, ale dzięki pieniądзом z funduszu będziemy w stanie pokryć różnicę w kosztach, tak by nasi klienci nie odczuli tego w stawkach. Obecne projekty stanowią jedynie przykład spośród wielu inicjatyw, które będziemy realizowali w Polsce przy wsparciu z FZT. Zamierzamy monitorować, co zgłaszają oddziały DSV z innych krajów, i wykorzystywać najlepsze inicjatywy i rozwiązania przy wdrażaniu projektów w Polsce – mówi szef DSV Road Polska.

Akwizycje wesprą skokowy wzrost

DSV Polska zwiększył w 2022 r. przychody z 2,65 do 3,35 mld zł, a zysk EBITDA z 201 do 313 mln zł, natomiast sprzedaż w dywizji Road wzrosła z 850 do 995 mln zł.

– W tym roku chcemy zwiększyć przychody o ok. 15 proc. Po spowolnieniu gospodarczym w pierwszym półroczu trudniej będzie to osiągnąć, ale plan jest aktualny. Natomiast za ambitny, ale realny cel do 2028 r. uznajemy podwojenie skali biznesu DSV w Polsce, zwłaszcza że wzrost nie musi wynikać tylko z rozwoju organicznego – informuje Filip Czerwiński.

Spółka jest otwarta na lokalne przejęcia – propozycje otrzymuje regularnie – ale priorytetem dla grupy DSV są duże, globalne akwizycje. W 2019 r. przejęła za ok. 5,4 mld CHF Panalpina, a w 2021 r. za ok. 4,2 mld USD Agility Global Integrated Logistics.

– 20 największych firm z sektora TSL [transport, spedycja, logistyka – red.] kontroluje ok. 30-40 proc. światowego rynku, więc potencjał do konsolidacji jest duży. Grupa DSV szacuje swój udział globalnie na ok. 4 proc. – z ponad 30 mld USD przychodów w 2022 r. jest trzecim co do wielkości dostawcą usług logistycznych na świecie. Zatrudnia ponad 75 tys. pracowników i działa na ponad 80 rynkach – mówi Filip Czerwiński. ©

OKIEM BRŚ

Naturalny kierunek ekspansji

MICHAŁ BEIM, ekspert Instytutu Sobieskiego

Firma DSV jest w pierwszej dziesiątce największych pod względem przychodów operatorów logistycznych świata, obok m.in. Deutsche Post-DHL, Kühne + Nagel i DB Schenker. W ostatniej dekadzie spółka nie tylko przejmowała, ale też rozbudowywała własną sieć. Nie dziwi więc jej ekspansja na polskim rynku, który jest atrakcyjny z racji silnego, międzynarodowego usieciwienia krajowej gospodarki. Z perspektywy innowacyjności polskiego systemu logistycznego ważne jest, czy w kolejnych etapach rozwoju DSV wdroży rozwiązania intermodalne oparte na kolei – byłoby to bardzo wskazane ze względu na środowiskowych. Największym graczom łatwiej osiągnąć wolumen towarów pozwalający na zastąpienie w kluczowych relacjach transportu drogowego intermodalnym.

IT Galaxy blisko kontraktu za prawie 170 mln zł

Instytut Chemii Bioorganicznej Polskiej Akademii Nauk – Poznańskie Centrum Superkomputerowo – Sieciowe (PCSS) rozstrzygnął przetarg na sukcesywną dostawę do ośrodków komputerów dużej mocy systemu obliczeniowego i danych wraz z instalacją i integracją. Jako najkorzystniejsza została wybrana oferta spółki Galaxy Systemy Informatyczne z Zielonej Góry, która zaproponowała wykonanie zamówienia za 168,5 mln zł. Najtańszą ofertę w przetargu złożyło konsorcjum poznańskiej spółki Integrale IT i warszawskiego Epsilonu, które wyceniło prace na 139,7 mln zł. Została jednak odrzucona przez zamawiającego, podobnie jak oferta Oxygen Information Technology za 168,51 mln zł. Budżet zamówienia był określony na 168,59 mln zł. [GSU]

PulsDnia

Węglkokoks czuje ciężar drogich zapasów

Państwowa grupa handlująca węglem przewiduje skok przychodów i spadek zysków. To dlatego, że na polecenie premiera kupowała węgiel na górze, a sprzedawać będzie w dołku.

Węglkokoks, państwowa grupa specjalizująca się w imporcie i eksporcie węgla kamiennego, przedstawiła prognozy finansowe na 2023 r. Przewiduje silny wzrost przychodów, ale spadek zysków.

Mimo że Węglkokoks prowadzi w ramach grupy również działalność hutniczą, to z węgla czerpie większość przychodów i zysków. W zeszłym roku za blisko połowę obrotów odpowiadał import węgla i jego sprzedaż w kraju, a ponad

20 proc. pochodziło z eksportu tego surowca.

W tym roku przychody Węglkokosu mają sięgnąć 6,8 mld zł, czyli aż o 1,175 mld zł więcej niż w 2022 r. Za ten wzrost, jak wskazuje zarząd w raporcie rocznym, odpowiadać będzie przede wszystkim sprzedaż węgla z importu w kraju. Cały ten wzrost z pewnością zjedzą jednak wyższe koszty operacyjne. Wzrosną o 1,27 mld zł, do 6,504 mld zł, a motorem będą „koszty wartości sprzedanych towarów i materiałów”. W efekcie zyski będą słabsze niż przed rokiem – EBITDA (zysk operacyjny plus amortyzacja) spadnie z 376 do 319 mln zł, a zysk netto zmniejszy się z 392 do 224 mln zł.

W przeszłości Węglkokoks specjalizował się w sprzedaży węgla wydobytego w Polsce za granicą, ale w zeszłym roku to

się zmieniło. Wstrząs wywołany agresją Rosji na Ukrainę skłonił polski rząd do zablokowania importu węgla z Rosji, co stworzyło na krajowym rynku lukę. By ją wypełnić, firmy rzuciły się do importowania węgla z innych kierunków. Dla Węglkokosu była to nowość – w 2021 r. nie importował w ogóle, a w 2022 r. w strukturze sprzedaży widać już 1,5 mln ton surowca z zagranicy.

Zakontraktowanego węgla, głównie z Kolumbii, Kazachstanu i RPA, Węglkokoks miał jednak więcej. W lipcu 2022 r. premier Mateusz Morawiecki nałożył na spółki obowiązek zakupu surowca i sprowadzenia go do kraju, co Węglkokoks zrealizował, kupując blisko 2,6 mln ton. Kupował, gdy wojenna panika przekładała się na wysokie ceny. Dziś, jak czytamy w raporcie Węglkokosu, Europa ma

zgrupowano duże zapasy węgla, m.in. w portach ARA, a ceny spadają.

Poza Węglkokosem obowiązkowe zakupy węgla prowadziła też spółka PGE Paliwa. Na rynku można usłyszeć, że większość tych drogich dostaw została już zrealizowana. Za ile będą sprzedawane? W kampanii wyborczej trudno namówić rozmówców na przewidywania.

W przyszłości grupa Węglkokosu nie będzie się zajmować węglem. Strategia firmy do 2027 r. zakłada sprzedaż aktywów węglowych, czyli przede wszystkim kopalni Bobrek Piekary. Oficjalny plan zakłada przejęcie jej przez skarż państwa, który jest jednocześnie akcjonariuszem Węglkokosu.

W zamian pojawić się mają nowe biznesy, m.in. magazynowanie energii. Poza tym wzmocniona ma zostać logistyka i segment hutniczy. [GRA] [P]



► **PORTY PEŁNE WĘGLA:** W raporcie rocznym Węglkokoks podkreśla, że Europa ma zgromadzone duże zapasy węgla m.in. w portach ARA (poziom przekroczył 6 mln ton). Przekłada się to na spadek cen surowca. [FOT. ADOBESTOCK]

REKLAMA

4 6 9 9 0



Ludzie są naszym najcenniejszym kapitałem

www.hasco-lek.pl/kariera/

HASCO - LEK POLSKA

Partner strategiczny konkursu Pracodawca Godny Zaufania



pracodawcagodnyzaufania.pl



Firmy nie chcą stale kontrolować wody

Resort infrastruktury wytypował 29 firm do monitorowania wody zrzucanej do rzek. Część dużych podmiotów twierdzi jednak, że przepisy ich nie dotyczą.

Ministerstwo Infrastruktury (MI) przedstawiło do konsultacji projekt rozporządzenia dotyczącego stałego monitoringu ścieków zrzucanych do rzek. Obowiązek ciągłej kontroli zamierza nałożyć na 29 podmiotów zlokalizowanych w dorzeczu Odry i Wisły. Część z nich uważa jednak, że nowe przepisy wcale ich nie dotyczą. W tym gronie jest np. KGHM Polska Miedź.

„Projekt rozporządzenia przewiduje wprowadzenie rozwiązań prawnych mających na celu monitorowanie w sposób ciągły przez podmioty, którym dopuszczono wzrost sumarycznego stężenia chlorków i siarczanów do wartości większej niż 1000 mg/l w wodach poniżej miejsca wprowadzenia ścieków lub wód (...). Rygorystycznie dotrymujemy warunku regulowania ładunku soli zawartego w zrzucanych wodach technologicznych tak, aby nie przekroczyć 1000 mg/l sumy chlorków i siarczanów w wodach rzeki po wymieszaniu ze zrzutem” – czytamy

w odpowiedzi biura prasowego kombinatu.

Przedstawiciele spółki podkreślają, że codziennie sprawdzają wodę zrzucaną do rzek i nie przekraczają limitu.

Grupa cementowa Dyckerhoff prowadzi natomiast pomiary wód z odwodnienia kamieniołomu Kowala co dwa miesiące i także uważa, że zapisy projektu jej nie dotyczą. Zgodnie bowiem z pozwoleniem wodnoprawnym limit chlorków i siarczanów w zrzucanych przez spółkę wodach wynosi do 500 mg/l, czyli jest ponad połowę niższy niż przewidziany w projekcie rozporządzenia. Przedstawiciele grupy dziwią się więc, że znaleźli się na ministerialnej liście. Przypuszczają, że tworzą ją urzędnicy bazowali na historycznych pozwoleniach wodnoprawnych przewidujących znacznie wyższe poziomy zrzutu ścieków do wód. Dyckerhoff miał np. w pozwoleniu z 2016 r. ustalony limit chlorków i siarczanów na 1500 mg/l, ale od tego czasu ograniczył go dwukrotnie.

Co dwa miesiące bada wodę również umieszczona na liście MI uzdrowisko Buska-Zdrój. Jego przedstawiciele podkreślają jednak, że prowadzą pomiary zgodnie z pozwoleniem wodnoprawnym, nie przekraczając limitu. Nie widzą więc potrzeby dostosowywania się do nowych przepisów. (KAP) ©

Biznes na starych smartfonach

Luxtrade z Pszczyny w kilka lat doszło do 70 mln zł obrotów i ponad 100 pracowników dzięki obrotowi używanymi iPhone'ami. Teraz rozgląda się za inwestorem



Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl ☎ 22-333-98-15

Na dawaniu drugiego życia elektronicznie można zrobić spory biznes. Założona kilka lat temu przez dwóch studentów ze Śląska firma Luxtrade, która wyspecjalizowała się w obrocie używanymi produktami Apple'a (głównie iPhone'ami), urosła z niewielkiej działalności do grupy zatrudniającej ponad 100 osób.

– W ubiegłym roku wygenerowaliśmy prawie 70 mln zł przychodów. Tylko w pierwszym kwartale zwiększyliśmy sprzedaż o 35 proc. Spodziewamy się, że w tym roku sprzedamy 60-70 tys. urządzeń, a popyt jest znacznie większy. Cel na przyszły rok to 100 tys. urządzeń. Chcemy szybko rosnąć, więc zaczęliśmy rozglądać się za inwestorem, który pozwoli nam na szybsze zwiększenie skali, rozbudowę sieci stacjonarnej i umocnienie się za granicą – mówi Tomasz Kowalczyk, prezes Luxtrade.



► **CYRKULARNY BIZNES:** Luxtrade, którego prezesem i współwłaścicielem jest Tomasz Kowalczyk (ma 60 proc. udziałów), liczy na stopniowy wzrost zainteresowania używaną elektroniką – nie ze względu na oszczędności konsumentów, ale na zmianę ich zwyczajów zakupowych wraz z modą na gospodarkę cyrkularną. (FOT. WM)

prezentacyjnym adresem byliśmy dla kupujących znacznie bardziej wiarygodni niż czysto internetowi sprzedawcy używanej elektroniki – tłumaczy przedsiębiorca.

Pandemiczny wzrost

Luxtrade szybko zaczął inwestować z bieżących zysków w nowe salony i własny serwis dla urządzeń. Potem przyszła pandemia i...

– I biznes nam skokowo urosł z kilku powodów. Ludzie przechodzący na pracę zdalną potrzebowali elektroniki, a tej na rynku zaczęło brakować przez zerwanie łańcuchów dostaw z Azji – i ceny nowego sprzętu poszły mocno w górę. Salony mieślimy przy ulicach, nie w galeriach handlowych, więc niemal nie dotknęły nas lockdowny – wylicza Tomasz Kowalczyk.

Spółka ma teraz 12 salonów, ostatni otworzyła w Rzeszowie.

– Sieć stacjonarna to nasze oczko w głowie, chcemy mieć w niej do końca tego roku 20 punktów i być obecni w każdym województwie. Dla wielu konsumentów fizyczne salony stanowią gwarancję bezpieczeństwa i komfortu przy zakupie. Mogą przyjrzeć się z bliska urządzeniu i ocenić jego jakość na własne oczy – mówi prezes Luxtrade.

Plan na ekspansję

W ubiegłym roku przy prawie 70 mln zł przychodów (wzrost o 18 proc. r/r)

Luxtrade miał 1,44 mln zł EBITDA (zysk operacyjny powiększony o amortyzację) i 0,66 mln zł zysku netto.

– Jesteśmy od początku rentowni, ale bardzo dużo inwestujemy, więc zyski nie są na tym etapie wysokie. W lipcu tego roku otworzyliśmy własne centrum serwisowo-logistyczne, które daje nam fundament do wzrostu przez kilka kolejnych lat. Teraz przeznaczamy znaczne pieniądze na rozbudowę sieci, w najbliższej przyszłości chcielibyśmy też otwierać salony za granicą, w czym pomóc mogłby nam inwestor – mówi Tomasz Kowalczyk.

Już teraz rynki eksportowe odpowiadają za ok. 25 proc. obrotów spółki.

– W Polsce używana elektronika kupuje się wciąż głównie z oszczędności, ale na zachodzie Europy coraz większą rolę w decyzjach zakupowych odgrywają trendy związane z gospodarką cyrkularną. Widzimy to zwłaszcza we Francji. Konsumentom kupują przedmioty używane nie dlatego, że nie stać ich na nowe. Robią to ze względu na przekonanie, że lepiej dla planety jest kupić coś używanego i naprawić, gdy się zepsuje. Ten trend będzie narastał, czemu sprzyja unijna legislacja, zmuszająca producentów sprzętu do projektowania urządzeń tak, by łatwo dało się je przywrócić do użytku – tłumaczy prezes Luxtrade. ©

OGŁOSZENIE

47062



BURMISTRZ GMINY TRZEBNICA

informuje o II przetargu ustnym nieograniczonym nr GGN P/49/2023 na sprzedaż

nieruchomości rolnej niezabudowanej położonej w Biedaszkowie Wielkim stanowiącej działkę nr 283/1 AM-1 o pow. 18,77 ha (KW: WR1W/00015800/6).

Cena wywoławcza nieruchomości: 1.800.000,00 zł.

Termin wpłaty wadium w wys. 180.000,00 zł: do 28.09.2023 r.

Termin przetargu: 03.10.2023 r. godz. 9:00

Miejsce przetargu: Sala nr 12 Urzędu Miejskiego w Trzebnicy, Pl. Piłsudskiego 1.

Miejsce wywieszenia i publikacji ogłoszeń: tablica ogłoszeń Urzędu,

www.bip.trzebnica.pl, www.trzebnica.pl

Szczegółowe informacje: 71 312 06 11 wew. 252-254

OGŁOSZENIE

47059

Spółdzielnia Mieszkaniowa „Mokotów”
” Administracja Osiedla „Dąbrowskiego” w Warszawie
OGŁASZA KONKURS OFERT
na wykonanie wymiany instalacji elektrycznej
w częściach wspólnych budynków mieszkalnych,
wielorodzinnych w Warszawie przy ulicach:
**Balladyny 1, Dąbrowskiego 82B, Dąbrowskiego 82C,
Dąbrowskiego 82D, Kraushara 1A, Łowicka 14.**

Materiały konkursowe – SIWZ można odebrać w biurze Administracji przy ul. Łowickiej 10 lok 1 w Warszawie od poniedziałku do piątku w godzinach 10:00-12:00 oraz są dostępne na stronie internetowej Osiedla „Dąbrowskiego”:

https://dabrowskiego.org.pl/

Termin składania ofert upływa w dniu 23.08.2023 o godz. 12:00

Otwarcie ofert nastąpi w biurze Zamawiającego przy ul. Różycyńskiego 1 w Warszawie (Pawilon) w dniu 24.08.2023r. o godz. 10:00.

MOTORYZACJA

Urus napędza Lamborghini

W pierwszym półroczu 2023. r. Lamborghini odnotowało rekordowe wyniki sprzedaży, obrotów i rentowności. Firma dostarczyła klientom 5 341 aut (+ 4,9 proc. r/r). Przychody wyniosły 1,4 mld EUR, co stanowi wzrost r/r o 6,7 proc. Zysk operacyjny zwiększył się o 7,2 proc. do rekordowych 456 mln EUR. W rezultacie wskaźnik zysku ze sprzedaży wzrósł do 32,1 proc. Jak

informują przedstawiciele marki, doskonale wyniki firma zawdzięcza popularności modeli Urus i Huracán. Najwięcej samochodów sprzedała w USA (1625), Wielkiej Brytanii (514) i Niemczech (511). W Polsce w I połowie 2023 r. zarejestrowane zostały 24 auta tej marki, o dwie sztuki mniej niż w takim samym okresie roku ubiegłego. [MIB]

PulsDnia

Toyota zaczyna walczyć cenami

Od blisko trzech lat Toyota jest liderem polskiego rynku nowych aut. Uruchamia program, który ma jej zapewnić przewagę na kolejne lata.

Po siedmiu miesiącach 2023 r. Toyota utrzymuje pozycję lidera polskiego rynku. Można by rzec, że jest liderem totalnym. Do klientów trafiło blisko 50 tys. samochodów, co oznacza, że japońska marka wyprzedza wicelidera (Skodę) o ponad 20 tys. aut. Rekordowy jest też udział marki w naszym rynku (ponad 18 proc.). Toyota zdominowała również ranking 10 najbardziej popularnych modeli w Polsce. Najchętniej wybieranym autem w Polsce jest corolla. Od stycznia do lipca z salonów wyjechało już ponad 12,4 tys. egzemplarzy tego modelu. Na drugim miejscu plasuje się yaris

(9351), czwarte miejsce zajmuje yaris cross (8017), ósme Toyota C-HR (5349), a na 10 miejscu jest RAV4 (4445).

W zajęciu pozycji lidera na naszym rynku pomogło Toyocie nie tylko zaufanie klientów, ale również pandemiczne kłopoty konkurencji. Teraz, gdy kłopoty z dostępnością samochodów przestają doskwierać, ceny samochodów dynamicznie rosną, a do salonów powróciła polityka rabatowa (niektórzy mówią nawet o wojnie cenowej, Toyota musi sięgnąć po nowe narzędzia. Jednym z nich jest unikanie podwyżek cen. Co w przypadku Toyoty oznacza... sprzedawanie nowych aut w cenie starych. Konkretnie chodzi o uruchomienie programu niskich rat jednego z bestsellerów – modelu Toyota C-HR. Na rynku właśnie zadebiutowała druga generacja (obecnie trwa przedsprzedaż) tego auta.

Nowa Toyota C-HR jest dostępna z dwoma napędami hybrydowymi piątej generacji (1.8 Hybrid oraz 2.0 Hybrid), w sześciu wersjach wyposażenia. Ceny startują z poziomu 139,9 tys. zł, a w programie leasingu niskich rat Kinto one miesięczna opłata (przy umowie na trzy lata, z limitem 60 tys. km przebiegu i wpłacie własnej 10 proc.) startuje od 1342 zł netto dla firm i 1653 zł brutto dla klientów indywidualnych.

Co ciekawe, w ofercie przedsprzedażowej w ramach wspomnianego programu wysokość miesięcznej raty za nową Toyotę C-HR (1.8 Hybrid o mocy 140 KM) jest taka sama jak w przypadku Toyoty C-HR poprzedniej generacji w porównywalnej wersji wyposażenia (z napędem 2.0 Hybrid czwartej generacji o mocy 184 KM). Oba auta kosztują miesięcznie 1380 zł netto w leasingu dla firm i 1,7 tys. zł brutto w leasingu konsumenckim. [MIB] ©

Platności

Przelewy natychmiastowe nie tracą na popularności

Przelewy natychmiastowe galopują.

Za pomocą systemów Elixir, Euro Elixir czy Express Elixir klienci banków w Polsce każdego dnia wykonują dziesiątki tysięcy przelewów w złotych i euro. W lipcu wartość transakcji obejmujących uznania – m.in. polecenia przelewu oraz obciążenia, np. polecenia zapłaty, wyniosła 700,06 mld zł i była wyższa o 7 proc. r/r. Najwyższa dzienna liczba komunikatów w systemie Elixir – 16,31 mln – została przetworzona 10 lipca. Jej wartość sięgnęła 42,14 mld zł. W systemie Euro Elixir rozliczono

4,39 mln komunikatów – o 10 proc. więcej r/r, o wartości 28,9 mld zł (mniej o 2 proc.). Od wielu miesięcy wśród klientów banków rośnie popularność przelewów natychmiastowych. W systemie Euro Elixir, umożliwiającym realizację takich przelewów oraz przelewów na numer telefonu (pomiędzy użytkownikami Blika), w lipcu zrealizowano 31 mln transakcji o wartości 17,2 mld zł. To aż o 59 proc. więcej w ujęciu liczbowym i o 35 proc. więcej pod względem wartości w porównaniu z lipcem 2022 r. [AMO] ©

180,43

mln ▶ Tyle transakcji przetworzył KIR w systemie Elixir w lipcu, o 2 proc. więcej r/r.

10

lipca ▶ Tego dnia KIR odnotował najwyższą dzienną liczbę: 1,46 mln przetworzonych przelewów natychmiastowych o wartości 1,12 mld zł.

REKLAMA

Puls
Biznesu

19. KONGRES

PR
i KOMUNIKACJIWarszawa
24 – 25
października

Najważniejsze w Polsce doroczne spotkanie działów **PR i Komunikacji!**

Dwa dni solidnej dawki inspiracji i rzetelnej wiedzy | **Kilkanaście** prelekcji w formie praktycznych case studies | **Kilkadziesiąt** znakomitych prelegentek i prelegentów z różnych branż | **Kilka** paneli dyskusyjnych | **Setka** zaangażowanych 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
- 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

Poznaj pełny program, listę prelegentów i zgłoś się na stronie **KONFERENCJE.PB.PL**

Znak towarowy: dlaczego warto zarejestrować

Opatentowanie znaku to dobry krok strategiczny i marketingowy. Dzięki temu firmy wyróżniają swoje produkty na tle konkurencji. Jakie są inne korzyści posiadania prawa ochronnego?

Znakiem towarowym są oznaczenia wykorzystywane przez przedsiębiorcę do identyfikacji jego produktów lub usług. Stosowane są w różnych miejscach, m.in. na szyldach, opakowaniach i w reklamach.

Wspomnianym znakiem może być wszystko, co umożliwia odróżnienie produktów jednej firmy od innych i da się przedstawić w rejestrze znaków towarowych w sposób pozwalający na ustalenie, co dokładnie ma być chronione prawem. Może to być na przykład wyraz, rysunek lub dźwięk. W praktyce najczęściej jest to logo.

Prawo umożliwia jego rejestrację w Urzędzie Patentowym Rzeczypospolitej Polskiej i uzyskanie prawa ochronnego. Dzięki niemu przedsiębiorca jest uprawniony do posługiwania się znakiem towarowym. Warto pamiętać, że nie jest ono przyznawane na zawsze.

Obowiązuje przez okres dziesięcioleci z możliwością jego przedłużenia o kolejne lata, jest więc prawem praktycznie bezterminowym. Najstarsze zarejestrowane znaki towarowe pochodzą z połowy połowy XIX w. – mówi Piotr Brylski, radca Urzędu Patentowego RP.

Ochrona prawna może mieć różny zakres terytorialny: krajowy, regionalny lub międzynarodowy. Jak podkreśla Piotr Brylski, wybrany zasięg powinien być powiązany ze strategią biznesową firmy i jej ewentualnym wejściem na rynki zagraniczne.

Przedsiębiorcy powinni pomyśleć o rejestracji znaku przynajmniej na terenie Polski. Dlaczego? Na krajowym rynku panuje duża konkurencja, dlatego marce trudno się przebić i pozyskać lojalnych klientów. Ale to nie jedyny powody, dla których warto zarejestrować znak.

Lista zalet

Dlaczego warto zarejestrować znak towarowy? Powodów jest wiele. Dzięki rejestracji właściciel firmy może umieszczać znak towarowy na swoich produktach. Inni przedsiębiorcy nie mają takiej możliwości. Poza tym znak może być przedmiotem obrotu, co znaczy, że przedsiębiorca ma prawo go licencjonować i udostępniać w ramach franczyzy, a jeśli będzie chciał – również zbyć.

Prawo wyłączne staje się często podstawą wyceny przedsiębiorstwa i jego obrotu – coraz częściej bowiem siłą firmy jest jej potencjał intelektualny, nie zaś zasoby fizyczne. Wartości niematerialne mogą być chronione, wyceniane i sprzedawane właśnie przy pomocy znaków towarowych i innych przedmiotów własności przemysłowej, takich jak wynalazki czy wzory przemysłowe – informuje Piotr Brylski.



Co jeszcze daje rejestracja? Firma, której prawo ochronne na znak towarowy zostało naruszone, np. przez posługiwanie się nim i zamieszczanie na swoich produktach przez innego przedsiębiorcę, może żądać od niego zaniechania takich działań. Ponadto może dążyć do zobowiązania winowajcy do oddania bezpodstawnie osiągniętego zysku.

Kolejnym rozszerzeniem, o którym stosunkowo mało osób pamięta, jest naprawienie szkody. W przypadku zawinionego naruszenia praw ochronnych na znak towarowy sprawca może zostać zobowiązany do naprawienia szkody na zasadach ogólnych lub poprzez zapłatę sumy pieniężnej odpowiadającej opłacie licencyjnej albo innego stosownego wynagrodzenia, które w chwili dochodzenia roszczeń byłoby należne tytułem udzielenia zgody na korzystanie z tego znaku. Szczególnie rekomendowane przez wielu pełnomocników jest drugie rozwiązanie, czyli żądanie zapłaty sumy pieniężnej odpowiadającej opłacie licencyjnej – mówi Anna-Maria Sobczak, radca prawny z Kancelarii Prawnej RPMS.

Jak dodaje, w niektórych okolicznościach naruszenie prawa ochronnego może być postrzegane jako czyn nieuczciwej konkurencji. Przykładem może być wykup przez inną firmę domeny zawierającej zarejestrowany znak towarowy i świadczenie przez nią usług pokrewnych. W takim przypadku firma będąca sprawcą nielegalnego działania może ponieść odpowiedzialność na gruncie nieuczciwej konkurencji oraz sankcje karne.

ZADBAJ O WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNĄ:

Rejestracja znaku towarowego zabezpiecza prawa przedsiębiorcy do tego, co powstało w jego firmie. Daje też wiele innych korzyści. [FOT. ADOBE STOCK]

Warto dodać, że zarejestrowany znak towarowy to element promocji firmy i jej oferty. Przedsiębiorca zwiększa w ten sposób swoją wiarygodność. Z kolei powszechnie znany symbol ®, który umieszczany jest obok znaku, sprawia, że marka może być postrzegana jako nowatorska i tworząca innowacyjne produkty.

Prawo ochronne podnosi wartość przedsiębiorstwa, ale też przyciąga uwagę inwestorów.

Dostępne analizy wyceniające pozycję przedsiębiorstw pokazują, że wartość znaków jest w wielu przypadkach niewiele mniejsza od pozycji samej firmy. Wynika to z tego, że przez rejestrację znaku towarowego firmy inwestują w markę lub produkt, którego podstawową formą ochrony jest znak towarowy – podkreśla radca Urzędu Patentowego RP.

Przebieg procedury

Rejestracja znaku jest prosta. Można to zrobić samemu lub za pośrednictwem firmy zajmującej się takimi usługami. Aby zarejestrować znak towarowy, wystarczy udać się do Urzędu Patentowego RP lub wysłać dokumenty listownie albo za pośrednictwem platformy usług elektronicznych. Można to też zrobić faksem, ale wówczas należy dostarczyć oryginał wniosku w ciągu 30 dni.

Zgłoszenie w celu uzyskania prawa ochronnego powinno zawierać przede wszystkim prawidłowo przedstawiony znak towarowy, jego regulamin, dowód pierwszeństwa i oświadczenie o podstawie do

korzystania z uprzedniego pierwszeństwa. Poza tym przedsiębiorca powinien dołączyć dokument stwierdzający uprawnienie do używania niektórych oznaczeń w znaku towarowym i – jeśli nie będzie działał sam – pełnomocnictwo wraz z potwierdzeniem uiszczenia za nie opłaty skarbowej.

Rejestracja wiąże się z kosztem. W przypadku zgłoszenia znaku towarowego w formie papierowej wynosi on 450 zł. Taniej jest drogą elektroniczną – trzeba liczyć się w wydatkiem w wysokości 400 zł.

Jeśli wszystkie dokumenty zostaną prawidłowo złożone i znak może być zarejestrowany, zgłoszenie zostanie opublikowane w e-Wyszukiwarce (PUEUP) do dwóch tygodni od daty jego dostarczenia. Następnie urząd sprawdzi, czy może udzielić przedsiębiorcy prawa ochronnego. Jeśli tak, ogłosi zgłoszenie znaku towarowego w Biuletynie Urzędu Patentowego. Od tego momentu inne firmy mają trzy miesiące na wniesienie sprzeciwu. Co ciekawe, jest ich coraz więcej.

Wysoka liczba zgłoszeń nowych zgłoszeń znaków towarowych oraz rekordowa liczba utrzymywanych w mocy praw ochronnych na znaki powoduje, że na rynku dochodzi do coraz większej ilości sporów. Eksperti z departamentu znaków towarowych zakończyli w 2022 r. rekordową liczbę postępowań prowadzonych w sprawach sprzeciwów wnoszonych wobec zgłoszeń znaków towarowych. UPRP wydał 712 decyzji w sprawie sprzeciwów od zgłoszenia znaku towarowego – mówi radca Urzędu Patentowego RP.

Jeśli żaden nie wpłynie – urząd wydaje decyzję o udzieleniu prawa ochronnego na znak towarowy, a następnie – po uprawnieniu decyzji – wpisuje go do jawnego rejestru.

Długość postępowania wynosi kilka miesięcy, ale systematycznie się zmniejsza.

Stawiamy na uproszczenie i skracanie czasu procedury badawczej. Średni okres od zgłoszenia do wydania decyzji o udzieleniu prawa wyłącznego, odmowie lub umorzeniu postępowania wynosił w 2021 r. 9,06 miesiąca, w 2022 r. było to już 8,33 miesiąca, zaś dane z pierwszego półrocza 2023 r. wskazują na 8,16 miesiąca – mówi Piotr Brylski.

W ubiegłym roku w Polsce zgłoszono 12 595 znaków towarowych w trybie krajowym i 1876 w trybie międzynarodowym. Najczęściej rejestracji znaków dokonują firmy w reklamie – w 2022 r. wpłynęło 4121 wniosków z tej kategorii – i nauczaniu (2720 podań). Natomiast 1714 wniosków dotyczyło urzędów i przyrzędów. Aż 69,5 proc. zgłoszeń znaków w trybie krajowym wpłynęło drogą elektroniczną. ©

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

45 mln zł Tyle wynosi budżet konkursu z grantami dla MŚP, które posiadają tzw. status Seal of Excellence. Potwierdza on wysoką jakość merytoryczną przedsięwzięć ubiegających się o dotacje przyznawane przez Komisję Europejską (KE) na projekty B+R. MŚP, które nie otrzymały tych grantów, ale dostały wspomniany certyfikat, powalczą o dofinansowanie w konkursie Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Nabór zakończy się 16 sierpnia. [DZ]

ZDROWY
zdrowybiznes.pb.pl BIZNES

Branża reklamowa tonie w długach

Firmy reklamowe mają mniej zleceń i coraz więcej niespłaconych należności. Już teraz zalegają z zapłatą 118,6 mln zł. Nieuczciwi kontrahenci są im winni jeszcze więcej — ponad 125 mln zł.

Trudna sytuacja gospodarcza w kraju zmusza przedsiębiorców do ograniczania kosztów związanych z biznesem. Z ostatniego badania „Barometr wydatków firmowych”, zrealizowanego na zlecenie NFG, wynika, że w ostatnich 12 miesiącach firmy najczęściej oszczędzały na reklamie i promocji. Wskazało tak aż 55 proc. ankietowanych.

Mniejsze zainteresowanie usługami reklamowymi i marketingowymi oznacza spadek dochodów agencji, które je świadczą. Odbija się to na ich płynności finansowej. Już teraz zaległości w opłacaniu zobowiązań mają aż 4103 przedsiębiorstwa działające w branży kreatywnej, a średnie zadłużenie wynosi 28,9 tys. zł — wynika z danych Krajowego Rejestru Długów (KRD). Z tym problemem branża boryka się już od wielu lat.

— Najwyższe zadłużenie branży odnotowaliśmy w wrześniu 2021 r., a więc w trakcie pandemii, która zamroziła rynek. Sięgnęło ono wtedy 160 mln zł. Później zaczęło spadać, ale do końca ubiegłego roku ponownie rośnie. Branża mocno odczuwa niepewność panującą

na rynku, spowodowaną zarówno wysoką inflacją, jak i wojną w Ukrainie. Te wszystkie wydarzenia zmieniły podejście do wydatków promocyjnych w wielu firmach. Osoby decyzyjne szukają dziś raczej kreatywnych rozwiązań, które nie będą pochłaniały dużych budżetów, a przyniosą satysfakcjonujące efekty. Marki przywiązują też większą wagę do jakości komunikacji, aby zdobyć zainteresowanie konsumentów i zyskać ich lojalność. Najbliższe miesiące pokażą, czy ta strategia działa i jak wpływa na kondycję firm reklamowych — mówi Adam Łącki, prezes zarządu KRD Biura Informacji Gospodarczej.

Gdzie najgorzej

Najwięcej do oddania kontrahentom mają agencje reklamowe (97,8 mln zł.) Są to zaległości łącznie 3388 przedsiębiorców. Zadłużenie firm przeprowadzających badania rynku i opinii publicznej wynosi 8,5 mln zł. Niewiele mniejszą wartość mają przeterminowane faktury agencji PR (6,9 mln zł). Z kolei domy mediowe są winne wierzycielom 5,2 mln zł.

Większość dłużników z branży reklamowej stanowią jednoosobowe działalności gospodarcze. Są one winne kontrahentom 66 mln zł. Natomiast spółki prawa handlowego mają do zwrotu 51,9 mln zł.

Prawie jedna trzecia zadłużenia branży należy do przedsiębiorców z województwa mazowieckiego (42,4 mln zł). Drugi pod względem wysoko-

ści przeterminowanych płatności firm reklamowych jest Śląsk. Dłużnicy mają tam do zwrotu 14,1 mln. Natomiast najmniejsze zadłużenie mają przedsiębiorstwa z Podlasia (695,1 tys. zł).

Firmy mają pod górę

Mniejsza liczba kontrahentów to nie jedyny problem branży. Przedsiębiorcom sen z powiek spędzają długie terminy płatności narzucane przez klientów. Firmy godzą się na nie w obawie przed utratą kontrahentów, a żeby móc terminowo regulować zobowiązania wobec podwykonawców, muszą posilkać się finansowaniem zewnętrznym, np. faktoringiem zaliczkowym.

Sytuację agencji reklamowej dodatkowo utrudniają ich wierzyciele. Mają im oni oddać łącznie 125,6 mln zł. Warto zauważyć, że to więcej niż zaległości całej branży reklamowej. Najwięcej do zwrotu mają firmy handlowe — zalegają z zapłatą 30,4 mln zł. Za nimi są przedsiębiorstwa budowlane, którym uzbierało się 24,1 mln zł przeterminowanych faktur.

— To zamrożone pieniądze, które utrudniają bieżące funkcjonowanie firm i wstrzymują ich rozwój. Dlatego tak ważne jest, aby starannie dobierać partnerów do współpracy. Lepiej czasem zrezygnować ze zlecenia, jeśli z góry wiadomo, że może zakończyć się brakiem zapłaty, niż przyjąć je z bagażem ryzyka i zrobić komuś dosłownie darmową reklamę — podsumowuje Adam Łącki. [LAKI] [DZ] [D]

Więcej dotacji na technologie rolno-spożywcze

Jeszcze w tym roku przedsiębiorcy będą mogli ubiegać się o granty na nowatorskie rozwiązania żywieniowe.

To już pewne, że Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR) ogłosi kolejną edycję konkursu dotacyjnego Nutritech w trzecim lub w czwartym kwartale. Granty sfinansują prace B+R i przedwdrożeńowe w branży technologii rolno-spożywczych. Beneficjenci zrealizują projekty, które przyczynią się do poprawy zdrowia Polaków i uchronią ich przed lawinowym wzrostem chorób dietozależnych.

W ostatnim konkursie startowało 131 firm, z czego 30 otrzymało dofinansowanie.

— Ze względu na wysoką jakość zgłoszonych projektów

i istotność działań w nich przewidzianych zwiększyliśmy pulę planowaną na nabór ze 100 mln do ponad 136 mln zł — mówi dr Jacek Orzeł, p.o. dyrektora NCBR.

Eksperti NCBR najwyżej oceńli projekt pod nazwą „Napój witaminowy, wzbogacony o związki pochodzenia naturalnego o naukowo potwierdzonej skuteczności, wspomagający leczenie zespołu jelita drażliwego”. Zgłosili go przedstawiciele konsorcjum, w skład którego wchodziły: spółki Medicoforma i Medicoforma Biotech oraz Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu. Specjaliści NCBR brali pod uwagę stopień innowacyjności planowanych rezultatów projektów. Premiowali nowatorskie przedsięwzięcia w skali europejskiej lub światowej. Ocenili też korzyści wiążące się

z wdrożeniem rezultatów przedsięwzięcia.

Celem kolejnej edycji konkursu Nutritech również będzie zwiększenie dostępności produktów i rozwiązań w dziedzinie prawidłowego żywienia. Chodzi o to, aby były one przystępne cenowo dla przeciętnego konsumenta. Granty pokryją koszty projektów obejmujących badania przemysłowe, eksperymentalne prace rozwojowe i prace przedwdrożeńowe. W konkursie będą mogły startować przedsiębiorstwa, ich konsorcja i partnerstwa przemysłowo-naukowe.

Dofinansowane rozwiązania mają służyć prawidłowemu żywności. Z efektów przedsięwzięcia dotyczących m.in. diet spersonalizowanych, produktów prozdrowotnych i usług mają korzystać osoby, które zmagają się z przewlekłymi chorobami. [DZ] [D]

OGŁOSZENIE

47065



WÓJT GMINY DOROHUSK

ogłasza I przetarg ustny nieograniczony
na dzień 12 października 2023 roku

na zbycie

NIERUCHOMOŚCI NIEZABUDOWANYCH stanowiących własność Gminy Dorohusk w miejscowości Okopy

na podstawie art. 38 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2023 r. poz. 344) oraz Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 14 września 2004 r. (Dz. U. z 2021 r., poz. 2213 z późn. zm.) w sprawie sposobu i trybu przeprowadzania przetargów oraz rokowań na zbycie nieruchomości.

Przedmiotem przetargu jest nieruchomość:

Obszr	Numer działki i numer księgi wieczystej	Powierzchnia w ha	Cena wywoławcza w zł cena netto	Wysokość wadium, termin wnieścia
Okopy	271/2, 278, 274, 290, 288/1 285/1, 284, 281/2, 276, 283, 277, 269/2 LUTC/00038679/7, LUTC/00066217/6	Łączna powierzchnia: 5, 1175 ha	1 859 000,00 zł. + 23% VAT	280 350,00 zł 04.10. 2023 r.

Opis i przeznaczenie nieruchomości

Dla wymienionych nieruchomości Gmina nie posiada planu zagospodarowania przestrzennego. Zgodnie ze studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego Gminy Dorohusk zatwierdzonym uchwałą nr XXXVI/201/2022 Rady Gminy Dorohusk z dnia 18.02.2022 r. nieruchomości położone są w terenach przeznaczonych pod produkcję, składy, usługi, magazyny, rzemiosło i aktywność gospodarczą (oznaczone symbolami: 1 P 1 P/U, 2 P/U, 3 P/U, 4 P/U i 5 P/U). Kształt nieruchomości nieregularny, dojazd dobry drogą polną. Nieruchomości nie obciążone hipoteką i wolne od zobowiązań.

Termin przetargu

Przetarg odbędzie się w dniu 12.10.2023 r. o godz. 9.30 w sali konferencyjnej Urzędu Gminy Dorohusk, Dorohusk-Osada, ul. Niepodległości 50, 22-175 Dorohusk.

Warunki uczestnictwa w przetargu

Warunkiem udziału w przetargu jest wnieście wadium w wysokości 280 350,00 zł (słownie: dwieście osiemdziesiąt tysięcy trzydzieści pięćdziesiąt złotych, zero groszy), przelewem na rachunek bankowy BS Lesińskie O/Dorohusk nr 38 8195 0009 2002 0030 0025 0023 w nieprzekraczalnym terminie do dnia 04.10.2023 r. z dopiskiem „Przetarg na zbycie dziełek w miejscowości Okopy”. W przypadku ustawowej współpłaty majątkowej wadium na przetarg należy wnieść przez obiekty mailonki. Na przetargu wymagana jest obecność obojga małżonków lub pełnomocnictwo udzielone przez nieobecnego małżonka do uczestnictwa w przetargu w jego imieniu i składania oświadczeń związanych z przetargiem zawarte w Kancelarii Notarialnej.

Szczegółowe informacje dotyczące nieruchomości można uzyskać w Urzędzie Gminy Dorohusk, pokój nr 2, w godz. 7:30 do 15:30 lub pod numerem tel. 825661089.

Pełna treść ogłoszenia zostanie wywieszona na tablicy informacyjnej Urzędu Gminy w Dorohusku oraz tablicy ogłoszeń w miejscowości Okopy począwszy od dnia 07.08.2023 r. (okres wywieszenia na co najmniej 60 dni przed przetargiem) i opublikowana na stronie internetowej urzędu <http://www.dorohusk.com.pl/>, stronie BIP <https://ugdorohusk.e-bip.eu/>.

OGŁOSZENIE

47052



AGENCJA
MIENIA
WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W POZNAŃU

podaje do publicznej wiadomości wyciąg z ogłoszeń
o ustnych przetargach nieograniczonych na najem, na czas nieoznaczony,
nieruchomości zlokalizowanych w Poznaniu przy ul. Piotra Skargi/ul. Jarochowskiego 105,
ul. Głuszyna 206, Dojazd 30 oraz w Gnieźnie przy ul. Sienkiewicza 13-15

Przetarg nr 15/2023 (pierwszy)

Lokal użytkowy o pow. 148,14 m², zlokalizowany w budynku warsztatowo-magazynowym, przy ul. Piotra Skargi/ul. Jarochowskiego 105 w Poznaniu. Nieruchomość oznaczona w ewidencji gruntów: obręb: 0035 Górczyn, arkusz mapy 05, działka nr 46/11, księga wieczysta KW nr 001/0012672/0

Wywoławczy miesięczny czynsz najmu wynosi 1 800,00 zł netto.

Możliwość wykorzystania – usługi, warsztat, magazyn.

Przetarg odbędzie się w dniu 28.08.2023 r. o godz. 9:00

Przetarg nr 16/2023 (drugi)

Lokal użytkowy o pow. 186,7 m², zlokalizowany na parterze budynku mieszkalnego, wielorodzinnego przy ul. Sienkiewicza 13-15 w Gnieźnie.

Nieruchomość oznaczona w ewidencji gruntów: obręb: 0001 Gniezno, działki nr 74/1, 70/1, 71/9.

Wywoławczy miesięczny czynsz najmu wynosi 5 388,00 zł netto.

Możliwość wykorzystania – handel, usługi, biuro.

Przetarg odbędzie się w dniu 28.08.2023 r. o godz. 10:00

Przetarg nr 17/2023 (drugi)

Lokal użytkowy o pow. 41,4 m², zlokalizowany w wolnostojącym pawilonie handlowym przy ul. Głuszyna 206 w Poznaniu; nieruchomość oznaczona w ewidencji gruntów: obręb: 0012 Głuszyna, arkusz mapy 07, działka nr 25/12.

Wywoławczy miesięczny czynsz najmu wynosi 1 500,00 zł netto.

Możliwość wykorzystania – handel, usługi, biuro.

Przetarg odbędzie się w dniu 28.08.2023 r. o godz. 11:00

Przetarg nr 18/2023 (trzeci)

Lokal użytkowy o pow. 45,70 m², zlokalizowany na parterze budynku warsztatowo-magazynowego nr 2, przy ul. Dojazd 30 w Poznaniu; nieruchomość oznaczona w ewidencji gruntów: obręb: 0020 Gołęczyn, arkusz mapy 25, działka nr 15/53.

Wywoławczy miesięczny czynsz najmu wynosi 760,00 zł netto.

Możliwość wykorzystania – usługi, biuro, handel.

Przetarg odbędzie się w dniu 28.08.2023 r. o godz. 12:00

Przetargi odbędą się w siedzibie Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Poznaniu przy ul. Dojazd 30, wejście A, I piętro, sala konferencyjna nr 101.

Z pełną treścią ogłoszeń o przetargach można zapoznać się w siedzibie Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Poznaniu oraz na stronach internetowych amw.com.pl oraz bip.amw.com.pl.

Oddział Regionalny w Poznaniu
60-631 Poznań, ul. Dojazd 30
tel. 61 660 67 00, fax 61 660 67 01
e-mail: poznan@amw.com.pl; www.amw.com.pl

PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG

Spółki z Wall Street polecane przez analityków

Hossa podbiła wyceny amerykańskich spółek, ale nie znaczy to, że zniwelowała potencjał wzrostu najlepszych z nich. Analitycy mają swoich faworytów, a argumentów dostarczają im także najświeższe raporty finansowe

Obniżka ratingu USA przez agencję Fitch stała się pretekstem do wyprzedzenia akcji i odbicia notowań dolara, a trwający sezon wyników przyniósł tyleż pozytywnych zaskoczeń, co rozczarowań. Tych pierwszych dostarczył raport i prognozy Amazona, który jest jedną ze spółek hołubionych przez giełdowych analityków. Sprawdziliśmy, dla których spółek z Wall Street rekomendacje są najbardziej optymistyczne. Brałszy pod uwagę nie tylko liczbę oraz treść pozytywnych zaleceń, ale również średnią cenę docelową.

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

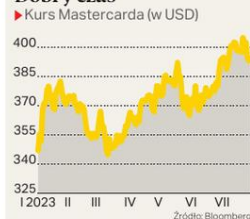
Mastercard

Rekomendacje: 15 razy „kupuj”
Średnia cena docelowa:
461,82 USD (potencjał 17,5 proc.)

Spółce oferującej karty płatnicze sprzyjają obecne warunki ekonomiczne. Analitycy od dłuższego czasu przekonywali, że wzrosnie popyt na usługi kartowe. Mimo to zapotrzebowanie na usługi Mastercardu przerosło ich oczekiwania, podobnie jak wyniki. W II kwartale 2023 r. wartość transakcji dokonanych kartami firmy wyniosła 1,84 bln USD, o 13,5 proc. więcej r/r. Przychody wzrosły natomiast o 14 proc. r/r, co pozwoliło wypracować zysk w wysokości 2,8 mld USD.

Przedstawiciele spółki w raporcie finansowym potwierdzili przekonanie rynku, że wydatki konsumenckie na podróże i rozrywkę zdecydowanie rosną, mimo że od zniesienia wszelkich obojętności pandemicznych minął rok. W II kwartale wydatki na wycieczki zagraniczne były o 54 proc. wyższe niż w roku przed pandemią. Ekspertcy oczekują, że popyt na płatności bezgotówkowe na stałe podniósł się po czasie koronawirusa i nie jest tylko chwilowy. Natomiast Mastercard przewiduje, że przychody będą rosły o kilkanaście procent rocznie, a koszty między 5 a 10 proc.

Dobry czas



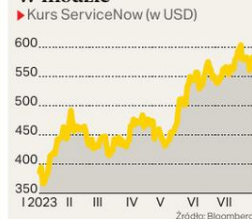
ServiceNow

Rekomendacje: 21 razy „kupuj”
Średnia cena docelowa:
638,24 USD (potencjał 14 proc.)

Firma oferująca platformę przetwarzania chmurowego, która ma pomagać w organizacji pracy biurowej, jest teraz u szczytu popularności. Nie dość że jej obecne usługi cieszą się sporym zainteresowaniem – w II kwartale 2023 r. jej przychód z subskrypcji wyniósł 2,07 mld USD, o 25 proc. więcej r/r – to wkrótce mają pojawić się nowe, na które już przyjmowane są zapisy. We wrześniu spółka zamierza wprowadzić do sprzedaży oprogramowanie biurowe wykorzystujące sztuczną inteligencję (AI).

Jak wynika z prognoz spółki, nowe narzędzia mają pozwolić osiągnąć roczne przychody w wysokości 8,6 mld USD, zdecydowanie wyższe niż w latach ubiegłych. Wszystko dzięki podwyżkom cen, które dla niektórych klientów mogą wynieść nawet 60 proc. Analitycy wierzą w powodzenie planu, ponieważ dotychczas spółka skutecznie utrzymywała dotychczasowych subskrybentów mimo zmiany oferty i cen. Obecnie ServiceNow ma 1724 długoterminowych klientów, z czego 45 podpisało umowy warte ponad 20 mln USD.

W modzie

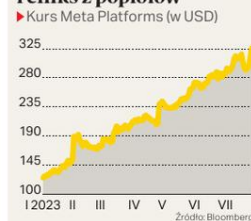


Meta Platforms

Rekomendacje: 37 razy „kupuj”, 2 razy „trzymaj”
Cena docelowa: 377,18 USD (potencjał 20 proc.)

Właściciel Facebooka jest teraz jednym z ulubionych ekspertów, którzy nie dalej jak rok temu wieszczęli mu rychły koniec dobrej passy. Gdy Mark Zuckerberg, prezes firmy, ogłosił nową strategię związaną z inwestycjami w metawersum, analitycy pukali się w czołowo i śmiało rekomendowali sprzedaż akcji. Kurs zaliczył rekordowy spadek, jednak teraz, dzięki nowemu planowi ograniczania kosztów i rozwo-

Feniks z popiołów



ju portali społecznościowych, nie ma po nim prawie żadnego śladu. Akcje spółki w tym roku podrożały o 155 proc.

Mimo sporej wyższości ceny eksperci z Wall Street nadal widzą miejsce na wzrost. Po pierwsze, zadowalają ich wyniki – w II kwartale 2023 r. spółka osiągnęła 32 mld USD zysku, o 11 proc. więcej r/r. Po drugie, cieszy ich kierunek, w jakim idzie firma. Premiera nowej aplikacji Threads, która ma konkurować z Twitterem (o nowej nazwie X), oraz rozwój tzw. shortsów, krótkich filmików dostępnych na platformach Instagram oraz Facebook, ma dołożyć 34,5 mld USD do sprzedaży w III kwartale 2023 r. Analitycy wierzą, że stałe poprawianie atrakcyjności mediów społecznościowych, również o rozwiązywanie wykorzystujące AI, będzie latami pozytywnie wpływać na wyniki.

Amazon

Rekomendacje: 23 razy „kupuj”
Cena docelowa: 151,46 USD (potencjał 17 proc.)

Amazon podał wyniki po zakończeniu sesji w czwartek, 4 sierpnia, i przedstawił prognozy sprzedaży na kolejne trzy miesiące. Są lepsze od oczekiwań dzięki działalności e-commerce giganta. Spółka prognozuje, że przychody w obecnym kwartale wyniosą między 138 mld a 143 mld USD, tymczasem analitycy spodziewali się 138,3 mld USD. Zysk operacyjny ma z kolei wahać się między 5,5 mld a 8,5 mld USD, co przewyższa oczekiwania ekspertów na poziomie 5,41 mld USD.

Przychody Amazona w drugim kwartale wzrosły o 11 proc. do 134,4

Wiele talentów



mld USD, co również było wynikiem powyżej oczekiwań. Koszty operacyjne wzrosły o 7,5 proc. do 126,7 mld USD. Sprzedaż w sklepach internetowych firmy zwiększyła się o 4 proc. do 53 mld USD.

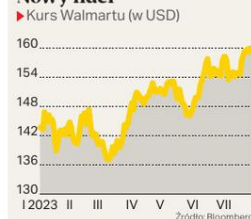
Ekspertem podoba się model działalności spółki. Po pierwsze, dość mocno inwestuje ona w platformę chmurową, która ze względu na modę na AI przyciągnęła nowe, nieco spekulacyjne zainteresowanie akcjami. Dla długoterminowych planów nie jest jednak tak istotna jak podstawowy biznes związany z handlem elektronicznym. Spółka regularnie wprowadza rozwiązania mające na celu zwiększenie lojalności klientów na mocno konkurencyjnym rynku. Rozwija usługi dostępne w ramach subskrypcji Prime, poszerza dostępność jednodniowych dostaw. W krótkim terminie kluczowe będzie to, z jak dużymi kosztami będzie się to wiązać, w długim natomiast istotny będzie rzeczywisty wpływ na liczbę klientów.

Walmart

Rekomendacje: 25 razy „kupuj”, 4 razy „trzymaj”
Cena docelowa: 171 USD (potencjał 7,3 proc.)

Mimo że sieć kojarzona jest przede wszystkim ze sprzedażą stacjonarną i dużymi dyskontami zlokalizowanymi pod aglomeracjami, to obecnie firma jest głównym konkurentem Amazona w walce o udziały w rynku sprzedaży detalicznej. Mocno stawia na sprzedaż internetową, rozwija subskrypcję Walmart+, w ramach której oferuje nie tylko zniżki na produkty, ale również usługi, takie jak wycieczki zagraniczne.

Nowy lider



Mimo że Walmart nadal jest w tyle, jeśli chodzi o działalność internetową, to podsumowując jego ogólny udział w rynku oraz wielkość

sprzedaży, stał się niekwestionowanym liderem wśród detalistów. Od czerwca 2022 r. jego akcje podrożały o 35 proc., a mimo to analitycy nadal oczekują więcej. Podczas konferencji wynikowej 17 sierpnia liczą na przychody za II kwartał roku podatkowego, zakończonego 31 lipca, w wysokości 144,48 mld USD. Kluczowe będzie jednak utrzymanie obecnej strategii i promieniowanie lojalności klientów. Dotychczas popularność sklepów sieci rosła podczas trudnej sytuacji gospodarczej, a w okresie dobrobytu spadała. Ekspertcy oczekują zmiany tego trendu, nowego wizerunku Walmaru jako sprzedawcy zarówno tanich produktów, jak i tych z wyższej półki cenowej. ©

55,6

proc. Taki odsetek ankietowanych przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych oczekuje trendu wzrostowego na GPW w ciągu najbliższych sześciu miesięcy. Niedźwiedzi jest 25,9 proc. [KZ]

PROGNOZY

Amundi: Poradnik dla inwestorów na II półrocze

Stratędy francuskiej firmy zarządzającej aktywami radzą skupić się na obligacjach. Nadal jednak wierzą też w akcje.

Profesjonalni inwestorzy tak jak pozostali uczestnicy rynku często się mylą w swoich przewidywaniach. Niejednokrotnie okazywało się, że prognozy rynkowe dużych instytucji były wyjątkowo nietrafione. Jeśli chodzi o I półrocze 2023, specjaliści z Amundi przyznają, że nie spodziewali się ustabilizowania cen surowców energetycznych w Europie oraz szybkiego i słabego otwarcia gospodarki Chin. W wielu kwestiach jednak mieli rację – przewidzieli spadek inflacji w USA, brak recesji i mniej agresywną politykę Fedu.

Teraz pokusili się o nowe przewidywania na ostatnie pięć miesięcy roku. W ramach poradnika inwestorskiego przygotowali omówienie dziesięciu kwestii, o których każdy uczestnik rynku powinien pamiętać bez względu na strategię inwestycyjną. Zasugerowali też konkretne podejście do wybranych aktywów oraz wyróżnili kilka trendów, za którymi warto podążać przy bardziej długoterminowej strategii.

1 Stopniowy spadek tempa wzrostu inflacji

Inflacja rośnie wolniej z każdym miesiącem, więc trend jest właściwy, natomiast jego tempo pozostawia wiele do życzenia, głównie dlatego, że inflacja bazowa jest wyjątkowo lekka. Historia podpowiada, że na odczyty inflacyjne o połowę niższe od szczytu przyjdzie nam poczekać jeszcze dwa lata.

2 Trudny powrót na ścieżkę wzrostu

Opóźniony wpływ podwyżek stóp procentowych na realną gospodarkę będzie brzemienne w skutki. W Stanach Zjednoczonych może nadejść lekka recesja, a strefa euro wpadnie w stagnację. Wszystko wskazuje na to, że tylko rynki wschodzące utrzymają ścieżkę wzrostu gospodarczego. Przyszłość jednak jest wyjątkowo niepewna.

3 Nie spodziewaj się zwrotu w polityce pieniężnej

Zarówno Fed, jak i EBC są bardzo bliskie zakończenia podwyżek stóp, natomiast nie zamierzają dokonywać pierwszych obniżek w 2023 r. Inflacja w obu regionach jest zdecydowanie powyżej celów, a prawdziwe skutki dotychczasowych działań na

rzecz jej powstrzymania dopiero się ujawnią.

0
Tyle obniżek stóp procentowych Fedu i EBC oczekuje Amundi w 2023 r.

4 Amerykański konsument to podstawa

Dotychczas spółki były w stanie przekładać rosnące koszty na klientów dzięki sporemu popytowi, ale to zaczęło się zmieniać. Oszczędności powoli się kończą, a warunki kredytowe są i będą wymagające, przez co konsument mocno osłabnie. W raportach za III oraz IV kwartał spółki pokażą kłopotliwą sprzedaż.

5 Lepiej zachować ostrożność

Niepewna sytuacja makroekonomiczna i przewidywane słabsze wyniki spółek nakazują zachować ostrożność przy alokacji kapitału. Wyceny rynkowych aktywów są wysokie, więc potencjalna nagroda jest mała przy dużym ryzyku. Raporty kwartalne pokażą, które spółki są w stanie sobie poradzić ze słabszym konsumentem. Pauza Fedu i słabnąca inflacja mogą stworzyć dobrą okazję do inwestycji

w te najbardziej odporne podmioty, jednak dopiero pod koniec roku.

6 Azja na celowniku

Wzrost gospodarczy na rynkach wschodzących będzie znacznie wyższy niż w przypadku rynków rozwiniętych. Nowy kapitał będzie przyciągać przede wszystkim Azja, korzystając z nowej polityki Chin oraz strategii rozwoju długoterminowego Indii opartej na współpracy z zagranicznymi firmami.

7 Wybieraj jakość

Za rajd na akcjach amerykańskich odpowiada kilka dużych spółek. Okazje są teraz wśród mniejszych, o niższej kapitalizacji, ale dobrych wynikach i solidnym biznesie. Za parę miesięcy będzie warto skupić się na Europie, gdzie inwestycjom będzie sprzyjał cykl koniunkturalny.

4,2

proc. Tyle według Amundi ma wynieść wzrost realnego PKB rynków wschodzących w 2023 r. Dla porównania, prognozowany wskaźnik dla rynków rozwiniętych to 0,9 proc.

8 I tak lepszy dług

Powrót obligacji to główny trend inwestycyjny na ten rok. Obecne warunki wręcz podreżnikowo sprzyjają długowi – banki centralne są bliskie końca cyklu podwyżek, ale inflacja się utrzymuje. Warto skupić się na papierach korporacyjnych wysokiej jakości i unikać tych śmieciowych, o wysokiej rentowności i ryzyku płynności.

9 Korzystaj z przewagi rynków wschodzących

W państwach zaliczanych do indeksu MSCI Emerging Markets ceny akcji i obligacji są atrakcyjne, a przy okazji ich waluty będą się umacniać dzięki słabości dolara. Oczywiście warto zachować selektywność i obserwować politykę pieniężną państw, w których się inwestuje, żeby nie było zaskoczeń.

10 Zabezpieczaj się przed inflacją

Inflacja na całym świecie jest powyżej średniej, dlatego dywersyfikacja jest jak najbardziej wskazana. Dobrym wyborem mogą być inwestycje na rynkach prywatnych lub w jednostki funduszy inwestujących globalnie. [KZ]

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

REKOMENDACJE

Analityk wierzy w Bogdanke

Michał Sztabler z Noble Securities obniżył do „akumuluj” rekomendację dla akcji spółki, a cenę docelową z 72,5 do 42,28 zł.

Mniejsze zapotrzebowanie na energię, rosnąca produkcja OZE oraz wyższy import skutkowało wyraźnym spadkiem generacji konwencjonalnej w I półroczu. Konsekwencją tego było niższe zapotrzebowanie na węgiel energetyczny, a dodatkowy wpływ na ograniczenie bieżącego popytu mają wysokie zapasy paliw pozostałe po okresie zimowym – według danych think tanku Instnat na koniec maja zapasy były o 83 proc. wyższe niż r/r.

„Słaby popyt na węgiel ze strony krajowej energetyki i problemy z wydobyciem skutkowało znacznym spadkiem planów produkcyjnych na 2023 r. Nie przewidziliśmy też tak znaczącego wzrostu kosztów w LW Bogdanie” – przyznaje Michał Sztabler.

Wzrost kosztów dotyczył głównie materiałów i energii (o 85 proc. w I kwartale) i kosztów pracowniczych (o 50 proc. r/r w I kwartale).

Analitik Noble Securities pozostaje jednak optymistą w kwestii długoterminowych perspektyw spółki. Ekspert oczekuje wzrostu wolumenu od 2024 r., utrzymania wysokich cen węgla i wyhamowania wzrostu kosztów.

„Podtrzymujemy naszą opinię, iż najbliższe lata mogą przynieść historycznie najwyższe zyski, co pozwoli wypłacić akcjonariuszom wysokie dywidendy” – dodaje analitik, który szacuje, że dywidendy za ten i przyszły rok wyniosą 6 zł na akcję. [KZ] [KZ]

REKLAMA

SEO od A do Z

warsztaty online

29.08.2023

Puls Biznesu

Przewodnik dla marketingu, PR, e-commerce

W trakcie warsztatów dowiesz się:

- dlaczego SEO jest tak ważne
- jak wybrać właściwe słowa kluczowe
- jak zoptymalizować prędkość wczytywania strony
- jak wykorzystać social media w kontekście SEO
- jak oceniać i monitorować wyniki działań SEO

Warsztaty poprowadzi:

TOMASZ CZECHOWSKI

Head of SEO, Grupa iCEA

295 zł netto!

Poznaj program i zgłoś udział na stronie konferencji pb.pl

FUNDUSZE

Giełdowy Rentier zaczyna łapać wiatr w żagle

Miał wypłacać dywidendy, ale nie wypłaca. Mimo to inwestorzy na rynku private debt ulokowali za jego pośrednictwem w tym roku więcej niż w całej dotychczasowej historii



Kamil Kosinski

k.kosinski@pb.pl ☎ 22-333-99-24

Niezależnie od tego, jak zakończy się trwająca do 10 sierpnia emisja certyfikatów, rok 2023 będzie dla Funduszu Długu Korporacyjnego Rentier FIZ rekordowy pod względem napływu kapitału. W sześciu tegorocznych emisjach pozyskał 85,6 mln zł. To więcej niż połowa jego aktywów netto, które według ostatniej wyceny wynoszą 166,8 mln zł. Tylko w czasie subskrypcji z przełomu czerwca i lipca inwestorzy powierzyli mu niemal 22 mln zł. Trzy inne subskrypcje z 2023 r. zakończyły się na poziomie kilkunastu milionów złotych. Tymczasem jeszcze jesienią 2022 r. fundusz miał problemy z zebraniem choćby 1 mln zł w trakcie jednej emisji certyfikatów. W całej swojej giełdowej historii – rozpoczętej we wrześniu 2021 r. – tylko raz przed 2023 r. przeprowadził ofertę, z której pozyskał ponad 5 mln zł.

– Sieć dystrybucji się nie zmieniła, ale w końcu dočekaliśmy się większego zainteresowania inwestorów. Mam nadzieję, że wynika to z docenienia bardzo dobrych wyników nie tylko w ostatnich miesiącach, ale również w trudnym 2022 r. – mówi Rafał Lis, partner zarządzający w CVI Domu Maklerskim, współzarządzającym inwestycjami funduszu.

– Klienci dużą wagę przywiązują również do zmienności stóp zwrotu funduszu. Widać wyraźnie, że bardziej preferują fundusze o niższej zmienności wyników. Do tej pory fundusz wykazywał się sporą odpornością na zawirowania rynkowe, a zmienność wyników okazała się akceptowalna dla klientów. I te właśnie elementy w sporej mierze za decydowały o wzroście zainteresowania funduszem – dodaje Jarosław Mizak, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Noble Funds TFI, które jest drugim współzarządzającym funduszem.

Napływały setki milionów miesięcznie

Wycena księgowa certyfikatów funduszu odbywa się raz na miesiąc (na giełdzie można



► **BYWAŁO DUŻO LEPIEJ:** Rafał Lis, partner zarządzający w CVI Domu Maklerskim, może się cieszyć z tego, że inwestorzy indywidualni wreszcie dostrzegli jego giełdowy fundusz. Wpłaty klienteli detalicznej wciąż jednak nie dorównują tym, jakie inne tworzone przez niego fundusze private debt zbierały w czasach najlepszej koniunktury. [FOT. WM]

je kupić i sprzedać codziennie). Według stanu na 20 lipca Rentier FIZ przyniósł inwestorom 5,15 proc. zysku od początku 2023 r. W całym 2022 r. było to 10,69 proc., a rok wcześniej 3,32 proc.

Stopy zwrotu zostały wypracowane na inwestycjach typu private debt. Nazywa się tak bezpośrednio finansowanie dłużne przedsiębiorstw przez instytucje inne niż banki. W praktyce chodzi o emisje obligacji, które nie są wprowadzane do obrotu giełdowego, lecz w całości obejmowane przez jeden fundusz lub fundusze mające tego samego zarządzającego. Indywidualnie negocjuje on z emitentami obligacji oprocentowanie i zabezpieczenia.

Właśnie w segmencie private debt specjalizuje się CVI DM stworzony przez Rafała Lisę. Ten ostatni to doradca inwestycyjny z licencją numer 2, uzyskaną jeszcze w 1993 r., przez wiele lat związany z grupą Citibanku, m.in. jako prezes TFI Banku Handlowego. Wspierają go ludzie z doświadczeniem w agencjach ratingowych, funduszach private equity, bankach i firmach konsultingowych. Za pieniądze pozyskane od inwestorów swoich funduszy udzielał pożyczek nie tylko firmom z Polski, ale również innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

– Sukcesywnie ponawiamy rozmowy z bankami, ale na razie nie udało nam się żadnego przekonać. Mam nadzieję, że

Jeszcze w połowie wakacji 2019 r. CVI DM miał ponad 5 mld zł aktywów netto w funduszach prowadzonych wspólnie z Noble Funds TFI (formalnie fundusz musi być prowadzony przez jakiegoś TFI). A było to już po tym, jak tylko z Open Finance Obligacji Przedsiębiorstw FIZAN klienci wypłacili 1,1 mld zł w panice po utracie płynności przez GetBack (fundusze CVI DM miały śladowe ilości jego obligacji).

– Były czasy, gdy do zarządzanych przez nas funduszy przyciągaliśmy po 100-200 mln zł miesięcznie. 20 mln zł z czerwcowo-lipcowej emisji nie jest z tej perspektywy wynikiem rekordowym, ale cieszymy się z rosnącego zainteresowania inwestorów. Potencjał pozyskiwania pieniędzy do funduszy private debt jest na pewno kilkakrotnie większy – uważa Rafał Lis.

Jego zdaniem trudno jest o większe napływy bez dystrybucji bankowej. Na razie certyfikaty Rentiera FIZ można kupić na rynku pierwotnym w takich domach maklerskich jak Noble Securities, Ippema Securities, Nwai DM, Q Securities, Niezależny DM i Evo DM.

– Sukcesywnie ponawiamy rozmowy z bankami, ale na razie nie udało nam się żadnego przekonać. Mam nadzieję, że

na poziomie 40 tys. EUR przy jednorazowym zapisie na certyfikaty konkretnego FIZ-u lub które z innych powodów musiałyby być uznane za nieodpowiednie lub nieadekwatne dla tego klienta” – podkreślił UKNF w stanowisku z lipca 2019 r.

Stanowisko UKNF zaowocowało tym, że CVI DM i Noble Funds TFI postanowiły wprowadzić na giełdę jeden z mniejszych swoich produktów, jakim był Rentier FIZ. Miał on wtedy nieco ponad 70 mln zł aktywów, pozyskanych z emisji założycielskiej i kolejnej skierowanej do inwestorów instytucjonalnych. Celem upublicznienia funduszu przez giełdę było jednak ponowne otwarcie segmentu private debt na inwestorów typowo detalicznych. W praktyce wyszło to tak sobie. By wziąć udział w tegorocznych emisjach, wystarczało 1,3 tys. zł. Średnie zapisy opiewały na około 200 tys. zł.

Powrotowi drobnych inwestorów miało sprzyjać nie tylko upublicznienie funduszu, ale okresowe wypłaty odsetek od obligacji kupowanych przez fundusz, znane z polis UFK. Do tych wypłat nawiązuje zresztą sama nazwa funduszu – Rentier. Ostatecznie jednak w trakcie swojej giełdowej historii fundusz nie wypłacił dywidendy ani razu. Jest to konsekwencja decyzji TFI o regularnym korzystaniu z opcji statutu pozwalającej na wstrzymanie wypłat.

– Uczestnicy funduszu mają prawo do wykupu certyfikatów inwestycyjnych w każdym dniu wykupu, czyli raz na miesiąc. W porównaniu do innych funduszy zamkniętych na naszym rynku jest to fundusz, który daje klientom bardzo wysoką płynność. Dodatkowo Rentier FIZ jest funduszem publicznym i jego certyfikaty inwestycyjne mogą być przedmiotem transakcji na GPW. Oznacza to, że inwestorzy mogą korzystać z wypracowanych zysków poprzez samodzielną decyzję co do tego, czy pozostać inwestorem w funduszu, czy je umarzać lub odsprzedać. Niewypłacenie dochodu przez fundusz powoduje, że środki są reinwestowane i wartość certyfikatu rośnie szybciej niż w przypadku wypłacania dochodu – wyjaśnia Jarosław Mizak. ©

„Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Ngierowska 1, 02-786 Warszawa,
e-mail: puls@pb.pl

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

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

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

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

dyrektor artystyczny:
Tomasz Młynarski
tmlynarski@pb.pl

fotoredykcja:
Grzegorz Kawecki
g.kawecki@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:
Karolina Kowalska
k.kowalska@pb.pl
tel. 22-333-99-01

Obsługa prenumeraty:
0-801-801-771, 812 812 971
Opn-ipc w gaz. 8-18

prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też
jednostki kolporterskie Ruch, przewoźnicy kolporterscy
(Kolporter, Garmond Press, GJM, AS Press)
oraz urzędy pocztowe. ISSN 1427-4882.
Za treści ogłoszeń nie odpowiadamy.

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

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

© — znak zastrzeżenia praw autorskich
© — znak własności
© — dwa znaki przy tytule oznaczają możliwość
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu pisemnej zgody z centralnym
biurem prasowym (prenumerata.pb.pl) 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

Zdobądź wiedzę

www.pb.pl/konferencje



Dołącz do najważniejszego
wydarzenia dla HR

Puls
Biznesu

HR SUMMIT

18-19 WRZEŚNIA | WARSZAWA 2023

trendy i wyzwania w 2023 roku | co czeka działy HR czeka w 2024 roku
kultura organizacyjna oparta o różnorodność | HR Analytics | sztuczna
inteligencja w HR | nowe pokolenia na rynku pracy | offboarding | HR Lex

Spotkaj ekspertki i ekspertów, wśród których:



Katarzyna
Komorowska
PwC



Artur
Kołpowski
OLX Praca



Kalina
Kordalska
Kaufland Polska
Markety



Dariusz
Milewski
Wellbee



Monika
Ostapowska
Fresenius Kabi



Marta
Barcicka
Centralny Ośrodek
Informatyki



Łukasz
Jarota
Agencja Grow



adw. Rafał
Wyziański
RK Legal



Sylwia
Miszke
Pepsico Kraków
Business Services



Piotr
Pszczółkowski
HRtec



Łukasz
Sennik
eTutor, podcast
Sennik HR



Natalia
Zachaś
Mars Wrigley
Polska

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

Partnerzy:

