

www.pb.pl

Puls Biznesu

PulsDnia

Polscy spece od OZE jadą na Zachód

Quanta Energy, firma założona przez Piotra Grzybczaka, a potem włączona do grupy R.Power, zbuduje dużą elektrownię fotowoltaiczną dla fabryki Volkswagena we Wrześni i pójdzie dalej – na najbardziej uprzemysłowione rynki Europy: włoski i niemiecki. ▶6



cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)
NR 140 (6397) INDEKS 349 127 WYD. A+B

dane
z godz. 18.00
z 24.07

↑ USD
4,01 PLN

↓ EUR
4,45 PLN

↓ CHF
4,63 PLN

↑ WIG20
+0,85%

↑ DAX
+0,08%



DO TECHLANDU ŚWIAT NALEŻY

Największe przejęcie
w branży gier
i jedno z największych
w historii Polski ▶3

PulsDnia

Beyond.pl kreśli strategię rozwoju

Pod skrzydłami jednego właściciela – Kulczyk Investments – dostawca chmury i usług data center ma być bardziej elastyczny w podejmowaniu decyzji. Planuje rozbudowę sieci i ekspansję zagraniczną. ▶6

PulsInwestora

Trzy fundusze na długi termin

Przez ostatnią dekadę tylko trzy z kilkuset polskich funduszy zarobiły średniorocznie co najmniej 10 proc. Wyróżnił się m.in. Investor Nowych Technologii, zarządzany przez Macieja Chudzika. ▶12-13

PulsFirmy

Co pomaga firmom rozwinąć innowacje

Przedsiębiorcy przyznają, że głównym bodźcem do podjęcia przez nich nowatorskich projektów jest dostęp do specjalistycznego finansowania i ulg podatkowych. Z jakich możliwości mogą skorzystać? ▶10

Dostęp do ogromnego know-how w zakresie produkcji gier multiplayer i praktycznie nieograniczonego źródła finansowania, które może się przydać np. na konsolidację rynku – to najważniejsze korzyści polskiego studia, które założył Paweł Marchewka, z oddania kontroli Tencentowi. Chiński gigant z branży gier nie ujawnił, ile zapłacił za większościowy pakiet producenta hitowego „Dying Light”, nie było to jednak mało – ekspert szacuje wartość wrocławskiej spółki na 7,5-8 mld zł.

PulsDnia

Diagnostyka prześwietla radiologię

Największa w kraju sieć laboratoriów, której założycielem jest prof. Jakub Swadźba, za rok, dwa lata chce być w pierwszej piątce na rynku diagnostyki obrazowej. Zaczęła od kupna pakietu kontrolnego w sieci nr 1 w Małopolsce i rozgląda się za kolejnym celem. Myśląc o kapitale na duże przejęcie, spogląda ku giełdzie. ▶4-5



9 177 1427 68 532 3



Redaktor wydania
Marcin Goralewski

WHISZPANIA — UE — POLSKA

Grupa Webera umacnia pozycje



JACEK ZALEWSKI
j.zalewski@pb.pl

Hiszpania po przyspieszonych wyborach do Kortezów Generalnych zmieniła się może nie w ślup soli, lecz w Sokratesa z jego filozoficznym przesłaniem – wiem, że nic nie wiem. Złota medalistka wyścigu została konserwatywno-chadecka Partia Ludowa (PP) i to jej przewodniczący, Alberto Núñez Feijóo, powinien otrzymać od króla Filipa VI misję sformowania rządu. Jednak socjalistyczny premier Pedro Sánchez absolutnie nie składa bronii i planuje odtworzenie koalicji lewicowej. Rozkład mandatów w 350-osobowym Kongresie Deputowanych zawiera kilka ciekawostek. Centroprawicowa PP zdobyła 136 (w stosunku do kończącej się kadencji zyskała aż 47), natomiast skrajnie prawicowy Vox ma 33 (strata 19). Po lewej stronie dotychczas rządząca PSOE zdobyła 122 (zysk 2), skrajnie lewicowa partia Sumar ma 32 (strata 4), zaś katalońska ECR – 7 (straciła 6). Drobne partycjki zebrały w sumie 21 – tracąc 10). A zatem przegrani wizerunkowo socjaliści... zyskali dwóch deputowanych! Nacjonalistyczny Vox, ideowy pupil naszych władców z PiS, sporo natomiast stracił. Wyniki potwierdziły, że umiarkowana PP wysłała skrajnej prawicy sporo elektoratu. Przytoczyłem liczby z Hiszpanii nieprzypadkowo – wystarczy podmienić polityczne kukielki i mamy projekcję na sytuację w Polsce, a konkretnie na wzajemne podbieranie sobie wyborców przez Prawo i Sprawiedliwość oraz Konfederację.

Zmiana premiera w Madrycie – bardzo realna, ale wcale nie tak pewna – będzie miała istotny kontekst międzynarodowy. Hiszpania akurat sprawuje od 1 lipca półroczną prezydenturę Rady Unii Europejskiej, zatem z tego punktu widzenia termin wyborów 23 lipca był najgorszy z możliwych. Notabene w 2011 r. w podobnej sytuacji kolizji znalazła się... Polska, ale wtedy Donald Tusk wygrał i dla sprawności przewodnictwa w Brukseli wybory nie miały jakiegokolwiek znaczenia. Obecnie hiszpańską prezydenturę legislacyjną można spisać na straty, ponieważ długo nie będzie wiadomo, jaki minister którego rządu ma pokierować Radą UE, obradującą w dziesięciu mutacjach branżowych.

Jeśli Alberto Núñez Feijóo zajmie fotel Pedro Sáncheza, zmieni się także układ sił w Radzie Europejskiej (RE). Poniżej zestawilem obecny skład kolegialnej głowy UE, czyli przynależność premierów/prezydentów (tych drugich uczestniczy kilku, zdecydowana większość to szefowie rządów) do partyjnych międzynarodówek. Przoduje Europejska Partia Ludowa, czyli grupa Manfreda Webera, zatem przechwycenie miejsca hiszpańskiego z rąk socjalistów jeszcze umocni jej prymat. Właśnie tak stało się niedawno w Szwecji i Finlandii – dwie premierki z S&D straciły stanowiska na rzecz dwóch premierów z grupy Webera. Notabene w składzie RE drugie miejsce zajmuje wcale nie lewica, lecz liberalowie, obecnie pod marką Odnowa Europy, stworzoną przez Emmanuela Macrona. Premier Polski należy do marginalnej EKR, ale i tak nastąpił tu arytmetyczny postęp – jeszcze niedawno był partyjnie w RE sam jak palec... ☺ ☺

Skład partyjny 27-osobowej Rady Europejskiej

- ▶ Europejska Partia Ludowa **8** – Austria, Chorwacja, Finlandia, Grecja, Irlandia, Łotwa, Rumunia, Szwecja
- ▶ Odnowa Europy **7** – Belgia, Bułgaria, Estonia, Francja, Holandia, Luksemburg, Słowenia
- ▶ Socjaliści i Demokraci **5** – Dania, Hiszpania, Malta, Niemcy, Portugalia
- ▶ Europejscy Konserwatyści i Reformatorzy **3** – Czeszy, Polska, Włochy
- ▶ Niezrzeszeni **4** – Cypr, Litwa, Słowacja, Węgry

KOMENTARZ EKONOMICZNY

Bardzo złe nastroje w niemieckim przemyśle



IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista „Pulsu Biznesu”

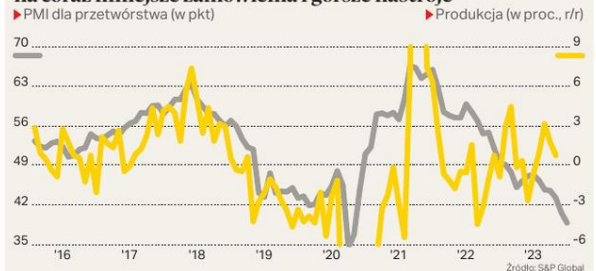
Nastroje w niemieckim przemyśle są niemal tak złe jak w szczycie pandemii COVID-19 w 2020 r. lub kryzysu finansowego w 2009 r.

Zamówienia spadają, zatrudnienie zaczyna być redukowane, zanikają przewidywania dotyczące możliwego odbicia w ciągu najbliższych miesięcy. Ale jest jedna różnica między poprzednimi epizodami wielkiej dekonunktury a obecnym – dziś pesymizm nie jest odzwierciedlony w wycenach spółek. Niemiecki indeks giełdowy DAX rośnie.

Indeks PMI dla przetwórstwa w Niemczech w lipcu wyniósł tylko 38,8 pkt wobec 40,6 pkt w czerwcu (wstępny odczyt na podstawie 85 proc. odpowiedzi). Przypomnijmy, że indeks jest konstruowany w ten sposób, że wszystkie wartości poniżej 50 pkt oznaczają pogorszenie warunków prowadzenia biznesu. Ankieta jest prowadzona wśród menedżerów zamówień, którzy czują bieżącą koniunkturę na rynku i relatywnie szybko dostrzegają jej zmiany.

Spadek koniunktury w niemieckim przemyśle wpisuje się w szersze pogorszenie nastrojów w strefie euro. Ogólny indeks PMI dla strefy, mierzący sytuację w przetwórstwie i usługach, obniżył się w lipcu do 48,9 pkt wobec 49,9 pkt w czerwcu. Niepokojący jest fakt, że coraz gorzej oceniana jest koniunktura w usługach, które ciągnęły gospodarkę w górę w pierwszej połowie roku.

PMI dla przetwórstwa w Niemczech wskazuje na coraz mniejsze zamówienia i gorsze nastroje



Co się dzieje? Wydawałoby się, że w miarę spadku cen energii i uwalniania potencjału nabywczego konsumentów gospodarka będzie powoli się ożywiać. Widocznie jednak zacieśnienie polityki pieniężnej oddziałuje dużo silniej. Stopy procentowe w strefie euro są coraz wyższe, a szczególnie realne stopy procentowe, co może zniechęcać konsumentów i firmy do oszczędzania w obligacjach lub lokatach zamiast inwestowania w realne aktywa.

Ale to recesyjne wyjaśnienie sytuacji natrafia na pewien problem. Recesja wywołana zacieśnieniem monetarnym powinna wywołać też spadek cen aktywów finansowych, szczególnie akcji. Stać się tak powinno zarówno ze względu na zmianę kompozycji portfela inwestorów i preferencję płynności (czyli bezpieczeństwa), jak też z powodu niepewności dotyczącej przyszłego strumienia zysków firm. Tymczasem indeksy giełdowe w ogóle nie reagują na gorsze dane ze strefy euro, a szczególnie z Niemiec. W ciągu miesiąca DAX zyskał ponad 2 proc., a w ciągu roku ponad 20 proc.

Możliwe, że indeks PMI nie jest traktowany z taką atencją jak w przeszłości. Nie jest uznawany za wiarygodny wskaźnik wyprzedzający. Jak widać na załączonym wykresie, korelacja między wartością PMI a dynamiką faktycznej produkcji w Niemczech w ostatnich dwóch latach znacznie się obniżyła. Może to wynikać z faktu, że tzw. indeksy dyfuzji, powstające jako wynik odpowiedzi na proste pytania – czy jest lepiej, czy gorzej – słabo radzą sobie z pewnymi rodzajami kryzysów. Inną przyczyną pogorszenia właściwości prognostycznych indeksu może być zmiana struktury gospodarki po pandemii i spadek reprezentatywności badania.

Mimo różnych słabości indeksów PMI nie można zupełnie lekceważyć. Natomiast patrząc na różne dane z gospodarki, trudno na razie kupić narrację o jakiejś poważniejszej recesji. Jest gorzej, ale jest to element dużej zmienności gospodarki wywołanej przez pandemię i wstrząs energetyczny. ☺ ☺

Energetyka

Energa kupuje zielone projekty

Energa, należąca do grupy Orlenu, zapłaci 107 mln EUR (czyli prawie pół miliarda złotych) firmie Greenvolt za portfel projektów odnawialnych źródeł energii. Portfel obejmuje park Sompolno z instalacjami wiatrowymi o mocy 26 MW i instalacjami fotowoltaicznymi o mocy 10 MW oraz park Opalenica, na który składają się trzy parki fotowoltaiczne o łącznej mocy 22 MW. Oba kompleksy są już podłączone do sieci elektroenergetycznej. Roczna produkcja energii w obu tych parkach ma sięgać 111 GWh. To Greenvolt będzie odpowiadał za budowę i oddanie instalacji do użytku. Opalenica wejdzie w fazę eksploatacji komercyjnej w grudniu 2023 r., a Sompolno w czerwcu 2024 r. Greenvolt podkreśla w komunikacie, że zawodowo zajmuje się rozwijaniem i sprzedawą projektów OZE. Firma zakłada, że do końca tego roku sprzeda jeszcze aktywa wiatrowe i fotowoltaiczne o wartości 200 MW. [GRA, FOT. ADOBE STOCK] ☺ ☺





Głosowanie Knesetu pogłębiło wewnętrzne pęknięcie Państwa Izrael

Izraelski parlament przegłosował 64:0, przy 56 deputowanych lewicowych demonstracyjnie nieobecnych, jeden z najważniejszych elementów tzw. reformy sądownictwa, ograniczającej uprawnienia Sądu Najwyższego na rzecz rządu. Premier Benjamin Netanjahu postanowił iść na całość i zdecydował się na ostrą konfrontację społeczną, albowiem skrajni ministrowie z prawicowych partyjek zagrozili rozpadem koalicji – czyli kolejnymi wyborami. W całym Izraelu trwają gwałtowne protesty, giełda w Tel Awiwie odnotowała spadek, na wartości straciła również waluta – szekel. Nie wiadomo, jak do ustawy ustosunkuje się prezydent Icchak Herzog, który do końca pracował nad osiągnięciem kompromisu. Lewicowa część społeczeństwa Izraela od kilku lat widzi Benjamina Netanjahu nie w fotelu premiera, lecz w więzieniu za korupcję. Taką opinię wyraża coraz większy odsetek emerytowanych wysokich wojskowych oraz szefów służb specjalnych. (JAZ, FOT. BLOOMBERG)

Tencent inwestuje w Techland

Chiński gigant technologiczny stanie się największym akcjonariuszem czołowego polskiego producenta gier

Marcel Zatoński



m.zatonski@pb.pl • 22-333-98-15

Tencent, jeden z największych globalnych inwestorów w branży gier, inwestował już w polskie spółki, ale teraz pobliższe poprzednie transakcje. W poniedziałek ogłoszono, że chińska grupa zaangażowała się kapitałowo w Techland, dewelopera m.in. serii „Dying Light” i największą obok CD Projektu polską spółkę w branży.

„Z radością ogłaszam współpracę z Tencent, firmą, która właśnie staje się większościowym akcjonariuszem spółki Techland” – napisał w specjalnym komunikacie Paweł Marchewka, twórca, prezes i dotychczasowy główny akcjonariusz Techlandu.

Sprzedaż po rekordzie

Wartości transakcji nie podano. Techland ma za sobą rekordowy rok – jak niedawno pisaliśmy w PB, w 2022 r. za sprawą premiery „Dying Light 2” wygenerował 1,12 mld zł przychodów i 746,8 mln zł zysku netto. Spora część tych pieniędzy i zysków z poprzednich lat – ponad 900 mln zł – trafiła ostatnio do akcjonariuszy w drodze dywidendy i umorzenia akcji. Przy okazji umorzenia spółka została wyceniona na 9,96 mld zł.

„Połączenie sił z Tencent pozwoli nam wrzucić najwyższy bieg, jeżeli chodzi o wdrażanie naszej wizji dotyczącej gier. Wybraliśmy sprzymierzeńca, który miał już okazję współpracować z kilkoma z najlepszych na świecie firm zajmujących się grami i który pomógł im osiągnąć nowe wyżyny – jednocześnie szanując ich metody działania. Zachowamy pełną własność naszych tytułów, utrzymamy swobodę artystyczną i twórczą, a także wciąż będziemy działać w sposób, który wydaje nam się właściwy. Ja wciąż będę pełnił rolę dyrektora generalnego studia” – napisał Paweł Marchewka.

Techland działa na rynku od 1991 r. Początkowo zajmował się głównie tłumaczeniem zagranicznych programów. Potem zaczął produkować własne gry i na początku poprzedniej dekady zdobył globalną rozpoznawalność dzięki grom z segmentu survival horroru. Najpierw na rynek trafiły dwie części „Dead Island”, a w 2015 r. zadebiutowało bardzo dobrze przyjęte „Dying Light”, którego druga część miała premierę w lutym 2022 r.

Produkcja gry trwała ponad siedem lat i wymagała pracy ponad 300 osób. Było warto – już w pierwszym miesiącu sprzedano ponad 5 mln egzemplarzy, co zapewniło zwrot kosztów produkcji i marketingu, przekraczających 100 mln USD.

Następną dużą produkcją w portfelu Techlandu ma być RPG o tematyce fantasy, z otwartym światem stworzonym na własnym IP studia. Nakłady poniesione w ubiegłym roku na nowe IP to 14 mln zł, a skumulowane sięgają 72 mln zł. Spółka nie ujawnia szacowanego budżetu produkcji, ale ze słów prezesa wynika, że jest duży.

– Tworzymy nowe IP od podstaw. Jest to zawsze droższe niż produkcja gry opartej na istniejącej licencji. Tego rodzaju przedsięwzięcia nie zdarzają się zbyt często, dlatego chcemy zainwestować kwotę, która zagwarantuje naszej nowej grze RPG z otwartym światem najwyższą światową jakość. Dotychczasowe inwestycje przyniosły znakomite efekty i mocno wierzymy w perspektywę rynkową. To nie tylko nasze przekonanie, ale również partnerów, którzy już widzieli grę i uważają, że obrałmy właściwy kierunek – powiedział w połowie lipca w rozmowie z PB Paweł Marchewka.

Chińskie inwestycje

Tencent od dwóch lat jest bardzo aktywny w polskiej branży gier. Zainwestował m.in. w giełdowy Blobber Team, krakowski studio The Parasight i warszawski Exit Plan. W lutym 2022 r. sfinalizował prze-

jęcie grupy I C Entertainment (obecnie Fulqrum Games), w której skład wchodzi QLOC, Cenega i Muve. W październiku kupił 20 proc. udziałów w studiu Gruby Entertainment, założonym przez byłych deweloperów People Can Fly.

W PB pisaliśmy też, że chiński gigant jest udziałowcem spółek False Prophet i Reikon Games. W większości przypadków obejmował znaczące, ale mniejszościowe pakiety. Zakup kontrolnego pakietu w Techlandzie to transakcja o zupełnie innej skali – i prawdopodobnie jedno z największych M&A w historii Polski.

Tencent to konglomerat medialno-technologiczny, wyceniany na giełdzie w Hongkongu na ok. 400 mld USD. Skalę zbudował na bardzo popularnym w Chinach komunikatorze internetowych QQ. Stworzył też WeChat, który stał się największym komunikatorem i portalem społecznościowym za Wielkim Murem. Tencent inwestował również m.in. w branży streamingu muzyki i wideo oraz e-handlu i płatności internetowych. Od lat rozbudowuje portfolio gamingowe, w którym najważniejszym aktywnym jest amerykańskie studio Riot Games, wydawca m.in. bardzo popularnej gry sieciowej „League of Legends”.

Największym akcjonariuszem chińskiego giganta jest Prosus, wehikuł inwestycyjny wydzielony z południowoafrykańskiej grupy Naspers, znanej w Polsce jako były właściciel Allegro. Naspers jeszcze w 2001 r. wyłożył 30 mln USD na pakiet akcji w raczkującym wówczas Tencentie. Teraz ten pakiet (prawie 26 proc. akcji) jest wart ponad 100 mld USD. (P)

► MILIARDY Z GIER: Paweł Marchewka, szef i dotychczasowy główny akcjonariusz Techlandu, stał się dzięki producentowi gier jednym z najbogatszych Polaków. Forbes na ostatniej liście umieścił go na piątym miejscu, z majątkiem szacowanym na 8,35 mld zł. To ponad dwa razy więcej niż rok wcześniej, bo wartość firmy znacznie skoczyła dzięki wydaniu „Dying Light 2”. (FOTARCI)



3 PYTANIA DO... PAWEŁA SUGALSKIEGO, ZARZĄDZAJĄCEGO FUNDUSZEM AGIO SMART MONEY FIZ

Ogromne wsparcie dla Techlandu

1 Ile może być wart Techland?

Dobrym odniesieniem do wyników Techlandu za 2022 r. powinny być rekordowe wyniki CD Projektu z 2020 r. Takie porównanie wadliwie wycenę Techlandu na poziomie około połowy wyceny CD Projektu z ostatniego okresu. Jeśli miałbym się pokusić o szacunek, to byłoby to 7,5-8 mld zł.

2 Co Techland może zyskać jako część Tencent'a?

Przed wszystkim wsparcie branżowe i ogromne

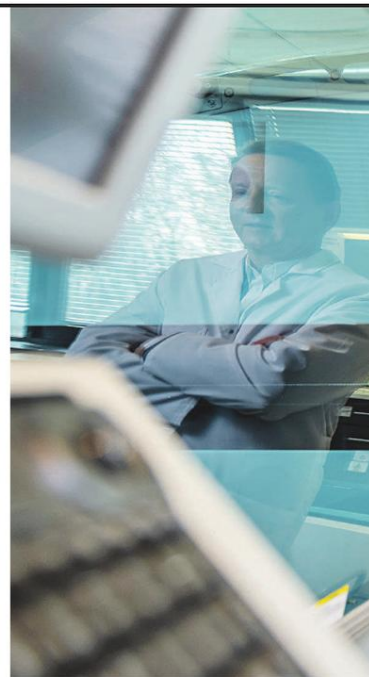
know-how w zakresie tworzenia udanych gier wieloosobowych. Dodatkowo dostęp do praktycznie nieograniczonego źródła finansowania, co może być istotne w przypadku próby konsolidacji lokalnego rynku lub chęci zatrudnienia większej liczby deweloperów gier AAA. Tencent obecny jest jako inwestor mniejszościowy w giełdowym Blobber Teamie, więc na rynek mogą wrócić spekulacje na temat tego pakietu.

3 A co transakcja oznacza dla całej polskiej branży gier – czy w związku z nią należy spodziewać się wzrostu zainteresowania zagranicznych inwestorów polskimi deweloperami?

Zainteresowanie firm Netease i Krafton polskim rynkiem wydaje się ostatnio bardzo duże, więc nie oczekivalbym tutaj znaczącej zmiany, zwłaszcza w segmencie AAA. CD Projekt nie szuka inwestora, a PCF Group niedawno go zdobyła i jest to również podmiot azjatycki.

Diagnostyka weszła w radiologię i myśli o GPW

Największa sieć laboratoriów, kontrolowana przez fundusz Mid Europa Partners, zaczęła przejmować w diagnostyce obrazowej z myślą o rynkowej czołówce



Mariusz Bartodziej

m.bartodziej@pb.pl ☎ 22-333-99-36

Liderzy muszą szukać nowych możliwości, by nie stać w miejscu, m.in. dlatego Diagnostyka, największa w Polsce sieć laboratoriów medycznych, rozszerzyła portfolio o radiologię. Kupiła 51 proc. udziałów w Zakładzie Rentgena i USG Wyrobek wykonującym m.in. RTG, mammografię i tomografię komputerową.

– Jesteśmy na rynku 25 lat, więc nie zamierzamy działać szybko i pochopnie. Zaczęliśmy od firmy z najdłuższą tradycją radiologiczną w Polsce. Jest największym prywatnym graczem w Małopolsce, skąd się wywodzimy, i zamierzamy przenieść jego know-how na inne regiony. Mamy 15 pracowni, a największe firmy kilkadziesiąt, w związku z czym po sfinalizowaniu jeszcze jednego lub dwóch przejęć możemy wejść do pierwszej piątki firm radiologicznych. Chcielibyśmy osiągnąć to w ciągu roku albo dwóch lat, jednak nie czujemy presji czasu – mówi prof. Jakub Swadźba, prezes i współzałożyciel Diagnostyki.

Wielomilionowe inwestycje w diagnostykę obrazową

Wyrobek wykonał w 2022 r. ponad 100 tys. badań. Wartość przejęcia wyniosła 30-40 mln zł.

– W ostatnich latach wyceny w europejskiej branży obniżyły się średnio do ośmiokrotności zysku EBITDA. Wiele zależy od stanu sprzętu, ponieważ diagnostyka obrazowa to bardzo kapitałochłonny biznes – mówi Jakub Swadźba.

Największy potencjał w tej branży spółka dostrzega w badaniach odpłatnych, ale pozostanie otwarta na ambulatoryjnych i szpitalnych pacjentów publicznych, bo działanie bez kontraktu z NFZ jest nieopłacalne.

– Badania obrazowe wykonywane w szpitalach ciągle będą miały największy udział, jednak istotną część jest outsourcowana – częściej niż w diagnostyce laboratoryjnej. Wynika to z potrzeby większych inwestycji w tym segmencie rynku, na które szpitale niekoniecznie są w stanie sobie pozwolić – wyjaśnia przedsiębiorca.

Diagnostyka zainwestowała już wspólnie z Wyrobkiem w nowy rezonans magnetyczny w sąsiedztwie swojej głównej siedziby w Krakowie. Planuje jeszcze uruchomić pracownię rezonansu w swoim największym laboratorium w Warszawie, a z czasem rozbudować ją o tomografię i USG.

– Wyposażenie takiej pracowni to wydatek rzędu 5-10 mln zł. Zależy nam na sprężeniu wysokiej jakości, wykorzystującym oprogramowanie ze sztuczną inteligencją. Diagnostyka obrazowa jest pierwszym obszarem medycyny szeroko wykorzystującym AI. Może to znacząco ułatwić i skrócić pracę lekarzy, którym pozostałaby weryfikacja zautomatyzowanych opisów badań oraz interpretacja szczególnych przypadków – twierdzi Jakub Swadźba.

Diagnostyka myśli o kolejnych przejęciach

Przed Diagnostyką nietatwe zadanie. O ile na polskim rynku diagnostyki laboratoryjnej jest tylko trzech ogólnokrajowych graczy (oprócz niej to Alab Laboratoria i Synevo), o tyle w radiologii obok międzynarodowego lidera, Affidei, działa sporo dużych firm, w tym PZU Zdrowie (w 2019 r. przejęło Tomme), Polmed (w 2021 r. zapowiedział konsolidację branży pod szyldem Starmedica, Lux Med, Enel-Med, Helimed oraz wyspecjalizowany w tym obszarze Voxel – wyceniany na GPW na ponad 0,5 mld zł).

– Rynek jest perspektywiczny i mocno rozdrobniony, więc nie obawiamy się konkurencji. Jest wiele poważniejszych problemów, w tym niedobór specjalistów z dziedziny radiologii. Jego rozwiązaniem może być cyfryzacja i sztuczna

”
Spółka zaczyna dostrzegać sens ewentualnego zebrania kapitału od giełdowych inwestorów w związku z kapitałochłonnym wejściem w diagnostykę obrazową i większym kosztem pieniądza.

inteligencja umożliwiającą zdalne opisywanie badań przez lekarzy w całym kraju po wstępnej sugestii AI. W technologii czujemy się mocni i chcemy stawiać na nowoczesne rozwiązania – przekonuje Jakub Swadźba.

Spółka zakłada, że najwięksi gracze raczej nie są zainteresowani sprzedażą, dlatego koncentruje się na mniejszych, głównie lokalnych sieciach. Jest otwarta na oferty i różne formy współpracy.

– Nasza siła wynika z tego, że mimo dużego rozmiaru nadal nie działamy jak korporacja. Nikt nie przymusza nas do przejmowania całych spółek i mamy współników np. w Diagnostyce Tarnów, Optimedzie, Histamedzie czy w Diagnostyce Consilio w Poznaniu. Pozostajemy otwarci na właścicielską współpracę z lekarzami, dzięki czemu mamy pewność, że nie tylko nam zależy na rozwoju spółki. To było szczególnie ważne podczas wejścia w diagnostykę obrazową, której dopiero się uczymy, a możemy czerpać z doświadczenia kilkusobowej rodziny specjalistów. W przypadku kolejnych transakcji dopuszczamy przejęcie zarówno większości, jak i całości udziałów – mówi szef Diagnostyki.

Przychody stabilnie powyżej miliarda złotych

Pandemia koronawirusa wywołała ogromne zapotrzebowanie na badania, dzięki czemu skala biznesu Diagnostyki wystrzeliła. W 2020 r. firma zwiększyła przychody z 820 mln do ponad 1 mld zł, a w 2021 do 1,8 mld zł.

– W ubiegłym roku spadła nam rentowność oraz przychody, do 1,45 mld zł, z powodu ograniczenia liczby badań związanych z koronawirusem. Musieliśmy zamknąć 15 pracowni biologii molekularnej, a koszt niewykorzystanych odczytników wyniósł 10 mln zł. Dziesiątki aparatów do PCR kurzą się do dziś, mamy ich za dużo. Jesteśmy gotowi na kolejną pandemię, ale lepiej, żeby nie nadeszła – informuje Jakub Swadźba.

W tym roku sytuacja się unormowała. Spółka zapewnia, że dobrze poukładała biznes w nowych realiach i czuje się pewnie.

– Spodziewamy się co najmniej takich przychodów i zysku jak w 2022 r., mimo że w zeszłym roku jeszcze do marca wykonywaliśmy dużo badań koronawirusowych. Biznes laboratoryjny w Polsce jest mniej rentowny niż średnio na świecie, w tym w Europie, z powodu konkurencji cenowej i braku jednego płatnika. Ciągłe dążymy do 20 proc. marży EBITDA – mówi przedsiębiorca.

Myśli o GPW i zastrzyku inwestorskiego kapitału

Od 2011 r. 47,8-procentowym udziałowcem Diagnostyki (reszta należy do założycieli) jest fundusz Mid Europa Partners – znany w Polsce z inwestycji m.in. w Żabkę i Allegro. Już w ubiegłej dekadzie przymierzał się do sprzedaży, ale nie z tego nie wyszło, podobnie w ostatnich latach.

– Po rekordach z czasów pandemii spółki medyczne są obecnie znacznie przecenione. Dlatego fundusz odwleka decyzję o wyjściu z inwestycji – obecnie najbardziej prawdopodobny jest 2025 r. W tym roku nie przygotowujemy się do zmiany właścicielskiej. Na razie myślimy ciepło o GPW, ale wszystko zależy od inwestora, bo tylko on zamierza sprzedawać akcje – mówi Jakub Swadźba.

Przyznaje, że spółka zaczyna dostrzegać sens ewentualnego zebrania kapitału od giełdowych inwestorów w związku z kapitałochłonnym wejściem w diagnostykę obrazową i większym kosztem pieniądza.

– Dotychczas nie było takiej potrzeby, bo diagnostyka laboratoryjna nie jest tak kapitałochłonna, ale jeżeli sprawdzimy się w nowym obszarze i ktoś z pierwszej piątki byłby skłonny do sprzedaży, to dokapitalizowanie z myślą o akwizycji byłoby jak najbardziej zasadne – podsumowuje szef Diagnostyki. ☺

FINANSE

Bezpieczny kredyt idzie jak burza

W bankach złożono już 11 495 wniosków o udzielenie Bezpiecznego kredytu 2 proc. – poinformował Waldemar Buda, minister rozwoju i technologii. Od 3 lipca 2023 r. zawarto również 223 umowy kredytowe i udzielono 1,4 tys. odpowiedzi na pytania potencjalnych beneficjentów, którzy chcieli poznać warunki programu. Jak informuje ministerstwo rozwoju i technologii (MRIT), umowy na udzielenie Bezpiecznego kredytu 2 proc. dotychczas podpisało

z BGK osiem instytucji finansowych: Alior Bank, Bank BPS i Banki Spółdzielcze Zrzeszenia BPS, Bank Pekao, Bank Spółdzielczy Rzemiosła w Krakowie, Bank Spółdzielczy w Brodnicy, PKO Bank Polski, SGB-Bank i VeloBank. Bezpieczny kredyt z okresowo stałą stopą procentową może zaciągnąć osoba do 45. roku życia. Kwota finansowania nie może przekroczyć 500 tys. zł w przypadku singli i 600 tys. zł w przypadku par. [ANB]

PulsDnia



► **PRZEDSIĘBIORCA I INWESTOR:** Jakub Swadźba interesuje się sektorem medycznym, dlatego hobbystycznie inwestuje w start-upy – niekiedy nie z myślą o ich współpracy z kierowaną przez niego Diagnostyką ani z nastawieniem na szybki zysk. Zainwestował już m.in. w Genomtec i GenXone, a w maju tego roku w HoldU, czyli platformę oferującą zdalne konsultacje w sprawie chorób i problemów psychicznych. Aktywnie jest zaangażowany w jeden start-up – uPacjenta, którego prezesem jest jego syn Dominik. Przygotowują się do zagranicznej ekspansji pod marką Laby, zaczynając od Hiszpanii. [FOT. TOMASZ GOTFRYD]

OKIEM EKSPERTA

Perspektywiczny sektor z potencjałem konsolidacji

JOANNA SZYMAN, wiceprezesa Upper Finance Med Consulting

Diagnostyka laboratoryjna i obrazowa są komplementarne, obie wykorzystuje się w każdej dziedzinie współczesnej medycyny na etapie diagnozy, terapii, kontroli wyników, a także profilaktyki. Wzrost liczby chorób przewlekłych, starzenie się populacji i postęp technologiczny sprawiają, że popyt na usługi diagnostyki rośnie o ok. 6 proc. rok do roku. Istotną rolę w tym zmiennie determinowaną potrzebami pacjentów ukierunkowaną na rozwój medycyny personalizowanej, w której diagnostyka odgrywa kluczową rolę. Konsolidacja polskiego rynku diagnostyki obrazowej trwa od kilku lat. Aktywni są zarówno branżowi gracze, jak Lux Med, PZU, Voxel czy Polmed, jak i inwestorzy finansowi. Potencjał jest duży z uwagi na stabilne perspektywy wzrostu, rozdrobienie i dostępność transakcyjną lokalnie działających podmiotów. Jednocześnie firmy wciąż mają duże pole do rozwoju organicznego, m.in. poprzez współpracę ze szpitalami. Wyceny spółek z obszaru diagnostyki obrazowej osiągają poziom od kilku do kilkunastu razy EBITDA w zależności od atrakcyjności dla inwestora, w tym skali i struktury przychodów, zasięgu terytorialnego i możliwości uzyskania synergii. Wyzwaniem w rozwoju tego segmentu, podobnie jak w innych dziedzinach medycyny, jest znaczny deficyt kadry medycznej.

Udany jubileusz

► Świętująca 25-lecie Diagnostyka ma ok. 1,1 tys. punktów pobrań i ok. 180 laboratoriów w całej Polsce, w których wykonuje rocznie ponad 120 mln badań dla ok. 20 mln pacjentów. Te liczby zapewniają jej status lidera. Podkreśla, że przez ten czas zbudowała kompletną sieć, dlatego teraz skupia się na jej modernizacji w celu poprawy jakości obsługi, m.in. poprzez cyfryzację. Jesteśmy świeżo po rebrandingu, zakładającym m.in. zmianę podejścia do komunikacji z pacjentami i lekarzami. Mówimy już nie o skali sieci, tylko o tym, co możemy zaoferować pacjentom, by zapewnić im długie życie w zdrowiu, a lekarzom pomóc w diagnostyce schorzeń. Diagnostyka laboratoryjna ciągle się rozwija, ostatnio zwłaszcza w zakresie badań genetycznych. Obecnie szczególnie skupiamy się na badaniach stosowanych w profilaktyce schorzeń, rozszerzając ofertę o diagnostykę obrazową. Największą synergii dostrzegamy w takich badaniach jak rezonans całego ciała czy tomografia płaskości pierśiowej wysokiej rozdzielczości, które poszerzają naszą ofertę badań przesiewowych celem wykrycia m.in. chorób nowotworowych – mówi Jakub Swadźba, prezes Diagnostyki.

Beyond.pl planuje budowę sieci brzegowych centrów

Po przejęciu całości biznesu przez Kulczyk Investments, dostawca chmury i usług data center kreśli strategię dalszego rozwoju. W planach wychodzi poza Polskę.

Niedawno Kulczyk Investments (KI) poprzez swoją spółkę zależną KI Finance przejął pełną kontrolę nad Beyond.pl, dostawcą usług przetwarzania danych, managed services, środowisk chmurowych i infrastruktury as a service. Swoją mniejszościowy pakiet udziałów (poniżej 20 proc.) sprzedał Michał Grzybowski, który w 2005 r. wspólnie z Sebastianem Kulczykiem, właścicielem KI, założył spółkę, wybudował centra danych i do 2019 r. pełnił funkcję prezesa. W ostatnich latach kierował biznesem w roli wiceprezesa. Wartość transakcji nie została podana do publicznej wiadomości.

Beyond.pl w nowych strukturach właścicielskich wchodzi w kolejny etap rozwoju. Kreśli strategię działania na najbliższe lata i szykuje nowe inwestycje. Ich wartości jednak nie ujawnia. – Jednolita struktura udziałowa daje pełną elastyczność w podejmowaniu decyzji biznesowych. Pozwala sprawnie wdrożyć nasz plan kreowania wartości spółki, który zakłada m.in. ekspansję zagraniczną – wyjaśnia Dawid Jakubowicz, prezes KI.

Sieć mniejszych, lokalnych centrów danych

Spółka Beyond.pl zarządza obecnie dwoma centrami danych Data Center 1 i Data Center 2, które tworzone były z myślą o widniejącej na horyzoncie transformacji cyfrowej w kraju i Europie Środkowej. Tworząc je, pod uwagę brano przede wszystkim bezpieczeństwo obiektów i przechowywanych danych oraz parametry energooszczędności. Centra zasilane są w 100 proc. energią odnawialną.

– Naszym priorytetem jest obecnie wypełnienie Data Center 2 oraz budowa kampusu pod potrzeby konkretnych klientów. Docelowo Beyond ze względu na swój potencjał ludzki, technologiczny oraz jakość i wachlarz usług ma być wiodącym centrum danych w Polsce oraz w regionie – mówi Dawid Jakubowicz.

Zwrot w kierunku usług chmurowych
Wojciech Stramski, prezes Beyond.pl, zapowiada, że

spółka jest gotowa przystąpić do budowy sieci edge data centers (brzegowych centrów danych), czyli mniejszych, lokalnych obiektów.

– Patrząc na kierunek rozwoju technologii, m.in. internetu rzeczy, sztucznej inteligencji, sieci 5G, oraz zmieniające się oczekiwania klientów, można wywnioskować, że w najbliższych latach wzrośnie zapotrzebowanie na przesyłanie danych w czasie rzeczywistym. Na minimalizację opóźnień i skrócenie czasu przesyłu (ang. latency) nawet do mniej niż 2 milisekund pozwolą właśnie takie lokalne edge data centers. Sieć naszych centrów brzegowych będzie połączona z poznańskim rozbudowanym kampusem – zaznacza Wojciech Stramski.

Zapowiada, że w najbliższym czasie Beyond.pl zacznie ogłaszać kolejne lokalizacje swoich centrów brzegowych. Obecnie analizowanych jest ponad osiem lokalizacji.

Wojciech Stramski podkreśla, że Beyond.pl będzie powoli przemodelowywać także profil swojej działalności.

– Nowa strategia spółki zakłada przechodzenie od firmy infrastrukturalnej opartej na dostarczaniu usług zielonych o najwyższym poziomie bezpieczeństwa do kompleksowego dostawcy usług chmurowych oraz usług typu

professional managed services w modelach dopasowanych do potrzeb klientów. Spółka zajmuje się nie tylko tradycyjną kolokacją serwerów, ma także ofertę chmurową, co także realizować usługi w modelu hybrydowym, odpowiednio dopasowanym do konkretnych potrzeb klientów – wyjaśnia Wojciech Stramski.

Beyond.pl jest dostawcą rozwiązań globalnych marek takich jak VMware, HPE, Veeam, Pure Storage, w Polsce i w Europie Centralnej współpracuje z Microsoftem jako dostawca rozwiązań Azure. Firma posiada ponadto własną chmurę obliczeniową e24cloud (usługa infrastruktury na żądanie).

– Już teraz obsługujemy ok. 500 firm, z czego 30 proc. to przedsiębiorstwa zagraniczne – firmy z sektora finansowego, ubezpieczeniowego, agencje uniine, firmy logistyczne, retail, e-commerce, produkcyjne, firmy oferujące rozwiązania SaaS itp. – wyjaśnia Wojciech Stramski.

Prezes Beyond informuje, że spółka w ostatnich trzech latach zwiększyła poziom zatrudnienia z ok. 90 do ok. 120 pracowników. Rośnie na poziomie ok. 30 proc. rocznie. W 2022 r. wypracowała ponad 50 mln zł przychodów. Rok zakończyła jednak ze stratą ze względu na reinwestowanie kapitału w dalszy rozwój biznesu. [ANB] © P



► NOWA STRATEGIA DLA POZNAŃSKIEGO BIZNESU:

Spółka Kulczyk Investments, zarządzana obecnie przez Dawida Jakubowicza, przejęła pełną kontrolę nad poznańską Beyond.pl. Chce mocno rozszerzyć pole działania przedsiębiorstwa z sektora big data. [FOT. WMI]

Polska spółka zasili słońcem Niemców i Włochów

Quanta Energy podpisała właśnie umowę na największą w regionie przyfabryczną instalację słoneczną

Magdalena
Graniszevska



m.graniszevska@pb.pl ☎ 22-333-98-29

13 MW – taką moc będzie miała elektrownia fotowoltaiczna, którą dla fabryki Volkswagena we wrześniu zbuduje firma Quanta Energy z grupy R.Power, jednego z najbardziej doświadczonych graczy na rynku fotowoltaiki w Polsce.

„Nowa instalacja będzie największym tego typu projektem w Europie Środkowo-Wschodniej” – podkreśla Quanta w komunikacie prasowym.

Przy okazji zawarcia tak dużego kontraktu Quanta chce wyjść z cienia spółki matki. Piotr Grzybczak, prezes i założyciel firmy, zapowiada ekspansję zagraniczną i uruchomienie nowych gałęzi biznesowych.

Start pandemiczny, lecz udany

Quanta powstała w marcu 2020 r., w początkach pandemii i tuż przed lockdownem. Dziś, po nieco ponad trzech latach, jej założyciel szacuje, że w tym roku portfel zamówień sięgnie 330 mln zł, czyli będzie o 100 proc. większy niż w 2022 r. Już w pierwszej połowie 2023 r. firma zdobyła kontrakty na 150 mln zł.

– Pandemia nie powstrzymała rozwoju naszego biznesu. W maju 2022 mieliśmy start komercyjny i w modelu lekko zdalnym ruszyliśmy zdobywać kontrakty. Jeździliśmy w teren, spotykaliśmy się z klientami. Firm oferujących tego typu rozwiązania dla biznesu nie było jeszcze zbyt wiele na rynku. Dobrze wspominamy ten okres – mówi Piotr Grzybczak.

Rynek fotowoltaiki dzieli się na trzy segmenty: duże instalacje produkujące i wprowadzające prąd do sieci, instalacje budowane przy zakładach produkcyjnych oraz segment odbiorców indywidualnych. R.Power działa w pierwszym, a Quanta w drugim.

– Segment instalacji dla firm nie był w R.Power rozwinięty. Jednocześnie z założycielami R.Power [osobami fizycznymi – red.] znam się od dawna, więc byliśmy w kontakcie, gdy uruchamiałem firmę – mówi Piotr Grzybczak.

Założyciel ma dziś mniejszościowy pakiet akcji, 78 proc. ma zaś od jesieni 2021 r. R.Power.

Blocker to dobre rozwiązanie

Quanta pracuje głównie dla dużych firm przemysłowych, jak Volkswagen, PCC Rokita, Pfeifer & Langen i PERN, ale też dla mniejszych fabryk i firm z sektora spożywczego. Poza tym ma klientów z branży logistycznej, np. grupę MLP i Logicor.



Współpracuje też z sieciami sklepów Intermarché i Społem.

Firma buduje klientom instalacje połączone z infrastrukturą elektroenergetyczną danego zakładu. Wyposaża je przy tym w tzw. blocker, dzięki czemu nadwyżki energii nie trafiają do systemu.

– Niepotrzebna jest wtedy tak trudna do zdobycia decyzja o możliwości eksportu energii do sieci – wyjaśnia Piotr Grzybczak.

Podkreśla, że segment rynku fotowoltaiki dla firm rośnie obecnie najszybciej. – My zaś jesteśmy jego liderem. Zakontraktowaliśmy już instalacje o łącznej mocy ponad 120 MW – mówi prezes Quanty.

Głównym motorem tego rynku są ceny energii. Piotr Grzybczak podkreśla, że kiedy zaczynał w 2020 r., cena na tzw. rynku dnia następnego wynosiła średnio 210 zł za 1 MWh, a w czerwcu tego roku, już po spadku, było to aż 455 zł. W kontraktach terminowych na 2024 r. widać zaś ceny na poziomie 637 zł za 1 MWh. Rosną też opłaty dystrybucyjne i opłata mocowa w wysokości 102 zł, doliczana w dni robocze.

Drugim motorem jest konieczność ograniczenia emisji, wynikająca z własnej polityki klimatycznej firm lub z presji wywieranej przez ich zachodnioeuropejskich kontrahentów.

– Fotowoltaika jest najbardziej masowym rozwiązaniem pomagającym zmniejszyć się z obciążeniami tymi kwestiami – uważa Piotr Grzybczak.

Korporacja wybiera abonament

80 proc. projektów Quanta realizuje w modelu „solar as a service”.

– Oznacza to, że budujemy instalację, które klienci potem od nas wynajmują na

DUŻE ZMIANY TO DUŻE SZANSE:

Wróciłem do energetyki, bo lubię sektory z potencjałem, w których dużo się zmienia, co zwiększa szanse dla nowych podmiotów – tak mówi o swoim nowym przedsięwzięciu Piotr Grzybczak, założyciel Quanty. Wywodzi się z consultingu i związany był m.in. z Boston Consulting Group. Potem pracował w energetyce, dla sprzedającej prąd Energii dla Firm, a także w instytucjach finansowych: BNP Paribas (dla którego uruchomił BGZOptima) i Nationale Nederlanden.

[FOT. WMI]

10-15 lat, płacąc abonament. My zaś je finansujemy, utrzymujemy i serwisujemy – mówi Piotr Grzybczak.

Pozostałe 20 proc. to formuła EPC, czyli realizacja pod klucz i przekazanie instalacji klientowi.

– Duże korporacje preferują model abonamentowy, zapewniający im spokój, mniejsze ryzyko i możliwość skupienia się na głównym biznesie. W mniejszych projektach około połowy klientów wybiera model EPC, ponieważ chce sama zarządzać instalacją – wyjaśnia Piotr Grzybczak.

Model abonamentowy wymaga kapitału. Quanta dostaje go od dwóch szwajcarskich funduszy, których nazw nie ujawnia.

– Obecnie mamy do dyspozycji 35 mln EUR, ale na bieżąco otrzymujemy kolejne transze finansowania – mówi Piotr Grzybczak.

Pomysł na platformę usług

Grupa R.Power już od kilku lat rozwija się na rynkach zagranicznych, a Quanta... właśnie idzie w ślady właściciela. Wchodzi na rynek niemiecki i włoski.

– W Niemczech już we wrześniu planujemy podpisać pierwszy kontrakt. We Włoszech zaś zatrudniliśmy pierwszych pracowników, a kontrakt podpiszemy do końca roku – zapowiada Piotr Grzybczak.

Podkreśla, że Niemcy i Włochy to kraje o najwyższej w Europie produkcji przemysłowej, co jest – zdaniem prezesa Quanty – najlepszym wskaźnikiem potencjału rynku.

– W Niemczech widoczny jest niedobór firm instalacyjnych, przez co klient długo czeka na realizację zamówienia. Możemy wypełnić tę lukę, korzystając z polskiego zaplecza. Myślimy o stworzeniu w Polsce platformy usług wspólnych, pracującej

również na rzecz naszych klientów zagranicznych – mówi Piotr Grzybczak.

Przypomina też, że grupa R.Power, jako duży gracz, ma dużą siłę zakupową. Uzyskuje więc atrakcyjne warunki zakupu modułów, inwerterów czy konstrukcji fotowoltaicznych.

– Kupujemy je w Chinach, ale kibicujemy inicjatywom uruchamiania produkcji w Europie. Wiemy jednak, że dla klienta ważna jest cena – wskazuje Piotr Grzybczak.

Kogeneracja i biomasa też kusi

Quanta zastanawia się też nad wprowadzeniem do oferty nowych produktów, np. kogeneracji czy produkcji energii z biomasy.

– Bylibyśmy raczej zainteresowani zakupem firm ze zbudowanymi już kompetencjami technicznymi, a nie uruchamianiem nowej gałęzi od zera – uważa Piotr Grzybczak.

Pracuje również nad zaoferowaniem mniejszym firmom, które nie mają koło zakładu miejsca na instalacje, małych kontraktów PPA, czyli umów bezpośredniego zakupu zielonego prądu.

– Moglibyśmy budować dla nich instalacje w innej lokalizacji, wpięte do sieci. W grupie R.Power dysponujemy szeroką bazą projektów, które mogłyby być w ten sposób wykorzystane – twierdzi prezes Quanty. ☺

OKIEM EKSPERTA

Tani prąd to własny prąd

HENRYK KALIS
Przewodniczący Forum Odbiorców Energii Elektrycznej i Gazu

Jesteśmy niezmiernie zdania, że transformację energetyczną powinna wziąć na siebie energetyka zawodowa. Niestety w Polsce niespecjalnie jej to wychodzi, może poza sektorem morskiej energetyki wiatrowej. Jednocześnie firmy przemysłowe muszą myśleć o zmniejszaniu emisji i konkurencyjności, która zależy od cen energii. Jeśli chcą mieć taniej, muszą mieć własny prąd. Dlatego zachęcamy je, by inwestowały we własne źródła energii odnawialnej. W co inwestować? Najlepsza byłaby hybryda łącząca wiatrak, fotowoltaikę i np. magazyny energii. W przypadku wiatraków istnieją jednak ograniczenia odległościowe. Na rynku niemieckim po wybuchu wojny w Ukrainie rząd uruchomił potężne programy pomocowe, więc firmy mają szansę przeprowadzić spore inwestycje energetyczne za publiczne pieniądze.

169 mln zł

Tyle jest warta zwycięska oferta na budowę rzeszowskiej Wisłokostrady. Do przetargu zgłosiło się 13 firm.

► Od 169 mln zł do 230 mln zł wahała się wartość ofert złożonych w przetargu na budowę Wisłokostrady w Rzeszowie. Najniższą cenę zaproponowała spółka Antex II z Lubicy Królewskiej, jako lider konsorcjum z firmą Wysowa Mosty. Ich oferta została przyjęta. Podpisanie umowy planowane jest na sierpień. Droga ma powstać w ciągu 32 miesięcy. Projekt jest już gotowy, dlatego wykonawca będzie mógł od razu rozpocząć budowę. Miasto oprócz pieniędzy własnych zdobyło 95 mln zł dotacji z Programu inwestycji strategicznych Polski Ład oraz Rządowego Funduszu Rozwoju Dróg. [KAP]

PulsDnia

Kaucja za opakowania pod ostrzałem producentów

Przedsiębiorcy twierdzą, że system odbioru odpadów będzie dziurawy. Nie uda się zebrać aż 16 mld opakowań, co będzie kosztować aż 30 mld zł.

Prace na ustawę, przygotowaną przez resort klimatu i środowiska, dotyczącą wprowadzenia systemu kaucyjnego na opakowania po napojach, trwały od stycznia 2022 r. Projekt niedawno przeszedł sejmową ścieżkę legislacyjną. Nowe przepisy wprowadzają system kaucyjny na butelki PET o pojemności do 3 l, szklane wielorazowego użytku do 1,5 l oraz puszki. Konsumenty będą mogli oddawać je do sklepów o powierzchni powyżej 200 m kw. System ruszy od stycznia 2025 r.

W trakcie konsultacji przedsiębiorcy zgłaszali spore uwagi i apelowali o jak najszybsze wdrożenie nowego systemu. Jednak ustawa w obecnym kształcie budzi wśród nich kontrowersje. Mają nadzieję, że zostanie zmieniona, zanim podpisze ją prezydent. „W obecnym kształcie ustawa spowoduje: znaczące podwyżki cen (...) napojów mlecznych, wód, soków, nektarów i piwa, miliardowe straty w postaci karnych opłat, które uderzą w przetwórców i rolników, obciążenie polskiego społeczeństwa dodatkowym podatkiem VAT naliczanym od kaucji, zniszczenie dobrze działających systemów kaucyjnych na butelki szklane wielokrotnego użytku, degradację środowiska (...) dyskryminację polskich przedsiębiorstw produkujących maszyny do

zbiórki opakowań” – czytamy w opinii podpisanej przez 17 organizacji zrzeszających producentów napojów, firmy rolno-spożywcze itp. Twierdzą, że po wdrożeniu nowego systemu w 2025 r. aż 16 mld opakowań po napojach nie będzie objętych obowiązkową zbiórką. W efekcie zamiast trafić do przerobu jako surowce wtórne, wyładują na wysypiskach. Ich producenci zapłacą karne opłaty produktowe za niezbranie odpadów do recyklingu, które w sumie mogą sięgnąć 30 mld zł. Przedsiębiorcy szacują, że wyniosą 7 mld zł za butelki PET i puszki metalowe oraz 23 mld zł butelki szklane wielokrotnego użytku. W celu rozwiązania problemów finansowych i środowiskowych firmy proponują wprowadzenie kilku zmian

w nowych przepisach. Chodzi np. o dodanie możliwości zbiórki opakowań samodzielnie przez producentów lub przez organizacje odzysku, a nie tylko przez podmioty zobowiązane do tego w systemie kaucyjnym, czyli np. duże sklepy. Kluczowe jest także zwolnienie kaucji z VAT. Przedsiębiorcy postulują także zmianę jednego z załączników określających poziom zbiórki. Uważają, że krajowe przepisy są bardziej restrykcyjne niż wymagania unijne. Obawiają się również, że krótki termin na wdrożenie systemu dyskryminuje krajowych producentów urządzeń do zbierania opakowań i apelują o takie określenie terminów, które pozwolą im włączyć się w system dostaw. © P

Katarzyna Kapczyńska
k.kapczyńska@pb.pl • 22-333-98-16


OKIEM PRZEDSIĘBIORCY

Kaucja z VAT podwyższy cenę

AGATA KOPPA
dyrektorka ESG i Corporate Affairs w Carlsberg Polska

Sejm przyjął projekt ustawy o systemie kaucyjnym, nie przyjmując poprawki dotyczącej obrotu butelkami zwrótnymi. Tym samym rozmontowuje się bardzo sprawnie funkcjonujący i osiagający poziom zwrotności rzędu 90 proc. system kaucyjny dla szklanych butelek zwrótnych. Piwni producenci budowali ten system wraz z dystrybutorami, sprzedawcami i konsumentami przez wiele lat. Nowe przepisy mogą całkowicie zaprzepaścić ich pracę, bo przewidziane w nich kary oraz podatek VAT, którym zostanie obłożona kaucja, sprawia, że cena za piwo w butelce zwrótniej będzie musiała wzrosnąć o 10 zł. Chcąc uniknąć wysokich kar, producenci zaczęli odchodzić od szklanych butelek zwrótnych, a to oznacza, że tysiące ton butelek zamiast do ponownego napełnienia trafi na śmietnik.

OGŁOSZENIE 46981

 **AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO**

PRZETARG PUBLICZNY PISEMNY NR 9/ŚB/2023 NA SPRZEDAŻ RZECZY RUCHOMYCH KONCESJONOWANYCH - PODCIŚNIENIOWA INSTALACJA DO DESTRUKCJI ŚRODKÓW BOJOWYCH „JOWISZ II”


Otwarcie ofert nastąpi w dniu 2023-08-08 o godz. 12.00 w Biurze Prezesa Agencji Mienia Wojskowego w Warszawie, ul. Nowowiejska 26A, sala nr 502 (V piętro)

- Postępowanie przetargowe przeprowadzone będzie zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 5 października 1993 r. w sprawie zasad ogólnych przetargu na sprzedaż środków trwałych przez przedsiębiorstwa państwowe oraz warunków odstąpienia od przetargu (Dz. U. Nr 97, poz. 443 z późn. zm.) oraz regulaminem przetargu publicznego na sprzedaż rzeczy ruchomych koncesjonowanych stanowiącym załącznik do decyzji nr 108/2019 Prezesa Agencji Mienia Wojskowego z dnia 17 października 2019 r. wraz z późniejszymi zmianami, jak również ze zmianami we wzorze umowy, wynikającymi ze specyfiki sprzedawanych w obecnym przetargu rzeczy ruchomych koncesjonowanych.
- Do przetargu mogą przystąpić podmioty uprawnione do nabywania rzeczy ruchomych koncesjonowanych zgodnie z ustawą z dnia 13 czerwca 2019 r. o wykonywaniu działalności gospodarczej w zakresie wytworzenia i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym (Dz.U. 2022 poz. 1650, z późn. zm.).
- Informacje dotyczące przedmiotu przetargu (rodzaj, typ, ilość, wysokość ceny wywoławczej, miejsce składowania) w postaci szczegółowej oferty i specyfikacji stanowiącej załącznik nr 1 i 2 do niniejszego ogłoszenia, są dostępne na stronie internetowej AMW: www.amw.com.pl w zakładce „Uzbrojenie i sprzęt wojskowy/Środki bojowe, OPBMR, Odpady/Sprzedaż przetargowa”, wyłącznie dla podmiotów posiadających uprawnienia jak w ust. 2. Pobranie formularza ofertowego będzie możliwe po wcześniejszym przesłaniu kopii dokumentu uprawniającego do zakupu i otrzymaniu hasła od organizatora przetargu.
- Ofertę zakupu pozycji przetargowej należy składać w Biurze Prezesa AMW (pok. 22) w terminie do dnia 2023-08-08 do godz. 11.00 na wykazie – formularzu ofertowym, dostępnym na stronie internetowej AMW: www.amw.com.pl w zakładce „Uzbrojenie i sprzęt wojskowy/Środki bojowe, OPBMR, Odpady/Sprzedaż przetargowa”. Oferta powinna zostać zapakowana w sposób uniemożliwiający jej przypadkowe otwarcie oraz opisana w sposób jednoznacznie wskazujący jej charakter i przeznaczenie. Oferta musi znajdować się w zamkniętej (zaklejonej) kopercie, na której oferent umieszcza - nazwę, adres oferenta oraz dopisek: „Przetarg nr 9/ŚB/2023 – DMR AMW”.
- Warunkiem przystąpienia do przetargu jest wpłacenie wadium w wysokości 10% ceny wywoławczej wybranej pozycji przetargowej. Wadium należy wnieść w pieniądzu, w walucie polskiej (PLN) przelewem na konto: Agencja Mienia Wojskowego, nr rachunku: BGK 98 1130 1017 0000 0060 0720 0019 z adnotacją: „Wadium na przetarg nr 9/ŚB/2023” najpóźniej w przeddzień terminu składania ofert. Wadium uznaje się za skuteczne wniesione gdy zostało zakasowane na rachunku organizatora przetargu najpóźniej w przeddzień terminu składania ofert.
- Przed przystąpieniem do przetargu należy zapoznać się z jego szczegółowymi warunkami podanymi w pełnym ogłoszeniu o przetargu zamieszczonym na stronie internetowej AMW: www.amw.com.pl w zakładce „Uzbrojenie i sprzęt wojskowy/Środki bojowe, OPBMR, Odpady/Sprzedaż przetargowa”.

Dodatkowe informacje pod numerem telefonu: 22 314 99 77

Agencja Mienia Wojskowego
ul. Nowowiejska 26A • 00-911 Warszawa
tel.: (22) 314 97 00 • fax: 314 99 00 • www.amw.com.pl

OGŁOSZENIE 46997

 **AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO**

Dyrektor Oddziału Regionalnego AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W LUBLINIE OGŁASZA KOLEJNY USTNY PRZETARG NIEOGRANICZONY:

na najem części terenu lotniska położonego w Radomiu przy ul. Sądków 9 oznaczonego w ewidencji gruntów jako obręb Dzierzków 1, działki nr:

- 1/194 i 1/76 oraz część działek nr: 1/125, 1/13, 1/62, 1/78 i 1/80 (KW RA1R/00130603/1) o pow. łącznej: 25,8870 ha,
- 1/4, 1/7, 1/8, 1/9, 1/11, 1/190, 1/25, 1/32, 1/33, 1/34, 1/63, 1/65, 1/67, 1/68, 1/175, 1/118, 1/120, 1/122 i 1/124 (KW RA1R/00141939/5) oraz 1/6 (KW RA1R/00141300/7) o pow. łącznej: 24,4104 ha,
- 1/123 i 1/193 (KW RA1R/00130603/1) o pow. łącznej: 4,0895 ha,

na którym wyznaczono 152 stoiska z przeznaczeniem na urządzenie punktów: handlowo-usługowo-gastronomicznych w trakcie Międzynarodowych Pokazów Lotniczych Air Show Radom 2023 w dniach 26-27.08.2023 r.

Wywoławczy czynsz netto oraz kwota wadium kształtują się następująco:

- 51 stoisko o wymiarach 2mx5m z czynnem wywoławczym 2 800,00 zł, wadium 280,00 zł
- 68 stoisko o wymiarach 3mx5m z czynnem wywoławczym 4 200,00 zł, wadium 420,00 zł
- 6 stoisko o wymiarach 4mx5m z czynnem wywoławczym 5 200,00 zł, wadium 520,00 zł
- 10 stoisko o wymiarach 6mx5m z czynnem wywoławczym 7 800,00 zł, wadium 780,00 zł
- 1 stoisko o wymiarach 8mx5m z czynnem wywoławczym 10 400,00 zł, wadium 1 040,00 zł
- 1 stoisko o wymiarach 10mx5m z czynnem wywoławczym 11 500,00 zł, wadium 1 150,00 zł
- 9 stoisko o wymiarach 12mx5m z czynnem wywoławczym 14 400,00 zł, wadium 1 440,00 zł
- 1 stoisko o wymiarach 15mx8m z czynnem wywoławczym 18 000,00 zł, wadium 1 800,00 zł
- 3 stoiska o wymiarach 35mx8m z czynnem wywoławczym 22 400,00 zł, wadium 2 240,00 zł
- 2 stoiska o wymiarach 15mx15m z czynnem wywoławczym 22 500,00 zł, wadium 2 250,00 zł

Szczegółowy wykaz stoisk w poszczególnych sektorach wraz z mapami poglądowymi dostępne są na stronie <https://airshow.wp.mil.pl/>.

Warunkiem przystąpienia do przetargu jest wpłacenie wskazanego wadium przelewem na rachunek OReg. AMW Lublin nr: 97 1130 1206 0028 9153 9320 0008, z zaznaczeniem „Przetarg ustny na najem terenu AIR SHOW Radom 2023, sektor nr..... stoisko nr.....” w terminie do dnia 31.07.2023 r. Za datę wpłaty przyjmuje się dzień uznania rachunku bankowego AMW OReg. w Lublinie.

Przetarg odbędzie się w Sali Klubu 19 Brygady Zmechanizowanej w Lublinie, ul. Żwirki i Wigury 6 w dniu 04.08.2023r. o godz. 10:00 (rejestracja uczestników od godziny 08:00).

Ogłoszenie zostało wywieszone na multimedialnej tablicy ogłoszeniowej w siedzibie Oddziału oraz dostępne jest na stronach internetowych: www.amw.com.pl, <https://airshow.wp.mil.pl/>. Szczegółowe informacje oraz pełną treść ogłoszenia można uzyskać w siedzibie Oddziału Regionalnego AMW w Lublinie ul. Łęczyńska 1, e-mail: lublin@amw.com.pl, komercja@amw.com.pl (81) 474 61 22, (81) 474 61 31, (81) 474 62 19, (81) 474 61 15.

Oddział Regionalny w Lublinie
20-309 Lublin • ul. Łęczyńska 1
tel.: (+48 81) 474 61 00 • fax: (+48 81) 474 61 23
e-mail: marketing.lublin@amw.com.pl • www.amw.com.pl

OGŁOSZENIE 4 6 9 9 9

Wyciąg z ogłoszenia o przetargu



BURMISTRZ MSZCZONOWA

ogłasza I przetarg ustny nieograniczony

na sprzedaż

niezabudowanej nieruchomości położonej w miejscowości Nosy-Poniatki, gm. Mszczonów, oznaczonej jako działka ew. nr 38/5 o pow. 0,4492 ha

I Przedmiot przetargu:

Działka ew. nr 38/5 o pow. 0,4492 ha położona w miejscowości Nosy-Poniatki, dla której Sąd Rejonowy w Żyrardowie V Wydział Ksiąg Wieczystych prowadzi księgę wieczystą nr PL12/00064288/0.

W miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego zatwierdzonego Uchwałą Nr XLIII/350/14 Rady Miejskiej w Mszczonowie z dnia 26 lutego 2014 roku w sprawie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego gminy Mszczonów obejmującego fragment miejscowości Nosy-Poniatki, ogłoszoną w Dz. Urz. Woj. Mazowieckiego poz. 6674 z dnia 09.07.2014 r., przedmiotowa nieruchomość położona jest na terenach usług obsługi komunikacji – miejsce obsługi podróży, w tym teren usług gastronomicznych, zamieszkania zbiorowego typ: hotele, motele, pensjonaty, stacje paliw, parkingi, budynki do obsługi pasażerów (umywalnie, sanitarium), zieleni urządzonej, usługi handlu z niezbędnymi do ich funkcjonowania budynkami i pomieszczeniami, w szczególności technicznymi, biurowymi i socjalnymi, garażami, a także dojazdami, dojazdami, infrastrukturą techniczną oraz zielenią (dyspozycja planu 1UKS).

II Cena wywoławcza nieruchomości

Cena wywoławcza nieruchomości wynosi **495.000,00 zł netto** (słownie: czterysta dziewięćdziesiąt pięć tysięcy złotych i 00/100).

Do ceny wycykowanej w przetargu zostanie doliczony podatek od towarów i usług (VAT 23%).

III Termin i miejsce przetargu

Przetarg odbędzie się w dniu **28 września 2023 roku o godz. 14:00** w siedzibie Urzędu Miejskiego w Mszczonowie, Pl. Piłsudskiego 1, I piętro, pok. 13 (sala konferencyjna).

IV Wysokość wadium, forma, termin i miejsce jego wniesienia

Wysokość wadium wynosi **50.000,00 zł** (słownie: pięćdziesiąt tysięcy złotych i 00/100).

Wadium winno być wniesione w pieniądzu na konto Urzędu Miejskiego w Mszczonowie PKO Bank Polski S.A. nr: 08 1020 1042 0000 8502 0349 0448 do dnia 22 września 2023 roku.

Za dzień wniesienia wadium uważa się datę jego wpływu na konto bankowe Urzędu Miejskiego.

Przetarg może się odbyć, chociażby wpłynęła tylko jedna oferta spełniająca warunki określone w ogłoszeniu o przetargu.

V Informacja o miejscu wywieszenia i publikacji ogłoszenia o przetargu oraz dane adresowe, pod którymi można uzyskać szczegółowe informacje dotyczące przetargu

Ogłoszenie o przetargu podaje się do publicznej wiadomości w siedzibie Urzędu Miejskiego w Mszczonowie, Pl. Piłsudskiego 1 na tablicy ogłoszeń, na stronie internetowej www.bip.mszczonow.pl w zakładce „Nieruchomości Gminy-Ogłoszenie o przetargach na zbycie nieruchomości”, a także na stronie internetowej www.mszczonow.pl w zakładce „Samorząd-Nieruchomości Gminy-Ogłoszenie o przetargach na zbycie nieruchomości” oraz wyciąg z ogłoszenia o przetargu w prasie obejmującej powiat żyrardowski. Informacje dotyczące przetargu oraz nieruchomości będącej przedmiotem przetargu można uzyskać w godzinach pracy Urzędu Miejskiego w Mszczonowie, Plac Piłsudskiego 1, I piętro pok. 23 lub pod numerem telefonu (46) 858-28-56.

Burmistrz Mszczonowa
mgr inż. Józef Grzegorz Kurek

Duże firmy jeżdżą na prądzie

Co dziesiąta działająca w Polsce firma ma już we flocie auta na prąd. Co piąta kupi takie w najbliższym czasie. 30 proc. nie interesuje się jeszcze tym tematem.

W półroczu 2023 r. zarejestrowano w Polsce niemal 10 tys. aut w pełni elektrycznych. Dwa najlepsze miesiące to marzec i czerwiec, kiedy liczba rejestracji przekroczyła 2 tys. I choć w czerwcu udział elektryków w łącznej liczbie rejestracji był najwyższy w historii, to wciąż nie udało się przełamać bariery 5 proc., co czyni Polskę jednym z najsłabiej zelektryfikowanych krajów UE. Unijna średnia wynosi obecnie 14 proc. Najwyższym, 80-procentowym udziałem elektryków w sprzedaży nowych aut może się pochwalić się Norwegia. W Holandii i Danii już jeden na trzy nowo rejestrowane samochody jest elektryczny, a w Szwecji udział elektryków w sprzedaży wynosi obecnie 40 proc.

Mamy wiele do nadrobienia
Nadrobimy? Z najwyższego badania przeprowadzonego przez ICAN Institute na zlecenie platformy Carsmile wynika, że tak.

Główną siłą zakupową nowych aut są w Polsce firmy. Odpowiadają za ponad 75 proc. sprzedaży. Obecnie już 12 proc. przedsiębiorstw zatrudniających co najmniej 50 pracowników deklaruje

Elektromobilność w firmach

► w proc.



Źródło: badanie na zlecenie Carsmile, przeprowadzone przez ICAN Institute w kwietniu 2023 r. na próbie 300 firm zatrudniających powyżej 50 osób

posiadanie aut elektrycznych w swoich flotach. W dużych firmach, zatrudniających powyżej 250 osób, wskaźnik elektryfikacji jest jeszcze większy – 16 proc.

– W zdecydowanej mniejszości są dziś podmioty, które myśląc o autach dla swoich pracowników i współpracowników, mówią jeszcze stanowczo nie elektromobilności – zauważa Krzysztof Radke, odpowiedzialny za rozwój Carsmile Benefit, platformy dla pracodawców, służącej do zamawiania samochodów firmowych i prywatnych.

Przyznaje jednak, że rynek jest w kwestii elektromobilności mocno spolaryzowany.

– Część korporacji bardzo odważnie elektryfikuje swoją flotę, decydując się na zakup pojazdów zeroemisyjnych nie

tylko dla menedżerów, ale również dla handlowców. Inne wciąż są pełne obaw – ocenia Krzysztof Radke.

Z 12 proc. firm aktywnie eksploatujących elektryki 2 proc. przyznaje, że udział samochodów na prąd w parku maszyn jest znaczny. 22 proc. przedsiębiorstw stwierdziło, że ma już określone cele i planuje w niedługim czasie wejść w elektromobilność, a kolejne 38 proc. – że dopiero analizuje tę kwestię. Firm, które nie mają żadnych planów elektryfikacji floty, jest tylko 28 proc.

O stosunek do elektromobilności zapytano też pracowników badanych firm. W obszarze korzyści najczęściej, bo 23 proc. ankietowanych, wskazało na zdecydowanie niższy koszt pokonania 1 km autem elektrycznym niż spali-

nowym. Co piąty zwrócił uwagę na aspekt ekologii, 13 proc. na oszczędność czasu i pieniędzy wynikającą z korzystania z buspasów i darmowych parkingów, a 12 proc. na komfort podróży elektrykiem ze względu na m.in. brak hałasu. 23 proc. badanych pracowników przyznało, że nie chce przesiadać się do elektryka. Jedna trzecia stwierdziła, że nie ma wystarczającej wiedzy o pojazdach elektrycznych (w tej części badania można było udzielić więcej niż jednej odpowiedzi, wyniki nie sumują się do 100 proc.).

Co nas ogranicza

Wśród barier dla rozwoju elektromobilności pracownicy wskazali na pierwszym miejscu słabą infrastrukturę do ładowania (36 proc.), ograniczony zasięg pojazdu (25 proc.) oraz brak wiedzy na temat aut elektrycznych (14 proc.).

Carsmile szacuje, że w drugiej połowie roku udział elektryków w ogólnej liczbie rejestracji nowych samochodów osiągnie w Polsce w tym roku nawet 7 proc. Rosnąca sprzedaż elektryków to przede wszystkim zasługa agresywnej polityki Tesli, która dzięki obniżkom cen umacnia pozycję lidera na rynku, dbając jednocześnie o to, aby jak największą część jej gamy modelowej umożliwiła skorzystanie z programu Mój elektryk. Wzrostowi popularności pojazdów zeroemisyjnych sprzyjają też ogłoszone w ostatnim czasie ambitne programy budowy infrastruktury do ładowania. [IMB] [C] [P]

OGŁOSZENIE 4 6 9 9 9



AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W OLSZTYNIE

informuje, że w siedzibie Oddziału przy ul. Kasprzowicza 1, na tablicy informacyjnej, wywieszony został wykaz nw. nieruchomości przeznaczonych do oddania w najem w drodze bezprzetargowej:

- Elbląg, ul. Lotnicza 11
– komórki lokatorskie na piętrach: II, III, IV, VIII, IX;
- Elbląg, ul. Lotnicza 11 A
– komórki lokatorskie na piętrach: VII, VIII;
- Elbląg, ul. Lotnicza 13 A
– komórki lokatorskie na piętrach: V, VII.

Szczegółowe informacje: www.amw.com.pl, tel.: 89-536-31-37.

Oddział Regionalny AMW w Olsztynie
ul. Kasprzowicza 1 10-219 Olsztyn
tel. 895363100; fax: 895363180
olsztyn@amw.com.pl www.amw.com.pl

Giełda

KGHM przekroczył plany wydobycia srebra i krajowej miedzi

Kontrolowany przez państwo producent miedzi i srebra pochwałił się, że krajowa produkcja górnicza miedzi w koncentracji wyniosła w pierwszym półroczu 2023 tys. ton i była wyższa o blisko 2 proc. w stosunku do wyniku za pierwsze półrocze 2022 r. To jednocześnie najlepszy wynik od pięciu lat. Produkcja miedzi elektrolitycznej była na poziomie podobnym jak w analogicznym okresie w 2022 r. Jeśli zaś chodzi o produkcję srebra w koncentracji, to wyniosła 677,4 tony, co stanowi najlepszy półroczny wynik od porównywalnego okresu w 2004 r. „Produkcja miedzi w grupie kapitałowej KGHM została zrealizowana zgodnie

z założeniami budżetu. Przekroczenie planu wystąpiło w KGHM Polska Miedź i Sierra Gorda, natomiast spadek produkcji w relacji do planu zanotowano w KGHM International. Produkcja srebra kształtowała się powyżej założeń budżetowych” – czytamy w komunikacie KGHM.

Koncern przypomina, że w rankingu World Silver Survey 2023 utrzymał pierwsze miejsce w zestawieniu największych kopalń srebra na świecie i drugie miejsce w kategorii największych producentów srebra. Spółka zajmuje ósme miejsce na liście największych światowych producentów miedzi. [GRA] [C] [P]



► **INWESTYJCIE TEŻ CORAZ WIĘKSZE:** KGHM, na którego czele stoi Tomasz Zdzikot, podkreśla, że na ten rok zaplanowano najwyższe w historii nakłady inwestycyjne i kapitałowe. [FOT. WMI]

Preferencje zakupowe Polaków

Trendy i zmiany w e-commerce

W świecie powszechnej cyfryzacji zakupy online stają się nieodłącznym elementem codzienności. Według danych przeciętny Polak spędza na zakupach w sieci średnio aż 7,5 godz. miesięcznie i wydaje w tym czasie 716 zł. Raport SW Research dla Allegro „Preferencje zakupowe w Internecie” rzuca nowe światło na trendy i preferencje polskich konsumentów

Dane z badań rynkowych dostarczają ciekawych informacji na temat zachowań zakupowych Polaków w internecie. Aż 77 proc. użytkowników sieci przyznaje, że dokonuje zakupów online*. To spory skok w porównaniu z poprzednimi latami, co świadczy o rosnącej popularności i zaufaniu do zakupów w sieci.

Nie tylko same zakupy online zyskują na popularności, ale także określone platformy, na których te zakupy są realizowane. 72 proc. Polaków korzysta z marketplace'ów, które agregują oferty od wielu różnych sprzedawców**. Platformy takie jak Allegro oferują użytkownikom bogaty wybór produktów w jednym miejscu.

Najważniejsze jest jednak to, że rosnąca popularność marketplace'ów wśród konsumentów wskazuje na zmianę w podejściu do zakupów. Coraz więcej osób dostrzega zalety tego typu platform. Trend ten potwierdza, że stają się one coraz bardziej integralną częścią krajobrazu e-commerce, odgrywając kluczową rolę w kształtowaniu przyszłości detalicznej sprzedaży online.

Z perspektywy konsumentów na wzrost popularności zakupów w sieci wpływa wiele czynników. Przede wszystkim jest to komfort i wygoda, bogaty asortyment oraz dostępność przez całą dobę. Ponadto przeglądanie ofert i porównywanie cen online daje możliwość spokojnego podjęcia jak najlepszej decyzji zakupowej. Uwagę klientów przyciągają również dedykowane promocje i atrakcyjne ceny, które często są niższe niż w placówkach stacjonarnych.

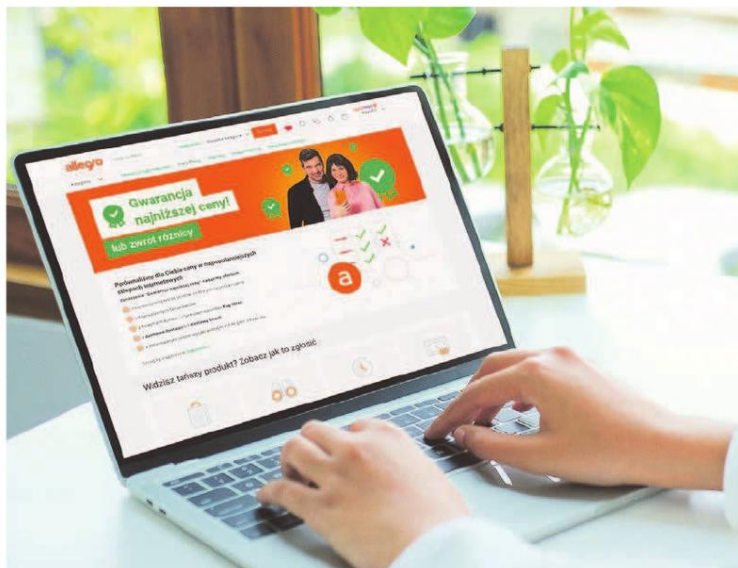
Liczne zalety zakupów online oraz wzrost ich popularności spowodowały, że przeciętny Polak spędza na zakupach w sieci średnio aż 7,5 godz. miesięcznie – jak wynika z raportu „Preferencje zakupowe w Internecie” przygotowanego przez SW Research na zlecenie firmy Allegro.

Coraz większą popularnością wśród konsumentów kupujących online cieszą się również mobilne aplikacje zakupowe. Dzięki kilku kliknięciom można w dowolnym miejscu i momencie, szybko i w prosty sposób zamówić potrzebne produkty. Przykładowo w przypadku jednego z największych marketplace'ów w Polsce, Allegro, obecnie już blisko połowa zakupów na platformie dokonywana jest właśnie za pomocą aplikacji mobilnej.

ile Polacy wydają na e-zakupy?

Według raportu „Preferencje zakupowe w Internecie” miesięcznie na zakupy online polscy konsumenci wydają średnio 716 zł, przy czym co czwarty badany wydaje nie więcej niż 300 zł miesięcznie, a co piąty przeznaczają na ten cel ponad 1000 zł.

Popularność zakupów w sieci jest również widoczna w częstotliwości ich realizacji. Najwięcej osób (37 proc.) dokonuje zakupu



raz w miesiącu, natomiast raz w tygodniu już 34 proc. badanych. Połowa zakupów dokonywana jest przez aplikację mobilną, co pokazuje, jak smartfony coraz mocniej wpływają na nasze zwyczaje zakupowe.

Czynniki, które biorą pod uwagę kupujący online

Nic nie jest stałe, a preferencje konsumentów ewoluują wraz z dynamiką rynku i sytuacją ekonomiczną. Według wspomnianego raportu ponad 1/4 badanych deklaruje, że w ciągu ostatniego roku zmieniły się czynniki, które biorą oni pod uwagę podczas zakupów online. Najczęściej zmiana ta dotyczy kobiet (32 proc.), rzadziej mężczyzn (25 proc.).

Do zmian preferencji zakupowych przyczyniła się w dużej mierze niesprzyjająca sytuacja ekonomiczna. Obecnie konsumenci, szukając danego produktu, przede wszystkim zwracają uwagę na jego cenę, co deklaruje 45 proc. badanych. Kolejnymi istotnymi czynnikami brnymi pod uwagę są jakość produktu oraz koszt dostawy, co deklaruje odpowiednio 30 i 26 proc. badanych. Ze względu na mocny nacisk na cenę, dla konsumentów na znaczeniu straciły m.in. marka produktów (w przypadku tych tańszych) czy wygląd i funkcjonalność strony.

Jeśli chodzi o konkretne przedziały cenowe, tu również wyróżnić możemy najważniejsze czynniki brane pod uwagę

OSZCZĘDNOŚĆ DECYDUJE:

Niesprzyjająca sytuacja ekonomiczna, sprawia, że obecnie konsumenci, szukając konkretnego produktu w internecie, zwracają uwagę przede wszystkim na jego cenę. [FOT. ARC]

82

proc. Dla takiego odsetka porównujących oferty w internecie cena jest kluczowym czynnikiem ich wyboru.

w kwestii zakupu. W przypadku produktów do 50 zł ważne są promocje i inne okazje cenowe. W przedziale od 50 do 150 zł istotny jest natomiast koszt dostawy. Z kolei w przypadku produktów powyżej 150 zł konsumenci najbardziej zwracają uwagę na zaufanie i opinie o wybranej platformie, a także na markę produktów.

Szukamy najtańszych ofert oraz specjalnych promocji

Polacy są intensywnie skoncentrowani na poszukiwaniu najtańszych ofert i specjalnych promocji podczas robienia zakupów online. Cenione są zwłaszcza te narzędzia, które pozwalają oszczędzić czas i pieniądze, np. porównywarki cen, które umożliwiają szybki przegląd cen w różnych sklepach czy marketplace'ach. Ponadto coraz więcej osób aktywnie poszukuje kodów rabatowych, które pozwalają uzyskać zniżki na wybrane produkty czy usługi.

Coraz częściej klienci online poszukują też promocji i wyprzedaży, które mogą znacząco obniżyć koszty zakupów. Nie mniej popularna jest opcja darmowej dostawy, co okazuje się szczególnie ważne w przypadku droższych i cięższych produktów.

Według raportu SW Research na zlecenie Allegro aż dla 82 proc. badanych kluczowym czynnikiem podczas porównywania ofert w Internecie jest cena produktu, z czego dla 37 proc. badanych jest

to w ogóle najważniejszy element decydujący o zakupie online.

Ze względu na to, że kwota, jaką muszą zapłacić za produkt, jest niezwykle ważnym czynnikiem, kupujący w sieci i na marketplace'ach bardzo mocno zwracają uwagę na dodatkowe oznaczenia ofert, które mogą sugerować promocje, zniżki i atrakcyjniejszą cenę. Wśród osób, które w ciągu ostatnich 12 miesięcy zrobiły zakupy na Allegro, aż 85 proc. zadeklarowało, że zwraca uwagę na specjalne oznaczenia ofert, a ponad połowa podkreśliła, że mają one wpływ na ostateczne decyzje zakupowe.

Allegro gwarantuje klientom najniższe ceny w internecie

Dążenie do oszczędzania i poszukiwanie najkorzystniejszych ofert jest ważnym trendem wśród konsumentów. Biorąc pod uwagę to, a także wspomniane wcześniej duże znaczenie wyszczególniania specjalnych ofert, Allegro zdecydowało się wprowadzić akcję „Gwarancja najniższej ceny”.

Dzięki innowacyjnemu rozwiązaniu klienci mają pewność, że na platformie znajdą najtańsze oferty z tych dostępnych w sieci. Ze względu na bogaty asortyment produktów, który na Allegro liczy ponad 400 tys. pozycji, mogą oni znaleźć praktycznie wszystko w szerokiej ofercie serwisu i w atrakcyjnych cenach, w tym np. sprzęt RTV i AGD, jak pralki, lodówki, laptopy i słuchawki, czy też produkty takie jak tabletki do zmywarki i kawa.

Jak dokładnie działa „Gwarancja najniższej ceny”? Allegro codziennie porównuje ceny setek tysięcy ofert w kilkudziesięciu najpopularniejszych sklepach internetowych. Jeżeli jednak w ciągu 72 godzin od zakupu produktu na Allegro klient znajdzie tańszą ofertę wśród innych sklepów, do których platforma się porównuje, a następnie zgłosi to do niej, otrzyma zwrot różnicy w cenie w postaci kuponu do wykorzystania na kolejne zakupy w ramach Allegro. Maksymalna łączna kwota takiego zwrotu podczas trwania akcji wynosi aż 200 zł.

Gwarancja ceny Allegro to rozwiązanie, które nie tylko przekłada się na korzyści finansowe dla klientów, ale też buduje zaufanie do samej platformy i jej ofert. Jest to także wyraźny dowód na to, że Allegro słucha klientów i dostosowuje się do ich potrzeb i preferencji zakupowych.

*Raport „E-commerce w Polsce 2022”. IAB Polska, Gemius, PBI.

**Badanie „Polaków Portfel Własny: marketplace w przyszłości e-commerce”, Santander Consumer Bank, IBRIS

Jak firmy mogą zwiększać swoją konkurencyjność

Dotacje i ulgi podatkowe stymulują MŚP do podnoszenia firmowych budżetów na B+R. Czy podejmowane przez nie innowacyjne projekty obniżają koszty prowadzenia biznesu?



Dorota
Zawislińska

d.zawislińska@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Z raportu „Międzynarodowy Barometr Innowacji 2023”, przygotowanego przez grupę Ayming, wynika, że głównym bodźcem do rozwoju innowacyjnych projektów dla 58 proc. firm jest dostęp do finansowania publicznego. Obecnie przedsiębiorcy mają do dyspozycji różne formy wsparcia dla nowatorskich przedsięwzięć. Mogą korzystać z proinnowacyjnych zachęt podatkowych, w tym coraz bardziej popularnej ulgi B+R. Nie brakuje również dotacji na niesztampowe rozwiązania z programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG).

– W tym roku przedsiębiorcy muszą zmierzyć się z nowymi wyzwaniem dotyczącymi kryzysu energetycznego, inflacji i wzrostu płacy minimalnej. Wszystkie te czynniki mogą przełożyć się na znaczny wzrost wydatków związanych z prowadzeniem biznesu. Jednocześnie przedsiębiorcy mierzą się ze wspomnianymi wyzwaniami mogą mieć większą motywację do aktualizowania firmowych strategii zakładających wprowadzanie innowacji w działalności gospodarczej. Z naszego badania wynika, że aż 76 proc. przedstawicieli biznesu chce wprowadzić zmiany w firmach w odpowiedzi na widmo kryzysu energetycznego – mówi Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik, dyrektor od podatków i innowacji w Ayming Polska.

Dodaje, że przedsiębiorcy z nad Wisły w coraz większym stopniu zdają sobie sprawę z tego, że rozwijanie innowacyjnych rozwiązań pomaga im zwiększać rynkową konkurencyjność. Z najnowszych danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) wynika, że w 2021 r. nakłady przedsiębiorstw na działania B+R wzrosły do 0,91 proc. PKB.

Zachęty podatkowe

Co motywuje przedstawicieli biznesu do zwiększania firmowych budżetów na B+R?

▶ RATUNEK DLA MŚP:

Wdrażanie nowatorskich rozwiązań w firmach sprzyja redukcji ich kosztów operacyjnych i zwiększeniu konkurencyjności – podkreśla Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik, dyrektor od podatków i innowacji w Ayming Polska. (FOT. ADOBE STOCK)

– Jednym z najbardziej efektywnych bodźców są proinnowacyjne ulgi podatkowe. W ciągu ostatnich lat ulga B+R stała się naprawdę atrakcyjną dla przedsiębiorców. Od 2022 r. można w jej ramach potrącić nawet 200 proc. kosztów kwalifikowanych przedsięwzięcia. W kolejnym roku należy spodziewać się jeszcze większej liczby beneficjentów i wolumenu odliczeń. Warto zaznaczyć, że wzrost wydatków ponoszonych przez przedsiębiorców na badania i rozwój idzie w parze ze wzrostem łącznej kwoty odliczeń – zauważa Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik.

W 2021 r. z ulgi B+R skorzystało 2117 płatników CIT, czyli o 14 proc. więcej niż rok wcześniej. Łączna wartość odliczeń wyniosła ponad 4,5 mld zł (rok wcześniej ok. 3,6 mld zł).

„Przedsiębiorcy mają do dyspozycji różne formy wsparcia nowatorskich przedsięwzięć. Mogą korzystać z proinnowacyjnych zachęt podatkowych, w tym coraz bardziej popularnej ulgi B+R. Nie brakuje również dotacji na niesztampowe rozwiązania.

– Te statystyki podkreślają kluczową rolę przedsiębiorstw w stymulowaniu innowacyjności polskiej gospodarki. Dodatkowym potwierdzeniem tej tezy są dane udostępnione przez GUS, które jednoznacznie pokazują, że w 2021 r. szefowie firm ponieśli aż 63 proc. wydatków na badania i rozwój – komentuje Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik.

W tym czasie 1568 płatników PIT odliczyło od podstawy opodatkowania ponad 403 mln zł. Rok wcześniej było to 1670 płatników (na łączną sumę ok. 467 mln zł). Jaki jest powód tego spadku? Ekspertka Ayming zwraca uwagę, że od 2021 r. przedstawiciele spółek komandytowych nie mogą już rozliczać się w ramach PIT.

Unijne dofinansowanie

Obok atrakcyjnych ulg podatkowych na przedsiębiorców czekają również dotacje. Tylko w tym roku do innowatorów popłynęło strumień pieniędzy w wysokości 12,4 mld zł z programu FENG.

– Wielu przedsiębiorców planuje wdrożyć innowacje, aby zredukować koszty funkcjonowania firm lub zwiększyć sprzedaż produktów i usług. Warto, aby skorzystali

z unijnego dofinansowania. Beneficjenci konkursu Ścieżka SMART będą mogli przeznaczyć granty na finansowanie m.in. infrastruktury B+R, projekty cyfrowe i zielone innowacje. Obecnie przedsiębiorcy mogą startować w drugiej edycji naboru – podkreśla Maria Leszczyńska, menedżer od dotacji i stref inwestycyjnych w Ayming Polska.

Premia ekologiczna

Przedstawiciele biznesu mają również możliwość ubiegania się o kredyt ekologiczny, dostępny w ramach FENG od czerwca. Pomoże on sfinansować projekty związane z poprawą w przedsiębiorstwach efektywności energetycznej. W puli jest 660 mln zł. Dofinansowanie będzie miało postać premii ekologicznej, która umożliwi częściową spłatę kredytu zaciągniętego przez przedsiębiorcę w banku komercyjnym.

– Granty sfinansują projekty dotyczące unowocześnienia linii technologicznych, budynków, a także stworzenia lub zmodernizowania instalacji OZE wykorzystywanej na własny użytek. Konieczność realizacji takich przedsięwzięć będzie musiała wynikać z przeprowadzonego wcześniej audytu energetycznego. Natomiast warunkiem otrzymania dofinansowania będzie uzyskanie efektywności energetycznej projektu na poziomie 30 proc. – wyjaśnia Agnieszka Wykrzykowska, senior menedżer w Grant Thornton.

Koszty operacyjne w dół

Z raportu wynika ponadto, że mimo rosnących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej oraz galopującej inflacji – wskazywanej przez 67 proc. przedsiębiorców jako największe zagrożenie dla firmowych budżetów – przedstawiciele biznesu dostrzegają konieczność prowadzenia działań badawczo-rozwojowych. Już ponad 36 proc. ankietowanych planuje znacznie zwiększyć wydatki na ten cel. Finansowanie publiczne jest dla nich nie tylko jednym z najważniejszych źródeł pokrywania kosztów B+R, ale przede wszystkim bodźcem do rozwijania innowacji.

– Trudna sytuacja makroekonomiczna nie sprzyja modernizowaniu działalności przedsiębiorstw. Jednak warto zauważyć, że innowacje mają ogromny potencjał w redukcji kosztów operacyjnych firm i zwiększeniu ich konkurencyjności. Stanowią wręcz gwarancję rozwoju przedsiębiorczości – zaznacza Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik.

Uważa, że coraz szersza paleta wsparcia finansowego może złagodzić skutki nadchodzącej recesji w polskiej gospodarce, a w dalszej perspektywie zwiększyć konkurencyjność MŚP na arenie międzynarodowej. ©

28.09

Do tego dnia przedsiębiorcy mogą ubiegać się o dotacje na opracowanie wyrobów i rozwiązań cyfrowych przydatnych m.in. w sektorach medycyny ratunkowej i wojskowej. Nabór prowadzi Agencja Badań Medycznych. W konkursie mogą brać udział MSP, pojedynczo lub w konsorcjach. W puli jest 200 mln zł. Więcej informacji: www.abm.gov.pl [02]

PulsFirmy

zdrowybiznes.pb.pl ZDROWY BIZNES

Co zmienić, żeby dopasować się do potrzeb klientów

W obliczu spowolnienia gospodarczego detaliści powinni zweryfikować swoje strategie.

W czym może im pomóc automatyzacja i analiza danych?

Jak wynika z raportu branżowego „Strategie i priorytety w handlu detalicznym 2023” przygotowanego przez Retail TouchPoints, aż 76 proc. przedstawicieli handlu detalicznego z Europy spodziewa się, że spowolnienie gospodarcze potrwa jeszcze przynajmniej 1,5 roku. Dlatego planują zmianę swoich strategii. W jaki sposób?

Przed wszystkim koncentrując się na kupujących. Detaliści jako priorytet wskazywali pozyskiwanie nowych klientów (72 proc.) i zwiększanie sprzedaży wśród obecnych

(63 proc.). Poza tym co trzeci (34 proc.) respondent planuje dywersyfikację swoich kanałów marketingowych i reklamowych. Ale to nie wszystko. Ankietowani chcą skupić się na zwiększeniu średniej wartości zamówienia (tę odpowiedź wskazało 38 proc.) oraz wielkości koszyka (20 proc.). W teorii brzmi to pięknie – ale jak przekonać konsumentów, by kupowali więcej?

– Detaliści, by stworzyć odpowiednie, angażujące warunki zakupów dla klientów, powinni postawić na wykorzystywanie danych. Wyciąganie informacji z wielkości sprzedaży, zmiany jej wysokości oraz tego, co dzieje się w rynkowym otoczeniu, daje wiedzę chociażby na temat preferencji konsumentów. Dzięki temu firmy mogą podejmować odpowiednie działania, aby optymalizować swoje

wyniki – tłumaczy Grzegorz Dembicki, dyrektor ds. rozwoju biznesu z Sagra Technology, firmy specjalizującej się w systemach IT dla sektora handlu.

Nowe nawyki zakupowe

Jakie są najważniejsze wyzwania, przed którymi stoją firmy? Przedsiębiorcy wymieniają przede wszystkim zmieniające się nawyki zakupowe konsumentów (49 proc.), inflację (41 proc.) oraz wyróżnienie się na tle konkurencji (40 proc.). Łańcuchy dostaw znalazły się dopiero na czwartej pozycji. Co ciekawe, w ubiegłym roku były wskazywane jako największy, palący problem.

– Systemy typu CRM czy SFA, które zapewniają pracownikom działów finansów, marketingu, obsługi klienta czy operacji dostęp do danych w czasie rzeczywistym, sku-

ecznie usprawniają procesy przebiegające w organizacji. Dzięki nim pracownicy mogą nie tylko lepiej ocenić bieżącą sytuację, ale także szybciej reagować i podejmować decyzje na podstawie aktualnych danych. To bardzo ważne, szczególnie gdy firmie zależy na sprawnym reagowaniu na zmiany, np. w zakresie preferencji konsumentów w obliczu inflacji. Cyfrowe dane, jakie mogą w swoich systemach gromadzić i analizować, mogą im pomóc w lepszym zrozumieniu klientów i zapewnieniu im lepszych doświadczeń – wyjaśnia Grzegorz Dembicki.

Ankietowane firmy mówiły także o swoich wewnętrznych problemach. Na tej liście znalazły się m.in. zarządzanie podażą w kontekście zmian popytu (57 proc.), zarządzanie zapasami (41 proc.) oraz rosną-

ce koszty pracy (37 proc.). Aby mogli kontynuować rozwój, muszą zadbać o infrastrukturę operacyjną, co oznacza konieczność zainwestowania w bardziej zaawansowane rozwiązania wspomagające zarządzanie. Mogą one obejmować np. przetwarzanie zamówień, zarządzanie łańcuchami dostaw i operacje magazynowe.

Automatycznie i efektywnie

Jeśli więc firma dąży do rozwoju, nie może polegać tylko na ręcznym zarządzaniu, tym bardziej w handlu, gdzie takie metody skutkują błędami i marnowaniem czasu. Niestety, spora grupa ankietowanych detalistów nie ma narzędzi potrzebnych do kierowania złożonymi procesami sprzedaży. Tylko co czwarty ankietowany (23 proc.) zadeklarował automatyzację wszystkich swoich

procesów biznesowych, a 29 proc. – tylko niektórych z nich. Z kolei aż 23 proc. twierdzi, że nadal w dużej mierze korzysta z procesów manualnych.

– Jeśli detalista dysponuje w systemie danymi na temat podaży i popytu, może automatyzować np. proces zamówień. Dane dotyczące sprzedaży i topniejących zapasów danego produktu mogą dać impuls do wygenerowania alertu w systemie czy wręcz automatycznego zamówienia na kolejną partię. Taki mechanizm pozwoli uniknąć braków produktowych oraz przepelnionych magazynów. Automatyzacja pozwala także optymalizować zasoby i nakłady pracy, dzięki czemu pozytywnie wpływa na efektywność i przychody, niezależnie od kanału sprzedaży – podkreśla Grzegorz Dembicki. [MM] ©

Jakie ryzyko najczęściej podejmują pracownicy

Co trzeci wybrał trudny zawód i przebranzowienie, a co czwarty zdecydował się przekuć swoją pasję w biznes. Są też tacy, którzy dla wymarzonej pracy zmienili miejsce zamieszkania.

Jak wynika z raportu serwisu Rocketjobs.pl „Jak pracować, by nie żałować. Generacja Z i pokolenie Y o żalu, satysfakcji i ryzyku w pracy”, ponad połowa pracowników biurowych była gotowa ryzykować, aby dojść do zawodowego celu. Jedynie 27 proc. ankietowa-

nych stwierdziło, że nie podejmowało ryzykownych decyzji na ścieżce zawodowej.

Co zrobili dla kariery

Co ciekawe, najczęściej wymienianą przez pracowników formą ryzyka w miejscu pracy było wyrażanie swojej szczerzej opinii pomimo ewentualnych konsekwencji. Takiej odpowiedzi udzieliło 36 proc. ankietowanych. To może sugerować, że znaczna część badanych nie pracuje w tolerancyjnych, otwartych na wymianę myśli organizacjach.

– W wielu organizacjach powszechna jest struktura oparta na autorytecie przełożonego

czy lidera, który nie dopuszcza odmiennych głosów i uwag. Pracowników rzadko uczy się współdziałania i pracy zespołowej, kładąc zamiast tego nacisk na realizację celów i przyszłowiowych KPI-ów. Wyrażanie niepopularnych poglądów może w takim kontekście stać w sprzeczności z dominującą kulturą środowiska pracy, gdzie cenią się dopasowanie, a nie indywidualizm. Nie dziwi zatem wynik, że dzielenie się opinią może budzić obawy co do konsekwencji tego działania – mówi Marta Bierca, socjolożka i współautorka badania.

Pracownicy biurowi często ryzykowali również, wybierając

trudny zawód, pełen wyzwań i obciążeń (35 proc. odpowiedzi) oraz przebranzowienie się (32 proc.).

Na jakie jeszcze zachowania wskazywali ankietowani? 26 proc. pracowników zdecydowało się przekuć pasję w biznes. Wśród ankietowanych znaleźli się również tacy, którzy dla wymarzonej pracy zmienili miejsce zamieszkania – takiej odpowiedzi udzieliło 19 proc. badanych.

Zdaniem niektórych pracowników najważniejszym podjętym przez nich ryzykiem był wybór niepewnego zawodu – niestabilnego finansowego (14 proc. wskazań) lub mało popu-

larnego (13 proc.). Natomiast 12 proc. zdecydowało się na profesję, która stereotypowo kojarzy się raczej z przedstawicielami odmiennej płci.

Co jeszcze ryzykowali pracownicy biurowi? 12 proc. wybrało profesję mimo sprzeciwu rodziców. Natomiast jeden na dziesięciu (11 proc.) ankietowanych mówi, że ryzykiem było dla niego założenie własnej firmy.

Różnice pokoleniowe

Wróćmy do jednego z najbardziej powszechnych ryzykownych doświadczeń, czyli przebranzowienia – mówiło o nim 32 proc. ankietowanych. Widąc

pod tym względem różnice w odpowiedziach pomiędzy mającymi dłuższe doświadczenie zawodowe i gremiami i młodszymi Zetkami. Wśród starszych przedstawicieli pokolenia Y (36-45 lat) aż 40 proc. zmieniło branżę, natomiast wśród młodszych (28-35 lat) – 20 proc. Dla porównania, wśród Zetek tylko 11 proc. pracowników zdecydowało się na taki krok.

Mimo że badani postrzegają przebranzowienie jako duże ryzyko, to aż 57 proc. z tych, którzy podjęli takie działanie, uważa, że był to proces stosunkowo łatwy. Jedynie co piąty ankietowany jest odmiennego zdania. [LAK] ©

REKLAMA

WEŹ UDZIAŁ W

26-27 WRZEŚNIA 2023 WARSZAWA



XVI FORUM
DYREKTORÓW
DZIAŁÓW
PRAWNYCH

TO NAJWAŻNIEJSZE W POLSCE
DOROCZNE SPOTKANIE PRAWNIKÓW
KORPORACYJNYCH!

SPRAWDŹ,

- jak zmienia się rola Dyrektora Działu Prawnego

DOWIEDZ SIĘ,

- jak wykorzystać legal design do budowania relacji z klientem wewnętrznym

POZNAJ

- przyszłość Twojego działu prawnego

Wśród prelegentów m. in.:



MACIEJ CYMMERMAN
BNP Paribas
Leasing Solutions



**ALEKSANDRA
DZIEMASZKIEWICZ-KWIECIŃSKA LL.M.**
Clifford Chance



KAMIL FURMAN
Compliance Eurovia Polska
(VINCI Construction)

Pełny program oraz listę prelegentów znajdziesz na konferencje.pb.pl #wiedzaklasybiznes

WIEDZA PRAKTYKA
DOŚWIADCZENIE NETWORKING

PARTNER:

CLIFFORD
CHANCE

EY

SCOTSYNISKI
ROWECKI
SZLAKAR

PulsInwestora

Wspieramy inwestorów także na
pb.pl/puls-inwestora

Trzy fundusze, które w ostatniej dekadzie

TFI oferują klientom setki funduszy. Ale gdyby ktoś dekadę temu powierzył pieniądze każdemu z nich, to tylko w trzech przypadkach osiągnąłby średnioroczną stopę zwrotu na poziomie kilkunastu procent



Kamil Kosiński

k.kosinski@pb.pl • 22-333-99-24

Ponad 200 proc. zarobiły dla klientów w ciągu ostatnich 120 miesięcy Investor Nowych Technologii, PKO Technologii i Innowacji Globalny oraz Skarbiec Małych i Średnich Spółek. To najlepsze wyniki wśród ponad 500 wszelkich typów funduszy otwartych funkcjonujących na polskim rynku. Nie dość, że najlepsze, to również znacznie dystansujące konkurencję. Według stanu na połowę lipca 2023 r. kolejny fundusz w stawce przysporzył swoim klientom niespełna 151,5 proc. zysku w ciągu 120 miesięcy. Oznacza to, że ten, kto powierzył pieniądze funduszm 10 lat temu, tylko w trzech najlepszych zarabiał średniorocznie ponad 10 proc., właściwie nawet ponad 12 proc.

Nie jest łatwo scharakteryzować strategii inwestycyjne trzech funduszy, które w ostatniej dekadzie zdecydowanie pobili konkurencję. Kilkakrotnie zmieniły się osoby podejmujące kluczowe decyzje w produktach PKO TFI i Skarbcza TFI. Jedynie Investorem Nowych Technologii zarządza od kilkunastu lat ten sam człowiek.

– Nie gram alokacją. Poza niezbędnym minimum związanym z koniecznością obsługi bieżących zleceń klientów, w akcjach ulokowana jest całość aktywów. Zarządzanie funduszem bazuje na selekcji spółek, które oceniam jako perspektywiczne w dłuższym okresie. Modelowa firma z portfela to taka, która ma przewagę technologiczną, jakiś unikalny proces, który daje jej przewagę czasu nad konkurencją – czasu niezbędnego na opracowanie technologii nie da się nadrobić samymi pieniędzmi. Widać to na przykładzie kryzysu, jaki od jakiegoś czasu przechodzi Intel podgrzyżany przez AMD i Nvidię. Dlatego jeśli już akcje jakiejś firmy znajdują się w portfelu Investora Nowych Technologii, to zwykle zostają w nim na dłużej. Do tego nic na siłę. Jeśli nawet jakąś branżę uznaję za perspektywiczną, a nie znajduję w niej spółki spełniającej moje kryteria, to branża ta nie będzie reprezentowana w portfelu funduszu – streszcza strategię Investora Nowych Technologii Maciej Chudzik.

W latach 2016-17 fundusz przeszedł jednak istotną przemianę. Zbiegła się ona ze zmianą nazwy. Do wrze-

► DŁUGO-DYSTANSOWIEC: Investor Nowych Technologii, który zarządza Maciej Chudzik, potrafi dużo zarabiać jak i tracić w ciągu roku. W wieloletniej perspektywie ta strategia sprawdza się najlepiej. (FOT. TP)



śnia 2016 r. był to Investor Sektora Infrastruktury i Informatyki. Biorąc pod uwagę, że zarządzający funduszem określa go jako hardware'owo-software'owy, sama zmiana szyldu nie oddaje jednak istoty rzeczy. Tę widać w strukturze lokat. Jeszcze w połowie 2016 r. pięć spółek o największym znaczeniu dla portfela stanowiły spółki z GPW. Rok później wśród pięciu największych pozycji były takie tylko dwie, po kolejnym roku – jedna albo w ogóle.

– Spółki zagraniczne w mniejszym lub większym stopniu pojawiły się we wszystkich naszych funduszach. Niektóre branże nie są reprezentowane na GPW, a nawet jeśli są, to przez spółki bez odpowiedniej skali działalności. Rynek europejski wygląda podobnie. Dlatego w latach 2015-17 zaczęliśmy interesować się rynkiem amerykańskim. Oferuje on lepszy ład korporacyjny, relacje inwestorskie i jakość danych przekazywanych w raportach. Na przestrzeni lat wyrobiliśmy sobie też opinię o analitykach, z którymi warto się kontaktować – relacjonuje Maciej Chudzik.

Jak wierzę, to kupuję dużo

Na koniec czerwca 2023 r. pięć największych pozycji w portfelu zarządzanego przez niego funduszu stanowiły spółki z giełd amerykańskich: Nvidia, AMD,

Marvell Technology (działa w branży półprzewodników, nie należy go mylić z firmą od komiksów), Microsoft i ServiceNow. Łącznie stanowiły nieco ponad 26 proc. portfela. To stosunkowo niewiele. Na przestrzeni lat waga pięciu największych pozycji w aktywach przekraczała zazwyczaj 30 proc., i to niezależnie, czy głównym obszarem jego działania była giełda w Warszawie czy parkiety amerykańskie.

– Jeżeli jestem przekonany, że jakaś spółka mocno urośnie, to w naturalny sposób chcę mieć stosunkowo dużo jej akcji – mówi Maciej Chudzik.

Trafione lub nie, decyzje odbijają się też na rocznych stopach zwrotu. Fundusz w okresie ostatnich 120 miesięcy zarobił dla klientów najwięcej ze wszystkich polskich funduszy otwartych, ale w międzyczasie miał lata kalendarzowe, w których potrafił zarówno zarabiać, jak i tracić ponad 40 proc.

– Nie da się ukryć, że wycena funduszu charakteryzuje się wysoką zmiennością na tle pozostałych produktów Investors TFI. Ryzyko działa w obie strony. Zmienność jest też pochodną specyfiki branżowej, jak i tego, że na rynku amerykańskim reakcja na dobre czy złe informacje ze spółek jest z reguły bardziej dynamiczna niż w Europie Zachodniej i Polsce. Ważne, by

ryzyko to przekładało się na długoterminową stopę zwrotu dla klienta – dodaje Maciej Chudzik.

Dużo obligacji i ETF-ów

PKO Technologii i Innowacji Globalny ma długookresowy wynik niewiele gorszy od Investora Nowych Technologii. Sądząc po nazwie, też może wydawać się podobny. Zresztą podobnie jak produkt Investors TFI na koncie ma zmianę szyldu (początkowo był to PKO Biotechnologii i Innowacji Globalny). Ewentualnie inną ma jednak strategię dochodzenia do swoich wyników. Widać to po stopach zwrotu. W żadnym roku kalendarzowym swojego istnienia nie zarobił ani nie stracił więcej niż 26 proc.

Produkt PKO TFI bardziej jednak przypomina agresywny fundusz zrównoważony niż typowy fundusz akcji. Na koniec czerwca 2023 r. niemal 35 proc. jego aktywów było ulokowane w polskich obligacjach skarbowych.

PKO Technologii i Innowacji Globalny jest zarządzany zespołowo przez departament zarządzania aktywami PKO TFI. Liderami portfela na przestrzeni lat byli Rafał Dobrowolski (do 2016 r.), Robert Florczykowski i Arkadiusz Bebel. Ten ostatni zajmuje się funduszem od listo-

60

proc. O tyle podskoczył kurs Skyline Investment po informacji o rozpoczęciu przez spółkę zaleźnej negocjacji w sprawie sprzedaży ponad 70 ha gruntu w Dorohusku. [KZI]

PulsInwestora

sprawdziły się

pada 2021 r. Zamilowanie do obligacji skarbowych nie przyszło jednak wraz z nim.

– Subfundusz stale utrzymuje niższy udział akcji w portfelu niż typowe fundusze akcyjne. Związane jest to z obawami klientów o to, że w przypadku tąpnięcia na rynku straty funduszu zaangażowanego w spółki technologiczne mogą być znaczne. Utrzymując około 20 proc. aktywów w obligacjach, zmniejszamy to ryzyko – tłumaczył Robert Florczykowski na lamach PB w czerwcu 2018 r.

– Strategia inwestowania w spółki, w których staramy się znaleźć niedostrzeżone przez innych potencjał, pozwala jednak nadrobić zarówno efekt poduszki gotówkowej, stanowiącej 15-25 proc. aktywów, jak i zarobić na opłacie za zarządzanie – dodawał rok później Sławomir Sklanda, ówczesny zastępca dyrektora departamentu zarządzania aktywami PKO TFI (również już tam nie pracuje).

PKO Technologii i Innowacji Globalny nie stronił przy tym od uzyskiwania ekspozycji na akcje przez kontrakty terminowe i ETF-y. Na koniec czerwca 2023 r. to właśnie ETF dawał mu największą pojedynczą ekspozycję na rynek akcji (ponad 9 proc.). W połowie 2023 r. ETF-y, jakie miał w portfelu, ważyły łącznie ponad 23 proc. Nie ma się więc co dziwić, że waga pięciu najważniejszych spółek kupionych bezpośrednio (a właściwie szczęście, bo dwie pozycje miały taką samą wagę) wynosiła tylko 21,5 proc. Jest to typowe dla tego funduszu na przestrzeni lat. W 2016 r. w jego portfelu, ważyły łącznie ponad 23 proc. Nie ma się więc co dziwić, że waga pięciu najważniejszych spółek kupionych bezpośrednio (a właściwie szczęście, bo dwie pozycje miały taką samą wagę) wynosiła tylko 21,5 proc. Jest to typowe dla tego funduszu na przestrzeni lat. W 2016 r. w jego portfelu, ważyły łącznie ponad 23 proc. Nie ma się więc co dziwić, że waga pięciu najważniejszych spółek kupionych bezpośrednio (a właściwie szczęście, bo dwie pozycje miały taką samą wagę) wynosiła tylko 21,5 proc.

Na koniec czerwca 2023 r. największymi pozycjami akcyjnymi funduszu były ASML, SAP, Apple, Microsoft, Alphabet i Amazon.com. Jako ciekawostkę funduszu „technologicznego” PKO TFI można

wskazać jego zainteresowanie obecną spółką Skechers USA, która w piąte najbardziej znaczących inwestycji znajdowała się w latach 2016-17.

10 lat, czterech zarządzających

Nie wiadomo, jakie pozycje na koniec czerwca 2023 r. najbardziej ważyły na wynikach Skarbcza Małych i Średnich Spółek, który jest trzecim funduszem, jakiemu w ciągu ostatnich 120 miesięcy udawało się średniorocznie zarabiać ponad 10 proc. Skarbiec TFI stosunkowo późno publikuje bowiem skład portfeli swoich funduszy. Na podstawie danych z lat wcześniejszych można stwierdzić, że fundusz ten jest swoistą historią warszawskiej giełdy. Dekadę temu miał np. w portfelu akcje TVN czy Integera.pl. Z kolei w połowie 2020 r. trzy największe pozycje stanowiły produkcje gier, a udział tylko tych trzech spółek z sektora rozrywkowo-technologicznego stanowił ponad 25 proc. aktywów całego funduszu. Pięć największych pozycji pochodziło pod 35 proc.

Na przestrzeni lat koncentracja w funduszu Skarbcza TFI była dużo bardziej zmienna niż w przypadku produktów Investors TFI i PKO TFI. Być może jest to kwestia rotacji zarządzających. W ciągu dekady funduszem zarządzali Adam Łukojć, Karol Godyń (od listopada 2015 r.), Michał Stalmach (od października 2017 r.) i Łukasz Siwek (od marca 2022 r.). Koncentracja była największa w czasach Michała Stalmacha. Na początku 2022 r. przyznawał zresztą na lamach PB, że w zarządzaniu portfelem inwestycyjnym stawia na stosunkowo dużą koncentrację. Jest zdania, że płynność w połączeniu z ograniczoną liczbą dobrze znanych lokat w portfelu ułatwia kontrolę i aktywne zarządzanie.

Na konto Michała Stalmacha można zaliczyć cztery pełne lata działania

funduszu – począwszy od 2018, a skończywszy na 2021. Miał więc największy wkład w wynik ostatnich 120 miesięcy. Zresztą nie tylko ze względu na okres zarządzania funduszem, ale i osiągane wyniki. Łącznie w latach 2018-21 Skarbiec Małych i Średnich Spółek zarządzany przez Michała Stalmacha osiągnął średnioroczną stopę zwrotu w wysokości 16,8 proc. To wynik wyraźnie lepszy od osiągniętego w okresie całych 120 miesięcy zakończonych w połowie lipca 2023 r. To z czasów Michała Stalmacha fundusz zarobił dla klientów ponad 50 proc. w ciągu jednego roku. Ciekawsz jest jednak rok 2018, gdy fundusz był pod kreską. Paradoksalnie, osiągnął wtedy dobry wynik, bo naprawdę inwestuje w małe i średnie spółki z GPW, a osunięcie indeksu sWIG80 mWIG40 było – odpowiednio – o 14 i 6 pkt proc. głębsze.

– Przez osiem lat pracy w domu maklerskim sporządzałem analizy i rekomendacje. Brałem też udział w kilku dużych IPO. Dzięki znajomości specyfiki pracy analityków z domów maklerskich wiem mniej więcej, ile czasu mają od publikacji wyników spółki czy innej istotnej informacji do momentu, w którym analityk jest w stanie zmienić swoją wycenę i rekomendację. Zdarza się, że wyceny robię sam, co jest szczególnie ważne w przypadku spółek o niewielkim pokryciu analitycznym. Ale mogę też zrobić tę wycenę szybciej. Rekomendacja biura maklerskiego jest publiczna i przez to musi być dogłębniej sprawdzona przed publikacją. Moje analizy mają uproszczoną formę, ale powstają szybko, bo robię je tylko dla siebie, więc nie narażam się na negatywne opinie, jeśli się pomylę. Szybkość rekompensuje ryzyko pomyłek. Na giełdzie liczy się bowiem czas reakcji, dostrzeżenie czegoś przed innymi – wyjawiał w PB tajemki swojej pracy Michał Stalmach. [KZI] [P]

REKOMENDACJE

DM BOŚ zmienia faworytów

Analitycy DM BOŚ mocno przebudowali portfel spółek polecanych na nadchodzący miesiąc. Nowości to mBank, Millennium i Marvipol. Mimo że w poprzednim miesiącu zestaw spółek, polecanych przez ekspertów domu maklerskiego zarobił 11,6 proc., o 3 proc. więcej niż zmienił się WIG, to zwiększył skład postanowiono poddać sporym zmianom. Z listy długich pozycji wycofano Orlen, Orange Polska, CD Projekt, Mangatę, Votum, LiveChat i STS Holding. Na ich miejsce wprowadzono mBank, który do tej pory był na liście krótkich pozycji (a więc tych, które mają zarabiać dzięki spadkowi notowań), Millennium i Marvipol. Dla obu banków rekomendacja brzmi „kupuj”, a ceny docelowe ich akcji poszły mocno w górę.

Na liście faworytów pozostały ponadto: 11 bit studios, AB, Artifex Mundi, Asbis, Asseco Business Solutions, Benefit Systems, Brand24, Comp, Decora, Eurocash, Grodno, Handlowy, LPP, Mirbud, Neuca, Voxel i Vercom. W gronie spółek, które w najbliższych tygodniach mogą się zachowywać gorzej od rynku, są: Asseco Poland, Azoty, Comarch, Dino, Grenavia, GTC i KGHM. [KZI] [P]

37,1

proc. ▶ Taką stopę zwrotu od początku roku przyniósł portfel analityków DM BOŚ. WIG wzrósł w tym czasie o 22,2 proc.

GIEŁDA

Dywidendy z PKO BP znów nie będzie

Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF) podtrzymał negatywną opinię w zakresie wypłaty przez PKO BP dywidendy w tym roku. Nadzorca uważa, że konieczne jest utrzymanie przez bank ostrożnego podejścia w zakresie polityki dywidendowej w związku z m.in. dużą niepewnością wynikającą z potencjalnych kosztów ryzyka prawnego związanego z portfelem kredytów we franku, możliwym pogorszeniem jakości kredytowej portfela wskutek wysokiej inflacji i możliwym ograniczeniem wzrostu gospodarczego. „UKNF (...) nie rozważa możliwości akceptacji działań powodujących zmniejszenie bazy kapitałowej

banku na poziomie 1,6 mld zł lub niższej” – podano.

W czerwcu na walnym zgromadzeniu akcjonariusze banku zdecydowali o przekazaniu 1,6 mld zł na kapitał rezerwowy z przeznaczeniem na wypłatę dywidendy zaliczkowej. W 2022 r. bank wypłacił 1,83 zł dywidendy na akcję. Wcześniej przez trzy lata nie dzielił się zyskiem. [KZI] [P]

1,3

zł ▶ Taka byłaby dywidenda na akcję z PKO BP za 2022 r., gdyby UKNF wyraził na nią zgodę.

Długoterminowe wyzwanie

▶ Wyniki funduszy za ostatnie 120 miesięcy (w proc.)*

Fundusz	łącznie stopa zwrotu	średniorocznie
Investor Nowych Technologii	236,8	12,9
PKO Technologii i Innowacji Globalny	216,6	12,2
Skarbiec Małych i Średnich Spółek	213,5	12,1
PKO Surowców Globalny	151,5	9,7
PKO Dobrej Kwalifikacji Globalny	148,6	9,5
Skarbiec Spółek Wzrostowych	133,8	8,9
Investor Zrównoważony	129,5	8,7
Pekao Akcji Amerykańskich	124,0	8,4
Goldman Sachs Średnich i Małych Spółek	122,0	8,3
Investor Fundamentalny Dywidendy i Wzrostu	115,4	8,0

* według stanu na 14 lipca 2023 r. Źródło: PB

OGŁOSZENIE

47005

EURIZON
ASSET MANAGEMENT
EURIZON CAPITAL S.A.
28, boulevard de Kockelscheuer
L-1821 Luxembourg

Powiadomienie dla posiadaczy jednostek uczestnictwa Eurizon Fund – przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania utworzonych na mocy prawa luksemburskiego („Fundusze”)

Niniejszym informujemy posiadaczy jednostek uczestnictwa, że Zarząd Eurizon Capital S.A., spółki zarządzającej Funduszami, podjął decyzję o wypłacie następującej dywidendy:

Fundusz parasolowy	Fundusz	Klasa jednostek	Kod ISIN	Data ważności	Data płatności	Dywidenda brutto na jednostkę w EUR
Eurizon Fund	Bond Aggregate RMB	ZD	LU2191353940	2023-07-21	2023-08-04	0,53

Począwszy od daty ważności wartości aktywów netto na jednostkę ww. klasę jednostek uczestnictwa będzie uwzględniać wypłatę dywidendy.

PROGNOZY

Te akcje dopiero czeka hossa

Do portfela, oprócz obligacji, warto dobrać walory spółek wysokiej jakości, których wartość rosła wolniej niż rynek. Okazje widać w kilku regionach i sektorach – mówi Matthew Carter, strateg UBS



Mikołaj Smilowski

m.smilowski@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Wystarczy dokonać szybkiego przeglądu prognoz makroekonomicznych, aby dojść do wniosku, że kwestia doboru składników do portfela na drugie półrocze jest prosta – nadchodzi przecież zakończenie podwyżek stóp procentowych, które weszły w życie instrumenty dłużne i ukróci rajd na akcjach. Sprawa jest jednak znacznie bardziej skomplikowana, co zdaniem Matthew Cartera, stratega UBS, jest akurat dobrą wiadomością.

Taki jest konsens

Prognozy makroekonomiczne szwajcarskiego banku UBS są zbliżone do tych przedstawionych przez resztę rynku. Wkrótce amerykański bank centralny ma dokonać ostatniej podwyżki stóp procentowych, po czym dokonać krótkiej pauzy przed pierwszym ruchem w dół. Termin rozpoczęcia nowego cyklu ma zależeć od sytuacji gospodarczej. Kluczowe będą więc dane.

– Biorąc pod uwagę to, jak bardzo banki centralne zależne są od danych gospodarczych, inwestorzy powinni przygotować się na czas większej niepewności i zmienności cenowej w okresie nadchodzących publikacji odczytów CPI oraz inflacji bazowej. Odnotowany niedawno spadek amerykańskiej CPI do 3 proc. r/r powinien cieszyć, natomiast raczej nie skłoni Fedu do zakończenia cyklu podwyżek w tym roku. Mimo wszystko istotne jest jednak to, że zbliżamy się do końca jednego z najbardziej agresywnych cykli w historii – mówi Matthew Carter, strateg UBS.

Książkowa interpretacja tego typu zjawisk i preferowane pozycjonowanie inwestorów są dość oczywiste. Na rynku walutowym dolar będzie kontynuował swoją słabość. Dobrze będą sobie radzić euro i jen – szczególnie ta druga waluta ma potencjał, zważając na zapowiadane zakończenie kontroli Banku Japonii nad krzywą dochodowości i wyjątkowo gołą politykę monetarną. Na kontynuację hossy powinni liczyć też posiadacze obligacji.

Klucz do sukcesu

euro, jen	dolar
obligacje korporacyjne o ratingu inwestycyjnym	obligacje śmieciowe o wysokiej rentowności
obligacje skarbowe na rynkach wschodzących	obligacje skarbowe z USA
akcje amerykańskich spółek surowcowych	akcje big techów
akcje z indeksu MSCI EMU SMID	akcje z indeksu MSCI EMU
akcje spółek o mocnych fundamentach	akcje spółek o słabej perspektywie przyszłych przepływów pieniężnych
i dobrej perspektywie przyszłych zysków	rynki prywatne o małej płynności
chińskie banki i spółki internetowe	spółki związane z AI
spółki związane z cyberbezpieczeństwem	

– Warunki makroekonomiczne, które wkrótce nastaną, wspierają obligacje. Prawda jest jednak taka, że obecnie nie potrzebują one nawet obniżki stóp Fedu, aby radzić sobie lepiej niż dotychczas. Rentowność wysokiej jakości dłużnego jest atrakcyjna, a potencjalne spowolnienie gospodarki i dalszy spadek dostępności kredytu mogą przyciągnąć do niego dodatkowy kapitał – dodaje Matthew Carter.

Teoretycznie słabiej powinny sobie radzić akcje, które mocno rosły w tym roku i mają w cenach bardzo optymistyczny scenariusz, czyli spadek inflacji, mocnego konsumenta i wysoką stabilność sektora finansowego.

– Akcje amerykańskie podrożały w tym roku już 17 proc. i trudno wskazać kolejny czynnik napędzający wzrost, natomiast łatwo znaleźć ryzyko. Wskaźnik cena/zysk dla indeksu S&P 500 wynosi 19,5, co utrudni mu dalszy wzrost, szczególnie biorąc pod uwagę, że spodziewany wzrost zysków spółek w drugim półroczu wynosi jedynie 6 proc., mniej niż w poprzednich dwóch kwartałach – tłumaczy Matthew Carter.

Prawda jest inna

Tak wygląda uproszczone spojrzenie banku inwestycyjnego na kolejne półrocze. Jeżeli wydaje się ono zbyt ogólne – to dobrze, ponieważ inwestorzy powinni szukać okazji tam, gdzie inni tego nie robią, kwestionować konsens i szukać swoich ścieżek. Inwestując w obligacje, UBS i tak ogranicza się tylko do wybranej ich grupy.

– Nie wszystkie obligacje będą sobie radzić jednakowo dobrze w drugim półroczu. Podoba nam się dług o ratingu inwestycyjnym i z rynków wschodzących, ale neutralnie oceniamy ten o wysokiej rentowności. Choćby nominalne rentowności i spready wyglą-

dają na wysokie, nie do końca rekompensują potencjalne zniżenia kredytowe, w tym niewypłacalność. Przewidujemy średni jednocyfrowy wskaźnik niewypłacalności dla obligacji śmieciowych dla najbliższych 12 miesięcy – mówi Matthew Carter.

Podobnie jest z akcjami – niby są za drogie, hossa się wyczerpała, a rynek jest zbyt optymistyczny. Czy na pewno dotyczy to wszystkich spółek?

„Utrzymująca się niepewność gospodarcza i potencjalna większa zmienność w II połowie 2023 r. przemawiają za dywersyfikacją tradycyjnych portfeli i alokacją w instrumenty alternatywne. Fundusze inwestycyjne umożliwią przetrwanie trudnych warunków rynkowych. Rynki prywatne też są ciekawą opcją, jeżeli ich atrakcyjność uzasadnia ryzyko małej płynności.

► Matthew Carter, strateg UBS

– Warto zauważyć, że jeżeli podczas obliczeń nie weźmiemy pod uwagę siedmiu największych spółek z indeksu S&P 500, które były odpowiedzialne za 75 proc. jego tegorocznego wzrostu, wskaźnik cena/zysk dla amerykańskich akcji spada do 16,7. To pokazuje, że można jeszcze znaleźć tanie i dobre spółki, trzeba tylko szukać głębiej – dodaje Matthew Carter.

Tego się trzymaj

Motywyw przewodnym giędowej strategii inwestycyjnej na kolejne sześć miesięcy zdaniem stratega UBS powinno być poszukiwanie maruderów, spółek, których kursy z różnych przyczyn nie nadążają za resztą rynku i spóźniły się ze wzrostem. Pod względem sektorowym dobrym przykładem są amerykańskie spółki surowcowe z indeksu S&P 500 Energy. W tym roku główny indeks

Na tym okazje na Dalekim Wschodzie się nie kończą.

– Spółki internetowe w Chinach zjechały 25 proc. ze styczniowego szczytu, ponieważ inwestorzy przestraszyli się banki. Naszym zdaniem niesłusznie zignorowali jednak fakt, że większość podmiotów ma szansę na kilkunastoprocentowy wzrost zysków. Potwierdzeniem tezy jest wskaźnik cena/zysk dla sektora, który jest poniżej pięcioletniej średniej – dodaje Matthew Carter.

Inwestorzy różnie podchodzą do poszukiwań atrakcyjnych spółek. Kierują się nie tylko pochodzeniem, ale też reprezentowanym sektorem. Coraz bardziej popularne tezy jest inwestowanie w megatrendy, czyli akumulacja spółek prowadzących działalność w przyszłościowej branży, której wartość może zdecydowanie wzrosnąć. Najpopularniejszymi motywami są transformacja energetyczna, biotechnologia i sztuczna inteligencja. UBS uwagę kieruje jednak gdzie indziej.

– W Stanach Zjednoczonych ciekawym wyborem są spółki związane z cyberbezpieczeństwem. W sumie urosły w tym roku lekko ponad 10 proc., podczas gdy spółki AI zaliczyły 25-procentowy zwyczaj. Naszym zdaniem boom na sztuczną inteligencję to zapowiedź tego, jak istotne będzie bezpieczeństwo danych w przyszłości. Inne czynniki wspierające tezę to urbanizacja, coraz bardziej surowe przepisy i zwiększona świadomość konsumentów w zakresie jakości produktów, ochrony środowiska i odpowiedzialności społecznej. Uważamy, że wartość rynku zabezpieczeń internetowych wzrosnie z 809 mld USD do 861 mld USD przed końcem 2024 r. – przekonuje specjalista. © P

fundamentach i dobrej perspektywie przyszłych zysków, które z niewiadomego powodu nie rosły tak jak reszta rynku. W Azji takimi spółkami są banki i przedstawiciele innych branż konsumenckich, których działalność nakierowana jest na lokalny rynek – mówi Matthew Carter.

Wydaje się drogo

► Indeks S&P 500 (w pkt)



Źródło: Bloomberg

„Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Ngierowska 1, 03-738 Warszawa,
e-mail: puls@pb.pl

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

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

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

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

dyrektor artystyczny:
Tomasz Młynarski
tmlynarski@pb.pl

fotografica:
Grzegorz Kawacki
g.kawacki@pb.pl

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

prezes:
Patrycja Deyna

Chief Revenue Officer:

Jan Rojewski
j.rojewski@pb.pl
tel. 22-333-99-74

dyrektor marketingu i eventów:

Karolina Kowalska
k.kowalska@pb.pl
tel. 22-333-99-01

Obsługa prenumeraty:

0-801-801-771, 812 812 971

Opn-ipc w gaz. 2x 18h

prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999

Zamówienia na prenumeratę przyjmują też jednostki kooperatorów Ruch, wydawcy kooperatorzy (Kolporter, Garmond Press, GJM, AS Press) oraz urzędy pocztowe. ISSN 1427-4882.

Za treści ogłoszeń nie odpowiadamy.

Drukarnia: ZPR Media S.A.

ul. Jubilerska 10, 04-190 Warszawa

Copyright: Bonnier Business (Polska) sp. z o.o.

Opis: Czasopismo: kopiowanie, powielanie, przedruk lub reprodukcja całości lub części bez zgody wydawcy jest zabronione. Wszelkie prawa zastrzeżone. Wydrukowano w Polsce.

— znak zastrzeżenia praw autorskich

© — znak odpiętnienia

— dwa znaki przy stylizacji oznaczają możliwość jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie po uzyskaniu zgody ogólnej z centrum (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

Zdobyt wiedzę

www.pb.pl/konferencje

Puls Biznesu

PODRÓŻE

WSZYSCY JESTEŚMY TURYSTAMI



Od aktywności elitarnej do powszechnej formy spędzania urlopów – turystyka staje się coraz bardziej masowa i zdemokratyzowana

Turystyka to zjawisko stosunkowo młode. Jeszcze 200 lat temu nie było nawet słowa, które by je określało, a dopiero po II wojnie światowej wakacyjne podróżowanie stało się powszechne. Wcześniej tylko bogaci i wykształceni mogli sobie pozwolić na dalsze wojaże. W wieku XVII i XVIII szlachta i bogate mieszczaństwo odbywały tzw. Grand Tour po Europie, by zaznajomić się ze sztuką, kulturą, nawiązać kontakty oraz poprawić maniery i języki obce. Bez takiej podróży uważano, że wykształcenie jest niepełne, co dobrze wyraził Samuel Johnson: „mężczyzny, który nie był w Italii, już nigdy nie opuści poczucia niższości, jako że nie widział tego, czego się od niego oczekuje”.

Hutnik i górnik na wczasach. Moda na masową turystykę zaczęła się w XX w., ale na początku ogarnęła wyższe warstwy klasy średniej. Przełom nastąpił w latach 50. i 60., gdy Stary Kontynent zalała fala wczasowiczów, wśród których nie brakowało szeregowych urzędników i pracowników fizycznych. W połowie lat 60. prawie połowa Francuzów regularnie wyjeżdżała na urlop, a w biednej, komunistycznej Polsce co najmniej 30 na 100 obywateli. Uchwała Centralnej Rady Związków Zawodowych podkreślała, że „dzięki wczasom górnik, nauczyciel, hutnik czy włókiennik, który może nigdy w swym życiu nie widział gór, morza, ma możliwość poznania najpiękniejszych regionów kraju”. Niemniej 70 proc. wczasowiczów stanowiły pracownicy umysłowi, a tylko 30 proc. robotnicy i chłopcy. Wbrew PRL-owskiej propagandzie wakacyjne wyjazdy były dla uprzywilejowanych. Najwidoczniej nie wiedział o tym Dean MacCannell, amerykański socjolog, gdy w połowie lat 70. ogłosił, że „wszyscy jesteście turystami”.

Krótki wymiar urlopów i konieczność zaciskania pasa sprawiły, że w latach powojennych ośrodkiem spędzania czasu wolnego był dom. Później pojawił się zwyczaj niedzielnych wycieczek za miasto. By ograniczyć wydatki, prowiant zabierano ze sobą. W latach 50. na Zachodzie wzrastała stopniowo chęć poznawania obcych miejsc, ludzi, smaków, tradycji i kultur, czemu sprzyjał coraz wyższy poziom życia i świadomość wagi wypoczynku.

Turystyka zawiązuje także nowym środkiem komunikacji. Kolej, motoryzacja, transport dalekomorski i lotnictwo zmieniły całkowicie sposób podróżowania i jego tempo. „Żyjemy w wieku samolotów-odrzutowców i kiedy za naszej młodości wyprawa za ocean była dostępna tylko wybranym, dziś jest to przejażdżka niemal masowa – jak kiedyś wycieczki Kazimierza Czapińskiego z Turowca na Kasprowy Wierch” – pisał w 1981 r. prawnik Zygmunt Gross do dziennikarki Lidii Ciołkoszowej. Niestety, autor listu – zasłużony działacz socjalistyczny – nie wspominał, że w PRL zagraniczne podróże, a tym bardziej do Ameryki, są zastrzeżone przede wszystkim dla przychylnej władzy elity.

W ostatnich dekadach XX w. turystyka stawała się coraz bardziej zglobalizowana. Firmy hotelarskie, biura podróży i linie lotnicze rozszerzały działalność na różne rynki i regiony. Powstawały międzynarodowe sieci i alianse, które zapewniały wysoką jakość usług i atrakcyjne ceny. Równocześnie branża uległa zróżnicowaniu i dostosowała się do nowych potrzeb i oczekiwań klientów. Pojawiły się nowe produkty i nowe formy spędzania wolnego czasu związane m.in. ze sportem i zdrowiem. Takie XXI nie tylko pogłębił te tendencje, lecz także wdrożył wiele innowacji, na czele z narzędziami cyfrowymi. Należą do nich aplikacje,

które pozwalają taniej kupić bilet lotniczy (Hopper, Last Minute Flights), znaleźć miejsce u kogoś w samochodzie (BlaBlaCar), zarezerwować nocleg (Booking, AirBnB) i zorganizować zwiedzanie (LiveTrekker). Inne kierują do najtańszych stacji paliw (GasBuddy) oraz świetnych restauracji, barów i knajp (Happy Hour Finder).

Stonka wakacyjna. Mimo takich wyzwań jak kryzys 2008 r. i pandemia COVID-19 sektor turystyczny nie traci na sile i elastyczności. Potrafi dostosować się do zmieniających się warunków i zachować konkurencyjność. Jego zbyt szybki rozwój niesie jednak negatywne skutki dla środowiska i społeczności lokalnych. Przepłynąć Kanał Panamski, zobaczyć Ogrody Watykańskie i dom Van Gogha w Remy albo podziwiać wieżowce na Manhattanie – oto prawa człowieka współczesnego. Ale coś za coś: ogromne tłumy odbierają przyjemność zwiedzania i niszczą znane z pocztówek atrakcje. Dlatego w Dubrowniku i Machu Picchu obowiązują limity gości, Barcelona hamuje rozwój hoteli i schronisk, Wyspa Wielkanocna skraca pobyt dla turystów do miesiąca, Amsterdam robi internetową kampanię mającą odstraszyć młodych Brytyjczyków przyjeżdżających tam tylko po seks i alkohol (kiedyś ten problem miał Kraków).

Jeśli typowy amsterdamczyk, barcelończyk lub weneccjanin traktuje turystów jak rolnik stonkę ziemniaczaną, może warto spróbować kosmosu? Firma Virgin Galactic, należąca do Richarda Bransona, zrealizowała pod koniec czerwca pierwszy komercyjny lot kosmiczny. W eskapadzie, oprócz pilotów, uczestniczyło trzech Włochów – dwaj oficerowie lotnictwa i inżynier lotniczy. Co dalej? Czy ktoś ma ochotę na wycieczkę na Marsa? ©

Miroslaw Konkel

Polska wysoko w rankingach

► Pandemia mocno uderzyła w turystykę przyjazdową do Polski. Biura podróży odnotowały spadki dochodów nawet o 98-99 proc. Sezon 2022 zapowiadał się jednak wspaniale: hotele miały wiele rezerwacji, a biura podróży planowały setki grup na pobyty trwające kilka lub kilkanaście dni. Sytuacja zmieniła się diametralnie 24 lutego 2022 r. Turysta zagraniczny obawiał się odwiedzić kraj, który graniczy z Ukrainą, przyjmując miliony uchodźców i jest potencjalnym celem agresywnej Rosji. Na szczęście w tym roku cudzoziemcy nie pytają już, czy w Polsce jest bezpiecznie. Światowe media informują o przyznawanych naszym krajowi tytułach i wyróżnieniach. CNN Travel umieścił Polskę w zestawieniu 23 najlepszych miejsc do odwiedzenia w 2023 r. W prestiżowym plebiscycie internetów European Best Destination Warszawa zdobyła tytuł najlepszego kierunku turystycznego w Europie.

30

razy ► O tyle wzrosła liczba uczestników turystyki międzynarodowej na świecie w drugiej połowie XX w. – z 25 mln osób w roku 1950 do 698 mln w 2000. Dochody tej branży zwiększyły się w tym czasie z 2 do 477 mld USD, czyli ponad 230 razy – wynika z badań World Tourism Organisation (agenda ONZ).

