

POSITIVE MOBILITY

VINCI Airports to największa na świecie prywatna firma zarządzająca lotniskami. VINCI Airports chce zostać wieloletnim partnerem Polski. Multimodalność, usługi biometryczne i efektywność energetyczna - to tylko część z wielu rozwiązań, które wprowadzamy, aby wspierać rozwój ruchu lotniczego i osiągnąć doskonałość operacyjną w naszej sieci 65 lotnisk na 3 kontynentach.

VINCI
AIRPORTS

Środa
14 czerwca 2023

Zielona Gospodarka Jak obliczać ślad węglowy str. 14-17

www.pb.pl

Puls Biznesu

PulsFirmy

Jakie korzyści może dać firmom big data

Analiza dużych zbiorów danych ułatwia poznanie zachowań klientów i personalizację ofert. W czym jeszcze pomaga przedsiębiorcom? ▶18

PulsInwestora

Fed zrobi pauzę albo postawi kropkę

Rynki obstawiają krótką przerwę w podwyżkach stóp. Historia banku centralnego USA odpowiada jednak zupełnie innym warunkom. ▶20-21

cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)
NR III (6368) INDEKS 349 127 WYD. A+B

dane
z godz. 18.00
z 13.06

↑ USD
4,15 PLN

↑ EUR
4,48 PLN

↑ CHF
4,58 PLN

↓ WIG20
-0,94%

↑ DAX
+0,83%

Rynek start-upów topnieje w oczach



Majowe dane o aktywności venture capital nad Wisłą nie napawają optymizmem – transakcji jest mało, a ich wartość szoruje po dnie. To tylko częściowo efekt globalnego kryzysu. Eksperti zwracają uwagę na specyfikę lokalnego sektora finansowania, któremu wyczerpała się bieżąca pula. Inwestorzy narzekają na niedobór atrakcyjnych start-upów i mówią o „zdrowej przerwie” na powstanie nowych. Zmieniły się też ich upodobania – B2B wygrywa z B2C. ▶4-5

Ryanair nadlatuje z symulatorami



Polska wygrała z Czechami i Węgrami. W przyszłym roku przewoźnik, którego prezesem jest Michael O'Leary, rozpocznie u nas budowę centrum treningowego, a do 2026 r. postawi w nim 10 symulatorów, m.in. Boeinga 747-8200 Gamechanger. Ośrodek będzie mógł szkolić 500 osób dziennie. ▶6

PulsDnia

Vigo chce być polskim TSMC

Giełdowy producent sensorów podczterwieni ma szansę na duże dofinansowanie do inwestycji za 1,1 mld zł. Gdy doszłufuje technologię, chce postawić fabrykę czipów. ▶8

PulsDnia

Kredyt 2 proc. daje do myślenia

Pula na dopłaty do hipotek jest dziwnie niska – oceniają eksperci, zastanawiając się, dla ilu chętnych wystarczy. Martwi ich też, że banki nie kwapią się do programu. ▶5



9 177 1427 68533 0



Redaktor wydania
Marcin Goralewski

Porno rozpałiło emocje posłów

Część parlamentarzystów poparła obawy dostawców internetu, którzy mają stać się, w zamysłu rządu, strażnikami dzieci przed pornografią w sieci.

13 czerwca w Sejmie odbyło się pierwsze czytanie rządowego projektu ustawy o ochronie małoletnich przed nieodpowiednimi treściami w internecie. Chodzi o uniemożliwienie dzieciom dostępu do pornografii. Rząd wymyślił, że to dostawcy internetu będą musieli ustalać, co jest pornografią i blokować strony z jej zawartością. Kto nie wykona obowiązku, będzie narażony na surową karę finansową, do 3 proc. rocznego obrotu (menedżerowie zapłacą trzykrotność swej miesięcznej pensji). W trakcie konsultacji projektu dostawcy internetu gremialnie skrytykowali rządową koncepcję. Uznali ją za niewykonalną z powodu braku precyzyjnej definicji pornografii i przekonywali, że to dostawcy treści powinni mieć takie zadania. We wtorek podczas pierwszego czytania projektu obawy przedsiębiorców podzieliło wielu posłów. Podkreślali, że przede wszystkim określona przez rząd definicja pornografii mogą spełniać nawet dzieła sztuki, np. obrazy czy filmy.

Przyjęta przez rząd definicja pornografii jest tak bardzo szeroka, że za pornografię mogą być uznawane także dzieła Michała Anioła – stwierdził Michał Gramatyka, poseł koła parlamentarnego Polska 2050.

Podobnie wypowiadała się Katarzyna Lubnauer, posłanka Koalicji Obywatelskiej.

Znamiona pornografii mogą wypełniać nawet niektóre serie na Netflixie. Czy rząd zablokuje Netflix? – pytała posłanka Lubnauer.

W sukurs dostawcom internetu przyszedł kolejni parlamentarzysta.

Ustawa przewiduje surowe kary dla przedsiębiorców, którzy nie spełnią nałożonych na nich obowiązków. Ta ustawa będzie po prostu batem na firmy używanym według uznawośći urzędników – ostrzegł Dobromir Sośnierz, poseł koła poselskiego Wolność i Cyfryzacja.

Arkadiusz Marchewka, poseł Koalicji Obywatelskiej, uznał, że idea tej ustawy może być słuszną, lecz proponowane w niej narzędzia są błędne.

Te przepisy nie będą mogły być realizowane w praktyce. Dlaczego rząd odpowiedzialność za treści porno nakładła na przedsiębiorców, którzy

Zarzuty wobec projektu

Organizacje biznesowe wytknęły błędy projektu:

- ▶ naruszenie prawa Unii Europejskiej
- ▶ deprecjonowanie wagi i roli edukacji i wychowania
- ▶ pomijanie przepisów prawa oraz rozwiązań technicznych służących ochronie małoletnich przed nieodpowiednimi treściami
- ▶ nieuzasadnione i niesprawiedliwe nakładanie obowiązków na dostawców internetu
- ▶ przeliczanie na prywatnych przedsiębiorców zadań państwa
- ▶ prawnie nieakceptowalny nakaz (pod groźbą kary) blokowania niedefiniowanych treści
- ▶ tworzenie fałszywej wizji rozwiązania skomplikowanego problemu społecznego przez proste zakazy i nakazy
- ▶ stwarzanie politycznej pokusy blokowania kolejnych kategorii treści i usług

dostarczają internet? To nie jest ich zadanie. Do ich wykonywania musieliby zatrudnić odpowiednie osoby – mówił poseł Marchewka.

Grzegorz Braun z Konfederacji również pytał, czemu to dostawcy internetu musieliby oceniać co jest, a co nie jest pornografią.

Małgorzata Pepek z Koalicji Obywatelskiej wyraziła obawy o to, jak firmy będą traktowane w czasie kontroli. Niemal wszystkie przemawiające posłowie podkreślali, że rząd powinien postawić na edukację rodziców i akcje uświadamiające zagrożenia dla dzieci wynikające z dostępu do treści porno.

Wątpliwości posłów próbował rozwiać Paweł Lewandowski, wiceminister cyfryzacji.

Ta ustawa nie będzie dotyczyć dzieł sztuki, filmy nie będą blokowane. Dostawcy internetu nie będą się zajmować analizą treści porno, lecz stron z takimi treściami. Chciałbym jednak podkreślić, że treści porno będą filtrowane tylko na żądanie – stwierdził wiceminister.

Ustawa mówi, że operatorzy będą informować abonentów, że jest możliwość blokowania stron porno przed dziećmi. Listy osób, które zgodziły się na blokadę, jak i tych, którzy się nie zgodzili, mają być przekazywane rządowi. Projekt trafił do dalszych prac do sejmowej komisji.

Ustawa ma wejść w życie 1 września 2023 r. ©

Jarosław Królak
j.krolak@pb.pl • 22-333-9813

KOMENTARZ EKONOMICZNY

Potężna podwyżka płacy minimalnej. Co z niej wyniknie?



IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista
„Pulsu Biznesu”

Płaca minimalna wrośnie w przyszłym roku bardzo mocno. Dla niektórych jest to informacja bardzo dobra (pracujący na minimalnym lub nieznacznie wyższym wynagrodzeniu), dla innych gorsza (firmy działające w pracochłonnych branżach na niskich marżach).

Największym wyzwaniem jest odpowiedź na pytanie, czy jest to zmiana dobra dla kraju – dla większości obywateli.

Jej efekty mogą być różne: może wzrosnąć inflacja, może zwiększyć się udział płac w PKB albo też może wzrosnąć bezrobocie. Nie ma jednej ścieżki oddziaływania. Warto to zrozumieć, bo w ostatnich latach popełniono (ja również) wiele błędów w ocenie wpływu podwyżek płacy minimalnej na gospodarkę. Moim zdaniem bilans argumentów wskazuje, że ta zmiana nie będzie dla ogółu obywateli korzystna.

Najpierw dane. Rząd proponuje, by od stycznia minimalne wynagrodzenie brutto wynosiło 4242 zł, a od lipca 2024 r. – 4300 zł. Średnio będzie to zmiana o 20,5 proc. r/r, po wzroście o 18 proc. w 2023 r. Podwyżki są zatem ogromne. W ciągu dwóch lat minimalne wynagrodzenie zwiększy się o 42 proc.

Na te dane trzeba natomiast spojrzeć w pewnym kontekście. W latach 2020-23 realnym wynagrodzeniem w ujęciu realnym – po odjęciu inflacji – zwiększyło się o zaledwie

1 proc. W podobnym stopniu zmieniło się przeciętne wynagrodzenie w gospodarce. Jednocześnie wzrost PKB na pracownika w tym okresie wyniósł 10 proc. A zatem udział wynagrodzeń w PKB się obniżył. Kto zyskał? Firmy i rząd. W pewnym więc sensie znacząca podwyżka płacy minimalnej ma zrekomensować kilka lat stagnacji.

Kluczowe pytanie brzmi: czy rzeczywiście zrekomensuje i jakim kosztem?

Zwolennicy istotnej podwyżki płacy minimalnej powiedzą, że dzięki niej dojdzie do podniesienia płac kosztem marż przedsiębiorstw. Te marże były wyjątkowo wysokie w ostatnich latach, więc nikomu żadna krzywda się nie stanie. Czasami wskazuje się też na inny efekt: konieczność podniesienia płac osobom mniej zarabiającym sprawi, że zmniejszą się premie dla osób najlepiej zarabiających i dzięki temu zmniejszą się nierówności w gospodarce. Najbardziej optymistyczna interpretacja jest taka, że wymuszony wzrost płac doprowadzi do zwiększonych inwestycji w pracowników, podnoszenie ich umiejętności i wydajności.

Czy mamy jakieś argumenty za tym, że wpływ podwyżki płacy minimalnej może tak właśnie wyglądać? W pewnym sensie tak. W ostatnich kilkunastu latach płaca minimalna rosła wyraźnie szybciej niż przeciętne wynagrodzenia w gospodarce i dużo szybciej niż wydajność pacy, ale nie przełożyło się to w zauważalny sposób ani na wzrost bezrobocia, ani na inflację (do momentu jej wybuchu z innych powodów). Co więcej, w badaniach ekonomicznych na świecie zaczęło dominować przekonanie, że dopóki płaca minimalna mieści się

w granicach 50 proc. średniej płacy (niektórzy piszą nawet o 60 proc.), dopóty nie wywiera negatywnego wpływu na gospodarkę.

Kłopot polega na tym, że dostosowanie zaplanowane na 2024 r. jest wyjątkowo silne i jednocześnie będzie oddziaływało w wyjątkowych warunkach. Płaca minimalna rośnie o ponad 20 proc. r/r w warunkach wysokiej inflacji (nawet rząd przewiduje, że w przyszłym roku wyniesie niemal 7 proc.). Wiele wskazuje, że płaca minimalna może przekroczyć 50 proc. w relacji do przeciętnego wynagrodzenia. Jednocześnie ceny są dużo bardziej elastyczne niż w normalnych czasach i firmy dużo szybciej przeliczają koszty na odbiorców. Istnieje więc niemałe ryzyko, że wyższe płace przełożą się po prostu na wyższe ceny.

Jeżeli zaś bank centralny będzie chciał ograniczać inflację do poziomu 2-3 proc., co powinien zrobić, to wiele firm nie będzie mogło przerzucić wyższych kosztów na ceny i będzie musiało mocno zredukować marże.

Te firmy, które miały wysoką zyskowność, zrobią to łatwo. Niektórym przedsiębiorstwom będzie jednak trudniej i będą musiały albo radykalnie podnieść wydajność pracy – co jest niemożliwe przy takiej skali podwyżki płacy minimalnej – albo zwolnić część pracowników.

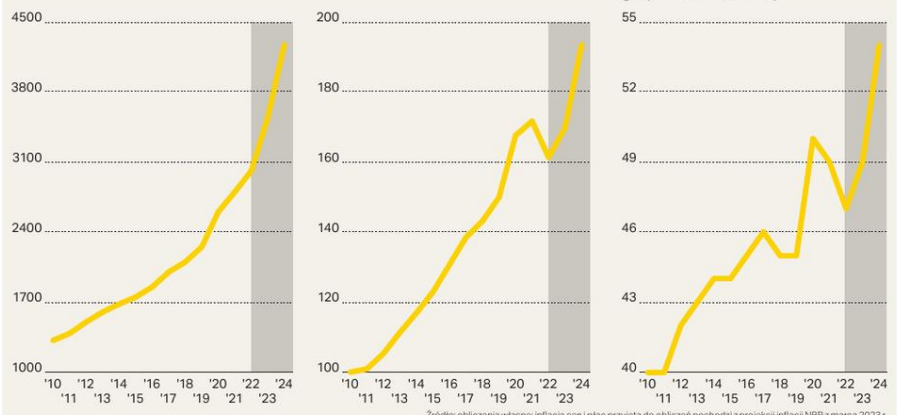
Dlatego sądzę, że podwyżka płacy minimalnej w takiej skali podnosi koszty walki z inflacją i zwiększa ryzyko wzrostu bezrobocia. Lepiej byłoby prowadzić politykę makroekonomiczną etapami. Najpierw wyeliminowanie inflacji przy jak najniższym koszcie po stronie bezrobocia. Potem zwiększanie udziału płac w PKB. ©

Płaca minimalna w Polsce w różnych ujęciach – każde pokazuje mocny planowany wzrost

▶ Nominalnie (w zł)

▶ Realnie (2010 r. = 100)

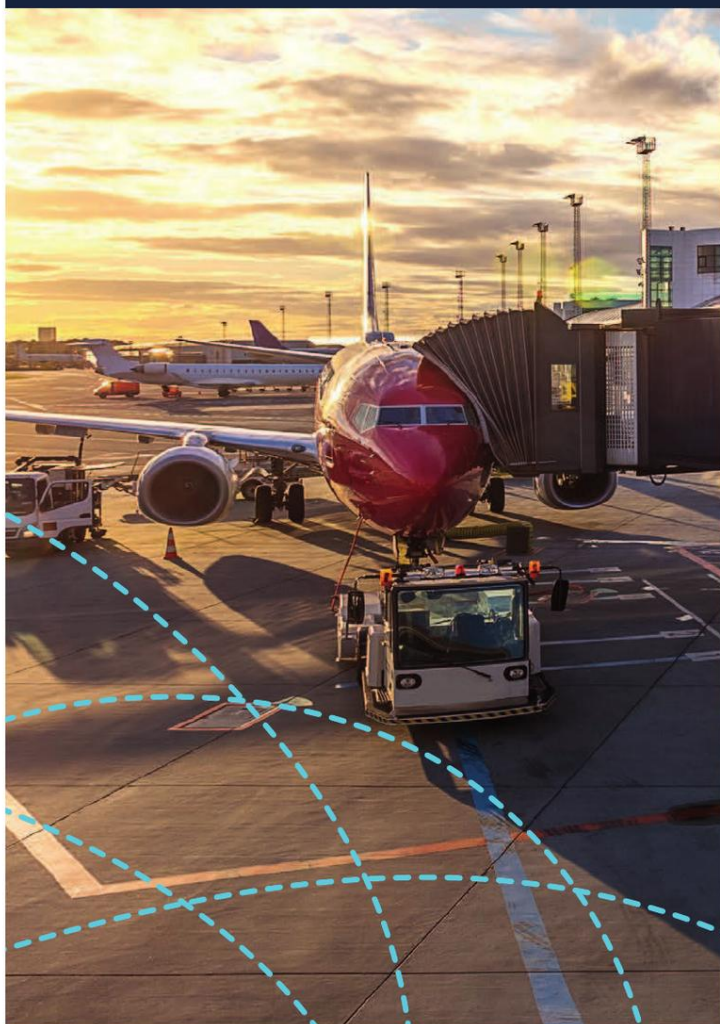
▶ Jako procent średniego wynagrodzenia w gospodarce narodowej



Źródło: obliczenia własne; inflacja cen i płac przyjęta do obliczeń pochodzi z projekcji inflacji NBP z marca 2023 r.

POSITIVE MOBILITY

VINCI Airports to największa na świecie prywatna firma zarządzająca lotniskami. VINCI Airports chce zostać wieloletnim partnerem Polski. Multimodalność, usługi biometryczne i efektywność energetyczna - to tylko część z wielu rozwiązań, które wprowadzamy, aby wspierać rozwój ruchu lotniczego i osiągnąć doskonałość operacyjną w naszej sieci 65 lotnisk na 3 kontynentach.



“Polska może zbudować jeden z najważniejszych hubów w Europie dzięki projektowi CPK. VINCI Airports jest gotowe wnieść swoje doświadczenie, wiedzę i zasoby, aby w pełni wykorzystać potencjał polskiego lotnictwa.”

Nicolas Notebaert

Prezes VINCI Concessions
Przewodniczący Rady Nadzorczej
VINCI Airports

Co dolega polskiemu rynkowi venture capital

Inwestycji jest niewiele, rundy są niskie i na razie nie widać oznak poprawy. Część funduszy wyczerpała pulę, część narzeka na deficyt ciekawych start-upów



Anna Belcik

a.belcik@pb.pl • 22-333-98-51

W maju 2023 r. zostało oficjalnie ogłoszonych jedynie siedem rund inwestycyjnych z udziałem polskich start-upów. Ich łączna wartość wyniosła 17 mln zł – wynika z szacunkowego, opartego wyłącznie na publicznych danych zestawienia PFR Ventures (pełna analiza będzie dostępna w lipcu). W minionym miesiącu najwięcej – 10 mln zł – pozyskała firma Planetary, jej inwestorem jest brytyjska firma nChain. Spółka Milkies od funduszu Pomerangels oraz aniołów biznesu na dalszy rozwój otrzymała 4 mln zł. Kapitał popłynął także do BioCamu (Level2 Ventures, 2 mln zł), i Bizzy (AIP Seed, 1 mln zł). Wartości transakcji nie ujawniono w przypadku spółek: Insbuy i Dopasuj.to (Spinaker Alfa) oraz Liftero (bValue, Freya Capital, Sunfish Partners).

Szacunkowa liczba transakcji i ich wartość są znacznie niższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Potwierdza to utrzymujący się już od dłuższego czasu trend – spadek wycen spółek technologicznych, zmniejszona aktywność inwestorów venture capital (VC) i wstrzymanie realizacji rund przez start-upy w oczekiwaniu na lepsze czasy. Dodatkowo część funduszy VC ulokowała już kapitał, w tym pieniądze unijne z poprzedniej perspektywy, i poszukuje finansowania.

Wyraźny trend spadkowy

Miesiąc wcześniej było nieco lepiej. Szacunkowe zestawienie PFR Ventures wskazuje, że pieniądze od inwestorów

otrzymało 11 spółek (upublicznione transakcje), ale łączna wartość zrealizowanych przez nie rund wyniosła blisko 39 mln zł. Dwie firmy, Nutrix i LED Labs, otrzymały po 10 mln zł odpowiednio od Simpactu Ventures i Banku BNP Paribas.

Zwiastuny spowolnienia na rynku VC można było dostrzec już w ubiegłym roku, spadek wartości bardzo wyraźnie uwidocznił się natomiast w pierwszych trzech miesiącach 2023 r. Wyniósł aż 27 proc. względem I kw. 2022 r. (według raportu „Transakcje na polskim rynku VC w Q1 2023” PFR Ventures i funduszu Hovo). W krajowe spółki w tym okresie zainwestowano łącznie 446 mln zł w ramach 127 rund.

– W pierwszej połowie 2023 r. zauważamy poważny spadek zarówno ilościowy, jak i wartościowy inwestycji VC w krajowe start-upy. Problem ten nie dotyczy wyłącznie Polski, ale globalnego ekosystemu startupowego. Jako fundusz inwestujący w Polsce i całym regionie CEE, od etapu pre-seed do rundy A, nie zmieniliśmy strategii inwestycyjnej, ale dokładniej przyglądamy się potencjalnym inwestycjom i ich wycenom. Szczególny nacisk kładziemy na dobre dopasowanie produktu do rynku, umiejętność pozyskiwania pierwszych klientów i skuteczne budowanie trakcji. Wymagania funduszy w stosunku do start-upów wzrosły, wyceny i plany rozwojowe są mocno weryfikowane, ale naprawdę ciekawe projekty z pierwszymi przychodami i dobrym zespołem nie powinny mieć trudności ze znalezieniem kapitału. Prawdziwi zwycięzcy nigdy nie narzekają na warunki – twierdzi Piotr Pawłowski, partner zarządzający Level2 Ventures.

Stagnacja na rynku VC rzeczywiście widoczna jest na całym świecie – w I kw. 2023 r. w Europie odnotowano spadek

NATURALNA REORGANIZACJA RYNKU:

Kuba Dudek, partner w SpeedUp Group (z lewej), spodziewa się zmian na krajowym rynku VC. Liczy, że niebawem wyrosnie kilka większych funduszy.
[FOT. WOJCIECH ROBAKOWSKI]



ZAOSTRZONE KRYTERIA DOBORU:

Piotr Pawłowski, partner zarządzający Level2 Ventures, nie ukrywa, że w obecnych warunkach rynkowych wymagania inwestorów wobec spółek mocno wzrosły. Pieniądze dostają najlepsze projekty,
[FOT. PAWEŁ ULATOWSKI]

o 66 proc., a w Stanach Zjednoczonych o 54 proc.

Zdrowa przerwa na lokalnym rynku

Wpływ na obecną kondycję rynku VC mają warunki makroekonomiczne, ale także specyfika lokalnego sektora finansowania rozwoju start-upów.

– Trwający od 2018 r. boom na polskim rynku VC był w głównej mierze napędzany przez programy publiczne, kończące się w tym roku. W efekcie część funduszy nie szuka już nowych projektów, bo wyczerpała pulę na inwestycje. Inne zaś przygotowują listę projektów, w które zamierzają inwestować za kilka miesięcy – podkreśla Stanisław Rogoziński, partner w funduszu Satus Starter.

Zauważa to także Kuba Dudek, partner w SpeedUp Group. Twierdzi, że ze względu na specyfikę lokalnego rynku mniejsza liczba transakcji jest poniekąd naturalnym zjawiskiem.

– Słyszymy, że wiele funduszy jest w fazie fundraisingu [pozyskiwania ka-

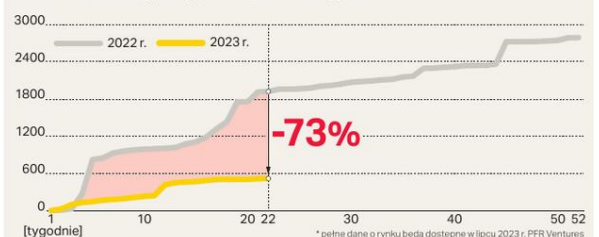
pitału – red.]. Możemy się spodziewać, że w momencie jego zakończenia liczba transakcji w Polsce wzrośnie. Przewiduję jednak, że funduszy na rynku będzie mniej, powinny natomiast być większe niż dotychczasowe. Liczba transakcji nie będzie w związku z tym rosła tak dynamicznie lub będzie niższa przez kolejne 3-4 kwartały – prognozuje Kuba Dudek.

Zdaniem niektórych inwestorów w kraju zmniejsza się podaż atrakcyjnych spółek technologicznych.

– Na bieżącą sytuację w sektorze VC nakłada się wydrenowanie polskiego rynku z ciekawych, perspektywicznych projektów. Rekordowe pieniądze, które płynęły do start-upów w ostatnich latach, spowodowały, że liczba atrakcyjnych nowych projektów jest znacząco niższa niż jeszcze 2-3 lata temu. Z tej perspektywy obecną sytuację na rynku należy uznać za zdrową przerwę, która potrwa do końca 2024 r. – twierdzi Stanisław Rogoziński. ☺ ☹

Kondycja krajowego rynku venture capital

► Szacunkowa wartość inwestycji w start-upy wyłącznie na podstawie informacji w mediach (w zł, w ujęciu tygodniowym, narastająco)*



” **Andrea Enria:** Banki strefy euro powinny mocniej skupić się na dalszej redukcji swojej ekspozycji, a w idealnym przypadku na wyjściu z rosyjskiego rynku.

► Szef rady nadzorczej EBC potwierdził też, że banki nie udzielają już nowych pożyczek w Rosji, ale też trudno im sprzedać biznes głównie z powodu warunków stawianych przez władze, w tym konieczność uzyskania zgody prezydenta Rosji. Działalność w Rosji wciąż prowadzi m.in. austriacki Raiffeisen Bank International oraz włoski UniCredit. [M2]

PulsDnia

ROZMOWA Z... MICHAŁEM PŁOTNICKIM, EY

Wizja skalowania już nie wystarcza

Michał Płotnicki, partner w EY odpowiedzialny za projekty fuzji i przejęć, mówi o wzroście oczekiwań inwestorów wobec start-upów i o tym, kto ma apetyt na takie firmy.

PB: Strumień pieniędzy płynących do start-upów wysycha?

Michał Płotnicki, EY: Z perspektywy start-upów i scale-upów jest teraz znacznie trudniej o finansowanie. Nie wynika to z braku pieniędzy na rynku. Inwestorzy oczekują teraz, że firmy będą przynosić zyski lub przynajmniej zaprezentują scenariusz szybkiego dojścia do poziomu rentowności, co zmusza start-upy do przemodelowania strategii. Jeszcze niedawno mogły zdobyć kapitał, przedstawiając jedynie wizję skalowania biznesu. Teraz to już nie wystarcza.

Firmy z portfeli funduszy venture będą miały problem?

Mamy sporo firm, które w dobrych czasach rosły razem z rynkiem i mogły dzięki temu pozyskiwać kapitał. Teraz jest o to znacznie trudniej, a założyciele – i same fundusze venture – muszą wykazać się czymś więcej. W dodatku w Polsce wciąż borykamy się z problemem pewnej luki w finansowaniu – często po etapie start-upowym, z funduszami venture na pokładzie firmy wciąż są za małe, by zainteresować fundusze private equity, a niewielu jest w Polsce inwestorów typu growth capital, którzy mogliby stanowić etap pośredni.

Wyceny firm technologicznych w Polsce spadły w ślad za wycenami na rynku amerykańskim. To utrudnia realizację transakcji?

Jest spory rozdźwięk w oczekiwaniach między start-upami a inwestorami. Początek roku pod względem aktywności transakcyjnej był więc słabszy niż pierwszy kwartał 2022 r., natomiast daleko do tego, by mówić o transakcyjnym kryzysie, bo liczba transakcji w pierwszym kwartale 2023 r. jest wciąż większa niż w analogicznym okresie 2021 r.

Kto w obecnym otoczeniu gospodarczym ma największy apetyt na akwizycje?

Duże firmy zagraniczne mają gotówkę, której wartość spada wskutek inflacji, więc intensywnie poszukują celów inwestycyjnych. Aktywne są też międzynarodowe firmy kontrolowane przez fundusze private equity, których strategia zakłada branżową konsolidację na wielu rynkach geograficznych lub budowę platform oferujących portfolio komplementarnych usług. Mniejsza jest aktywność funduszy venture. Co prawda im też nie brakuje pieniędzy, ale ze względu na rynkową niepewność są

znacznie bardziej selektywne, podobnie jak fundusze private equity. Gdy jednak na rynku pojawia się cel o dobrym profilu wzrostu i jasno określonej strategii rozwoju, może liczyć na duże zainteresowanie ze strony funduszy.

A polskie firmy? Przy wielu wyrosły w ostatnich latach CVC, czyli korporacyjne fundusze venture, ale ich aktywność nie jest imponująca.

Rozwijanie przez duże polskie firmy funduszy venture zdecydowanie ma sens, bo trudno w olbrzymim organizmie wypracować innowacje, łatwiej pozyskać je z rynku. Polskie firmy, zwłaszcza z tradycyjnych sektorów, powinny intensywnie rozglądać się za start-upami, które mogą dać im szansę na wprowadzenie innowacyjnych produktów. Powinny też inwestować w przedsięwzięcia z branży zielonej energii czy też tzw. clean-techy, które mogą zmniejszyć ich ślad węglowy i umożliwić spełnienie standardów ESG.

Problem w tym, że w Polsce tego rodzaju firm jest niewiele.

Środowisko start-upowe w ostatnich latach skoncentrowane było raczej na projektach typowo konsumpcyjnych, motywowane do tego szybkim rozwojem e-handlu. Tymczasem obecnie w B2C znacznie trudniej jest osiągnąć rentowność ze względu na stosunkowo wysoki koszt pozyskania konsumenta. To negatywnie wpływa na atrakcyjność inwestycyjną tworzonych w ostatnich latach w Polsce start-upów.

A co jest teraz w modzie? Spółki z branży AI zajmujące się analizą danych czy cyberbezpieczeństwem?

W ostatnim czasie start-upy i scale-upy oferujące rozwiązania dla biznesu cieszą się dużym zainteresowaniem inwestorów. Sektor B2B coraz lepiej świadomym sobie konieczność korzystania z najnowszych technologii, a jednocześnie rozumie, że często łatwiej korzystać z nich w formie usług, niż próbować rozwijać wewnętrznie. [MZA] (M)



Bezpieczny kredyt mnoży wątpliwości

Rządowa inicjatywa wejdzie w życie za niecałe trzy tygodnie, jednak wiele jej założeń wciąż stoi pod znakiem zapytania.

Zgodnie z zapowiedzią Ministerstwa Rozwoju i Technologii 3 lipca 2023 r. wystartuje program Pierwsze Mieszkanie, którego głównym filarem jest Bezpieczny kredyt 2 proc.

Eksperti serwisu RynekPierwotny.pl zwracają jednak uwagę, że wokół rządowej inicjatywy wciąż pojawia się wiele niejasności. Przede wszystkim chodzi o jej skalę działania.

Według resortu rozwoju i technologii kredytów z dopłatą będzie około 30-40 tys. rocznie, a najbardziej optymistyczne oczekiwania wskazują na 50 tys. i więcej. Tymczasem w ustawie z 14 kwietnia 2023 r. o pomocy państwa w oszczędzaniu na cele mieszkaniowe przewidziano wydatki budżetu państwa na dopłaty rzędu 11,3 mld zł do 2032 r. Rodzi się więc pytanie, czy założona liczba Bezpiecznych kredytów 2 proc. jest realna, skoro suma dopłat do typowej umowy kredytowej znacząco przekroczy 100 tys. zł – zastanawia się Jarosław Jędrzyński, ekspert portalu RynekPierwotny.pl.

Pakiet zastrzeżeń

Wątpliwości analityków budzi także wydolność programu.

– Na razie pewny jest udział zaledwie czterech banków. Kolejne specjalnie nie kwapią do akcesu, a są też i pierwsze przypadki planowanej rezygnacji z udziału w rządowym przedsięwzięciu. To nie tylko

daje do myślenia, ale przede wszystkim grozi operacyjną niewydolnością w przypadku niemal pewnego ogromnego zainteresowania programem już od pierwszych dni przyjmowania wniosków – mówi Jarosław Jędrzyński.

Jego zdaniem preferencyjnych kredytów raczej nie wystarczy dla wszystkich składających wnioski.

– Można przypuszczać, że z dopłat skorzysta tylko co drugi chętny, a po coroczym kilku- lub kilkunastodniowym okresie przyjmowania wniosków będzie następował trwający miesiącami okres oczekiwania na kolejną pulę preferencyjnych kredytów – mówi Jarosław Jędrzyński.

Zwraca jednocześnie uwagę, że dopłacanie do kredytów to wyjątkowo skomplikowany proces.

– Jeśli nie zostanie on racjonalnie zaplanowany, to może wyjść z tego galimatias. Dokładanie do kredytów to nie to samo co 500+ czy dodatkowa emerytura. Czym innym były również dopłaty do wkładu własnego na poziomie 20-40 tys. zł. W przypadku kredytów sprawa jest znacznie poważniejsza, tymczasem rządzący co chwila informują o kolejnych modyfikacjach ustawy. Niepokojące jest również to, że Komisja Nadzoru Finansowego nadal nie zmieniła rekomendacji dla banków, dzięki czemu kredyt mogłyby uzyskać również osoby mniej zamożne – mówi Jarosław Jędrzyński.

4 mln beneficjentów

Mimo wielu zastrzeżeń nowy pomysł rządu bez wątpliwości już wpływa na popyt.

Z najnowszych danych serwisu Nieruchomosci-online.pl wynika, że od stycznia do maja 2023 r. 39 proc. poszukujących mieszkań stanowiły osoby, które planowały kupić pierwsze lokum. To o 5 pkt proc. więcej niż w drugiej połowie 2022 r. Jak tłumaczy autorzy analizy, większa aktywność wynikała głównie z zapowiedzi startu Bezpiecznego kredytu 2 proc.

Na realizację rządowego pomysłu czekają z niecierpliwością także deweloperzy.

– Pojawiają się plotki, że już w połowie czerwca będzie można zacząć wstępnie sprawdzać, czy mamy szansę na preferencyjny dług. Gra jest warta świeczki, bo kredyt ten ma być znacznie tańszy niż standardowa hipoteka. Oprocentowanie takiego długu będzie jednak najpewniej wyższe niż widniejące w nazwie 2 proc. Nawet jednak jeśli będzie to trochę ponad 3 proc., to i tak ma być taniej niż to, co dziś oferują banki, a więc prawie 9 proc. w skali roku. Preferencyjny kredyt powinien też kosztować mniej niż najem – zapewnia Bartosz Turek, główny analityk spółki HREIT.

Jak wynika z jego wyliczeń, w gronie potencjalnych odbiorców Bezpiecznego kredytu 2 proc. są 3 mln dorosłych mieszkańców z rodzicami i milion najemców.

– Oczywiście tylko niewielki odsetek z tych osób może podjąć w najbliższych latach decyzję o tym, aby z pomocą preferencyjnego kredytu wyprowadzić się na swoje. Pewne jest jednak, że chętnych na tańszy kredyt nie zabraknie – twierdzi Bartosz Turek. (A60) (M)



► **DOPLATY MOGĄ ZOSTAĆ WSTRZYMANE:** Analitycy serwisu RynekPierwotny.pl przypominają, że projekt ustawy o Bezpiecznym kredycie 2 proc. wskazuje aż kilkanaście przypadków, po zaistnieniu których prawo do dopłat wygasa. Dotyczy to m.in. sytuacji wynajęcia albo użyczenia kredytowanego lokum bądź też zmiany jego sposobu użytkowania. [FOT.ADOBE STOCK]

Ryanair inwestuje w Polsce 600 mln zł

Irlandzki przewoźnik zbuduje centrum symulatorów. Budowa ruszy w przyszłym roku. Kraków wygrał m.in. z Modlinem i Wrocławiem

Małgorzata
Grzegorzczak

m.grzegorzczak@pb.pl ☎ 22-333-98-56

W Krakowie powstaje największe centrum symulatorowo-treningowe w Europie Środkowej. Ryanair wyda 130 mln EUR (600 mln zł) na ośrodek, w którym będzie mógł szkolić do 500 osób dziennie.

– Kupiliśmy 1,8 ha działki i przygotowujemy dokumenty pod pozwolenia na budowę. Bardzo ważnym elementem inwestycji jest droga dojazdowa o długości około 200 m, która połączy lotnisko z centrum. Miasto zadeklarowało wsparcie, droga będzie powstawać jednocześnie z centrum szkoleniowym. Początkowo będzie prowadzić tylko do naszego budynku, ale w okolicy jest więcej działek inwestycyjnych – mówi Michał Kaczmarczyk, szef Ryanaira w Polsce.

Ryanair szukał miejsca na centrum szkoleniowe w regionie: na Węgrzech, w Czechach i w Polsce. Z informacji PB wynika, że rozważał także inwestycje we Wrocławiu, Modlinie i Budapeszcie.

10 symulatorów i 150 pracowników

W krakowskim centrum szkoleniowym Ryanaira stanie 10 symulatorów lotu, w tym osiem hydraulicznych i dwa stacjonarne. Będą to symulatory m.in. Boeinga 747-8200 Gamechanger.

– Kiedy do floty Ryanaira dojdą boeingi Max 10, których pierwsze dostawy są planowane na lata 2027-28, będziemy mieć także symulatory do tego typu samolotu – mówi Michał Kaczmarczyk.

Budowa rozpocznie się na początku 2024 r., a pierwszy etap inwestycji z czterema symulatorami zostanie uruchomiony w 2025 r. Pełną zdolność szkoleniową centrum osiągnie w 2026 r. – poinformowała spółka w komunikacie. Michael O'Leary, prezes Ryanaira, powiedział jednak podczas konferencji, że może to nastąpić wcześniej.

Ryanair ma centra symulatorów w Londynie, na lotnisku East Midlands, w Dublinie i Mediolanie. Obecnie w każdym z nich działa 6-10 symulatorów. Krakowskie centrum powstaje, żeby obsługiwać całą Europę. Będzie otwarte dla innych linii, ale biorąc pod uwagę nasze zapotrzebowanie, wykorzystamy je w 100 proc. – mówi szef Ryanaira w Polsce.

Ryanair zatrudnia 6 tys. pilotów, 12 tys. załóg kabinowych (cabin crew) oraz 1400 mechaników. Piloci mają obowiązkowe szkolenia w symulatorze dwa razy w roku, a załogi kabinowe raz w roku

WEJŚCIE Z PRZYTUPEM:

Ryanair, którego prezesem jest Michael O'Leary, zatrudnia 6 tys. pilotów, 12 tys. załóg kabinowych oraz 1400 mechaników. W ciągu najbliższych 11 lat zwerbuję ponad 10 tys. pilotów, załóg i inżynierów. Pracownicy irlandzkiej linii będą się szkolić m.in. w centrum w Krakowie, na które firma wyda ponad 600 mln zł.

(FOT. ARTUR RAKOWSKI/FORUM)



w szkoleniowych kadłubach z fotelami, drogami ewakuacyjnymi itd.

W centrum szkoleniowym Ryanaira będzie pracować ponad 150 osób: szkoleniowców pilotów i cabin crew, rosteringu (planowanie) i administracji. W 2019 r. przewoźnik podpisał z łódzką szkołą Bartolini Air pięcioletni kontrakt na wykształcenie 300 pilotów. W ubiegłym roku zrekrutował 130 polskich kadetów, czyli pilotów z ukończonym kursem, których przez 6-8 miesięcy szkoli na boeingach 737, a potem zatrudnia jako pierwszych oficerów. Od 2025 r. kadeci po szkole będą mogli trenować w Krakowie.

Wizz Air, Enter Air i LOT też mają symulatory

Centra symulatorowe ma w Budapeszcie Wizz Air, a w Warszawie Enter Air. Polska linia czarterowa uruchomiła takie centrum szkolące pilotów boeingów 737 jesienią 2020 r. Założyła joint venture z Avenger Flight Group, firmą szkoleniową z Florydy zarządzającą kilkunastoma symulatorami w USA, Madrycie i Rzymie. Według informacji PB była to inwestycja za około 10 mln USD.

– Mamy jeden symulator, który wykorzystujemy na swoje potrzeby. Wynajmujemy go dla innych linii w miarę wolnych terminów – mówi Grzegorz Polaniecki, członek zarządu Enter Air.

Od lutego tego roku piloci LOT-u szkoli się w Polskiej Akademii Lotniczej należącej do Polskiej Grupy Lotniczej. Jest wyposażona w symulatory do szkoleń załóg

pokładowych boeingów B737, embraerów 190 i ALSIM ALX. Wydatki na zakup, adaptację pomieszczeń i instalację urządzeń szkoleniowych wymiosły około 19,2 mln zł.

Wielkie plany na Polskę

Poza biurem w Warszawie i bazami operacyjnymi na większości lotnisk w Polsce Ryanair ma we Wrocławiu centrum IT zatrudniające około 200 informatyków oraz hangar zajmujący się utrzymaniem samolotów. Chwali się, że obsługuje 55 proc. ruchu krakowskiego lotniska, a w Polsce ma 36 proc. rynku. W ubiegłym roku przewiózł 14,5 mln pasażerów (w całej Europie 168,6 mln), a w tym roku doda jeszcze mi-

lion. Oferuje ponad 3 tys. lotów z Polski, a z regionu ponad 5 tys. Utrzymał w tym roku liczebność bazy w Modlinie, gdzie ma siedem samolotów, a w Gdańsku, Poznaniu, Wrocławiu i Katowicach dołożył po jednym. W maju tego roku Ryanair zamówił 300 boeingów MAX-10, które mają odświeżyć flotę i zwiększyć liczbę obsługiwanych pasażerów do 300 mln w 2034 r. Te samoloty mają o 21 proc. więcej miejsc niż używane obecnie B737NG. W 2026 r. linia chce mieć 225 mln pasażerów. W ciągu najbliższych 11 lat zatrudni ponad 10 tys. pilotów, załóg i inżynierów. W ubiegłym roku zatrudniła ponad 3 tys. załóg, w tym 1 tys. pilotów. ☺ ☺

OKIEM EKSPERTA

Wielka szansa

ERYK KŁOPOTOWSKI, ekspert lotniczy

Inwestycja Ryanaira to światło w tunelu polskiego szkolenia załóg. Niestety mam wrażenie, że w Polsce lotnictwo zaczęło przeszkadzać wszystkim. Od Szymona Majewskiego, który tanio kupił mieszkanie na Bemowie, a potem narzekał na hałas, po polityków którzy zamykają lotniska dla ruchu General Aviation, czyli małego lotnictwa. Przecież to z General Aviation piloci przechodzą do pracy w liniach. Ostatnio Modlin i Babice drastycznie podniosły ceny za lądowanie, a Łódź zamknęła się na możliwość ćwiczeń na lotnisku. Chciałbym, aby osoby pracujące w polskim przemyśle lotniczym widziały kompleksowość branży i zrozumiały, że zarabiać można nie tylko na bazie samolotów i milionach pasażerów, ale na całej gałęzi. Otwarcie centrum symulatorów daje szansę na to, by Polska stała się istotnym miejscem do rozwoju kadry lotniczej. Liczę, że powstaną kolejne inwestycje przyciągające młodych ludzi do pracy w lotnictwie.

WSKAZNIKI

Poprawiły się nastroje niemieckich inwestorów

Indeks nastrojów instytutu gospodarczego ZEW wzrósł w czerwcu do -8,5 pkt z -10,7 pkt w maju. Odczyt okazał się dużo lepszy od oczekiwań ekonomistów, których medianą prognozą zakładała pogłębienie spadku do 13,1 pkt. Pogorszyła się jednak ocena aktualnej sytuacji gospodarczej – spadła do -56,5 pkt z -34,8 pkt w maju. Czerwcowe odbicie głównego wskaźnika przerwało serię trzech

z rzędu spadków oddających trudną sytuację największej europejskiej gospodarki. Zarówno w IV kw. minionego, jak też w I kw. obecnego roku gospodarka się kurczyła, a prognozy na kolejne miesiące zakładają marazm. – Ekspert nie przewiduje poprawy sytuacji gospodarczej w drugiej połowie roku – powiedział Achim Wambach, prezes ZEW. (WST)

PulsDnia

Rockfin nabiera mocy pod czeskimi skrzydłami

Rozwój pomorskiej spółki inżynierskiej mają napędzać zdecentralizowana energetyka, energetyka oparta na wodzerze oraz SMR-y.

Wiosną zeszłego roku czeski Jet Investment odkupił od funduszu Tar Heel Capital (THC) inżynierską firmę Rockfin. Pomorskie przedsiębiorstwo, które zajmuje się m.in. produkcją i montażem urządzeń pomocniczych do turbin, generatorów i kompresorów wykorzystywanych w różnego rodzaju elektrowniach ma trzy zakłady – w Malkowie pod Gdańskiem, w Gorlicach i Bydgoszczy.

– Czeski fundusz dobrze zna i rozumie specyfikę branży, w której działa Rockfin. A to firma z wielkim zespołem inżynierów i wciąż dużym potencjałem rozwojowym, szczególnie w czasach, gdy tak ważną staje się transformacja energetyczna – mówił nam kilka miesięcy temu Andrzej Różycki, partner zarządzający THC.

Czas pokazał, że menedżer miał rację. Przejęcie przez Jet Investment okazało się dla Rockfinu przełomowym momentem.

– Już na przełomie czerwca i lipca 2022 r. przystąpili



► **GORLIKIE MOCE:** Za trzy tygodnie kierowana przez prezesa Michała Wróblewskiego (z prawej) i wiceprezesa Pawła Jaszewskiego firma Rockfin uruchomi nowe moce produkcyjne w Gorlicach. (FOT. MATEUSZ OCHOCKI)

śmy do rozbudowy zakładu w Gorlicach. Dzięki zakupowi i zagospodarowaniu nieruchomości położonej na sąsiedniej działce powiększyliśmy naszą fabrykę do 5 tys. m kw. Inwestycja kosztowała około 20 mln zł i istotnie przyczyniła się do zwiększenia zdolności operacyjnych spółki. Obecnie trwają tam prace wykończeniowe, montaż urządzeń dźwigowych wraz z suwnicami. 5 lipca planujemy uruchomić nową część zakładu – mówi Michał Wróblewski, prezes firmy Rockfin.

Natomiast koniec planów rozwojowych. Obecnie Rockfin prowadzi produkcję w trzech lokalizacjach. Wkrótce powstanie jednak nowa fabryka – w Elblągu.

– To będzie greenfield. Tamtejsze hale produkcyjne mają mieć 4,6 tys. m kw., planujemy docelowo zatrudnić zespół około 150 osób, a cały koszt inwestycji łącznie z wyposażeniem przekroczy 10 mln zł – wylicza Michał Wróblewski.

– Efektom obu inwestycji będzie zwiększenie powierzchni produkcyjnej należącej do Rockfinu z obecnych 12 tys. m kw. do ponad 20 tys. m kw.

– Dzięki powiększeniu zakładu w Gorlicach nasze przychody w tym roku powinny wzrosnąć o jedną czwartą. W kolejnym, m.in. w efekcie uruchomienia fabryki w Elblągu, o kolejne ponad 30 proc. – szacuje Paweł Jaszewski, wiceprezes spółki.

Milioner z Brna

► Założycielem Jet Investment – funduszu, który jest właścicielem Rockfin oraz kilku innych polskich firm – jest pochodzący z Brna przedsiębiorca Igor Fait. Czeskie wydanie magazynu „Forbes” szacowało, że w 2021 r. jego majątek był wart 3,8 mld CZK (wtedy równoważące 700 mln zł), czyli o 200 mln CZK więcej niż rok wcześniej. Mimo to biznesmen spadł z 85. pozycji na liście najbogatszych Czechów na miejsce 91.

Urodzony w 1965 r. w Brnie przedsiębiorca ukończył studia na Wydziale Ekonomii Przedsiębiorstw na tamtejszym Uniwersytecie Mendla, a potem przez kilka lat pracował jako zarządzający portfelami inwestycyjnymi. Następnie założył firmę brokerską Brno Broker Group (BBG) i rozpoczął działalność na własną rękę. BBG szybko znalazło się w gronie 10 największych biur maklerskich w Czechach. W 1996 r. Igor Fait firmę sprzedał i rok później utworzył Jet Investment.

W 2022 r. sprzedaż Rockfinu zwiększyła się o prawie 20 proc., z 370 mln zł do 435 mln zł.

Firma deklaruje, że w najbliższych latach będzie dalej czynnie uczestniczyć we wspieraniu transformacji energetycznej, promocji nowych rozwiązań technologicznych w obszarze odnawialnych źródeł energii czy produkcji i wykorzystania czystych paliw z wodorem i amoniakiem na czele. Spółka, chcąc sprostać nowym oczekiwaniom rynku energetycznego, w ubiegłym roku utworzyła osobną dywizję zajmującą się obsługą rynku wodoru i energetyki zdecentralizowanej.

– Zakładamy, że do końca 2027 r. nasze przychody w tym właśnie segmencie zwiększą się

cztero-, pięciokrotnie i będą stanowić 30-35 proc. łącznej sprzedaży, a potem ich udział będzie jeszcze się zwiększał – mówi Michał Wróblewski.

Drugi kluczowy kierunek rozwoju to energetyka atomowa, a konkretnie małe reaktory modułowe.

– SMR o mocy do 300 MW bardzo dobrze wpisują się w naszą strategię. Posiadając duże doświadczenie i kompetentny zespół, jesteśmy gotowi, aby czynnie wspierać rozwój i budowę tych modułowych reaktorów atomowych – mówi Paweł Jaszewski.

Już dziś ponad 85 proc. przychodów Rockfinu pochodzi spoza Polski (głównie z Europy Zachodniej, Ameryki Północnej

i Azji, gdzie jej klientami są m.in. General Electric, Kawasaki, MAN Energy Solution, Mitsubishi, Siemens Energy, i wiele innych światowych firm), ale firma chce jeszcze bardziej rozwijać się za granicą.

– Jesteśmy przekonani, że przed naszą spółką są dalsze możliwości wzrostu organicznego, natomiast szukamy również branżowych partnerów m.in. we Włoszech, w Czechach oraz oczywiście w Polsce. Zależy nam na uzupełnieniu i zwiększeniu zakresu naszych kompetencji, ale również na znalezieniu możliwości dotarcia do nowych klientów na znaczących rynkach, na których dotychczas nie jesteśmy obecni, np. na Bliskim Wschodzie czy w Azji – wyjaśnia prezes.

Rockfin to jedna z 10 spółek, które znajdują się w zarządzanych przez Jet Investment funduszach Jet 1 i Jet 2. Czeski inwestor jest też pośrednio właścicielem spółki inżynierskiej Tedom Poland oraz poligraficznej Eurodruk-Poznań. Na tym jednak nie kończą się jego ambicje. Wiosną tego roku Jet Investment uruchomił w Warszawie swoje pierwsze zagraniczne biuro i ogłosił, że chce w ciągu trzech lat kupić kilka polskich firm przemysłowych i zainwestować u nas ponad 100 mln EUR. (P)

Bartłomiej Mayer
b.mayer@pb.pl • 22-333-99-34

UOKiK uderzył w tarczę Biedronki

Urząd wlepił największej sieci sklepów w Polsce prawie 161 mln zł kary za szeroko reklamowaną kampanię antyinflacyjną, z której formalnie nikt nie skorzystał. Biedronka ostro protestuje.

Kto walczy tarczą, ten może nią oberwać. We wtorek Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) poinformował o nałożeniu 160,9 mln zł kary na spółkę Jeronimo Martins Polska, operatora sieci Biedronka. Powód? Szeroko zakrojona kampania reklamowa „Tarcza Biedronki antyinflacyjna” z drugiego kwartału ubiegłego roku.

Sieć podawała w reklamach, że zwróci klientom różnicę w cenie 150 najpopularniejszych produktów, jeśli w innych sklepach znajdującej się taniej.

„Przekazy reklamowe były tak sformułowane, aby przyciągnąć uwagę konsumentów, którym zależy na niskich cenach

produktów, oraz wytworzyć u nich przekonanie, że oferowane produkty są najtańsze na rynku” – podaje UOKiK.

Reklamy kusily, ale zdaniem urzędu regulamin promocji znacznie komplikował sprawę. UOKiK wylicza, że klienci musieli kupić produkty w Biedronce i wskazanych sklepach konkurencyjnych sieci, zachować paragony itp. Jeśli zgromadzili dokumentację, dostawali ważny przez tydzień e-kod na zakupy w Biedronce o wartości różnicy w cenie, która z reguły była niewielka.

Okazało się to tylko teorią, bo według UOKiK do Biedronki nie wpłynęło żadne zgłoszenie klienta, które spełniałoby wymogi regulaminu, więc spółka nikomu nie wypłaciła.

– Wprowadzając w błąd klientów sieci Biedronka przekazy marketingowy, mający przyciągnąć do sklepów rzesze konsumentów, dotyczył podstawowych warunków oferty – tego, co powinni zrobić, co mogą zyskać i gdzie znajdują zasady akcji. Chwytiliwe hasła przyciągają uwagę, jednak



► **DUŻA SIEĆ, DUŻE KARY:** UOKiK, którego szefem od 2020 r. jest Tomasz Chrośtny, już rok temu zaczął nakładać na Biedronkę wysokie kary za naruszenie interesów konsumentów i wykorzystywanie przewagi kontraktowej. Wraz z największą ich łączną wartość przekroczyła już 1 mld zł, ale sieć bez walki w sądach wykonała tylko jedną, najmniejszą z nich, pozostałe są nieprawomocne. (FOT. GRZEGORZ KAWECKI)

przedsiębiorcy muszą pamiętać, że konsumenci mają prawo do pełnej i rzetelnej informacji, której treść i sposób przekazywania nie są mylące. Reklama nie może być zatem fałszywym wabikiem na konsumentów – tłumaczy przyczynę nałożenia kary Tomasz Chrośtny, prezes UOKiK, cytowany w komunikacie urzędu.

UOKiK wszczął postępowanie w tej sprawie już w kwietniu

ubiegłego roku, a o postawieniu zarzutów sieci poinformował jeszcze w sierpniu. Teoretycznie mógł nałożyć karę w wysokości do 10 proc. rocznych obrotów, co w przypadku Biedronki oznaczałoby ponad 8 mld zł.

Decyzja UOKiK jest nieprawomocna, a spółka zamierza się od niej odwołać. Swoją akcję nazywa „wyjątkową i prekursorską na polskim rynku” i podkreśla, że w trakcie jej trwania

nie odrzucił już sąd pierwszej instancji. Kolejne związane było z potencjalnym nadużyciem siły przetargowej w negocjacjach z dostawcami żywności. W tym przypadku nałożona w grudniu 2020 r. kara – do tej pory rekordowa w przypadku działającej w Polsce spółki – sięgnęła 723 mln zł i również nie jest prawomocna.

Na tym się nie skończyło. W marcu 2021 r. urząd zobowiązał Biedronkę do wydania 0,5 mln bonów dla klientów o wartości 15 zł każdy (łącznie 7,5 mln zł) w związku z postępowaniem dotyczącym dokładności informacji o promocjach na stronach internetowych sieci. Tę decyzję wykonano.

Następne postępowanie dotyczyło nieprawidłowego informowania o kraju pochodzenia owoców i warzyw. W kwietniu 2021 r. w związku z tym UOKiK nałożył na Biedronkę 60 mln zł kary, od której również się odwołało. W kwietniu Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów utrzymał karę w mocy, ale wyrok jest jeszcze nieprawomocny. (MZAT) (P)

Vigo Photonics planuje inwestycje za miliard

Producent detektorów podczerwieni może zdobyć ponad 100 mln EUR dofinansowania z UE na rozwój przełomowej technologii. Chce zbudować w Polsce fabrykę półprzewodników

Mariusz Bartodziej

m.bartodziej@pb.pl ☎ 22-333-99-36

Notowane na GPW Vigo Photonics, producent m.in. detektorów podczerwieni stosowanych w przemyśle, wojsku i medycynie, może wejść do wyższej ligi. W 2021 r. spółka ogłosiła zakup sprzętu do wytwarzania materiałów półprzewodnikowych wykorzystywanych w fotonice i elektronice, na który wraz z uruchomieniem wydała ok. 5,4 mln EUR. Poinformowała wówczas, że to najdroższa maszyna w jej wieloletniej historii. Czas na wielokrotnie większe inwestycje.

Komisja Europejska (KE) zatwierdziła maksymalnie 102,9 mln EUR dofinansowania dla projektu Vigo, którego wartość może wynieść 253,4 mln EUR (ok. 1,1 mld zł). Podczas sesji 13 czerwca kurs wzrósł o ok. 8 proc. do ponad 700 zł. Kapitalizacja spółki przekracza już 500 mln zł.

Prace już trwają w innym projekcie
Vigo już od 2020 r. pracuje nad MIRPIC – fotonicznymi układami scalonymi przeznaczonymi do pracy w zakresie średniej podczerwieni. Projekt wartości 29,3 mln zł (26,6 mln zł dofinansowania) realizuje z Politechniką Warszawską oraz Instytutem Mikroelektroniki i Fotoniki Sieci Badawczej Łukasiewicz. Pierwsze prototypy będą gotowe w tym roku.

Adam Piotrowski, prezes Vigo Photonics, tłumaczył PB, że zamknięcie źródła oraz detektora średniej podczerwieni w zminiaturyzowanym, tanim w produkcji chipie może umasowić tę technologię. W jego ocenie MIRPIC mogą nie tylko wyprzeć w wielu zastosowaniach wykorzystywane obecnie duże, nieporęczne detektory, ale też otworzyć drogę do stworzenia nowych urządzeń dla medycyny, kontroli jakości powietrza czy elektroniki użytkowej – np. tzw. wearable monitorujących stan zdrowia użytkownika.

Spółka z GPW może stać się pierwszym na świecie producentem MIRPIC, więc przygotowania wymagają dużego kapitału. Ministerstwo Rozwoju i Technologii (MRiT) wytypowało jej projekt HyperPIC, jako jedyny z Polski, do dofinansowania w ramach większej, europejskiej inicjatywy wzmacniającej branżę mikroelektroniczną, fotoniczną i półprzewodnikową na Starym Kontynencie (Important Projects of Common European Interest in Microelectronics and Communication Technologies – IPCEI ME/CT). Wartość zatwierdzonego publicznego dofinanso-

► STRATEGICZNY KIERUNEK:

Rozwój fotonicznych układów scalonych jest jednym z kluczowych elementów strategii Vigo Photonics, którym kieruje Adam Piotrowski. Spółka podkreśla, że dotychczasowym problemem w wykorzystaniu średniej podczerwieni w systemach sensorycznych była wysoka cena wytworzenia i integracji pojedynczego układu, jednak obecny szybki postęp w integracji komponentów fotonicznych może otworzyć drogę do masowej produkcji zintegrowanych układów.

[FOT. ARC]



wania w unijnym programie to 8,1 mld EUR, a 13,7 mld EUR ma pochodzić ze źródeł prywatnych.

– Do konkursu ogłoszonego przez MRiT na projekty rekomendowane do dofinansowania w ramach IPCEI ME/CT zgłosiło się kilka firm. Ministerstwo mogło wybrać więcej projektów, jak zrobiło w przypadku programów dla innych branż, ale postanowiło zarekomendować tylko nasz. Teraz czekamy na ogłoszenie konkursu w ramach programu FENG [Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki – red.], który powinien być dla nas formalnością, bo po otrzymaniu decyzji KE tylko my będziemy mogli do niego przystąpić. Celem jest osiągnięcie pozycji wiodącego dostawcy zintegrowanych rozwiązań sensorycznych dla średniej podczerwieni, m.in. dzięki budowie fabryki półprzewodników pod Warszawą – mówi Adam Piotrowski.

Duża szansa dla Vigo, Polski i Europy

Przy HyperPIC Vigo będzie współpracowało nie tylko z partnerami z projektu MIRPIC, ale też z zagranicznymi ośrodkami naukowymi. W latach 2023-27 ma prowadzić prace badawczo-rozwojowe wymagające zainwestowania 34,2 mln EUR. Równoległe do 2030 r. będzie przygotowywać pierwsze przemysłowe wdrożenie (seryjna produkcja ma ruszyć od 2031 r.) – w tym przypadku koszty mają wynieść 219,2 mln EUR. Wśród możliwych źródeł finansowania prezes wymienia, poza dofinansowaniem, własne pieniądze, dług

innowacyjny w skali świata produkt umożliwiający pracę m.in. z elektroniką użytkową, odpowiadający potrzebom AI, IoT i przemysłu 4.0. W efekcie Polska może stać się bardzo silnym graczem w Europie w branży fotoniki zintegrowanej, a Vigo będzie motorem całej branży i przy zachowaniu wszelkich proporcji może stać się europejskim TSMC [największy na świecie producent cipów – red.] – podsumowuje szef Vigo.

Potencjał przeskalowania biznesu

Michał Wojciechowski, analityk Ippemy, który w marcu obniżył cenę docelową akcji Vigo z 660 do 600 zł, a rekomendację z „kupuj” do „trzymaj”, pozytywnie ocenia najnowsze wieści ze spółki.

„Zwracamy uwagę na istotne szanse otrzymania dofinansowania dla kluczowego projektu Vigo w długoterminowej perspektywie, którego efektem może być potencjalne przeskalowanie działalności spółki. Udział w prestiżowym programie IPCEI ME/CT jako jedyne przedsiębiorstwo z Polski postrzegamy jako istotną walidację potencjału technologicznego Vigo. W naszym dotychczasowym modelu nie uwzględnialiśmy wpływu rozwoju projektu fotonicznych układów scalonych na wyniki finansowe ze względu na jego wczesną fazę rozwoju i oczekiwanie wdrożenia w odległej przyszłości. Obecnie spodziewamy się jednak, iż potencjalne dofinansowanie znacząco przyspieszy ten proces” – napisał Michał Wojciechowski w raporcie analitycznym opublikowanym 13 czerwca. © @

OKIEM PARTNERA

Możliwości nie tylko dla Vigo

DR INŻ. KAMIL PIERSIŃSKI

lider Grupy Badawczej Fotonika Podczerwieni, Łukasiewicz – Instytut Mikroelektroniki i Fotoniki

Przebiecie kolejnego etapu zbliża Vigo Photonics do zdobycia finansowania w ramach mechanizmu IPCEI. To wielka szansa dla polskiego środowiska fotonicznego, która na pewno zostanie wykorzystana dla rozwoju tej branży w Polsce i ugruntowania jej pozycji na arenie europejskiej. Ten projekt, jak większość z zakresu nowoczesnych technologii, jest wielkim wyzwaniem, dlatego cieszymy się, że będziemy mogli wesprzeć w nim Vigo.

67,9

mln zł ► Tyle wyniosły w 2022 r. przychody Vigo Photonics...

14,9

mln zł ► ...a tyle skorygowany zysk EBITDA.

MIGRACJE

W 2022 r. z Rosji wyjechało 8,5 tys. milionerów

Według firmy konsultingowej Henley & Partners i New World Wealth w 2022 r. wyjechało z Rosji 8,5 tys. dolarowych milionerów. Prognozy zakładały większą liczbę, ale fala emigracji została wyhamowana sankcjami.

– Zachodnie sankcje zasadniczo zamknęły drzwi przed rosyjskimi miliarderni i jeszcze bardziej wpełchnęły ich w objęcia Kremla – powiedziała Liana Semczuk, analityczka brytyjskiej firmy konsultingowej Sibylline. Krajem, z którego w 2022 r. wyjechało najwięcej dolarowych milionerów, są Chiny – na stałe wyemigrowało ich 10 800. Najwięcej bogaczy z innych państw napłynęło do ZEA – 5,2 tys. Rosyjscy milionerzy również najczęściej wybierali tę lokalizację, a w dalszej kolejności Australię, Singapur i Izrael. (DI, PAP)

PulsDnia

REKLAMA

Nie wiesz, w co inwestować w niepewnych czasach?

Zainwestuj w wiedzę

konferencje.pb.pl

#wiedzaklasybiznes

OGŁOSZENIE

46790

GPB-1.747.2.2023 MK/MP/SG

OBWIESZCZENIE WOJEWODY ŁÓDZKIEGO

o wydaniu decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu

Działając na podstawie art. 12 ust. 1, 1a i 2, art. 12a w powiązaniu z art. 38 pkt 4 lit. h) oraz art. 39 ust. 1 ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r. poz. 924 j.t.) – zwanej dalej *ustawą* oraz art. 72 ust. 6 ustawy z dnia 3 października 2008 r. o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko (Dz. U. z 2022 r. poz. 1029 z późn. zm.) i art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2023 r. poz. 775 z późn. zm.) – zwanej dalej *Kpa*,

Wojewoda Łódzki

zawiadamia, że na wniosek Polskiej Spółki Gazownictwa Sp. z o.o. z siedzibą w Tarnowie, **2 czerwca 2023 r. została wydana decyzja Nr 9/2023** o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu dla inwestycji pn.: „Budowa gazociągu Kalisz – Sieradz – Mszczuże wraz z infrastrukturą niezbędną do jego obsługi na terenie województwa łódzkiego i wielkopolskiego” dla zadania inwestycyjnego pn.: „Budowa gazociągu wysokiego ciśnienia MOP 6,3 MPa DN500 relacji Sieradz – Piotrków Trybunalski” – dla odcinka gazociągu nr 4 o długości ok. 33,5 km od pkt „V” do pkt „W” wraz z infrastrukturą niezbędną do jego obsługi.

Zgodnie z art. 34 ust. 1 *ustawy*, ww. decyzja podlega natychmiastowemu wykonaniu. Od niniejszej decyzji służy stronom odwołanie do Ministra Rozwoju i Technologii za pośrednictwem Wojewody Łódzkiego – w terminie 14 dni od dnia, w którym zawiadomienie o jej wydaniu w drodze obwieszczenia uważa się za dokonane.

Zgodnie z art. 49 *Kpa*, w związku z art. 12 ust. 2a *ustawy*, zawiadomienie stron postępowania **w drodze obwieszczenia** uważa się za dokonane po upływie 14 dni od dnia, w którym nastąpiło obwieszczenie o wydaniu decyzji w Łódzkim Urzędzie Wojewódzkim w Łodzi.

Odwołanie od decyzji powinno zawierać zarzuty odnoszące się do decyzji, określając istotę i zakres żądania będącego podmiotem odwołania oraz wskazywać dowody uzasadniające to żądanie.

W trakcie biegu terminu do wniesienia odwołania, stronom przysługuje prawo do zrzeczenia się odwołania. Z dniem doręczenia Wojewodzie Łódzkiemu oświadczenia o zrzeczeniu się prawa do wniesienia odwołania przez ostatnią ze stron postępowania, decyzja staje się ostateczna i prawomocna. Zrzeczenie się prawa do wniesienia odwołania skutkuje brakiem możliwości odwołania się od decyzji oraz jej zaskarżenia do wojewódzkiego sądu administracyjnego.

Z decyzją oraz aktami spraw, strony mogą się zapoznać w Oddziale Planowania i Zagospodarowania Przestrzennego w Wydziale Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa Łódzkiego Urzędu Wojewódzkiego w Łodzi, ul. Piotrkowska 104 [po wcześniejszym umówieniu się telefonicznie: 42 664 12 22 lub 42 664 11 58, bądź mailowo: magdalena.kusa@lodz.uw.gov.pl lub mateusz.papierak@lodz.uw.gov.pl lub sebastian.gajzler@lodz.uw.gov.pl]

Treść przedmiotowych decyzji udostępniono 14 czerwca 2023 r. w Biuletynie Informacji Publicznej Łódzkiego Urzędu Wojewódzkiego w Łodzi na okres 14 dni.

OGŁOSZENIE

46800



WOJEWODA
ZACHODNIOPOMORSKI

AP-4.7840.1.7.2023.PM(7)

Szczecin, 09 czerwca 2023 r.

OBWIESZCZENIE

Na podstawie art. 15 w związku z art. 12 ust. 1 ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r., poz. 924) zawiadamia się, że na wniosek Pana Michała Pilz, występującego w imieniu inwestora – Operatora Gazociągów Przesyłowych Gaz System S.A., Wojewoda Zachodniopomorski wydał 06.06.2023 r. decyzję nr 7/2023, o pozwoleniu na budowę inwestycji w zakresie terminalu dla zadania pn.: „Przyłączenie do sieci OSP podmiotu PSG Sp. z o.o. - Szczecin Podjuchy” Etap II - Rozbiórka istniejącej stacji i budowa nowej stacji pomiarowej gazu Q=40000 m³/h Szczecin Podjuchy wraz z infrastrukturą niezbędną do jej obsługi.

Działki objęte inwestycją:

Województwo Zachodniopomorskie, Miasto Szczecin

dz. nr: 58/2, 58/3, 58/4, 58/5, 60/2, 60/4 obr. 4129 Dąbie, dz. nr 12 obr. 4130 Dąbie.

Zgodnie z art. 34 ust. 1 ustawy o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r., poz. 924), przedmiotowa decyzja podlega natychmiastowemu wykonaniu.

Zgodnie z art. 15 w związku z art. 12 ustawy o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r., poz. 924), wskazuje się 29.06.2023 r. jako rozpoczęcie biegu terminu do wniesienia odwołania od decyzji.

Odwołanie od decyzji Wojewody wnosi się w terminie 14 dni od 29.06.2023 r. do Głównego Inspektora Nadzoru Budowlanego, za pośrednictwem Wojewody Zachodniopomorskiego, Wały Chrobrego 4, 70-502 Szczecin.

Zgodnie z art. 34 ust. 3 ustawy o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r., poz. 924) odwołanie od decyzji powinno zawierać zarzuty odnoszące się do decyzji, określać istotę i zakres żądania będącego przedmiotem odwołania oraz wskazywać dowody uzasadniające to żądanie.

W trakcie biegu terminu do wniesienia odwołania strona może zrzec się prawa do wniesienia odwołania wobec organu administracji publicznej, który wydał decyzję. Z dniem doręczenia organowi administracji publicznej oświadczenia o zrzeczeniu się prawa do wniesienia odwołania przez ostatnią ze stron postępowania, decyzja staje się ostateczna i prawomocna – art. 127a Kodeksu postępowania administracyjnego.

Jednocześnie, zgodnie z art. 10 Kodeksu postępowania administracyjnego zawiadamia się, że z zebranymi materiałami dotyczącymi tego postępowania można zapoznać się w Wydziale Architektury i Gospodarki Przestrzennej Zachodniopomorskiego Urzędu Wojewódzkiego w Szczecinie.

Zapoznanie się przez strony postępowania z zebranymi dokumentami dotyczącymi prowadzonego postępowania może nastąpić w formie podania na piśmie, jak również za pośrednictwem środków komunikacji zdalnej (tj. za pośrednictwem skrzynki ePUAP, faksem lub telefonicznie). Zgodnie z art. 63 § 1 Kodeksu postępowania administracyjnego podania wniesione na adres poczty elektronicznej organu administracji publicznej pozostawia się bez rozpoznania.

W przypadku gdy realizacja prawa czynnego udziału stron w postępowaniu za pośrednictwem ww. środków nie będzie możliwa, zapoznanie się z zebranymi dokumentami dotyczącymi postępowania może nastąpić w Zachodniopomorskim Urzędzie Wojewódzkim w Szczecinie (ul. Wały Chrobrego 4), od poniedziałku do piątku, w godzinach od 8.00 do 14.00, po wcześniejszym uzgodnieniu telefonicznym daty wizyty. Dane do kontaktu: tel. 91-43-03-570 lub 91-43-03-470.

Zgodnie z art. 49 § 2 *Kpa* wskazuje się 14.06.2023 r. jako dzień, w którym nastąpiło publiczne obwieszczenie. Zawiadomienie uważa się za dokonane po upływie czternastu dni od dnia, w którym nastąpiło publiczne obwieszczenie.

Zachodniopomorski Urząd Wojewódzki w Szczecinie
ul. Wały Chrobrego 4, 70 - 502 Szczecin
tel. 91 43-03 315, 091 43-42-413, fax. 91 43-30-250,
e-mail: wojewoda@szczecin.uw.gov.pl

CHCESZ ZAKTUALIZOWAĆ WIEDZĘ?
SZUKASZ NOWYCH INSPIRACJI?

Konferencje.pb.pl
WIEDZA KLASY BIZNES

Wydatki na galerie, biurowce i magazyny stanęły

Po bardzo słabym I kw. na rynku inwestycyjnym kwiecien i maj przyniosły jeszcze niższe kwoty transakcji. Eksperti Avision Young z nadzieją czekają na drugie półrocze.

Zaledwie 800 mln EUR wydał inwestorzy na polskie nieruchomości komercyjne od stycznia do końca maja – szacują eksperci Avision Young. To ponaddwukrotnie gorszy wynik niż w analogicznym okresie 2021 czy 2022 r. Ponadto ostatnie dwa miesiące świadczą o dalszym spowolnieniu – o ile w I kw. łączna wartość transakcji wyniosła 651 mln EUR, to w ostatnich dwóch niespełna 150 mln. Największy udział w łącznej wartości transakcji odnotował sektor magazynowy – w I kw. odsetek zainwestowanych w nie pieniędzy wyniósł 62 proc.

Jedną z przyczyn zmniejszonej liczby transakcji i ich łącznej wartości w pierwszych pięciu miesiącach 2023 r. jest to, że proces dostosowywania oczekiwań cenowych na linii sprzedający–kupujący ciągle jeszcze trwa. Obecnie wielu kupujących próbuje wykorzystać sytuację rynkową i składa oferty dużo niższej wyceny nieruchomości, licząc na upolo-

wanie korzystnej okazji. Wielu sprzedających nie spieszy się jednak ze sprzedażą – mówi Marcin Purgal, dyrektor działu investment w Avision Young, dodając, że w końcu roku może nastąpić poprawa, ponieważ sytuacja związana ze stopami procentowymi jest już w miarę przewidywalna, a inflacja hamuje.

Eksperti Avision Young spodziewają się jednak, że w drugim półroczu na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce w każdym sektorze będą nadal dominowały aktywna kupowane po okazjonalnych cenach i typu value add, czyli pozwalające na szybkie podniesienie ich wartości i sprzedaż z zyskiem. (PAB) ©

401

mln EUR ▶ Tyle zainwestowano w I kw. 2023 r. w Polsce w sektorze magazynowym...

134

mln EUR ▶ ...a tyle wyniosła w tym czasie wartość inwestycji w obiekty handlowe.

Szwedzi kupili polskich speców od cyberbezpieczeństwa

Lyvia, szykująca się do debiutu w Sztokholmie, kupiła właśnie polską spółkę ITSS, wyspecjalizowaną w segmencie cyberbezpieczeństwa, która w ubiegłym roku miała ponad 80 mln zł przychodów.

IT Systems and Solutions (ITSS), spółka założona ponad półtora dekady temu przez specjalistów z doświadczeniem m.in. w Asseco, znalazła właśnie nowego właściciela. Zajmującą się przede wszystkim zabezpieczaniem sieci komputerowych spółkę, która realizowała duże zadania m.in. dla resortu edukacji oraz okręgowych komisji egzaminacyjnych, kupiła właśnie szwedzka grupa Lyvia. Wartości transakcji nie ujawniono.

W 2022 r. polska spółka wykazała 84,2 mln zł przychodów oraz 14,2 mln zł zysku netto. W sprawozdaniu finansowym podkreślała, że na wysokość przychodów wpłynęła „jednorazowa realizacja bardzo dużego projektu dla klienta z sektora publicznego” (wcześniej przychody wynosiły ok. 50 mln zł). Zatrudnia 80 osób.

Długo rozglądaliśmy się za pierwszą akwizycją w segmencie cyberbezpieczeństwa. Zdecydowaliśmy się na ITSS ze względu na wysokie kompetencje spółki oraz kompleksowość

jej oferty, bo w przeciwieństwie do większości firm o tym profilu zapewnia pełny pakiet usług związanych z cybersecuritą. Liczymy na to, że dzięki obecności w naszej grupie polska spółka będzie mogła zwiększyć skalę na rynkach zagranicznych – mówi PB Sebastian Karlsson, prezes Lyvii.

Lyvia formalnie powstała w tym roku z połączenia dwóch szwedzkich grup – Mirovii, inwestującej w spółki IT, oraz Åleven, startupowego akceleratora. Grupa zamierza w przyszłym roku wejść na szwedzki Nasdaq i w ciągu kilku miesięcy od utworzenia zrealizowała już kilka transakcji: kupiła brytyjski Public-i zajmujący się dostarczaniem systemów do streamowania obrad lokalnych samorządów, a także norweski T-rank, który dostarcza informacje gospodarcze dla banków, kancelarii prawnych itp.

W portfelu ma już jedną polską spółkę – w sierpniu ubiegłego roku Mirovia kupiła Bright Inventions, software house tworzący m.in. aplikacje mobilne i rozwiązania blockchainowe.

Budujemy szerokie portfolio marek w poszczególnych segmentach rynku IT, które uważamy za najbardziej perspektywiczne. Chodzi m.in. o systemy ERP, CRM, systemy business intelligence i właśnie cyberbezpieczeństwo. Wszystkie nasze relatywne szybkości rosną rynek i dobrze poradziły sobie



AKWIZYCYJNY APETYT:

Lyvia, którą kieruje Sebastian Karlsson, jest kontrolowana przez holding finansowy Saeida Esmailzadeha, szwedzkiego naukowca i przedsiębiorcę irańskiego pochodzenia. Zebrała ostatnio 40 mln EUR na ekspansję i dodała do portfela kolejną polską spółkę. (FOT. ARIC)

i z pandemią, i z turbulencjami gospodarczymi po wybuchu wojny w Ukrainie – mówi Sebastian Karlsson.

Lyvia ma w portfelu 35 marek z różnych segmentów rynku informatycznego, a jej przychody po forma sięgnęły w ubiegłym roku 125 mln EUR.

Większość obrotów generujemy obecnie w krajach nordyckich, ale notujemy już sprzedaż m.in. w Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, krajach Beneluksu i regionu DACH [kraje niemieckojęzyczne – red.]. Polska jest atrakcyjnym i ro-

snącym rynkiem, więc tu także liczymy na szybką ekspansję. Będziemy rozwijać się organicznie i myślimy o kolejnych akwizycjach – mówi szef Lyvii.

Głównym akcjonariuszem grupy jest Esmailzadeh Holding założony przez Saeida Esmailzadeha, szwedzkiego naukowca i przedsiębiorcę irańskiego pochodzenia, aktywnego m.in. w branżach biotechnologicznej i IT. Przy okazji ostatniej emisji akcji Lyvię wyceniono na 6 mld SEK, czyli ponad 2 mld zł.

Z niedawnej emisji uzyskaliśmy 40 mln EUR. Mamy niskie wskaźniki zadłużenia i przestrzeń do dalszego finansowania ekspansji dzięki emisjom obligacji oraz akcji. W akwizycjach pomagają nam to, że przedsiębiorcy mogą obejmować pakiet w naszym holdingu, gdy kupujemy ich firmy, i partycypować w naszym wzroście – mówi Sebastian Karlsson.

Daniel Jaworski, twórca i szef ITSS, ma pozostać na czele polskiej firmy już w ramach struktur Lyvii.

Nasz model biznesowy przewiduje zdecentralizowaną strukturę: żeby zachować w firmach informatycznych ducha przedsiębiorczości, trzeba utrzymać osobne marki i niezależne zarządy. Nie mamy presji na wyciąganie dywidend ze spółek zależnych, chcemy reinwestować ich zyski i jako grupa pomagać w zdobywaniu nowych klientów – twierdzi Sebastian Karlsson. (MZAT) ©

Młodzi Polacy to emerytalni marzyciele

Zdecydowana większość przeszacowuje oczekiwaną wysokość swojej emerytury w stosunku do prognoz ZUS-u. Ten optymizm karmi się brakiem wiedzy.

Stopy zastąpienia, czyli stosunek wysokości przyszłej emerytury do ostatniego wynagrodzenia, może wynieść zaledwie ok. 25 proc. w 2060 r. Pomimo tak niskiego wskaźnika szacowanego przez ZUS aż 87 proc. Polaków w wieku 18-30 lat (średnia 26 lat) spodziewa się, że prognoza ta jest niedoszacowana, wynika z badania przeprowadzonego na zlecenie Izby Gospodarczej Towarzystwa Emerytalnych (IGTE). W efekcie połowa młodych dorosłych spodziewa się, że przyszła stopa zastąpienia wyniesie co najmniej 68 proc., a niemal jedna trzecia oczekuje, że ich

emerytura będzie co najmniej w takiej wysokości jak ich ostatnie wynagrodzenie.

Grono optymistów jest całkiem pokazne. Co dziesiąty młody dorosły liczy, że świadczenie z ZUS-u pozwoli mu nie tylko zrealizować podstawowe potrzeby, ale też zabezpieczyć dodatkowe wydatki, a 4 proc. badanych oczekuje, że oprócz tego będzie mogło także oszczędzać pieniądze ze świadczenia emerytalnego. Jednak aż 84 proc. obecnych dwudziestoparolatków uważa, że przyszła emerytura umożliwi im co najwyżej zaspokojenie tylko podstawowych potrzeb lub nie wystarczy, by pokryć tego typu wydatki.

Zbyt odległa perspektywa Dla obecnych 20-, 30-latków czas emerytury wydaje się niezwykłe odległy. To sprawia, że temat ten rzadko jest przedmiotem rozważań, a tym bardziej podejmowanych działań.

Subiektywna ocena wiedzy na temat systemu emerytalnego



Niechęć do myślenia o okresie późnej dorosłości połączona z nadmiernym optymizmem w oczekiwaniach wobec wysokości przyszłych świadczeń emerytalnych skłaniają się na to, że młodzi ludzie rzadko myślą o swojej przyszłości finansowej na emeryturze i sposobach jej zabezpieczenia.

Stosunkowo nieduże zainteresowanie tematem systemu emerytalnego i oszczędzania na emeryturę może również wynikać z tego, w jaki sposób postrzegają oni te zagadnienia. Niezależnie od płci około 53 proc. młodych dorosłych uważa te tematy za nudne, a 74 proc. badanych uważa,

że są także trudne – mówi dr Katarzyna Sekścińska z Katedry Psychologii Biznesu i Innowacji Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego, autorka badania.

Intuicja zamiast wiedzy

Według niej wiedza młodych Polaków dotycząca systemu emerytalnego i oszczędzania na emeryturę jest dalece niewystarczająca i dotyczy to różnych instrumentów finansowych długoterminowego oszczędzania. Większość przeszacowuje poziom swojej wiedzy, jednocześnie deklarując największy poziom zaufania do niej oraz do intuicji.

W tej sytuacji nie dziwi fakt, że co dziesiąty młody dorosły udziela błędnych odpowiedzi na podstawowe pytania dotyczące instrumentów emerytalnych, będąc przekonany o słuszności swojej odpowiedzi. Jeśli zestawimy to z wno-

skiem dotyczącym postrzegania przez większość młodych Polaków tematu oszczędzania na emeryturę i systemu emerytalnego jako nudnego i trudnego, nie dziwi brak zainteresowania celowym pogłębianiem wiedzy w tym obszarze – za uważa Katarzyna Sekścińska.

Mimo to większość młodych Polaków uważa temat odkładania na emeryturę za ważny (60 proc. mężczyzn i 70 proc. kobiet), choć niestety niekoniecznie pilny. ©

Agnieszka Morawiecka a.morawiecka@pb.pl ☎ 22-333-99-99

24,6

proc. ▶ Tyle wyniesie w 2060 r. prognozowany przez ZUS stosunek wysokości przyszłej emerytury do ostatniego wynagrodzenia.

26-27 WRZEŚNIA 2023 WARSZAWA

XVI FORUM DYREKTORÓW DZIAŁÓW PRAWNYCH

Puls
Biznesu

TO NAJWAŻNIEJSZE W POLSCE DOROCZNE
SPOTKANIE PRAWNIKÓW KORPORACYJNYCH!

SKORZYSTAJ
Z NAJNIŻSZEJ
CENY DO
18 CZERWCA!

- **SPRAWDŹ**, jak zmienia się rola Dyrektora Działu Prawnego
- **DOWIEDZ SIĘ**, jak wykorzystać legal design do budowania relacji z klientem
- **POZNAJ** przyszłość Twojego działu prawnego

Wśród prelegentów m. in.:



DR FILIP OSTROWSKI
współtwórca reformy KSH,
wiceprzewodniczący rady nadzorczej
PKP



TOBIASZ SZYCHOWSKI
arbiter Warszawskiego Sądu Arbitrażowego,
adwokat, członek rady nadzorczej
PKP



PATRYK KUCHTA
Kierownik Działu Ochrony Danych
i Cyberbezpieczeństwa Korporacyjnego
Medicover



NATALIA ŁOJKO
radczyni prawna, dyrektorka działu prawnego
AstraZeneca w Polsce



PATRYK PASZKO
prawnik, Head of Legal
BM Caterpillar & BM Eneria



JANUSZ GWIAZDOWSKI
prawnik, mediator, dyrektor generalny
Warszawski Sąd Arbitrażowy



SABINA GWIAZDOŃ
Head of Legal
Tutlo



**ALEKSANDRA
DZIEMASZKIEWICZ -KWIECIŃSKA LL.M.**
Radca prawny, doradca podatkowy, Regional Senior Manager,
współzarządzająca programem LPM na obszar Europy Kontynentalnej
Clifford Chance

WIEDZA | PRAKTYKA | DOŚWIADCZENIE | NETWORKING

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

PARTNER:



PAIH otworzył Polskie Biura Handlowe

Agencja inwestycji chce wspierać polskie firmy w eksporcie. Nowe biura – już są trzy, a będzie 12 – połączą przedsiębiorców z zagranicznymi kontrahentami.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) w 2018 r. wyszła za granicę i otworzyła kilkadziesiąt Zagranicznych Biur Handlowych (ZBH), ale w tym roku postanowiła mocniej zaistnieć w Polsce.

– Nie jesteśmy wystarczająco rozpoznawalni. Z naszych

usług potrafią korzystać duże firmy, ale jest sporo średnich, które o nas nie wiedzą. Nie możemy skorzystać z ich potencjału. Chcemy do nich dotrzeć. ZBH dostają pytania od potencjalnych kontrahentów, a potem szukają polskich producentów korzystając z zewnętrznych baz danych czy internetu. Chcemy stworzyć własną bazę. Dlatego otwieramy Polskie Biura Handlowe – mówi Paweł Kurtasz, prezes PAIH.

Już działają biura w Katowicach, Wrocławiu i Opolu, do końca roku będzie ich w Polsce dziesięć, a docelowo 12. Zostaną zloka-

lizowane w Poznaniu, Łodzi i Białymstoku oraz w sześciu z następujących miast: Gdańsk, Szczecin, Zielona Góra, Kielce, Kraków, Rzeszów, Lublin, Olsztyn oraz Bydgoszcz lub Toruń.

– Biura powstają przy specjalnych strefach ekonomicznych, staramy się, by były w tym samym budynku. Strefy mają bazę przedsiębiorców, którzy otrzymali decyzje o wsparciu, zamierzamy ją wykorzystać – zapowiada Paweł Kurtasz, który przed objęciem obecnego stanowiska był wiceprezsem Walbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Zapowiada, że PAIH będzie przedstawiać polskim firmom propozycje eksportu na wybrane rynki.

– Jeśli firma się zdecyduje skorzystać z naszej oferty, wytypujemy ZBH, które będzie ją obsługiwać. Możemy też zaproponować sfinansowanie wyjazdu na targi – mówi Paweł Kurtasz.

PAIH ma 54 zagraniczne biura handlowe, w których zatrudnia ponad 400 osób.

– Analizujemy działalność biur, staramy się wprowadzić jednolite standardy obsługi. Zastanawiamy się nad rynkami, badamy, czy wykazują potencjał. W ciągu roku otworzymy

kilka ZBH. Dyrektor ukraińskiego biura pracuje obecnie z Warszawy. Obsługujemy też przedsiębiorców w Ukrainie, jeździmy tam, a w wakacje wrócimy fizycznie. W biurze pracują 2-3 osoby plus kilkanaście w centrali. Mamy kompleksową wiedzę o przetargach w Ukrainie i na bieżąco informujemy firmy zarejestrowane w programie odbudowy Ukrainy, a jest ich 3 tys. – mówi Paweł Kurtasz.

Nie informuje, ile agencja wyda na program Polskie Biura Handlowe, twierdzi tylko, że tyle, co na działanie trzech biur zagranicznych. Tegoroczny budżet agencji wynosi 160 mln zł. [MAG] [P]



► MAŁO NAS, MAŁO NAM:

Tegoroczny budżet agencji wynosi 160 mln zł. Nasz francuski odpowiednik ma 180 mln EUR. AHK, niemiecka izba handlowa, ma w USA 2-osobowe biura w każdym stanie i 10-osobowe w stolicy, my zatrudniamy w USA osiem osób – mówi Paweł Kurtasz, prezes PAIH. [FOT. WM]

OGłoszenie

46791

GPB-II.7840.58.2023.AS/MP

OBWIESZCZENIE WOJEWODY ŁÓDZKIEGO

o wydaniu decyzji o pozwoleniu na budowę inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu

Na podstawie art. 12 ust. 1 w związku z art. 15 ust. 4, art. 38 pkt 4 lit. t) i art. 39 ust. 1 ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu, zwanej dalej *specustawą*, oraz na podstawie art. 72 ust. 6 w związku z art. 3 ust. 1 pkt 11 ustawy z dnia 3 października 2008 r. o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko, oraz art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego, dalej *Kpa*, zawiadamia się strony postępowania i społeczeństwo, że 29.05.2023 r. została wydana decyzja Wojewody Łódzkiego Nr 114/23 na rzecz Polskiej Spółki Gazownictwa sp. z o.o. z siedzibą w Tarnowie, ul. Wojciecha Bandrowskiego 16, o pozwoleniu na budowę zamierzenia budowlanego pn. „Budowa gazociągu Łódź - Konstantynów Łódzki - Pabianice - Rzgów - Konstantyna - Łódź wraz z infrastrukturą niezbędną do jego obsługi na terenie województwa łódzkiego” – Przebudowa sieci gazowej w ramach obwodnicy Łodzi. Etap I część liniowa, na nieruchomościach lub ich częściach położonych w województwie łódzkim. Zgodnie z art. 34 ust. 1 *specustawy* ww. decyzja podlega natychmiastowemu wykonaniu.

Od ww. decyzji służy odwołanie do Głównego Inspektora Nadzoru Budowlanego za pośrednictwem Wojewody Łódzkiego, w terminie 14 dni od dnia, w którym zawiadomienie o jej wydaniu w drodze obwieszczenia uważa się za dokonane.

Zgodnie z art. 12 ust. 2a *specustawy*, w związku z art. 49 *Kpa*, zawiadomienie stron postępowania w drodze obwieszczenia uważa się za dokonane po upływie 14 dni od dnia, w którym nastąpiło obwieszczenie o wydaniu decyzji w Łódzkim Urzędzie Wojewódzkim w Łodzi. Termin zamieszczenia obwieszczenia w ŁUW: 14.06.2023 r. – 28.06.2023 r.

Odwołanie od decyzji powinno zawierać zarzuty odnoszące się do decyzji, określać istotę i zakres żądania będącego przedmiotem odwołania oraz wskazywać dowody uzasadniające to żądanie. W trakcie biegu terminu do wniesienia odwołania stronom przysługuje prawo do zrzeczenia się odwołania. Z dniem doręczenia Wojewodzie Łódzkiemu oświadczenia o zrzeczeniu się prawa do wniesienia odwołania przez ostatnią ze stron postępowania, decyzja staje się ostateczna i prawomocna. Zrzeczenie się prawa do wniesienia odwołania skutkuje brakiem możliwości odwołania od decyzji oraz jej zaskarżenia do wojewódzkiego sądu administracyjnego.

Z treścią decyzji oraz z dokumentacją sprawy, można się zapoznać, po wcześniejszym telefonicznym umówieniu wizyty (tel. 42-664-12-55 lub 42-664-12-61) w Wydziale Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa Łódzkiego Urzędu Wojewódzkiego w Łodzi, ul. Piotrkowska 104. Treść decyzji udostępniono w dniu 14.06.2023 r., na okres 14 dni, na stronie Biuletynu Informacji Publicznej ŁUW pod adresem: <https://www.gov.pl/web/uw-lodzki/wykaz-decyzji-wojewody-lodzkiego>.

OGłoszenie

46778

GPB-I.747.1.2023 MM/KKw

Łódź, 5 czerwca 2023 r.

OBWIESZCZENIE WOJEWODY ŁÓDZKIEGO

Działając na podstawie art. 12 ust. 1, 1a i 2, art. 12a w powiązaniu z art. 38 pkt 4 lit. h) oraz art. 39 ust. 1 ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r. poz. 924 – j.t.) – zwanej dalej *ustawą* oraz art. 72 ust. 6 ustawy z dnia 3 października 2008 r. o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko (Dz. U. z 2022 r. poz. 1029 z późn. zm.) i art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2023 r. poz. 775 z późn. zm.) – zwanej dalej *Kpa*,

Wojewoda Łódzki

zawiadamia, że na wniosek Polskiej Spółki Gazownictwa sp. z o.o. z siedzibą w Tarnowie, **2 czerwca 2023 r. została wydana Decyzja Nr 8/2023** o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu dla inwestycji pn.: „Budowa gazociągu Kalisz – Sieradz – Mieszce wraz z infrastrukturą niezbędną dla jego obsługi na terenie województwa łódzkiego i wielkopolskiego” dla zadania inwestycyjnego pn.: „Budowa gazociągu wysokiego ciśnienia MOP 6,3 MPa DN500 relacji Sieradz – Piotrków Trybunalski” – dla odcinka gazociągu nr 3 o długości ok. 31,6 km od pkt „W” do pkt „X” wraz z infrastrukturą niezbędną do jego obsługi, przewidzianego do realizacji na nieruchomościach w gm. Konopnica, pow. wieluński, w gm. Rusiec i w gm. Szczerców, pow. bełchatowski oraz w gm. Widawa, pow. łaski, w woj. łódzkim..

Zgodnie z art. 34 ust. 1 *ustawy*, decyzja podlega natychmiastowemu wykonaniu. Od decyzji służy stronom odwołanie do Ministra Rozwoju i Technologii za pośrednictwem Wojewody Łódzkiego – w terminie 14 dni od dnia, w którym zawiadomienie o ich wydaniu w drodze obwieszczenia uważa się za dokonane.

Zgodnie z art. 49 *Kpa*, w związku z art. 12 ust. 2a *ustawy*, zawiadomienie stron postępowania w drodze obwieszczenia uważa się za dokonane po upływie 14 dni od dnia, w którym nastąpiło obwieszczenie o wydaniu decyzji w Łódzkim Urzędzie Wojewódzkim w Łodzi.

Odwołanie od decyzji powinno zawierać zarzuty odnoszące się do decyzji, określać istotę i zakres żądania będącego przedmiotem odwołania oraz wskazywać dowody uzasadniające to żądanie.

W trakcie biegu terminu do wniesienia odwołania, stronom przysługuje prawo do zrzeczenia się odwołania. Z dniem doręczenia Wojewodzie Łódzkiemu oświadczenia o zrzeczeniu się prawa do wniesienia odwołania przez ostatnią ze stron postępowania, decyzja staje się ostateczna i prawomocna. Zrzeczenie się prawa do wniesienia odwołania skutkuje brakiem możliwości odwołania się od decyzji oraz jej zaskarżenia do wojewódzkiego sądu administracyjnego.

Z decyzją oraz aktami sprawy, strony mogą się zapoznać w Oddziale Planowania i Zagospodarowania Przestrzennego w Wydziale Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa Łódzkiego Urzędu Wojewódzkiego w Łodzi, ul. Piotrkowska 104 **po wcześniejszym umówieniu się telefonicznie: 42 664 16 45 lub mailowo: ksymena.kwasniak@lodz.uw.gov.pl**

Treść przedmiotowej decyzji udostępniono 14 czerwca 2023 r. w Biuletynie Informacji Publicznej Łódzkiego Urzędu Wojewódzkiego w Łodzi na okres 14 dni.

Data zamieszczenia obwieszczenia: **14 czerwca 2023 r. – 28 czerwca 2023 r.**

Produkcja rolno-spożywcza

Doradztwo i technologia to przyszłość uprawy warzyw

Rozmowa z Jakubem Sobeckim, właścicielem firmy doradczej SobECKi

Czym zajmuje się firma? Jakie wyniki przynosi prowadzony przez nią biznes?

Jakub SobECKi: Firma działa w branży agro jako marka osobista wyspecjalizowana w doradztwie oraz dystrybucji produktów wspierających uprawę warzyw. Współdziała z największymi agencjami dostarczającymi warzywa do dużych sieci detalicznych w Polsce.

Oficjalnie mój biznes zadebiutował w 2020 r. i osiągnął 800 tys. zł przychodów mimo pandemii. Następne dwa lata były czasem dynamicznego wzrostu – w kolejnych przychody skoczyły do 2,5 mln zł. W bieżącym roku osiągamy średnio 1 mln zł przychodów miesięcznie i przewidujemy, że zamkniemy go kwotą ok. 12 mln zł. Przy utrzymaniu tego tempa do końca dekady osiągniemy 600 mln zł przychodów.

Warto podkreślić, że nasz biznes to nie tylko pieniądze, bo one są pochodną naszej strategii i przemyślanych decyzji. Jesteśmy ogarnięci poczuciem misji, chęcią udowodnienia, że produkcja zdrowej żywności jest możliwa. Nasz dotychczasowy rozwój to potwierdza. Dlatego stawiamy na doradztwo, nie podejmujemy wprost konkurencji z potężnymi dostawcami środków ochrony roślin czy nawozów osiągającymi przychody po kilkaset milionów złotych rocznie. Zresztą tego typu firmy notują w ostatnich latach spadki sprzedaży. Moją wiedzą i doradztwem dzielę się na stronach internetowych (SobECKiDoradztwo.pl i SobECKiSklep.pl) oraz w social mediach (Facebook: fan page „Uprawa warzyw” oraz You Tube: profil@jakubsobECKi).

Skład inspiracje do obrania opcji na doradztwo dla rolników uprawiających warzywa?

W 2013 r. pracowałem w rosyjskim Krasnodarze. Angielska firma prowadziła tam uprawy na bardzo żyznych ziemiach i testowała możliwości mikrodawek, czyli ograniczania stosowania chemii i zastępowania jej substancjami bioaktywnymi. Okazało się, że można zachować ochronę roślin przy minimalnym zastosowaniu chemii, która staje się tam jedynie dodatkiem do substancji bioaktywnych. Potem od 2017 do 2020 r. pracowałem w holenderskiej firmie zajmującej się nasionami warzyw, która ma 70 lokalnych oddziałów na całym świecie. Poznałem tam ludzi uprawiających warzywa z całego świata, a także globalne rynki warzyw. Doświadczyłem, jak wiele wysiłku wkłada się w rozwijanie kompetencji do zmniejszania użycia chemii w rolnictwie i eliminowania pestycydów. Odkryłem, jak ważną rolę mają do odegrania w rolnictwie technologie – kamery, czujniki, pojazdy samobieżne, nawigacja GPS itd. W dobie gwałtownych zjawisk klimatycznych (powódzie, susze, skoki temperatury) produkcja rolnicza staje się coraz trudniejsza, a ceny warzyw ulegają dużym wahaniom. W takiej sytuacji roślinie popyt na doradztwo, know-how i zastosowanie technologii. Moja firma, oferująca przede wszystkim doradztwo, wstrzeliła się w tę potrzebę i rośnie o kilkaset procent rocznie.

Co jest tu ważniejsze – doradztwo czy technologia?

Moja firma skupia się na rozwijaniu doradztwa, bo w tym zakresie nie musi się zmagać



z potężnymi konkurentami. Większość firm związanych z rolnictwem skupia się na handlu produktami rolnymi, bez znajomości upraw i wnikiama w wiedzę, jak wytwarzać je w sposób ekologiczny, zdrowy dla ziemi i konsumentów jej płodności. Dla nas rolnictwo ekologiczne wytwarzające zdrowe warzywa jest w centrum zainteresowania. Dotychczasowa praktyka użycia chemii w rolnictwie skutkuje niszczeniem gleby, zabijaniem fauny i flory oraz obniżaniem jakości produktów rolnych do poziomu nieakceptowalnego przez konsumentów. Obecnie powstaje wiele nowych rozwiązań technicznych, np. roboty do sadzenia, pielenia, nawożenia itp. Powoli zmienia się paradygmat – opryskiwacz na polu przestaje oznaczać dawkowanie zabójczych pestycydów i herbicydów, a zaczyna być obrazem podawania humusów, bakterii, naturalnych stymulatorów. Nas nie interesują tylko obfite plony, bo te kojarzą się z nadmiernym stosowaniem chemii. Doradzamy, jak uprawiać warzywa bez rujnującego wpływu użycia chemii. Propontujemy biochemię, czyli bakterie azotowe czy fosforowe, stymulatory wzrostu, które eliminują pozostałości pestycydów. Zyskujemy zainteresowanie. Z roku na rok przybywa nam klientów – nie tylko wśród małych gospodarstw rolnych, lecz również tych większych. Pośrednicy zapotrzebowani duże sieci handlowe w Polsce już zauważyły skuteczność naszego doradztwa i zaczynają współpracę z nami. Doradztwo oczywiście łączymy z technologią do monitorowania stanu gleby i roślin oraz ze zdolnością do wykorzystania danych pozyskiwanych na bieżąco dla ochrony upraw i stymulowania ich wzrostu.

Jakie konkrety dowodzą przydatności doradztwa i technologii dla rolników? Globalny rynek cebuli wart jest kilkadziesiąt miliardów dolarów. Już drugi rok z rzędu roślinie na światowych giełdach cena ce-

► POCZUCIE MISJI: Udowadniamy w praktyce, że dzięki zaawansowanej technologii produkcja zdrowej żywności przy minimalnym zastosowaniu nowoczesnych środków chemicznych jest możliwa. Nasz dotychczasowy rozwój to potwierdza – mówi Jakub SobECKi, właściciel firmy doradczej SobECKi.

[FOT. WOJCIECH ROBAKOWSKI]

buli, która jest trudna do wyhodowania, co potwierdzają doświadczenia z Tajlandii, Indii i Indochin. Niepowodzenia w uprawie warzyw stają się tam czynnikiem destabilizującym rządy krajowe. W lipcu br. chcemy więc uruchomić Professional Onion Club, internetową platformę dostępną dla hodowców cebuli na całym świecie, z fachowym doradztwem i ofertą produktową. Kolejnym krokiem będzie zbudowanie aplikacji skupionej na doradztwie po polsku i angielsku dla rolników uprawiających warzywa. Chcemy ją adresować globalnie – zarówno do praktyków (producentów, dystrybutorów), jak i do doradców. Ma to być źródło wiedzy o uprawach i o handlu. Użytkownikami aplikacji będą producenci rolni i handlowcy. Każdy będzie mógł wynieść z niej coś cennego dla siebie, ale uzyska też możliwość wniesienia do tej platformy czegoś cennego ze swoich doświadczeń i wiedzy. Szukam partnerów, którzy pomogliby mi taką aplikację opracować. Na razie we własnym gronie tworzymy jej architekturę.

Czy doradztwo jest skuteczne bez nowych technologii?

Potrzebne jest jedno i drugie. Dlatego jako pierwsi w Polsce skonstruowaliśmy kamerę dającą całodobowy podgląd upraw. To jest nasze własne urządzenie, które zmontowaliśmy z gotowych części. Składa się z panelu, baterii, czujników wilgotności gleby i liścia, z karty SIM, która umożliwia przekazywanie danych przez internet i bieżące monitorowanie stanu upraw na całym świecie. Pozyskiwane dane analizujemy sami, bez zewnętrznego centralnego systemu. Już trzeci rok nasza kamera działa na polu o wielkości 1,5 tys. ha na pograniczu Bułgarii i Serbii. Pojawiam się tam raz w roku, a lokalny użytkownik jest zadowolony z monitoringu, który odbywa się przez popularne komunikatory – Messenger lub WhatsApp. Również doświadczenia użycia

naszej kamery na uprawach cebuli na pograniczu Wielkopolski i Kujaw są obiecujące. Wkrótce będziemy ją instalować w uprawach kukurzy i ziemniaków oraz w dużych uprawach pomidorów na Zamojszczyźnie. Do kamery dodajemy stację meteo wykorzystując szwajcarskie rozwiązania, które badają temperaturę i wilgotność, a pośrednio pomagają monitorować stan upraw i pojawiania się chorób czy szkodników. Informacje o naszych usługach rozchodzą się pocztą pantoflową, a kolejni klienci zainteresowani współpracą zgłaszają się m.in. z Chorwacji i Słowenii. Nasze produkty przeszły pomyślnie testy w Hiszpanii i Holandii – kraju będącym liderem nowych kompetencji w uprawie warzyw. Mamy szansę wejść na rynek holenderski i stać się tam twarzą polskiego warzywnictwa, choć dzieło to nie udało się polskim dostawcom chemii do produkcji rolnej.

Na ile nowe kompetencje i techniki w uprawach są receptą na wyzwania klimatyczne?

Zmiany klimatu czynią uprawy warzyw trudniejszymi. Do stawienia im czoła potrzebne są nie tylko konkretne nawozy czy chemiczne środki ochrony roślin, ale o wiele bardziej know-how i technologie. Wystarczy np. zebrać dane dotyczące stanu wilgotności i temperatury gleby oraz dane tzw. suchego liścia, by na tej podstawie trafnie zdiagnozować stan upraw. Pozwala to m.in. zapobiegać chorobom roślin wychytując moment, w którym zostały narażone na działanie konkretnych patogenów. Zidentyfikowanie czynnika chorobotwórczego i momentu zakażenia pozwala, w czasie potrzebnym do inkuubacji choroby, zastosować przeciwdziałający jej środek biologiczny i zabezpieczyć uprawę przed utratą plonu. A żeby było jeszcze bardziej technologicznie w 2024 r. przystępny do testowania możliwości wykonywania oprysku przez drony.

PARTNEREM PUBLIKACJI JEST FIRMA DORADCZA SOBCKI

Ślad węglowy: od świadomości problemu do redukcji

Zielonej transformacji wymagają od firm zarówno rządy, jak i inwestorzy. Od czego zacząć zmniejszanie emisji gazów cieplarnianych oraz skąd czerpać wiedzę na ten temat?

Świat biznesu wie, że globalne ocieplenie to obecnie jedno z największych zagrożeń dla gospodarki, a przyszłość jest uzależniona od tego, czy już teraz zostaną podjęte kroki ratujące środowisko. Według szacunków Międzynarodowej Agencji Energetycznej (IEA) w 2022 r. globalna emisja dwutlenku węgla związana z wytwarzaniem energii wzrosła do 36,8 mld ton, a w głównej mierze za jego produkcję odpowiadają kraje rozwijające się oraz rozwinięte.

– Zmniejszanie ilości gazów cieplarnianych jest konieczne dla zatrzymania stale rosnącej temperatury i powstrzymania skutków zmian klimatu. Emisje pochodzą przede wszystkim z przemysłu i transportu. To dlatego właśnie od przedsiębiorstw oczekiwane jest wprowadzanie redukcji – mówi Barbara Dąbek, dyrektorka Działu Partnerstw Strategicznych Fundacji WWF Polska.

Natura woła o pomoc

Czym jest ślad węglowy? To ilość gazów cieplarnianych, wyrażona jako ekwiwalent dwutlenku węgla, za które odpowiedzialne jest przedsiębiorstwo w określonym czasie. Obejmuje emisje spowodowane przez wszystkie działania firmy, uwzględniając zużycie energii przez wykorzystywane budynki i środki transportu. Ślad węglowy to nie tylko emisja CO₂, ale także innych gazów cieplarnianych, m.in. metanu czy podtlenku azotu.

– To, w którym obszarze działalności firmy występuje największa emisja śladu węglowego, zależy w dużej mierze od branży. Natomiast wyróżniamy trzy za-

kresy wpływu. Pierwszy to emisje bezpośrednie, drugi pośrednie i trzeci – pozostałe pośrednie emisje, które występują w całym łańcuchu wartości przedsiębiorstwa – to, co kupuje, transportuje oraz jak użytkowane są jej produkty. Dla większości firm to właśnie ostatni obszar kumuluje największą emisję śladu węglowego, a w dodatku wpływające na niego – na dostawców czy końcowych użytkowników – jest największym wyzwaniem – mówi Małgorzata Greszta, partnerka zarządzająca w CSR Consulting, firmie, która jest inicjatorem i organizatorem Kampanii 17 Celów.

Półowę kosztów przeciętnego przedsiębiorstwa stanowią energia, woda i inne surowce. Ograniczając ich zużycie, można zmniejszyć koszty produkcji, a to zwiększa rentowność firmy i chroni planetę. Organizacje mogą więc wprowadzić z pozoru proste, lecz skuteczne działania, np. dbanie o gaszenie światła i wyłączanie urządzeń po zakończonej pracy, za instalowanie paneli słonecznych, zakup energooszczędnego sprzętu czy instalacja oświetlenia LED. A w jaki sposób oszczędzać wodę? Między innymi przez uszczelnienie urządzeń sanitarnych, ekologiczne nakładki na kran, używanie filtrów pozwalających na odzyskiwanie wody, a nawet zbieranie deszczówki.

– Inne aktywności, jakie może podjąć firma, to inwestycje w obszarze odnawialnych źródeł energii, a także w działania tzw. Nature Based Solutions. W perspektywie długofalowej oznaczają redukcję emisji dwutlenku węgla w łańcuchu dostaw, a także ich trwałą kompensację. W Polsce najlepszą inwestycją firmy będzie, obok OZE, ochrona i odtworzenie zdegradowa-

► W KIERUNKU LEPSZEJ PRZYSZŁOŚCI:

Ślad węglowy to nie tylko CO₂, ale także inne gazy cieplarniane jak metan czy podtlenek azotu. Dlatego w celu przeprowadzenia zielonej transformacji niezbędna jest rzetelna identyfikacja źródeł emisji. (FOT. ADOBE STOCK)

nych terenów mokradłowych. Mokradła stanowią ważny magazyn węgla. Trwale odtwarzanie terenów podmokłych zatrzymuje emisje w skali regionalnej, ale również jest najbardziej skutecznym sposobem jakie dała nam natura na pochłanianie gazów cieplarnianych – mówi Barbara Dąbek.

Istotnym czynnikiem przyczyniającym się do emisji jest również transport. Pracodawcy mogą zachęcić pracowników do korzystania z komunikacji publicznej np. przez dotowanie biletów na przejazdy lub do wspólnego korzystania z samochodów. Ważne jest także ograniczenie podróży lotniczych, a w przypadku krótszych odległości można rozważyć korzystanie z pociągów. Ponadto dobra praktyka to kupowanie towarów od lokalnych dostawców.

– Dla firmy kluczowe jest, by pierwsze badanie śladu węglowego zrobić bardzo rzetelnie, z wiarygodnym i doświadczonym partnerem. Jest to istotne, ponieważ zidentyfikowane źródła emisji powinny być podstawą do zbudowania strategii ich obniżania. Jeżeli za pierwszym razem nie zostanie to zrobione należycie, to w efekcie może okazać się, że przeprowadzane działania nie obniżyły śladu węglowego. Dlatego warto poświęcić czas na analizę wpływu i współpracować z ekspertami, aby wykorzystać ten proces jak najbardziej efektywnie – dodaje Małgorzata Greszta.

W walce z niekorzystną zmianą
Przyjęte przez Parlament Europejski prawo o klimacie ma na celu zmniejszanie skutków

degradacji klimatycznej. Pakiet kilkunastu powiązanych ze sobą ustaw oraz nowe projekty dotyczące klimatu i energii pod nazwą Gotowi na 55 (Fit for 55) wyznaczają cel redukcji emisji do co najmniej 55 proc. do 2030 r. Celem Unii Europejskiej jest także osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 r.

– Oprócz wymagań rządy stymulują też inwestycje w tym kierunku.

Plan REPowerEU ma utworzyć atrakcyjne środowiska dla inwestycji na rzecz net zero, a rozporządzenie SFDR (ang. Sustainable Finance Disclosure Regulation) – kompleksowe wymogi dotyczące ujawniania informacji na temat zrównoważonego rozwoju, obejmujące szeroki zakres wskaźników środowiskowych, społecznych i zarządczych (ESG) – dodaje Barbara Dąbek.

Transformacji w przedsiębiorstwach oczekują również inwestorzy, którzy oceniają praktyki firm w zakresie walki ze zmianą klimatu. W zeszłorocznym raporcie „Lepiej późno niż później” Fundacji



Zielona gospodarka

Środowisko

Neutralność klimatyczna. Jak to się robi w JSW?



ENERGIA Z METANU: Na terenie szybu VI KWK „Budryk” w Chudowie działa nowoczesna stacja odmetanowania. Zapewnia ona wyższy poziom bezpieczeństwa pracy górników pod ziemią, umożliwiła zwiększenie wydobycia, a ponadto pozwala wykorzystywać ujmowany metan przez planowaną instalację kogeneracyjną. (FOT. ARC)

Ograniczenie śladu węglowego w branży wydobywczej nie jest prostym zadaniem. Mimo to Jastrzębska Spółka Węglowa wdrożyła ambitną strategię środowiskową na lata 2022–2030, która stała się integralną częścią jej strategii biznesowej. Głównym celem jest redukcja emisji gazów cieplarnianych (GHG) – śladu węglowego organizacji (zakres 1 + 2) – o 30 proc. do 2030 r. w porównaniu z 2018. Firma zobowiązała się dążyć do osiągnięcia neutralności klimatycznej netto nie później niż do 2050 r. Skutki tych działań już widać. W 2022 r. udało się obniżyć wartość śladu węglowego w całej grupie o 4,3 proc. To głównie efekt spadku emisji bezpośrednich (zakres 1) zarówno samego dwutlenku węgla (o 13,2 proc.), jak i metanu (o 6,6 proc.). Wzrosła przy tym emisja pośrednia (zakres 2), spowodowana większymi zakupami energii elektrycznej od sprzedawców zewnętrznych. To jednak dopiero pierwszy rok realizacji nowej strategii – kolejne lata mają przynieść zarówno dalszy spadek emisji własnych, jak i ograniczenie koniecznych zakupów energii z zewnątrz. Zostanie to osiągnięte dzięki kontynuacji rozpoczętych działań, których zakres jest bardzo szeroki.

Energia z metanu i ze słońca

Metan odpowiada za 72 proc. śladu węglowego Grupy JSW, dlatego też redukcja jego emisji stała się priorytetem. Dzięki programowi Redukcji Emisji Metanu oraz poprzednio realizowanemu programowi Gospodarczego Wykorzystania Metanu JSW zamierza osiągnąć poziom ujęcia metanu w wysokości ok. 50 proc. i jego gospodarczego wykorzystania do 95 proc. Projekty wdrażane przez JSW SA zyskały uznanie we Wspólnocie – dwóm przyznano dofinansowanie ze środków unijnych. REM otrzymał dofinansowanie z Funduszu Badawczego Węgla i Stali, który jest najwyższym grantem w historii polskiego górnictwa, Mastermine uzyskał zaś finansowanie z Funduszu Horyzont Europa. Oba te projekty będą realizowane w KWK „Pniówek”. JSW intensyfikuje także działania związane z optymalizacją zużycia energii elektrycznej i poprawą efektywności energetycznej. W całej grupie realizowane są przedsięwzięcia mające na celu kompensację mocy biernej, modernizację oświetlenia, sieci ciepłowniczych, podejmowane są też inne działania ograniczające zużycie

energii. Spółka rozwija także własne moce odnawialne, takie jak panele fotowoltaiczne. Obecnie na terenie grupy działają instalacje o łącznej mocy ok. 0,86 MWp. Ponadto JSW planuje zwiększenie udziału zielonej energii w wolumenie energii kupowanej z rynku.

Nowe technologie niskoemisyjności

JSW angażuje się w badania i rozwój mające na celu przejście na gospodarkę niskoemisyjną oraz poprawę efektywności energetycznej. Jednym z projektów realizowanych przez JSW Koks SA jest ImproStamp – program wspierający rozwój technologii wytwarzania wsadu węglowego o podwyższonej wytrzymałości mechanicznej dla baterii koksowniczych. Kolejnym przykładem jest COKE-2-H2 mający na celu produkcję i sprzedaż wodoru o wysokiej czystości, wyseparowanego z gazu koksowniczego. JSW jest również członkiem stowarzyszenia Hydrogen Europe, które zajmuje się promowaniem gospodarki wodorowej i prowadzi wiele innych projektów B+R związanych z redukcją emisji metanu z szybów wentylacyjnych oraz redukcją emisji CO₂ i zagospodarowaniem wód kopalnianych poprzez procesy elektrolizy.

Miliardowe inwestycje

W 2022 r. Grupa JSW przeznaczyła na projekty prośrodowiskowe i proklimatyczne łącznie ponad 150 mln zł. W ramach tych inwestycji, poza wspomnianymi działaniami, grupa zrealizowała m.in. budowę instalacji odzotowania spalin, modernizację systemów odprowadzania wód czy działania dotyczące zarządzania terenami zagospodarowanymi odpadów wydobywczych. Osiągnięcie NetZero (zerowa wartość emisji netto) w 2050 r. nie będzie oczywiście możliwe jedynie przez redukcję własną, gdyż w przypadku działalności wydobywczej nie jest to możliwe. Z tego powodu planowany jest też offset emisji i wykorzystanie innych dostępnych metod neutralizacji. W latach 2023–2032 Grupa JSW zamierza wydać na inwestycje prośrodowiskowe i proklimatyczne w sumie ok. 4,5 mld zł. Zgodnie ze strategią będzie to kontynuacja rozpoczętych działań, dostosowanych do rozwijających się technologii, oraz utrzymanie efektywności biznesowej.

**PARTNEREM PUBLIKACJI JEST
JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA**

Climate Strategies Poland czytamy, że polscy kontrahenci są daleko w tyle względem trendów proklimatycznych i prośrodowiskowych na Zachodzie. Analiza pokazała, że tylko 14 proc. raportujących polskich firm wskazało jakiegokolwiek inicjatywę redukcji gazów cieplarnianych, podczas gdy dla firm europejskich odsetek ten wynosi od 30 do 70 proc. W przypadku gdy emisje polskich przedsiębiorstw nie zmniejszą, istnieje duże prawdopodobieństwo, że zagraniczne firmy będą ograniczać kontrakty w celu obniżenia własnego śladu węglowego.

– Mierzenie śladu węglowego niedługo będzie obowiązkiem narzuconym odgórnie. Można go odhaczyć i mieć raport po prostu z głowy. Ale dla budowania strategii zrównoważonego rozwoju firmy taki dokument jest punktem wyjścia do stworzenia planu dekarbonizacji. Jeżeli tak na to spojrzymy, to im dokładniej zrozumiemy, co oznaczają dla nas emisje, tym lepszą zbudujemy strategię, która w perspektywie lat pozwoli nam obniżyć ślad węglowy. Pamiętajmy, że zmierzenie emisji to pierwszy krok i im lepiej poznamy ten proces, tym będziemy mieć więcej praktycznej wiedzy do tego, by projektować odpowiednie rozwiązania wewnątrz firmy – wskazuje Małgorzata Greszta.

Wiedza na wagę złota

Od czego zacząć redukowaniem emisji gazów cieplarnianych w firmie i skąd czerpać wiedzę na ten temat?

– W pierwszej kolejności należy przeanalizować obecną sytuację i zbadać emisje we wszyst-

kich zakresach, najlepiej metodą Greenhouse Gas Protocol [standard, według którego organizacje obliczają swój ślad węglowy – red.]. Taka analiza wykaże, w którym obszarze działalności emisje występują w największym stopniu. Czasami może to być proces produkcji, w innych przypadkach transport, a niekiedy w tzw. trzecim zakresie, czyli w dobrach zakupionych. Kolejnym krokiem jest opracowanie strategii redukcji z celem osadzonym w czasie. Niezwykle istotne jest, aby cel był ambitny i realny, a strategia dojścia do niego skuteczna – radzi Barbara Dąbek.

Działania z obszaru zielonej transformacji nie są oczywiste, a kroki, które firma może podjąć, zależą głównie od jej profilu oraz potrzeb w tym zakresie. Dlatego wsparciem dla przedsiębiorcy mogą okazać się organizacje otoczenia biznesu czy firmy konsultingowe.

– Jest mnóstwo źródeł wiedzy, które mogą przedsiębiorstwom poznać problem. Rekomendujemy naszym klientom dwa z nich. Pierwszy to Kalkulator Śladu Węglowego MSP, który jest przygotowany przez Climate Strategies Poland. Jest on udostępniony bezpłatnie, a wokół niego prowadzone były również webinaria. Drugie, według mnie ciekawe źródło wiedzy to Akademia zeroemisyjności. Podczas sześciu webinarów omówiono tam nie tylko, jak mierzyć ślad węglowy, ale też podejście do strategii dekarbonizacyjnych. Nieoceniona jest jedna pomoc praktyków – konkluduje Małgorzata Greszta. © ©

Marta Maj

m.maj@pb.pl ☎ 22-333-99-99



Zrównoważony rozwój

Realistyczne i ambitne cele

Redukcja śladu węglowego nie będzie ani szybka, ani łatwa, ale czekanie nie wchodzi w grę

ORLEN dzisiaj

Neutralność klimatyczna określana jako Net Zero jest osiągnięta, gdy poziom emisji gazów cieplarnianych uwalnianych do atmosfery jest równy ilości usuniętych. Orlen już w 2020 r. jako pierwszy koncern energetyczny w Europie Środkowej wyznaczył cel neutralności klimatycznej do 2050 r. Za tą deklaracją poszły konkretne działania – przede wszystkim wyznaczenie krótkoterminowych celów redukcji emisji gazów cieplarnianych do 2030 r. oraz policzenie emisji w trzech zakresach. Obecnie, w zaktualizowanej strategii do 2030 r. oraz po zakończeniu połączeń z Grupami LOTOS i PGNiG, zrewidowaliśmy plany, rozszerzając je o cele dekarbonizacyjne, zwiększając tym samym nasze ambicje. Skąd ten pomysł?

Redukcja śladu węglowego to priorytet

Według raportu McKinsey spalanie paliw kopalnych odpowiada za ponad 80 proc. emisji gazów cieplarnianych. Od firm oczekuje się nie tylko wyznaczania ambitnych celów, ale też konkretnych planów wdrożeniowych. Unia Europejska konsekwentnie podąża ścieżką Zielonego Ładu, ogłaszając pakiet Fit for 55 i inne zmiany regulacyjne, które bezpośrednio przekładają się na biznes Orlenu. Inwestorzy, w ślad za regulacjami, wymagają konkretnych planów i działań w celu przeprowadzenia transformacji energetycznej, natomiast agencje ratingowe zwracają coraz większą uwagę na kwestie niefinansowe,

wymagając szczegółów i wdrażania najlepszych praktyk w zakresie zrównoważonego rozwoju.

Dla koncernów z branży paliwowej i energetycznej informacja o śladzie węglowym – czyli emisji gazów cieplarnianych w całym łańcuchu dostaw – jest kluczowa. Pod koniec 2022 r. po raz pierwszy opublikowaliśmy raport omawiający całonocowy ślad węglowy grupy. W planach mamy kolejną publikację uwzględniającą tym razem przejęte aktywa. Ślad węglowy różni się od emisji raportowanych w systemie EU ETS przede wszystkim dlatego, że w tym pierwszym raportowane są emisje bezpośrednie (Zakres 1), jak i te pośrednie (Zakres 2 i 3). Z perspektywy Orlenu to ważne, ponieważ większość emisji koncernu to właśnie emisje pośrednie, wynikające ze spalania paliw – gazu, oleju napędowego, benzyny – przez naszych klientów. Emisje te stanowią ponad 80 proc. całego śladu węglowego w naszej branży.

Redukcja śladu węglowego w strategii ORLEN2030

Dziś Orlen, jako największy w regionie koncern multienergetyczny, odpowiedzialny jest za bezpieczeństwo surowcowe państw regionu, co bezpośrednio przekłada się na zwiększenie odpowiedzialności zarówno społecznej, jak i środowiskowej. Nasi interesariusze o tym doskonale wiedzą, dlatego chcemy stawiać sobie realistyczne oraz ambitne cele, ale przede wszystkim wdrażać wszystkie potrzebne zmiany w trosce o zrównoważony rozwój.

Transformacja sektora oil & gas

Przyjęty cel redukcji (-25 proc.) odnosi się do tradycyjnej działalności w tzw. sektorze oil & gas. W porównaniu do naszej poprzedniej strategii po aktualizacji nie tylko zwiększyliśmy cel redukcji z 20 do 25 proc., ale też włączyliśmy segment wydobycia, który po integracji z Grupą LOTOS i Grupą PGNiG stał się dla Orlenu kluczowy. Wyznaczony cel chcemy osiągnąć poprzez rozwój technologii wychwytu, użytkowania i składowania dwutlenku węgla (CCUS), poprawę efektywności energetycznej, redukując emisje metanu oraz korzystając w zakładach produkcyjnych z niskoemisyjnej energii. Omawiane inwestycje pozwolą nam zmniejszyć emisję w sektorze oil & gas z ok. 17 Mt CO₂e w 2019 r. do ok. 13 Mt CO₂e w 2030 r.

Nowoczesna energetyka jest mniej emisyjna

Cel -40 proc. w segmencie energetyki odzwierciedla przede wszystkim ambicje Orlenu w obszarze rozwoju odnawialnych źródeł energii, ale też wynika z konieczności wygaszania konwencjonalnych aktywów węglowych do 2035 r. i zastępowanie tych mocy wytwórczych nowymi jednostkami gazowymi, które są niezbędne dla utrzymania ciągłości dostaw energii w kontekście dużego rozwoju energetyki odnawialnej. W dłuższej perspektywie do obniżenia emisyjności produkcji energii elektrycznej i ciepła przyczynią się też małe reaktory jądrowe (SMR). W wyniku tych działań Orlen będzie w stanie obniżyć

wskaźnik intensywności z 370 kg CO₂e/MWh w 2019 r. do ok. 220 kg CO₂e/MWh w 2030 r.

Zmniejszamy emisje razem z klientami

Wskaźnik Net Carbon Intensity (NCI) pozwala włączyć do naszych planów dekarbonizacyjnych emisje z Zakresu 3. Z jednej strony chcemy dostarczać naszym klientom jak najwięcej nisko- i zeroemisyjnej energii, z drugiej jednak jesteśmy odpowiedzialni za utrzymanie bezpieczeństwa energetycznego, co ze względów technologicznych przekłada się na sprzedaż dużych ilości tradycyjnych paliw, których spalanie wprost wpływa na emisje pośrednie. W tym kontekście istotne znaczenie ma rozwój zielonych technologii – infrastruktury elektromobilności, gospodarki wodorowej oraz produkcji biogazu, biopaliw i paliw syntetycznych, które umożliwią nam zwiększenie sprzedaży zeroemisyjnej energii. Inwestując w redukcję emisji oraz zeroemisyjną energię, będziemy w stanie obniżyć wskaźnik NCI Grupy Orlen z 76 g CO₂e/MJ w 2019 r. do 65 g CO₂e/MJ w 2030 r.

Wyzwania transformacji energetycznej i konieczność ograniczenia wpływu na klimat i środowisko wyraźnie pokazuje, dlaczego spółki z sektora muszą transformować się w kierunku bardziej zrównoważonych i zdywersyfikowanych koncernów multienergetycznych. Najnowsza strategia Grupy Orlen odpowiada właśnie na to wyzwanie.

PARTNEREM
PUBLIKACJI JEST
PKN ORLEN



5 EDYCJA ZIELONA GOSPODARKA

21 czerwca

28 czerwca

**Nie ma odwrotu
od zielonej energii**

- W jaki sposób wojna w Ukrainie wpłynęła na światowy rynek energii
- Dlaczego nawet koncerny paliwowe angażują się w energetyczną transformację
- Jak wybrać OZE dla swojego biznesu i gdzie szukać finansowania na takie inwestycje

Raport specjalny

podsumowujący piątą edycję projektu



O zielonych rozwiązaniach w biznesie czytaj także na stronie
pb.pl/zielonagospodarka

Organizator



Patroni honorowi



Ministerstwo
Klimatu i Środowiska



Ministerstwo
Infrastruktury



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii

Partnerzy



zabka group

LPP

emitel

JSW SA

GAE
system



Big data: jak może pomóc twojej firmie

Poznaj korzyści, na które mogą liczyć przedsiębiorstwa stosujące analizę dużych zbiorów danych

Big data to termin, który od wielu lat pojawia się w dyskusji na temat przyszłości przedsiębiorstw na całym świecie. Używając go, mamy na myśli analizę dużych zbiorów danych (np. zapytań użytkowników w wyszukiwarkach internetowych), których badanie za pomocą tradycyjnych sposobów jest niezwykle trudne, ale wiedza w nich zawarta może okazać się wartościowa dla działalności firmy.

Dane kluczem do sukcesu

Znaczenie big data wzrosło w ostatnich latach w związku z rozpowszechnieniem internetu oraz dynamicznie postępującą cyfryzacją, zarówno przedsiębiorstw, jak i całego społeczeństwa. Pokazują to liczby. Szacuje się, że wartość aplikacji służących do analityki danych do 2028 r. osiągnie sumę 63,5 mld dolarów – wynika z raportu opracowanego przez ekspertów ResearchAndMarkets.com. Chodzi o specjalne narzędzia, których zadaniem jest wspomaganie właścicieli firm w manewrowaniu przez morze suchych informacji cyfrowych i wyciąganie z nich wniosków przydatnych w prowadzeniu biznesu.

Z badań „Barometr cyfrowej transformacji”, przeprowadzonych przez Microsoft i KPMG, wynika, że analityka big data najczęściej jest stosowana w firmach z sektorów dóbr konsumpcyjnych, mediów i telekomunikacji, budownictwa i nieruchomości, motoryzacji oraz finansów. Pokazuje to, że wykorzystanie danych jest dzisiaj kluczowym elementem działania praktycznie każdej firmy.

Stosują one duże zbiory danych do analizy zachowania klientów, poprawy skuteczności zespołów, personalizacji i indywidualizacji ofert, optymalizacji dostaw czy przewidywania popytu – wymienia Jan Kleczkowski, dyrektor sprzedaży produktów chmurowych w Microsoft Polska.

Jak tłumaczą eksperci, korzyści z analityki dużych zbiorów danych mogą czerpać nie tylko duże korporacje, ale również małe i średnie przedsiębiorstwa. – Prawdziwy przełom dla upowszechnienia big data przyniosła chmura obliczeniowa, która dzięki ogromnej mocy obliczeniowej otwiera szanse przetwarzania ogromnych zasobów danych nie tylko dla dużych organizacji, ale również tych mniejszych. W ten sposób sprzedawca detaliczny może ulepszyć swoje targetowane kampanie reklamowe, właściciel sklepu internetowego stworzyć system rekomendacji, a hurtownik – rozwiązać problem wąskich gardeł w łańcuchu dostaw – mówi Jan Kleczkowski.

Warto dodać, że stosowanie analityki big data przekłada się na korzyści szczególnie w sprzedaży internetowej. Pozwala sklepom na optymalizację kampanii reklamowych, docieranie do określonych grup odbiorców i określenie długofalowej strategii dotyczącej sprzedaży.

Wyzwania i przyszłość

Pomimo wielu korzyści, jakie przynosi firmom analiza dużych zbiorów danych, trzeba pamiętać również o zagrożeniach związanych z wykorzystywaniem tego typu technologii. Należy do nich chociażby kwestia ochrony danych, która

w dobie RODO wciąż jest wyzwaniem dla wielu przedsiębiorstw.

– Wraz z analizą big data pojawia się problem naruszenia prywatności danych osobowych. Jest to kwestia nie tylko natury prawnej, ale również etycznej. Powstaje pytanie, jakie dane powinny być wykorzystywane w analityce oraz w jaki sposób to uregulować, aby wszyscy w sferze cyfrowej czuli się bezpiecznie i komfortowo – podkreśla Przemysław Gutkowski, starszy inżynier bezpieczeństwa w Fujitsu.

To kwestie, które muszą być uporządkowane. Jednak mimo tego typu wyzwań przyszłość big data maluje się w jasnych barwach. Analityka dużych zbiorów danych wciąż się rozwija, wykorzystując takie rozwiązania jak wspomnianie wcześniej chmura czy sztuczna inteligencja.

– Przejście do chmury pozwoli firmom nie tylko przyspieszyć procesy analityczne, ale również zwiększyć wydajność i rozwiązać problemy związane z bezpieczeństwem. W ostatnim czasie najpopularniejszym trendem jest wykorzystanie sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego. Zastosowanie algorytmów do analityki predykcyjnej i rozpoznawania wzorców zawartych w danych tworzy podstawę do rozwoju tysięcy scenariuszy biznesowych dotyczących wsparcia procesów pracy, obsługi klienta, sprzedaży, finansów i logistyki. Ogranicza nas tu tylko wyobraźnia – podsumowuje Jan Kleczkowski. ©

Adam Łaba
a.laba@pb.pl | 22-333-99-99



Ścieżka SMART: dotacje dla firm na innowacje

Granty pomogą przedsiębiorcom opracować produkty i usługi ułatwiające życie osobom z niepełnosprawnościami.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) ogłosiła kolejną odsłonę konkursu Ścieżka SMART z działania I.1 programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG). Tym razem szansę na dofinansowanie mają projekty spełniające potrzeby m.in. osób z zaburzeniami percepcji i mobilności oraz seniorów. Na tego typu przedsięwzięcia MŚP otrzymają w sumie 222

mln zł. Wnioski o dofinansowanie będzie można składać od 6 lipca do 31 sierpnia.

Prace B+R

Obecny nabór Ścieżki SMART, podobnie jak poprzednie edycje skierowane do MŚP, finansuje tzw. projekty modułowe. Chodzi o przedsięwzięcia, których obowiązkowym elementem są prace badawczo-rozwojowe lub wdrażanie innowacji. Dodatkowo przedsiębiorcy mają możliwość dofinansowania projektów związanych m.in. z infrastrukturą B+R, cyfryzacją, ekspansją zagraniczną, a także przyjaznymi środowisku i mającymi na celu doskonalenie kompetencji pracowników.

– Ogłoszony nabór różni się od poprzednich tym, że ma określony zakres tematyczny. Celem wszystkich projektów powinno być opracowanie lub wdrożenie innowacyjnych rozwiązań znoszących bariery dla osób ze szczególnymi potrzebami, w tym osób z niepełnosprawnościami. Co istotne, wspomniany cel powinien dotyczyć wszystkich modułów, z jakich będzie składał się projekt – mówi Dariusz Budrowski, prezes PARP.

Wyjaśnia, że poszczególne elementy dofinansowanego przedsięwzięcia powinny pomóc przedsiębiorcy rozwiązać problemy osób z niepełnosprawnościami. Chodzi m.in. o znoszenie barier występują-

cych w budynkach, urządzeniach, systemach informacyjno-komunikacyjnych, a także o zwiększenie dostępu do produktów i usług.

Badania przemysłowe

Warto podkreślić, że obowiązkowy element projektów dotyczy opracowania i wdrożenia innowacyjnych wyrobów lub procesów biznesowych. Powinny być one nowatorskie co najmniej na poziomie krajowym. W przypadku prowadzenia przez przedsiębiorców prac B+R dotacje sfinansują wszystkie elementy procesu badawczego, a zatem badania przemysłowe i prace rozwojowe – w tym stworzenie prototypu i testowanie go.

Dofinansowanie pokryje także koszty wdrożenia w firmie wyników prac B+R (to drugi obligatoryjny moduł wybierany przez przedsiębiorcę). Powinny one prowadzić do powstania innowacji produktowej lub procesowej na poziomie co najmniej krajowym. Beneficjent będzie mógł przeznaczyć dotację m.in. na nabycie gruntów lub nieruchomości zabudowanych oraz innych środków trwałych. Warto zaznaczyć, że na wdrożenie innowacji przedsiębiorca otrzyma tzw. dotację warunkową. Jej część będzie podlegała zwrotowi. Im wyższe zyski firma osiągnie ze sprzedaży nowych produktów lub usług, tym mniejszą dotację będzie musiała zwrócić.

Pozostałe moduły są opcjonalne. Ten dotyczący cyfryzacji ma na celu m.in. automatyzację firmowych procesów i robotyzację linii produkcyjnych. Przedsiębiorcy, którzy wybiorą moduł zazielenienia, powinni zmienić dotychczasowe modele biznesowe na przyjazne środowisku. Chodzi m.in. o zwiększenie efektywności energetycznej firm, redukcję szkodliwych substancji w produktach i ekoprojektowanie. Natomiast moduł internacjonalizacji powinni wybrać przedstawiciele biznesu, którzy mają w planach ekspansję zagraniczną. Z kolei firmy, które zdecydują się na moduł kompetencji, dostaną dofinansowanie na szkolenia. [DZ] ©

Finanse i bankowość

AI wspiera sprzedaż produktów finansowych

Transformacja cyfrowa, która w czasie pandemii nabrała nowej prędkości, cały czas postępuje. Firmy konkurują w zakresie najskuteczniejszego wykorzystania nowych technologii do swoich potrzeb. Rynek finansowy także bierze udział w tym wyścigu

Nasza rzeczywistość z roku na rok staje się coraz bardziej cyfrowa. Wiele czynności, które kiedyś wymagały od nas fizycznej obecności w konkretnym miejscu lub kontaktu z drugim człowiekiem, teraz odbywa się online. Podobnie usługi finansowe – mało kto dziś odwiedza placówki bankowe, by wypłacić pieniądze czy załatwić formalności. Tak samo w kwestii ubezpieczeń większość potrzeb załatwiamy online – coraz częściej przy użyciu aplikacji. Ale czy nowe technologie rzeczywiście pomagają w sprzedaży produktów finansowych? I jak z zalewu na chwilę pojawiających się innowacji wybrać te, które rzeczywiście będą odpowiadały na potrzeby organizacji, a nie będą tylko przejawem szumu transformacyjnego? Oraz najważniejsza kwestia – czy technologia może kiedyś zastąpić człowieka? Na te i inne pytania próbowali odpowiedzieć uczestnicy panelu „Wykorzystanie nowoczesnych technologii: Pomiędzy oczekiwaniami a rzeczywistością w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych i bankowych”, który odbył się podczas XIII edycji Europejskiego Kongresu Finansowego w Sopocie. W dyskusji prowadzonej przez Marcina Warszawskiego, partnera Deloitte w Polsce, udział wzięli: Jakub Bogusz, dyrektor odpowiedzialny za obszar Sales & Services w ING Bank Śląski, Michał Chyczewski, wiceprezes LINK4 TU, Artur Maliszewski, prezes zarządu TU Europa oraz Andrzej Pyka, dyrektor Transformacji Bankowości Detalicznej, Santander Bank Polska.

Internet międzypokoleniowy

Im młodsze pokolenie, tym lepiej odnajduje się w zdigitalizowanej codzienności. Ludzie urodzeni po roku 1995 już właściwie nie pamiętają świata bez nowoczesnych technologii. Ale nie tylko młodzi czują się dobrze w Internecie, starsze pokolenia również bardzo chętnie korzystają z możliwości, które daje świat wirtualny. Okazuje się, że etap zmiany pokoleń jest już za nami. Wszyscy uczestnicy dyskusji byli zgodni, że wiek nie ma wpływu na częstotliwość dokonywania zakupów online.

Michał Chyczewski wymienił za to inny czynnik powodujący różnicowanie zachowań konsumenckich w całej przestrzeni retailowej.

– Następuje dywergencja zachowań konsumenckich między dużymi aglomeracjami miejskimi a wsią i małymi ośrodkami. Inne oczekiwania ma np. klient z Warszawy, który jest wielokanałowy, ceni sobie wygodę zakupu, personalizację oferty, doświadczenie cyfrowe, a inne klient z małego miasta, który ma z reguły 5 minut do agenta dostarczającego mu ubezpieczenie od 20 lat, więc sprzedaż bezpośrednia to dla niego nadal wystarczające i dominujące doświadczenie konsumenckie – za uważy wiceprezes LINK 4.

Chociaż zainteresowanie usługami finansowymi w formie cyfrowej wydaje się



całkiem spore, sprzedaż produktów finansowych utknęła na pewnym pułapie i nie może go przeskoczyć. Równolegle zwiększa się rynek e-commerce w Polsce – udział sprzedaży przez Internet w sprzedaży ogółem według raportu GUS jest w tej chwili na poziomie 8,1 proc., ale trendy długoterminowe wskazują na dalszy wzrost. Wydaje się, że konsumentom trudno kupić produkt finansowy online, dużo łatwiej jest nabyć produkt fizyczny. Czy powiązanie tych dwóch światów i sprzedawanie produktów finansowych przez własne kanały organizacji, ale też przez sklepy wirtualne, to przyszłość sprzedaży online? Zdaniem Artura Maliszewskiego – zdecydowanie tak.

– Siegaliliśmy do raportów, w których pojawiają się szacunki embedded finance w skali globalnej w wysokości trylionów dolarów dodatkowego przyspisu składki do 2030 r. Według przewidywań embedded może stanowić w przyszłości 25 proc. całego rynku ubezpieczeń. Widzimy tu olbrzymi potencjał, dlatego intensywnie inwestujemy w ten obszar. Dotyczy to szczególnie produktów ubezpieczeniowych, które dla klientów są najczęściej nieoczywiste, albo nie są pierwszej potrzeby. Kluczowe jest dotarcie do klienta dokładnie w tym czasie, w którym e-commerce jest idealnym uzupełnieniem jego oczekiwań – mówił prezes zarządu TU Europa.

Technologie w praktyce

Nowinki technologiczne pojawiają się na rynku jak grzyby po deszczu. W bogatej gamie dostępnych narzędzi znajdziemy takie, które dopiero raczkują na rynku finansowym (wśród nich np. cyfrowego agenta, cyfrowego bliźniaka klienta, emotional AI czy generatywną AI), ale też takie, które zaczynają się sprawdzać bądź już generują przychody i są wykorzystywane przez większość organizacji (m.in. inteligentne procesowanie dokumentów; automatyzację marketingu; robotyzację procesów C, omnichannel i personalizację). Są też technologie, które nie spełniły pokładanych w nich nadziei, jak metaverse. Które

TECHNOLOGIA KONTRA CZŁOWIEK:

Które nowinki technologiczne najlepiej sprawdzają się we wsparciu sprzedaży w instytucjach finansowych? Czy sztuczna inteligencja będzie wykonywała za człowieka kolejne zadania, eliminując jego udział w pracy organizacji? Na te i wiele innych pytań starali się odpowiedzieć uczestnicy debaty „Wykorzystanie nowoczesnych technologii: Pomiędzy oczekiwaniami a rzeczywistością w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych i bankowych”.

(FOT.ARC)

z nich, zdaniem uczestników debaty, najlepiej sprawdzają się we wsparciu sprzedaży w instytucjach finansowych?

LINK 4 zainwestował sporo w rozwój kompetencji w zakresie inżynierii danych.

– Mamy niezwykle nowoczesną architekturę systemową zbudowaną pod kątem zarządzania danymi i bardzo wykwalifikowane, jedne z najlepszych na rynku, zespoły inżynierów danych. Komerccjalizacja tych kompetencji w obszarze sprzedażowym ma na celu przede wszystkim personalizację i optymalizację kontaktu z klientem z wykorzystaniem wielu kanałów. Nie wierzę, że rola konsultanta call center zniknie. Chodzi o to, żeby tę najdroższą formę kontaktu, jaką jest połączenie telefoniczne, włączyć wtedy, kiedy ma największą wartość dodaną – mówił Michał Chyczewski.

Dla ING Banku Śląskiego najważniejszy jest łatwy dostęp do ich produktów i usług, dlatego stawiają przede wszystkim na rozwój wielokanałowości.

– Ta szeroka dostępność, przy ograniczonej liczbie tradycyjnych placówek, jest kluczowa, a dojsiem do niej jest wielokanałowość, w tym łączenie zasobów technologicznego i ludzkiego, czyli kanał wideo. To stosunkowo nowy kanał, ale wierzymy, że dosyć szybko się zadomowi. Ludzie oswoili się w czasie pandemii z połączeniami z użyciem obrazu, więc czemu nie zacząć bankować przez wideo – przekonywał Jakub Bogusz.

W Santander Bank Polska wdrożone są wszystkie technologie, z których korzysta sektor finansów, i wszystkie one się sprawdzają. Zdaniem Andrzeja Pyki kluczem do widocznych efektów transformacji technologicznej nie jest wcale wybór odpowiednich narzędzi.

– Sukces nie zależy od samej technologii, ale od tego, jak mądrze się z niej skorzysta. Rzeczy lubią nas zaskakiwać. Czasem klient reaguje chłodno na pewniaki, czasem nie liczymy na spektakularne efekty i jesteśmy zaskoczeni i plus. Najważniejsza lekcja dla nas to eksper-

mentować, sprawdzać, pytać klienta, bo business case, który sobie przygotowaliśmy, raczej na pewno nigdy się nie sprawdzi. Jakiś czas temu nasz bank przeszedł na agile, częścią naszej kultury organizacyjnej jest praca metodą małych kroków i nieustanne sprawdzanie. To działa – przekonywał dyrektor Transformacji Bankowości Detalicznej Santander Banku Polska.

Czy leci z nami człowiek?

Technologią, która nie schodzi z ust nie tylko przedsiębiorców, ale też całego społeczeństwa, jest obecnie sztuczna inteligencja. Uczestnicy panelu snuli swoje wizje wokół osobistych asystentów AI, których każdy z nas będzie miał w przyszłości.

– Wyobraźmy sobie świat, w którym potencjalny klient będzie mógł powiedzieć: znajdź mi najbardziej adekwatne ubezpieczenie czy finansowanie. Nasza rola będzie wtedy sprowadzona do fabryki produktów. To będzie musiała być naprawdę dobra jakościowo i dobrze dopasowana, czy wręcz pasowana oferta. Przyszłość nie jest zresztą tak odległa. Już dziś większość ubezpieczeń podróży sprzedaje się w momencie zakupu usług turystycznych – podkreślał Artur Maliszewski, prezes zarządu TU Europa.

Wtórował mu Andrzej Pyka.

– Wyobraźmy sobie, że chcemy jechać na zagraniczne wakacje. Jak będziemy organizować taki wyjazd za kilka lat? Połączymy się z naszym osobistym asystentem bankowym i powiemy: „Mam 10 dni urlopu i chcę jechać na wycieczkę do Indochin. Zorganizuj mi to”. Po chwili otrzymamy gotowy plan, z wykupionym hotelem, biletem lotniczym, ubezpieczeniem, odpowiednim kontem walutowym – to wszystko bez konieczności samodzielnie kontaktowania się z jakimkolwiek sprzedawcą – prognozował Andrzej Pyka.

Wszyscy są świadomi ogromu możliwości, które stwarza sztuczna inteligencja, ale pojawiają się także pytania o wykorzystywanie AI w sposób etyczny, a przede wszystkim o to, czy będzie wykonywała za człowieka kolejne zadania, eliminując jego udział w pracy organizacji. Zdaniem rozmówców mimo wszystko nie zostaniemy zastąpieni przez AI. Owszem, są produkty, które ze względu na swoją prostotę mogą być sprzedawane bez udziału człowieka, ale są też momenty, w których pozostanie on niezbędny.

– To prawda, że już teraz AI wyrecza nas przy mało wiedzianych procesach. Przykładowo sztuczna inteligencja kończy na dziś etap kasjerów – dysponentów w kontakcie z klientem. To odchodzi do lamusa i już nie wróci. AI może mieć zasób wiedzy, dostęp do informacji, ale nigdy – w odrośnięciu od człowieka – nie będzie miała chociażby empatii, która pozwala budować relacje z kontrahentami i wzbudzać ich zaufanie. Jest to wartość dodana, która może mieć decydujący wpływ na doświadczenia klientów – podsumował Jakub Bogusz.

PARTNEREM
PUBLIKACJI JEST
DELOITTE

Czy władcy pieniądza zaskoczą inwestorów?

Przed nami posiedzenia czterech najważniejszych banków centralnych świata. Przed każdym stoją inne oczekiwania i wyzwania. Jest więc szansa, że część bankierów zaskoczy inwestorów



Krzysztof Kolany

k.kolany@pb.pl

W środę poznamy komunikat amerykańskiego Federalnego Komitetu Otwartego Rynku. Czwartkowy poranek powinien przynieść wieści z Ludowego Banku Chin. Po południu decyzję ogłosi Rada Prezesów Europejskiego Banku Centralnego. A w piątek nad ranem werdykt wyda kierownictwo Banku Japonii. Zatem w mniej niż 48 godzin skumulują się ważne decyzje władców pieniądza.

Czy Fed wciągnie pauzę?

W centrum uwagi z oczywistych względów znajduje się Rezerwa Federalna – najważniejszy bank centralny świata, emitujący globalną walutę rezerwową. Większość ekonomistów zakłada, że po raz pierwszy od stycznia 2022 r. Fed nie zdecyduje się na podwyżkę, pozostawiając stopę funduszy federalnych (FFR) w przedziale 5,00-5,25 proc. Czyli na najwyższym poziomie od 2007 r.

Za nami najostrzejszy od 40 lat cykl zastrzeżenia polityki pieniężnej w USA. Fed pod wodzą Jerome'a Powella podniósł stopy procentowe dwa razy mocniej w trzy razy krótszym czasie niż w poprzednim cyklu z lat 2015-18. Do tego od roku trwa program ilościowego zacieśnienia (QT), w ramach którego bank centralny USA efektywnie odsąca pieniądź z systemu bankowego.

Kontrakty terminowe wyceniają szanse braku podwyżki w czerwcu na prawie 80 proc. – wynika z obliczeń FedWatch Tool. Rynek wciąż jednak stawia na to, że będzie to jedynie pauza w cyklu. Szanse na 25-punktową podwyżkę FFR na lipcowym posiedzeniu FOMC wyceniane są na 60 proc. Oficjalna narracja mówi więc tylko o przerwie w cyklu, co jednak stoi w sprzeczności z historycznymi doświadczeniami. Otóż bankierzy centralni zwykle nie pauzują. Brak podwyżki na ogół oznacza koniec cyklu zacieśnienia polityki pieniężnej, choć mało który decydent odważy się ogłosić to publicznie.

Tym bardziej że jeszcze niedawno rynek powszechnie oczekiwał poluzowania polityki Fedu w IV kwartale. Raptem miesiąc temu z notowań kontraktów terminowych wynikało, że do końca roku stopa funduszy federalnych ma spaść o 50-75 pkt baz. Teraz oczekiwania na obniżkę są znacznie skromniejsze i dają tylko 33 proc. szans na przynajmniej 25-punktowe cięcie. Wygląda

na to, że rynek przyjął do wiadomości narrację Jerome'a Powella. „Wyżej na dłużej” – to szef Fedu od miesięcy powtarzał inwestorom w kontekście docelowego poziomu stóp procentowych w Stanach Zjednoczonych. I wydaje się, że te działania powoli zaczynają przynosić oczekiwane rezultaty. Inflacja CPI w Stanach Zjednoczonych w maju obniżyła się do 4,0 proc. – wynika z najświeższych danych Biura Statystyki Pracy (BLS). To o ponad pięć punktów procentowych mniej niż w czerwcu ubiegłego roku, gdy inflacja CPI sięgnęła 9,1 proc. Problem w tym, że za ten spektakularny spadek wskaźnika CPI odpowiadają przede wszystkim czynniki stosunkowo niezależne od polityki monetarnej.

Tyle że w znaczej mierze jest to efekt wysokiej bazy porównawczej sprzed roku, gdy doszło do wystrzału cen paliw, energii i płodów rolnych. Teraz benzyna w USA jest o 20 proc. tańsza, niż była rok temu. W dodatku w ostatnich trzech miesiącach niemal do zera wyhamował wzrost cen żywności. Natomiast w dalszym ciągu niepokoi dość szybki wzrost cen usług, napędzany przez napięty rynek pracy. A to właśnie w usługach Fed chciałby zobaczyć trwale niższy wzrost cen. Dopóki go nie zobaczy lub dopóki USA nie doświadczy mocnego wzrostu bezrobocia lub upadłości kolejnych banków, Fed raczej nie będzie mówić o poluzowaniu polityki.

na to, że rynek przyjął do wiadomości narrację Jerome'a Powella. „Wyżej na dłużej” – to szef Fedu od miesięcy powtarzał inwestorom w kontekście docelowego poziomu stóp procentowych w Stanach Zjednoczonych. I wydaje się, że te działania powoli zaczynają przynosić oczekiwane rezultaty. Inflacja CPI w Stanach Zjednoczonych w maju obniżyła się do 4,0 proc. – wynika z najświeższych danych Biura Statystyki Pracy (BLS). To o ponad pięć punktów procentowych mniej niż w czerwcu ubiegłego roku, gdy inflacja CPI sięgnęła 9,1 proc. Problem w tym, że za ten spektakularny spadek wskaźnika CPI odpowiadają przede wszystkim czynniki stosunkowo niezależne od polityki monetarnej.

Tyle że w znaczej mierze jest to efekt wysokiej bazy porównawczej sprzed roku, gdy doszło do wystrzału cen paliw, energii i płodów rolnych. Teraz benzyna w USA jest o 20 proc. tańsza, niż była rok temu. W dodatku w ostatnich trzech miesiącach niemal do zera wyhamował wzrost cen żywności. Natomiast w dalszym ciągu niepokoi dość szybki wzrost cen usług, napędzany przez napięty rynek pracy. A to właśnie w usługach Fed chciałby zobaczyć trwale niższy wzrost cen. Dopóki go nie zobaczy lub dopóki USA nie doświadczy mocnego wzrostu bezrobocia lub upadłości kolejnych banków, Fed raczej nie będzie mówić o poluzowaniu polityki.

Tyle że w znaczej mierze jest to efekt wysokiej bazy porównawczej sprzed roku, gdy doszło do wystrzału cen paliw, energii i płodów rolnych. Teraz benzyna w USA jest o 20 proc. tańsza, niż była rok temu. W dodatku w ostatnich trzech miesiącach niemal do zera wyhamował wzrost cen żywności. Natomiast w dalszym ciągu niepokoi dość szybki wzrost cen usług, napędzany przez napięty rynek pracy. A to właśnie w usługach Fed chciałby zobaczyć trwale niższy wzrost cen. Dopóki go nie zobaczy lub dopóki USA nie doświadczy mocnego wzrostu bezrobocia lub upadłości kolejnych banków, Fed raczej nie będzie mówić o poluzowaniu polityki.

Nadganiający EBC i maruderzy z Azji

Rok temu o Europejskim Banku Centralnym mówiono, że jest spóźniony jak nigdy. EBC potrzebował ponad roku, aby przekonać się do trwałego charakteru presji inflacyjnej i zaczął podnosić stopy procentowe dopiero w lipcu 2022 r., gdy inflacja HICP w euro-landzie zbliżyła się do 9 proc. Frankfurcka instytucja jest więc daleko w tyle za Fedem i zdaniem ekonomistów dokona jeszcze przynajmniej dwóch 25-punktowych podwyżek stopy refinansowej. Pierwsza ma się zmaterializować w czwartek, a druga (i ostatnia?) w lipcu. W rezultacie główna stopa procentowa EBC ma sięgnąć 4,25 proc. i wyrównać swój szczytowy poziom z 2008 r.

Europa ma tu podobny problem co Ameryka. Owszem, szeroka inflacja HICP szybko spada (do 6,1 proc. w maju wobec rekordowych 10,6 proc. w październiku), ale zawdzięczamy to malejącym cenom paliw i energii. W strefie euro wciąż w szybkim tempie drożeją usługi, co jest przejawem wewnętrznej i napędzanej popytem konsumpcyjnym presji inflacyjnej. Ponadto wskaźniki inflacyjne plasują się na poziomach grubo przekraczających 2-procentowy cel przy rekordowo niskiej stopie bezrobocia.

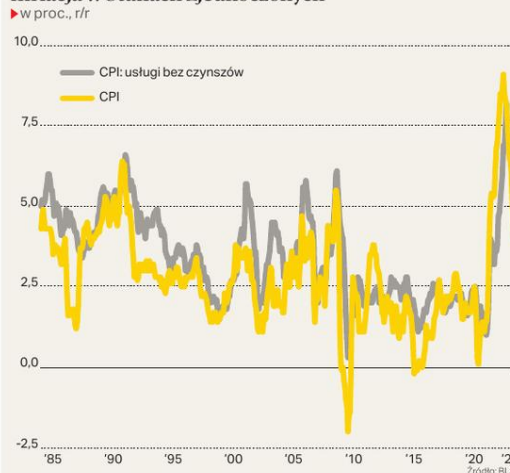
Z odmiennymi problemami borykają się bankierzy z Azji. We wtorek Ludowy Bank Chin (PBOC) dokonał już trzeciej po 2020 r. obniżki stopy oprocentowania siedmiodnio-

wych operacji repo. Cięcie było symboliczne (o 10 pkt baz.), a sama stopa pozostaje bardzo niska (1,9 proc.). Oczekuje się, że w czwartek PBOC także o 10 pkt baz. obniży główną stopę procentową, która obecnie wynosi 3,65 proc.

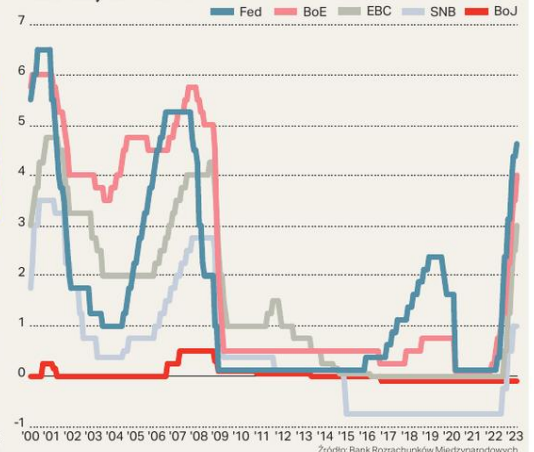
Ze względu na uporczywe trzymanie się polityki zero covid (nagle zniesionej dopiero jesienią 2022 r.) gospodarka Chin znalazła się w zupełnie innym punkcie cyklu koniunkturalnego niż reszta świata. Podczas gdy w 2022 r. główne banki centralne ostro podnosiły stopy procentowe, Chińczycy dokonali dwóch niewielkich obniżek (łącznie o 15 pkt baz.) stopy LPR. Chińska gospodarka w przeciwieństwie do krajów Zachodu nie doświadczyła postcovidowego boomu napędzanego bezpośrednimi transferami fiskalnymi i potężnym impulsem monetarnym.

Państwo Środka uniknęło także dewastującej inflacji. Oficjalny wskaźnik CPI był w maju zaledwie o 0,2 proc. wyższy niż rok wcześniej. W kwietniu chińska inflacja CPI spadła do 0,1 proc. względem szczytu na poziomie 2,8 proc. z września 2022 r. To znacznie mniej niż prawie dziesięćprocentowe poziomy obserwowane jeszcze niedawno w USA czy w strefie euro. Przy tak niskiej inflacji priorytetem Ludowego Banku Chin jest pobudzenie akcji kredytowej i napędzenie wzrostu PKB.

Inflacja w Stanach Zjednoczonych



Stopy procentowe w głównych bankach centralnych świata



285

mld zł Takie na koniec maja były aktywa krajowych funduszy inwestycyjnych, wynika z danych IZFiA. To o 1,1 proc. więcej niż miesiąc wcześniej. [KZ]



Dylemat ostatnich drukarzy świata

Jeszcze trudniejsze zadanie stoi przed nowym kierownictwem Banku Japonii, który od przeszło dwóch dekad słynie z prowadzenia skrajnie luźnej polityki monetarnej. Przez ćwierć wieku japończykom nie udało się jednak wywołać inflacji. Zrobiła to dopiero rosyjska agresja na Ukrainę. Szok na rynkach paliwowych i rolnych podbił statystyki japońskiej CPI do 4,3 proc. – czyli najwyższego poziomu od 42 lat. Bank Japonii jednak nie zareagował, utrzymując na zerze nie tylko krótkoterminowe, ale też długoterminowe stopy procentowe. W tym celu BoJ zmuszony jest „drukować” kolejne biliony jenów i monetować większość długu publicznego. Jedyne zastrzeżenie polityki Banku Japonii nastąpiło w grudniu, gdy zwiększono dopuszczalne odchylenie rentowności dziesięciolatek z 25 do 50 pkt baz. W praktyce oznaczało to podniesienie długoterminowych stóp procentowych o 25 pkt baz.

▶ WYŻEJ NA DŁUŻEJ:

Investorzy przyjęli do wiadomości utrzymywanie przez Jerome'a Powella narrację, że stopy procentowe w USA mimo spadającej inflacji pozostaną dużej na podwyższonym poziomie. [FOT. BLOOMBERG]

Polityka monetarnych kamikaze doprowadziła do potężnego osłabienia jena względem dolara. Japońska waluta od początku 2023 r. straciła prawie 6 proc. po tym, jak w roku 2022 osłabiła się o 12,3 proc., a rok wcześniej ponad 10 proc. Polityka rujnowania oszczędności japończyków (spadek siły nabywczej na skutek inflacji i deprecjacji jena) ucieżyła japońskie korporacje i wyniosła giełdę w Tokio na poziomy niewidziany od 33 lat.

Oczekuje się, że ta prowadząca donikąd polityka Banku Japonii w piątek zostanie utrzymana bez większych korekt. Kraj Kwitnącej Wiśni boryka się z podwyższoną inflacją (choć 3,5 proc. to niewiele jak na obecne standardy w krajach Zachodu), rachitycznym wzrostem PKB oraz potężnym zadłużeniem publicznym i bardzo wysokim deficytem budżetowym (6,4 proc. w 2022 r.). Te dwa ostatnie parametry są zapewne główną kotwicą wyznaczającą utrzymywanie absurdalnych zerowych stóp procentowych w świecie wysokiej inflacji.

Reasumując, przed nami bardzo interesujący czas w polityce monetarnej. Zeszlorna zgodność władców pieniądza powoli dobiega końca. Teraz każdy zdany jest na siebie i musi stawić czoła własnym problemom, bez oglądania się na Fed czy EBC. W przypadku niektórych banków centralnych może to oznaczać szansę na obniżki stóp procentowych. Z kolei inni – jak ostatnio Bank Kanady czy Bank Rezerw Australii – nieoczekiwanie powrócili do podnoszenia stóp. [KZ]

PROGNOZY

UBS: przesadne umocnienie złotego

Ekonomiści banku UBS uważają ostatnie umocnienie złotego do euro za przesadzone. Prognozują, że w III kwartale EUR/PLN wzrośnie do 4,7 zł i utrzyma się na tym poziomie w IV kwartale. Od początku roku złoty zyskał do euro ponad 4 proc. dzięki spadkowi cen gazu, poprawie bilansu handlowego i w wyniku spadku inflacji. UBS dostrzega jednak ryzyko mniej jastrzębiwej niż konieczna postawy NBP, co przy podwyżkach stóp przez EBC zmniejszy różnicę w stopach na niekorzyść złotego. [KZ]

OGŁOSZENIE 4 6 8 0 2

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODZIAŁU REGIONALNEGO W WARSZAWIE
AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO

informuje o wywieszeniu wykazu nieruchomości przeznaczonych do najmu na czas nieoznaczony w drodze przetargowej, stanowiącej pomieszczenie gospodarcze/ lokal użytkowy o nr ewid. PG-11 o powierzchni całkowitej **46,06 m²**.

Pomieszczenie/lokal użytkowy **usytuowany jest na parterze, w budynku mieszkalnym, zarządzanym przez wspólnotę mieszkaniową** przy ul. Białobrzaska 17 w Warszawie usytuowanym na dz. ewid. 102 z obrębem 2-02-06, o pow. 0,0786 ha, KW WA1M/00045939/2.

Wykaz wywieszony od dnia 14.06.2023 r. do 05.07.2023 r. na tablicy ogłoszeń w siedzibie Oddziału Regionalnego w Warszawie Agencji Mienia Wojskowego, a także zamieszczony na stronie internetowej: www.amw.com.pl oraz opublikowany w Biuletynie Informacji Publicznej.

Dodatkowe informacje: (22) 326 10 84, (22) 326 10 10 (centrala).

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

OGŁOSZENIE 4 6 8 3

WYCIĄG Z OGŁOSZENIA O DRUGIM PRZETARGU

sporządzony zgodnie z § 6 ust. 5, 5a rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 14 września 2004 r. w sprawie sposobu i trybu przeprowadzania przetargów oraz rokowań na zbycie nieruchomości (Dz.U. z 2021 r. poz. 2213).

Starosta Kaliski
ogłasza drugi przetarg ustny nieograniczony na sprzedaż nieruchomości Skarbu Państwa, położonej w miejscowości Krzemionka, gm. Godziesze Wielkie.

- OZNACZENIE NIERUCHOMOŚCI WG KSIĘGI WIECZYSTEJ:** KZ1A/00052778/1.
- OZNACZENIE NIERUCHOMOŚCI WG KATASTRU NIERUCHOMOŚCI:** obręb 0012 Krzemionka, gm. Godziesze Wielkie, działka nr 63/1 oraz działka nr 63/4. Zgodnie z ewidencją gruntów i budynków działka nr 63/1 stanowi grunty rolne zabudowane klasy Br-RVI o powierzchni 0,1261 ha oraz grunty rolne zabudowane klasy Br-PsV o powierzchni 0,2589 ha. Natomiast działka nr 63/4 stanowi grunty orne klasy RVI o powierzchni 0,2100 ha oraz pastwiska trwałe klasy PsV o powierzchni 0,4937 ha.
- POWIERZCHNIA NIERUCHOMOŚCI:** działka nr 63/1 o powierzchni 0,3850 ha, działka nr 63/4 o powierzchni 0,7037 ha.
- WYSOKOŚĆ WADYUM:** 124 551,50 zł, płatne do dnia 1 września 2023 r.
- CENA WYWOŁAWCZA NIERUCHOMOŚCI WYNOŚI:** 2 491 030,00 zł (słownie: dwa miliony czterysta dziewięćdziesiąt jeden tysięcy trzydzieści złotych 00/100), przy czym dodatkowo nabywca zostanie obciążony kosztami postępowania, na które składają się koszty sporządzenia aktu notarialnego oraz opłaty sądowej związanej z wpisami wieczystoksięgowymi. Koszty dodatkowe nie podlegają licytacji. Do wylicytowanej ceny nabycia zostanie doliczony należny podatek VAT.
- TERMIN I MIEJSCE PRZETARGU:** **12 września 2023 r. o godz. 10.00** w siedzibie Starostwa Powiatowego w Kaliszu, Pl. Św. Józefa 5, pokój nr 126.
- MIEJSCE WYWIESZENIA I PUBLIKACJI OGŁOSZENIA O PRZETARGU:** wyciąg w prasie ogólnokrajowej PULS BIZNESU; wyciąg w prasie lokalnej „Życie Kalisza”; tablica ogłoszeń w Starostwie Powiatowym w Kaliszu, Pl. Św. Józefa 5, tablica ogłoszeń w Urzędzie Miejskim w Kaliszu, tablica ogłoszeń w Urzędzie Gminy Godziesze Wielkie; tablica ogłoszeń w sołectwie Krzemionka, Biuletyn Informacji Publicznej na stronie podmiotowej Starostwa Powiatowego w Kaliszu: www.bip.powiat.kalisz.pl w zakładce ogłoszenia/nieruchomosci/2023, na stronie internetowej Starostwa Powiatowego w Kaliszu.
- DANE TELEADRESOWE:** wszystkie informacje osobom zainteresowanym zakupem nieruchomości udzielane będą w Wydziale Gospodarowania Mieniem, pok. nr 126, pok. nr 128 tel.(62) 50 14 253, (62) 50 14 258, e-mail: nieruchomosci@powiat.kalisz.pl.

OGŁOSZENIE 4 6 7 8 4

WYCIĄG Z OGŁOSZENIA O PRZETARGU

sporządzony zgodnie z § 6 ust. 4, 5a Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 14 września 2004 r. w sprawie sposobu i trybu przeprowadzania przetargów oraz rokowań na zbycie nieruchomości (Dz.U.2021.2213).

Starosta Kaliski
ogłasza drugi przetarg ustny nieograniczony na sprzedaż nieruchomości Skarbu Państwa, położonej w miejscowości Stobno Wieś, gm. Godziesze Wielkie.

- OZNACZENIE NIERUCHOMOŚCI WG KSIĘGI WIECZYSTEJ:** KZ1A/00003081/0.
- OZNACZENIE NIERUCHOMOŚCI WG KATASTRU NIERUCHOMOŚCI:** obręb 0017 Stobno Wieś, gm. Godziesze Wielkie, działka nr 299/5. Nieruchomość sklasyfikowana jest jako grunty rolne niezabudowane klasy V (RV).
- POWIERZCHNIA NIERUCHOMOŚCI:** 0,3976 ha.
- PRZEZNACZENIE NIERUCHOMOŚCI I SPOSOB JEJ ZAGOSPODAROWANIA:**
- brak jest planu zagospodarowania przestrzennego,
- w studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego Gminy Godziesze Wielkie przyjętym uchwałą Nr XLV/221/10 Rady Gminy Godziesze Wielkie z dnia 9 listopada 2010 r. w sprawie uchwalenia zmiany studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy Godziesze Wielkie, nieruchomości znajduje się na terenach zabudowy usługowej i mieszkaniowej jednorodzinnej U/MN,
- Wójt Gminy Godziesze Wielkie wydał decyzję znak IK.6730.163.2021 z dnia 11 stycznia 2022 o warunkach zabudowy dla inwestycji polegającej na **budowie budynku handlowo-usługowego wraz z towarzyszącą infrastrukturą i parkingiem.**
- WYSOKOŚĆ WADYUM:** 16 500 zł, płatne do dnia 1 września 2023 r.
- CENA WYWOŁAWCZA NIERUCHOMOŚCI WYNOŚI:** 330 000,00 zł (słownie: trzydzieści tysięcy złotych 00/100), przy czym dodatkowo nabywca zostanie obciążony kosztami postępowania, na które składają się koszty sporządzenia aktu notarialnego oraz opłaty sądowej związanej z wpisami wieczystoksięgowymi. Koszty dodatkowe nie podlegają licytacji. Do wylicytowanej ceny nabycia zostanie doliczony należny podatek VAT.
- TERMIN I MIEJSCE PRZETARGU:** 14 września 2023 r. o godz. 10.00 w siedzibie Starostwa Powiatowego w Kaliszu, Pl. Św. Józefa 5, pokój 126.
- MIEJSCE WYWIESZENIA I PUBLIKACJI OGŁOSZENIA O PRZETARGU:** wyciąg w prasie ogólnokrajowej PULS BIZNESU; wyciąg w prasie lokalnej „Życie Kalisza”; ogłoszenie: tablica ogłoszeń w Starostwie Powiatowym w Kaliszu, Pl. Św. Józefa 5; tablica ogłoszeń w Urzędzie Miejskim w Kaliszu, Główny Rynek 20; tablica ogłoszeń w Urzędzie Gminy Godziesze Wielkie; tablica ogłoszeń w sołectwie Stobno Wieś; Biuletyn Informacji Publicznej na stronie podmiotowej Starostwa Powiatowego w Kaliszu: www.bip.powiat.kalisz.pl w zakładce ogłoszenia/nieruchomosci/2023, na stronie internetowej Starostwa Powiatowego w Kaliszu.
- DANE TELEADRESOWE:** wszystkie informacje osobom zainteresowanym zakupem nieruchomości udzielane będą w wydziale gospodarowania mieniem, pok. nr 126, pok. nr 128 tel.(62) 50 14 253, (62) 50 14 258, e-mail: nieruchomosci@powiat.kalisz.pl.

OGŁOSZENIE 4 6 7 8 3

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

Dyrektor Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Bydgoszczy

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

podaje do publicznej wiadomości wyciąg z ogłoszenia o II ustnym przetargu nieograniczonym na najem na czas nieoznaczony lokalu użytkowego nr 1 wraz z częścią lokalu użytkowego nr 2 (jako jedna pozycja przetargowa), w budynku położonym w Łodzi przy ul. Wiełkowskiego 86-96 na działce oznaczonej w ewidencji gruntów nr 188/1, obręb P-9, dla której prowadzona jest księga wieczysta o nr KW LD1M/00045495/7.

Nieruchomość stanowi własność Skarbu Państwa, reprezentowanego przez Agencję Mienia Wojskowego - Oddział Regionalny w Bydgoszczy.

Przetarg odbędzie się 29.06.2023 r. o godzinie 10.00 w siedzibie Oddziału Regionalnego AMW w Bydgoszczy przy ul. Gdańskiej 163a.

Wywoławcza stawka czynszu wynosi 2 640,00 zł netto. Wadium w kwocie **9 741,60 zł** należy wnieść w formie przelewu pieniężnego w terminie **do 26.06.2023 r.** na konto bankowe Oddziału Regionalnego AMW w Bydgoszczy nr 21 1130 1075 0002 6129 7320 0008.

Za datę wpłaty uważa się dzień ujawnienia środków pieniężnych na ww. rachunku bankowym.

Szczegółowych informacji o nieruchomości oraz o warunkach przetargu udziela
Dział ds. Nieruchomości tel. 52 52 57 967.

Ogłoszenie wywieszono na tablicy ogłoszeń w Oddziale Regionalnym AMW w Bydgoszczy, a także opublikowano na stronie internetowej www.amw.com.pl w dniach od 14.06.2023 r. do 28.06.2023 r.

PulsInwestora

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Beta ETF WIG20lev Portfelowy FIZ	06-12	1.3	11.3	24.3
2. QUERCUS Iev (Parasolowy SFIO)	06-12	0.7	11.1	24.3
3. Investor Akcji (Investor FIO)	06-12	1.1	10.2	18.8
4. PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	06-09	5.3	8.5	16.3
5. Pekao Megatrendy (Pekao FIO)	06-09	1.1	7.8	9.7
Investor Fundamentalny Dywidend i Wzrostu	06-12	1.2	6.7	14.6
Beta ETF WIG20R Portfelowy FIZ	06-12	1.3	6.5	13.4
PZU Akcji KRAKOWIAK A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-09	4.0	6.2	9.9
PZU Akcji KRAKOWIAK (PZU FIO Parasolowy)	06-09	4.0	6.2	9.9
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-09	3.9	6.2	10.6
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	06-09	3.9	6.2	10.6
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	06-09	4.7	6.0	9.2
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania	06-09	4.7	6.0	9.2
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	06-09	4.5	5.9	8.9
Generali Korona Akcje (Generali Fundusze FIO)	06-12	1.1	5.8	12.7
inPZU Akcje Polskie 0 (inPZU SFIO)	06-09	4.5	5.4	8.1
Millennium Akcji (Millennium FIO)	06-12	0.8	5.4	11.4
inPZU Akcje Polskie (inPZU SFIO)	06-09	4.5	5.4	8.1
Goldman Sachs Akcji Goldman Sachs FIO	06-09	4.3	5.2	7.9
Pekao Akcji - Aktywna Selekcja (Pekao FIO)	06-09	3.6	5.2	8.9
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	06-12	0.8	5.2	11.6
Noble Fund Akcji Polskich (Noble Funds FIO)	06-12	0.8	5.2	11.3
PZU Akcji Plus A1 (Parasolowy FIO)	06-12	1.0	5.1	10.8
PKO Akcji Plus A2 (Parasolowy FIO)	06-12	1.0	5.1	10.8
PKO Akcji Plus A3 (Parasolowy FIO)	06-12	1.0	5.1	10.7
PKO Akcji Plus (Parasolowy FIO)	06-12	1.0	5.1	10.7
PKO Akcji Ryunku Polskiego A1 (Parasolowy FIO)	06-12	0.6	5.1	10.8
PKO Akcji Ryunku Polskiego A2 (Parasolowy FIO)	06-12	0.6	5.1	10.8
PKO Akcji Ryunku Polskiego A3 (Parasolowy FIO)	06-12	0.6	5.1	10.8
PKO Akcji Ryunku Polskiego (Parasolowy FIO)	06-12	0.6	5.1	10.8
Rockbridge Akcji (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-12	1.2	5.0	11.9
Allianz Selektyny (Allianz FIO)	06-12	1.0	5.0	10.1
Credit Agricole Aktywny (Credit Agricole FIO)	06-12	1.3	4.9	11.1
BPS Akcji (BPS FIO)	06-12	0.7	4.6	7.4
Santander Prestiż Akcji Polskich	06-12	0.7	4.5	11.3
Rockbridge Neo Akcji (Rockbridge Neo FIO)	06-12	1.1	4.4	9.6

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

OBLIACJI	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. AGIO Kapital (EUR) (AGIO SFIO)	06-07	0.4	3.6	6.6
2. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	06-12	1.9	2.8	7.9
3. Millennium Obligacji Globalnych (EUR)	06-12	1.9	1.6	7.0
4. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	06-12	1.9	1.4	9.9
5. AGIO Kapital (AGIO SFIO)	06-07	0.4	1.2	1.7
Santander Prestiż Obligacji Korporacyjnych	06-12	0.3	1.1	2.2
Santander Obligacji Korporacyjnych (Santander FIO)	06-12	0.4	1.0	2.2
PZU Energia Konserwatywny	06-09	0.1	1.0	2.4
QUERCUS Ochrony Kapitału (Parasolowy SFIO)	06-12	0.4	0.9	2.9
General Profit Plus (Generali Fundusze SFIO)	06-12	0.1	0.9	2.5
Generali Oszczędnościowy (Generali Fundusze FIO)	06-12	0.2	0.8	2.4
BNP Paribas Lokata Kapitału	06-12	0.2	0.8	2.5
SGB Bankowy (Generali Fundusze SFIO)	06-12	0.1	0.8	2.7
PZU Seif A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-09	0.1	0.8	3.0
PZU Seif (PZU FIO Parasolowy)	06-09	0.1	0.8	3.0
Superfund Spokojna Inwestycja Plus	06-12	0.1	0.8	2.2
PZU Obligacji Krótkoterminowych A1	06-09	0.1	0.8	2.9
PZU Obligacji Krótkoterminowych	06-09	0.1	0.8	2.9
Ippema Konserwatywny (Ippema SFIO)	06-12	0.0	0.7	2.4
Superfund Spokojna Inwestycja	06-12	0.1	0.7	2.2
QUERCUS Dłużny Krótkoterminowy	06-12	0.4	0.7	3.0
Pekao Konserwatywny Plus (Pekao FIO)	06-09	0.0	0.7	2.9
Allianz Dochodowy (Allianz Duo FIO)	06-12	0.2	0.7	2.4
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	06-12	0.2	0.7	10.7
Pekao Konserwatywny (Pekao FIO)	06-09	0.1	0.7	2.5
Allianz Obligacji Plus (Allianz FIO)	06-12	0.2	0.7	2.3
VIG / C-QUADRAT Obligacji Korporacyjnych	06-12	0.1	0.7	2.1
BNP Paribas Konserwatywnego Oszczędzania	06-12	0.2	0.7	2.4

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	06-12	0.7	2.7	7.5
2. PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	06-09	1.8	2.4	5.3
3. Investor Zabezpieczenia Emerytalnego	06-12	0.6	2.3	6.8
4. Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	06-12	0.6	2.1	6.9
5. Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	06-09	1.5	2.0	5.6
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	06-12	0.4	2.0	5.8
Rockbridge Stabilnego Wzrostu	06-12	0.4	1.9	5.7
Allianz Kapital Plus (Allianz Duo FIO)	06-12	0.5	1.9	5.6
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	06-09	1.7	1.8	4.2
Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	06-12	0.5	1.8	5.3
Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	06-12	0.3	1.7	5.9
Esaliens Senior FIO	06-12	0.6	1.6	6.2

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. mBank Innowacji PL (mBank FIO)	06-12	27.5	45.8	41.6
2. BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	06-12	23.2	34.3	103.7
3. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	06-07	28.5	32.8	89.3
4. Skarbiec Akcji (Skarbiec FIO)	06-12	24.1	32.7	28.7
5. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	06-07	32.7	32.5	80.6
QUERCUS Iev (Parasolowy SFIO)	06-12	32.9	31.3	-2.1
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	06-12	19.0	30.6	27.9
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	06-12	25.5	29.7	65.4
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	06-07	23.3	29.6	93.4
Ippema Małych i Średnich Spółek (Ippema SFIO)	06-12	23.0	29.6	-
Allianz Selektyny (Allianz FIO)	06-12	21.9	29.5	51.0
Beta ETF WIG20lev Portfelowy FIZ	06-12	30.8	29.2	-5.6
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	06-12	23.2	28.4	81.3
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	06-12	21.7	28.0	42.0
Allianz Spółek Dywidendowych	06-12	25.8	27.3	49.1
VIG / C-QUADRAT Akcji (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-12	18.8	27.1	-
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	06-09	21.4	26.7	54.6
Rockbridge Neo Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-12	21.8	26.6	-
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	06-09	21.3	24.0	48.6
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	06-09	20.6	26.2	42.4
Investor Fundamentalny Dywidend i Wzrostu	06-12	23.9	25.6	37.4
VIG / C-QUADRAT Akcji A (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-12	18.0	25.5	-
Millennium Akcji (Millennium FIO)	06-12	20.1	25.2	28.7
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	06-12	23.3	25.1	66.6
Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek (Allianz FIO)	06-12	17.2	25.0	44.1
Rockbridge Neo Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-12	19.0	24.0	48.6
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	06-09	22.1	24.0	39.1
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek	06-09	22.1	24.0	39.1
Santander Prestiż Akcji Polskich	06-12	21.1	23.9	45.0
PZU Akcji Plus A1 (Parasolowy FIO)	06-09	25.9	23.5	-
PZU Akcji Plus A2 (Parasolowy FIO)	06-09	25.9	23.5	-
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	06-12	20.8	23.4	38.9
Rockbridge Neo Akcji Polskich A1	06-12	21.9	23.4	38.9
ALIOR Akcji (ALIOR SFIO)	06-12	10.4	23.2	-
Beta ETF WIG20lev Portfelowy FIZ	06-12	10.2	22.8	-
Rockbridge Neo Akcji Polskich	06-12	18.8	22.7	41.8

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

OBLIACJI	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. Rockbridge Obligacji 2 (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-12	11.1	35.8	16.3
2. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	06-12	14.5	22.9	3.3
3. Rockbridge Lokata Plus (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-12	27.7	20.1	15.8
4. Pekao Dłużny Aktywny	06-09	8.8	17.5	-
5. Rockbridge Obligacji (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-12	6.4	16.8	2.4
Santander Obligacji Skarbowych (Santander FIO)	06-12	7.6	16.8	-2.1
Santander Prestiż Obligacji Skarbowych	06-12	7.6	16.4	-2.3
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych	06-12	6.2	14.1	-5.9
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	06-12	7.2	15.9	-7.0
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Allianz Duo FIO)	06-12	7.9	15.6	-
PZU Energia Konserwatywny	06-09	11.1	15.1	17.6
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	06-12	14.7	15.0	6.0
Allianz Obligacji Dynamiczny (Allianz Duo FIO)	06-12	8.0	14.5	-9.6
PKO Obligacji Długoterminowych A1 (Parasolowy FIO)	06-12	7.1	14.2	-8.9
Allianz Obligacji Skarbowych (Allianz FIO)	06-12	6.2	14.1	-5.9
PKO Obligacji Długoterminowych A2 (Parasolowy FIO)	06-12	7.1	14.0	-9.2
PKO Obligacji Długoterminowych A3 (Parasolowy FIO)	06-12	7.1	14.0	-9.3
PKO Obligacji Długoterminowych (Parasolowy FIO)	06-12	7.1	14.0	-9.3
VIG / C-QUADRAT Obligacji (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-12	6.6	13.8	-
mBank Obligacji (mBank FIO)	06-12	6.6	13.7	-3.7
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokacja 2 (Pekao FIO)	06-09	6.7	13.5	0.6
Generali Aktywny (Generali Fundusze SFIO)	06-12	6.5	13.4	-12.6
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	06-12	12.3	13.3	11.8
QUERCUS Obligacji Skarbowych (Parasolowy SFIO)	06-12	6.9	13.2	-12.7
SGB Dłużny (Generali Fundusze SFIO)	06-12	7.4	13.2	-10.5
Franklin Elastycznego Dochodu (FT FIO)	06-09	7.9	13.0	-
VIG / C-QUADRAT Obligacji A (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-12	6.1	13.0	-
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokacja FIO	06-09	6.7	12.8	2.2

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. Rockbridge Stabilnego Wzrostu	06-12	10.7	19.9	6.6
2. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	06-12	13.6	18.8	14.3
3. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	06-12	12.0	17.6	-16.0
4. Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	06-09	12.0	17.3	13.2
5. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	06-12	10.6	17.1	8.8
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	06-12	12.4	15.5	0.1
Esaliens Senior FIO	06-12	11.7	15.4	4.0
Investor Zabezpieczenia Emerytalnego (Investor FIO)	06-12	11.2	14.8	-4.9
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	06-12	9.5	14.6	6.8
Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	06-12	12.3	14.2	6.5
Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	06-12	12.0	14.1	5.5
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	06-09	10.2	14.1	8.1

REKLAMA

Subfundusz/Fundusz	Data	Wycena [PLN]	Zmiana [%]	Zmiana w br. [%]
QUERCUS Global Growth	2023-06-12	136.61	1.19	23.73
QUERCUS Iev	2023-06-12	40.58	-1.84	23.12
QUERCUS Agresywny	2023-06-12	278.71	-0.37	19.48
QUERCUS Stabilny	2023-06-12	126.73	0.24	10.59
QUERCUS Multistrategy FIZ	2023-05-31	1 641.98	1.15	8.07
QUERCUS Gold	2023-06-12	67.52	-0.38	7.38
QUERCUS Obligacji Skarbowych	2023-06-12	70.50	-0.01	7.16
QUERCUS Dłużny Krótkoterminowy	2023-06-12	83.51	0.05	6.25
QUERCUS Ochrony Kapitału	2023-06-12	168.91	0.05	5.45
QUERCUS Global Balanced	2023-06-12	129.07	0.82	4.01
QUERCUS Silver	2023-06-12	92.63	-1.55	0.53
QUERCUS Short	2023-06-12	97.49	0.98	-7.99

CATALYST

PragmaGo rozpoczęła emisję obligacji serii B4

Firma, działająca na rynku faktoringu i pożyczek online, rozpoczęła przyjmowanie zapisów na dwuletnie obligacje niezabezpieczone z oprocentowaniem zmiennym. W pierwszym okresie odsetkowym oprocentowanie wyniesie 12,2 proc., w kolejnych będzie równe stawce WIBOR 3M powiększonej o 5,3 pkt proc. Zaręby potwierdzą do 26 czerwca, a papiery będą notowane na GPW Catalyst.

Nasze ostatnie dwie emisje obligacji (serii B2 i B3) zakończyły się sukcesem i wysoką redukcją zapisów (odpowiednio 66 i 48 proc.). To dla nas potwierdzenie, że inwestorzy mają zaufanie do naszej spółki. W obecnej ofercie obligacji planujemy pozyskać do 20 mln zł – mówi Tomasz Buduszek, prezes PragmaGo.

Od 2021 r. inwestorem strategicznym firmy jest Enterprise Investors. [KZI] [G] [E]

TFI

Pieniądze wartko płyną do funduszy

Saldo napływów do TFI piąty miesiąc z rzędu było dodatnie. W maju do funduszy inwestycyjnych trafiło niemal 2,47 mld zł w porównaniu do 1,5 mld zł miesiąc wcześniej, wynika z danych serwisu analizy.pl.

W ślad za dobrymi wynikami klienci lokują środki głównie w funduszach dłużnych – długoterminowe od początku roku zarobiły przeciętnie 6,7 proc., a krótkoterminowe 4,9 proc.

Jednak to nie drugie przyciągnięty 1,8 mld zł kapitału, podczas gdy fundusze inwestujące w dłuższym terminie odnotowały 0,4 mld zł napływów.

Na plusie tradycyjnie są także PPK. Warto odnotować, że wpływy netto ustabilizowały się na poziomie 0,44 mld zł, po marcowym wysokości (0,58 mln zł) związanym z autospisem, czyli ok. 100 mln zł wyżej niż przeciętnie w poprzednich miesiącach.

Dodatnie napływy odnotowały także fundusze absolutnej stopy zwrotu (50 mln zł) oraz fundusze mieszane (45 mln zł). W dotychczasowy ciągły fundusze akcyjne, które odnotowały 60 mln zł wypłat – najwięcej wypłacono z funduszy akcji zagranicznych (90 mln zł), a fundusze akcji polskich wypłaciły klientom 38 mln zł.

Na plusie były jedynie fundusze akcji polskich małych i średnich spółek, do których wpłynęło 29 mln zł netto. [MM] [G] [E]

500

mln zł Tak wysokie napływy zdolają przyciągnąć tylko dwa TFI: Santander oraz Goldman Sachs.

REKLAMA



KONFERENCJA

Prawo dla PR-owców

Przewodnik prawny dla PR-owców i działów komunikacji

4 lipca 2023 | WARSZAWA

W programie m.in.:

- Co wolno dziennikarzom?
- Czego możemy oczekiwać, czego wymagać współpracując z redakcjami?
- Afera medialna. Czy można się do tego przygotować?
- Zmiany w prawie nowych technologii istotne dla działów komunikacji
- Wyzwania PR-owe wynikające z rozwoju narzędzi sztucznej inteligencji
- Influencer marketing - przepisy, odpowiedzialność i... pułapki

Spotkaj ekspertów kancelarii
KP Ślusarek K

DOMY MAKLERSKIE

Specjaliści od obligacji poszerzają działalność

Michael/Ström Dom Maklerski, instytucja specjalizująca się w obligacjach korporacyjnych, chce zarządzać aktywami inwestorów długoterminowych



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

Usługa asset management zarezerwowana jest zwykle dla dużych klientów. Otrzymują oni portfolio inwestycyjny usztywniony w miarę i mają zagwarantowany stały kontakt z zarządzającym na wypadek zmiany priorytetów i chęci skorygowania pierwotnych założeń. Świadczona od niedawna podstawowa usługa Michael/Ström Domu Maklerskiego (M/S) co do zasady nie różni się od konkurencyjnych, ale opiera się przede wszystkim na inwestowaniu w papiery dłużne. Próg wejścia to 5 mln zł. Koszty – takie jak wynagrodzenie za zarządzanie aktywami zaczynające się od 0,5 proc. aktywów oraz opłata za wyniki (success fee) – zależą od przyjętej strategii inwestycyjnej. Jak zapewnia M/S, opłaty nie przekraczają kosztów ponoszonych przez inwestorów, którzy zdecydowali się samodzielnie kupić jednostki bądź tytuły uczestnictwa funduszy w danej kategorii ryzyka.

Z pomocą zarządzającego
Dla mniej zamożnych inwestorów, którzy zainteresowani są

podobnym rozwiązaniem, instytucja stworzyła MS Fund Online. Jej założenia przypominają te znane z istniejących już konkurencyjnych platform, ale wyróżnikiem ma być jeden szczegół.

– MS Fund Online to platforma dająca internetowy dostęp do funduszy polskich i zagranicznych. Wyróżnia ją to, że nastawiona jest na metodyczne, długoterminowe podejście do inwestowania. Zauważyliśmy, że na rynku funduszy inwestycyjnych otwartych za dużo dzieje się przypadkowo, inwestorzy często impulsywnie podążają za trendami, budując portfele w sposób nieuporządkowany. Nawet jeżeli są wspierani usługą doradztwa inwestycyjnego, to bywają nieefektywni, bo z opóźnieniem reagują na rekomendacje – mówi Michał Ząbczyński, prezes M/S.

Oprócz samodzielnej inwestycji w fundusze klienci lokujący co najmniej 250 tys. zł mogą więc skorzystać ze strategii przygotowanych przez specjalistów instytucji. Powstało pięć portfeli: konserwatywny, dłużny, dochodowy, zrównoważony i agresywny, opartych na funduszach o różnym rodzaju ryzyka i oczekiwanej stopie zwrotu.

– Zarządzający tworzą portfele i odpowiadają za nie, in-



► KOLEJNY KROK: Gdy dzięki popularności nowych usług wysokość zarządzanych aktywów wzrosła, Michael/Ström Dom Maklerski, kierowany przez Michała Ząbczyńskiego, chce założyć TFI, które da większą elastyczność i pełną kontrolę przy tworzeniu kolejnych funduszy. (FOT. W.M.)

formując klientów regularnie o postępach i zmianach, jakie w nich zaszły. Chodzi o rozsądne podejście do inwestowania z perspektywą długoterminową – tłumaczy prezes M/S.

Obligacje przede wszystkim
Zarówno asset management, jak i strategię modelowe dopuszczają inwestycje w różnego rodzaju aktywa. Specjalnością instytucji są jednak obligacje korporacyjne, dlatego to na nich opiera się wiele portfeli. Michael/Ström Dom Maklerski od dekady oferuje fundusz in-

telny dywersyfikacji sprawdza się on w długim terminie. Klienci otrzymują pakiet instrumentów, którego ryzyko kredytowe jest rozproszone. Do jego dystrybucji planujemy wrócić jesienią – mówi Michał Ząbczyński. Fundusz M/S Obligacji Korporacyjnych FIZ inwestuje w dług średnich spółek, dlatego aby dać ekspozycję na inną część rynku, wkrótce powstanie M/S Obligacji Dużych Spółek FIZ. Będzie inwestował przede wszystkim w papiery dłużne takich firm, jak PKN Orlen, KGHM czy PZU, które notowane są również za granicą.

– Tworząc fundusz składający się z tego rodzaju aktywów, możemy osiągnąć ciekawą stopę zwrotu przy niskim ryzyku. Przyciąga on dwa rodzaje klientów – tych, którzy do tej pory nie inwestowali na rynku obligacji korporacyjnych i poszukują nieco wyższych stóp zwrotu niż na depozytach bankowych, oraz takich, którzy szukają dywersyfikacji brzozywej dla posiadanych portfeli obligacji korporacji spółek średnich rozmiarów. Duże polskie spółki emitują również obligacje na rynku europejskim w euro, co przy zabezpieczeniu ryzyka walutowego daje atrakcyjne stopy zwrotu w złotym – dodaje Michał Ząbczyński. ◻

RYNKI ZAGRANICZNE

Trzech cichych zwycięzców boomu na AI

W cieniu najbardziej beneficjentów popularności sztucznej inteligencji jest kilka spółek, które zyskały od inwestorów gigantyczny kredyt zaufania.

O tym, że giganci technologiczni, tacy jak Microsoft, Alphabet czy Nvidia, skorzystają z powszechności rozwiązań wykorzystujących sztuczną inteligencję (AI), słyszał już każdy. Z oczywistych powodów kursy tych spółek poszybowały wraz z prognoząmi wyników. Aby oczekiwania udało się spełnić, konieczna będzie walka o udział w rynku z mniejszymi graczami. To właśnie oni są cichymi bohaterami I półrocza 2023 na amerykańskiej giełdzie.

Podmioty takie jak Oracle, Salesforce oraz TSMC bezpośrednio korzystają z nowej popularności AI i wszystko wskazuje na to, że nie zmienią się to przez długi czas. Takiego zdania z pewnością są inwestorzy, którzy podnieśli w tym roku notowania tych spółek o – odpowiednio – 39, 59 i 30 proc. Mimo że firmy mają zupełnie inne modele biznesowe, łączy je to, że związane są ze specjalistycznymi niszami, w których oprócz popytu duża jest też konkurencyjność.

Oracle od lat inwestuje w biznes związany z infrastrukturą chmurową, w którym bezpośrednio konkuruje z Amazon, Alphabet i Microsoft. Mimo że na papierze powinno być w straconej pozycji, to rozwija się najbardziej dynamicznie. Podczas gdy każdy z trzech konkurentów w I kwartale zaliczył

spowolnienie biznesu chmurowego, Oracle przebiło oczekiwania i zaliczyło 17-procentowy wzrost wartości sprzedaży usług r/r. W pierwszych pięciu miesiącach 2023 r. przychód z infrastruktury chmurowej było o 76 proc. wyższy niż w analogicznym okresie 2022 r.

Kluczem do sukcesu były stosunkowo wcześnie inwestycje w chmurę. Duży klient, wykorzystujący AI przy tworzeniu generatywnych modeli językowych, w tym roku wykupił od Oracle infrastrukturę chmurową o równowartości 2 mld USD. Dobrze sprzedają się też aplikacje takie jak Fusion – służąca do zarządzania finansami korporacji oraz NetSuite – do planowania w przedsiębiorstwach.

Salesforce, który podobnie jak Oracle oferuje infrastrukturę chmurową, zdecydował się w nieco inny sposób skorzystać

z boomu na AI. Oprócz dostępu do chmury dla innych deweloperów sam tworzy usługi wykorzystujące sztuczną inteligencję w ramach portfela narzędzi zwanego AI Cloud. Ponadto stworzył fundusz VC inwestujący w start-upy związane z AI, który zebrał już 500 mln USD. Mocno inwestuje też w technologię zabezpieczającą dane swoich klientów przed wykradzeniem przez generatywne AI, takie jak Chat GPT.

Wizja spółki przekonała inwestorów, którzy odwdzięczyli się prawie 60-procentową zwyżką kursu. Teraz kluczowe będzie to, jak zmiany w biznesie przełożą się na wyniki sprzedaży, gdyż w przeciwnym razie do Oracle'a Salesforce nie dokumetował jeszcze istotnych korzyści z nowego modelu działania. Dużo zależy od ceny portfela AI Cloud – jak wynika z danych agencji

Bloomberg, może wynieść około 360 tys. USD rocznie.

Aby infrastruktura chmurowa była w stanie funkcjonować, potrzebne są efektywne podzespoły, których źródło zazwyczaj jest w jednej z fabryk TSMC, notowanego w Nowym Jorku tajwańskiego przedsiębiorstwa specjalizującego się w produkcji układów scalonych. Największa azjatycka spółka podróżowała w tym roku już 30 proc. dzięki oczekiwaniom względem przyszłej sprzedaży.

Zdaniem analityków popyt jest i będzie stabilny, a nowe tarasie i energooszczędne tylko zwiększą zainteresowanie. Wskazują na brak czynnika ryzyka związany z monetaryzacją, którą muszą się martwić spółki oferujące usługi. Nie dziwi więc wycena, która czyni TSMC dziesiątą najdroższą spółką świata. [MJK] ◻ ◻

„Puls Biznesu”
Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Kijowska 1, 00-736 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 Kawecki
g.kawecki@pb.pl

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

prezes:
Patrycja Deyna

Subscription Strategy Director:
Joanna Urbaniak
j.urbaniak@pb.pl

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

dyrektor marketingu i eventów:
Katarzyna Kowalska
k.kowalska@pb.pl
tel. 22-333-98-01

Obiegła prenumerata:
0-801-801-771, B12 B12 971
(pn-pt, w godz. 8-18)
prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też
jednostki kolporterskie Ruch, prywatni kolporterzy
(kolporter: Garmond Press, G.M. AS Press)
oraz urzędy pocztowe, ISSN 1427-0862.
Za treść ogłoszeń nie odpowiadamy.

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

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

☑ — znak zastrzeżenia praw autorskich
Ⓒ — znak odpiętności
Ⓜ — dwa znaki przy stylizacji oznaczają możliwość
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu pisemnej zgody z centrum
prenumerata@pb.pl (w zgodnie 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

Zdobytą wiedzę
www.pb.pl/konferencje

Puls Biznesu

Najniższa cena do 18 czerwca!

Puls
Biznesu

HR SUMMIT

18-19 WRZEŚNIA | WARSZAWA 2023

10 edycja najważniejszego wydarzenia HR

W programie m.in.:

- **Trendy i wyzwania 2023 i 2024**
- **Jak branża HR** stawia się pandemii, wojnie i spowolnieniu gospodarczemu
- **Diversity & Inclusion** a strategiczna rola HR
- **Lider na nowe czasy** – rola HR-owca w trudnych czasach
- **HR Lex** – aktualne zmiany w obszarze prawa pracy i zatrudnienia
- **HR Tech** – jak wykorzystać rozwiązania AI do wsparcia działów HR
- **HR Analytics** – przewiduj, diagnozuj, rozwiąż!

Wśród prelegentów:



Piotr Czyżewski
Benefit Systems
– Zdrowie na Etacie



Artur Kołpowski
OLX Praca



Kalina Kordalska
Kaufland Polska Markety



Izabella
Krzywosądzka-Pajdak
Carlsberg Shared Services



Marzena
Leszczyńska-Chmiel
Haleon



Piotr Lipa
UNIQA Polska

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

Partnerzy:

