

www.pb.pl

Puls Biznesu

PulsDnia

Farmaceuta sprzedał start-up potentatowi

Serwis Farmacja.net kupiła Iqvia, największa na świecie firma badająca leki na zlecenie. Jego twórca, Łukasz Izbicki, już pracuje nad kolejnymi. Jeden z nich to Leki.pl. ▶6-7



cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)
NR 124 (6381) INDEKS 349 127 WYD. A+B

Notowania? Wejdź na

pb.pl

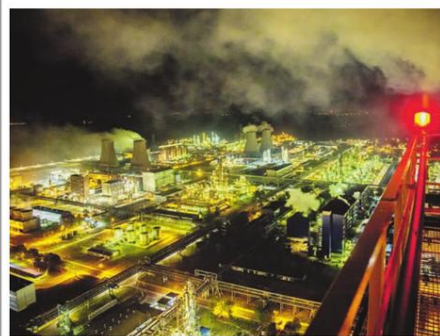


700 MLN EUR JEDZIE AUTOSTRADĄ

Francuski fundusz infrastrukturalny Meridiam zamierza kupić od Sebastiana Kulczyka udziały w spółkach, które zbudowały i zarządzają autostradą Wielkopolską. Gigantyczna, ale też symboliczna transakcja ma się zamknąć jeszcze w tym roku. ▶4-5

PulsDnia

Byli menedżerowie mają lek dla Azotów



Sprzedaż Puław Orlenowi to fatalny pomysł, na dłuższą metę może być wręcz samobójczy – ostrzegają eksviceprezesi i byli prezes grupy nawozowej. Są też zgodni w kwestii dobrego rozwiązania: trzeba dogadać się z bankami w sprawie zamrożenia kowenantów, a potem przeprowadzić emisję akcji – najlepiej skierowaną do... Orlenu. ▶3

PulsDnia

Superbet wydaje, żeby zarabiać

Rumuńska firma szybko pnie się po bukmacherskiej drabince. W Polsce już jest na podium i nie żałuje pieniędzy na marketing – sponsoruje Lecha Poznań. Polak rozwija ją w regionie. ▶8

PulsFirmy

Jak i komu pomogą usługi rozwojowe

Dzięki BUR przedsiębiorcy i pracownicy zdobywają nowe umiejętności. Rusza dotacyjny konkurs na projekty, które podwyższą jakość edukacyjnych zajęć. ▶10

PulsInwestora

Rainbow zajął miejsce PlayWaya

Na giełdzie branża turystyczna ma większy potencjał niż branża gier – uznali analitycy, którzy zmienili skład portfela spółek polecanych na lipiec. ▶12



9 17714271685347



Redaktor wydania
Katarzyna Latek

SZCZYT RADY EUROPEJSKIEJ

2:25 to niewiele lepiej niż 1:27



JACEK ZALEWSKI
j.zalewski@pb.pl

Rzadko się zdarza, by na odizolowaną salę obrad Rady Europejskiej (RE) w brukselskim gmachu Europa tak bezpośrednio wdzierała się brutalna proza życia. Prezydent Emmanuel Macron w drugim dniu szczytu, czyli w piątek, nagle wyjechał ze względu na rozlewające się we Francji – a przy okazji w Belgii i Szwajcarii – rozruchy młodych ludzi narodowości arabskiej. Notabene zajścia w centrum Paryża nie przeszkodziły w sobotę prezydentowi w dobrej zabawie na koncercie Eltona Johna w oddalonej na zachód dzielnicy wieżowców La Défense. Hordy wandalów pochodzą z fali imigracyjnej oczywiście z ostatnich nie kilku, lecz kilkunastu lat, często to już trzecie, a nawet czwarte pokolenie. Współczesna Francja płaci za blisko dwa wieki kolonialnej eksploatacji przede wszystkim Afryki Północno-Zachodniej. Swoją drogą ciekawe, w jakiej atmosferze społecznej odbędzie się w Paryżu za rok radosne Igrzyska XXXIII Olimpiady...

Drugi raz w unijnej historii szczyt RE zakończył się bez jednogłosego przyjęcia kompletnych konkluzji. Na szczęście nie została powtórzona rekordowa kompromitacja rządu PiS z 2017 r., gdy obrażona na reelekcję Donalda Tuska i załamana klęską 1:27 premier Beata Szydło odmówiła zaakceptowania dokumentu w całości. Tym razem zasadnicza część obszernych konkluzji została bez problemu przyjęta, nie zostały uzgodnione jedynie zapisy migracyjne. W związku z tym cztery punkty wyjęto z dokumentu kolegiatnej RE, zaś Charles Michel opublikował je jako... załącznik zatytułowany „Konkluzje przewodniczącego RE”. Najważniejszy punkt sporny, wykluczający porozumienie 27 państw, przytoczamy dosłownie poniżej, każdy może sobie zinterpretować, jak chce.

Niezgoda premierów Mateusza Morawieckiego i Viktora Orbána ma znaczenie wyłącznie manifestacji politycznej. Jej wartość prawną jest dokładnie zerowa, ponieważ normalnie toczą się dalsze prace legislacyjne nad dwoma rozporządzeniami regulującymi nowy unijny system migracyjny i azylowy. Po przyjęciu 8 czerwca przez ministerialną Radę UE – przy sprzeciwie rządów Polski i Węgier – mandatu negocjacyjnego, obecnie projekty obu rozporządzeń trafiły do Parlamentu Europejskiego. Tam spędzą wiele miesięcy, potem wrócą do Rady UE, w której przewodniczący od 1 lipca Hiszpania przejęła od Szwecji. Generalnie wszystko wskazuje, że do końca obecnej kadencji unijnych organów, czyli wiosną 2024 r., staną się prawem obowiązującym w całej UE. Obowiązującym także rządy Polski i Węgier, bez względu na to, jaki u nas zostanie utworzony po wyborach 15 października.

Propaganda PiS w kwestii imigrantów stara się zamieść pod dywan okoliczność najważniejszą. Reformę zainicjowała oczywiście Komisja Europejska, ale została ona uznana za bardzo uczciwy kompromis i wstępnie przyjęta nie przez krasnoludki, lecz przez odpowiedzialne i rozumne rządy – nasz znalazł się w mniejszości 2:25. Największą zwyciężczynią nowego systemu jest wostka premier Giorgia Meloni, teoretycznie najbliższa kumpela polityczna Mateusza Morawieckiego w grupie Europejskich Konserwatystów i Reformatorów. W kwestii migracyjnej poróżnili się biegunowo... ☹️

Fragment konkluzji przewodniczącego RE

4. Odnotowano, iż Polska i Węgry oświadczyły że: w kontekście trwających prac nad paktem o migracji i azylu – zgodnie z poprzednimi konkluzjami RE z grudnia 2016 r., czerwca 2018 r. i czerwca 2019 r. – należy wypracować konsensus w sprawie skutecznej polityki migracyjnej i azylowej; w kontekście środków solidarnościowych relokacji i przesiedlenia powinny być dobrowolne, a wszystkie formy solidarności należy uznać za jednakowo ważne i nie powinny one służyć jako potencjalny czynnik zachęcający do migracji nieuregulowanej.

KOMENTARZ EKONOMICZNY

Inflacja szybko spada, ekonomiści nie wierzą w utrzymanie tempa spadku



IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista
„Pulsu Biznesu”

Tempo wzrostu cen w Polsce II,5 proc. – wyraźnie mniej niż na początku roku. Ankieta makroekonomiczna NBP wskazuje jednak, że rynek nie wierzy w powrót inflacji do celu banku centralnego w przewidywalnej perspektywie.

Fala inflacyjna opada równie szybko, jak się wcześniej wznosiła. Malejące koszty energii i niższe ceny walut zagranicznych (czyli niższe ceny importu) zaczynają powoli przeszczać się do cen w sklepach. Ale to dopiero początek procesu dezinflacji, który może zająć wiele kwartałów lub lat. Ekonomiści nie wierzą, że w ciągu dwóch lat uda się osiągnąć cel inflacyjny. Szanse na to szacują na mniej niż 25 proc. Ja sądzę, że jest to możliwe, ale przy niższym od oczekiwań wzroście gospodarczym.

W piątek pojawiły się dwie ciekawe publikacje – dane o inflacji oraz Ankieta Makroekonomiczna NBP, zawierająca zestawienie prognoz różnych zespołów analitycznych.

Dane – wstępne – pokazały spadek inflacji konsumpcyjnej w czerwcu do 11,5 proc. rok do roku z 13 proc. w maju. Co jeszcze ważniejsze, wyraźnie obniża się inflacja bazowa, czyli nieuwzględniająca żywności, energii i paliw. Ewidentnie niższe koszty surowców zaczynają się przekładać na ceny innych produktów.

Spadek inflacji jest szybki. W ciągu czterech miesięcy od szczytu w lipcu główny wskaźnik spadł już o 5,5 pkt proc. Gdyby takie tempo zostało utrzymane, to do końca roku byłibyśmy już w okolicach

Inflacja spada, ale anketowani przez NBP ekonomiści nie widzą osiągnięcia celu NBP na horyzoncie

▶ inflacja i oczekiwania rynkowe dotyczące inflacji, w proc. r/r



5 proc., a cel NBP (2,5 proc.) byłby na wyciągnięcie ręki. Byłoby pięknie. Ale będzie to trudne lub wręcz niemożliwe.

Ekonomiści anketowani przez NBP przewidują, że dokładnie za rok główny wskaźnik inflacji będzie wynosił 7,1 proc., a za dwa lata 4,6 proc. Wynika z tego, że rynek nie oczekuje osiągnięcia celu NBP (2,5 proc.) w ciągu dwóch lat. Co więcej, rozkład prawdopodobieństwa wskazuje, że szanse na osiągnięcie celu w tym czasie wynoszą mniej niż 25 proc.

Jest kilka czynników, które sprawiają, że inflacja nie będzie mogła spaść równie szybko jak w ostatnich paru miesiącach. Po pierwsze, to zwykłe efekty bazy – oddziałują najmocniej teraz, a pod koniec roku ich znaczenie będzie stopniowo maleć. Po drugie, w ostatnich miesiącach spadek cen surowców energetycznych i kursu dolara był tak głęboki, że trudno oczekiwać powrotu analogicznego ruchu w przyszłości.

W prognozach z ankiety makroekonomicznej jest jeden kluczowy element, który tłumaczy, dlaczego rynek nie wierzy w szybki spadek inflacji – przekonanie o szybkim powrocie solidnego wzrostu

gospodarczego. Ekonomiści uważają, że inflacja będzie długo powyżej celu, bo bank centralny będzie preferował szybsze przywrócenie normalnego wzrostu PKB (3-4 proc.) niż normalnej inflacji. Według średniej prognoz dokładnie za rok wzrost PKB ma wynosić 2,8 proc., a za dwa lata 3,4 proc.

Tu, jak sądzę, jest punkt wart dyskusji. Dominujące wśród ekspertów przekonanie jest takie, że rządzący – patrząc szeroko na rząd i bank centralny – będą chcieli utrzymać wysoki wzrost gospodarczy kosztem inflacji przez wszystkie nadchodzące lata. Tak rzeczywiście może być, a wtedy inflacja będzie nie tylko wyższa niż cel NBP, ale też bardziej zmienna: może czasami wrócić w pobliże zera, by potem wyskoczyć znowu do 5-10 proc.

Moim zdaniem jednak wcale nie jest pewne, że takie będą preferencje rządzących. W roku wyborczym tak, ale później koszty trwale podwyższonej inflacji mogą być dla nich coraz mniej wygodne. Dlatego wydaje mi się, że wzrost gospodarczy może być niższy od oczekiwań przez najbliższe kilka kwartałów, a bank centralny będzie preferował sprowadzenie inflacji do celu. ☹️

W polisach OC wiosna była droższa

W II kw. ceny obowiązkowego OC komunikacyjnego były wyższe niż w I kw. To może oznaczać, że inflacja już mocno daje się we znaki ubezpieczycielom.

Choć pierwsze półrocze 2023 zakończyło się kolejną obniżką cen OC w skali roku, to sam II kw. przyniósł wzrost przeciętnej składki obowiązkowego ubezpieczenia o 5,3 proc. w porównaniu z I kw. Średnia stawka była wyższa w każdym regionie Polski.

W województwie zachodniopomorskim wzrost sięgnął aż 7,2 proc. – najwięcej w kraju, a średnia cena polisy wyniosła 551 zł. Wzwyżki cen o ponad 6 proc. w ujęciu kwartalnym doświadczyli także kierowcy z województw dolnośląskiego i lubuskiego. Najmniejsza podwyżka – o 2,5 proc. – dotknęła właścicieli aut zarejestrowanych w województwie kujawsko-pomorskim.

– Jest to pierwsza wyraźna podwyżka średniej ceny obowiązkowego ubezpieczenia od 2017 r. Pierwszy kwartał bieżącego roku mógł więc być ostatnim okresem, w którym właściciele samochodów cieszyli się niskimi cenami polis

– mówi Tomasz Masajło, prezes Rankomat.pl

Dynamiczne podwyżki średnich cen obowiązkowego ubezpieczenia samochodu trwały w latach 2015-17. Przeciętna składka wzrosła wówczas prawie o 84 proc. Po szczycie w 2017 r. (polisa kosztowała średnio 779 zł) ceny OC zaczęły stopniowo spadać. W pierwszym półroczu 2023 średnia składka OC wyniosła 502 zł i była o 4,2 proc. niższa w skali roku.

W pierwszej połowie 2023 r. najwięcej za polisy OC płacili mieszkańcy województwa pomorskiego (średnio 597 zł), mazowieckiego (557 zł) oraz dolnośląskiego (550 zł). Na

najniższe stawki mogli liczyć kierowcy z województw: podkarpackiego (różnica ceny polisy między stawkami z Pomorza i Podkarpacia wyniosła 29 proc.), opolskiego i świętokrzyskiego.

Spośród II najczęściej zgłaszanych do ubezpieczenia w rankomat.pl marek samochodów najtańsze oferty obowiązkowego ubezpieczenia otrzymywali właściciele aut marki Fiat (średnia cena 476 zł), Skody (477 zł) i Toyoty (478 zł). Najdroższe propozycje OC trafiły do kierowców BMW (610 zł) i Audi (557 zł). Różnica w średniej składce między najtańszą a najdroższą w OC marką samochodem wyniosła ponad 28 proc. [AMOW] ☹️



Kierowcy wreszcie jadą tunelem, rowerzyści i piesi – po dawnym promem

78 lat po włączeniu Świnoujścia w przesunięte granice Polski nasza część wyspy Uznam wreszcie uzyskała połączenie suchą stopą z terytorium Rzeczypospolitej. W piątek otwarty został oczekiwany przez kilka pokoleń tunel pod Świną, czyli mierząca 1484 m najdłuższa w kraju przeprawa podwodna. Trasa kosztowała 912,6 mln zł, z czego 775,7 mln zł pochodziło z UE, zaś 136,9 mln zł z budżetu Świnoujścia. Jednorurkowy tunel ma szerokość 11 m, w każdą stronę prowadzi pas ruchu 3,5 m oraz pas awaryjny 2 m.

Prędkość ograniczona została do 50 km/h, obowiązuje skuteczny pomiar odcińkowy. W szczycie sezonu turystycznego kierowcy spoza Świnoujścia czekali na prom nawet cztery godziny (inny przewoził tylko mieszkańcy), zaś obecnie przeprawiają się w trzy minuty. W piątek tunel pierwszy i ostatni raz udośćpiony został biegaczem oraz cyklistą. Od jego przekazania kierowcom rowerzyści i piesi nadal korzystają z bezpłatnych promów, ale w nowych realiach już bez kolejek. [JAZ, FOT. UMS]

Grupa Azoty może uniknąć samobójstwa

Byli menedżerowie Grupy Azoty ostrzegają obecnych: sprzedaż Puław to samobójstwo dla koncernu. Uratować go może podniesienie kapitału

Bartłomiej Mayer

b.mayer@pb.pl ☎ 22-333-99-34



Grupa Azoty znajduje się w największym kryzysie w swojej historii. Kłopoty zaczęły się w połowie zeszłego roku. W drugim półroczu koncern odnotował rekordową stratę brutto – ponad 1,35 mld zł i netto – prawie 950 mln zł. Początek kolejnego roku nie był lepszy. Strata brutto Grupy Azoty w I kw. wyniosła prawie 600 mln zł, a netto przekroczyła 520 mln zł. Zarząd był zmuszony prosić banki o zawieszenie części kowenantów i szukać dla koncernu ratunku. Ma nim być sprzedaż Orlenowi Puław, największych i pod wieloma względami najlepszych zakładów należących do grupy.

Tomasz Hinc, prezes chemicznego koncernu, pytany przez serwis Business Insider, czy Grupa Azoty jest w stanie przetrwać bez fabryki w Puławach, odpowiedział: „Oczywiście”. Jego optymizmu nie podzielają jednak ani analitycy, ani byli menedżerowie grupy.

Wstrzymać sprzedaż

– Pozbycie się Puław wcale nie oznaczało by pozbycia się kłopotu przez Grupę Azoty. Sprzedaż tych zakładów za 1,5 czy nawet za 2 mld zł to rozwiązanie na bardzo krótką metę – uważa Andrzej Skolmowski, wiceprezes Grupy Azoty ds. finansowych w latach 2009-16.

Taką samą opinię ma jego następcą, Paweł Łapiński, który odpowiadał za finansy koncernu w latach 2016-20.

– Sprzedaż puławskich zakładów jest najgorszym z możliwych pomysłów z perspektywy Grupy Azoty i Grupy Azoty Puławy, natomiast bardzo dobrym z perspektywy Orleu – ocenia były wiceprezes.

Zdaniem Pawła Łapińskiego taka transakcja oznacza, że Grupa Azoty sprzedaje spółkę przynoszącą największe wpływy gotówkowe, a zostanie z długiem, który uniemożliwi jej rozwój, w tym zieloną transformację.

Andrzej Skolmowski wylicza kłopoty: bardzo wysoki współczynnik długu netto do wyniku EBITDA, który już sięga 4,7, oraz stojąca pod znakiem zapytania wysokość zysku EBITDA.

– Obawiam się, że II kw. wcale nie przyniesie poprawy. Spodziewam się pogorszenia wyniku – dorzuca menedżer.

Jego zdaniem sytuacja na rynku tworzyw, w tym kaprolaktamu, nawozów, ale także innych produktów Grupy Azoty oznacza, że problem jest bardzo szeroki i dotyczy wszystkich najważniejszych jej spółek.



Ustrzec się kanibalizmu

Dlaczego przejęcie przez Orleu to zle rozwiązanie także dla Puław?

– Ze względu na skalę Puławy mają dziś dominujący głos w wielu decyzjach rozwojowych i operacyjnych Grupy Azoty. W Orleu byłyby mało znaczące, z ograniczoną możliwością podejmowania decyzji operacyjnych i rozwojowych – uważa Paweł Łapiński.

Co więcej – przejmując Puławy, płocki koncern zdobywa najnowocześniejszą fabrykę i pełną kontrolę na rynku nawozów azotowych. To oznacza degradację marży Grupy Azoty, co dodatkowo pogorszy jej potencjał rozwojowy i operacyjny.

– To kanibalizm spółek w ramach portfela jednego właściciela, czyli skarbu państwa – podsumowuje menedżer.

Przejrzeć na oczy

Najwyraźniej także w Puławach zauważono już potencjalne skutki przejęcia.

– Pomysł zaczyna rodzić coraz większe obawy nie tylko wśród menedżerów Grupy Azoty, ale nawet wśród związków w puławskich zakładach. Tych samych, którzy jeszcze niedawno widzieli w Danielu Obajku zbawienie dla swojej firmy. Teraz, gdy słyszą, że Puławy byłyby skonsolidowane z Orlenem, ale na zasadach płockiego koncernu, już takim entuzjazmem nie palają – mówi Jerzy Marciniak, który kierował Grupą Azoty w okresie w latach 2008-13. Pierwszy prezes koncernu zwraca też uwagę na jeszcze jeden aspekt pozbycia się puławskiej fabryki przez chemiczny koncern.

PERŁA I SREBRO:

Puławskie zakłady to największa i najlepsza fabryka w Grupie Azoty. Byli menedżerowie koncernu nazywają ją perłą w koronie lub srebrem rodowym. [FOT. DANIEL MRÓZ / FORUM]

– Grupa Azoty jest w znacznym stopniu skonsolidowana. Kompetencje w zakresie sprzedaży nawozów produkowanych w wielu spółkach koncernu mają Puławy. Gdyby ich zabrakło w Grupie Azoty, pracownicy grupy musieliby nauczyć się ich od podstaw – mówi ekspres.

Według niego dziś sprzedaż Puław oznaczałaby oddanie ich za pół darmo.

– Przy obecnych wycenach to 1-1,5 mld zł. Kilka set milionów złotych pozwoliłoby pewnie pokryć straty, resztę trzeba byłoby przeznaczyć na spłatę Polimerów Police i byłoby po pieniądzu. Dla Grupy Azoty to bardzo złe rozwiązanie – uważa Jerzy Marciniak.

Jeszcze dalej idzie Andrzej Skolmowski.

– Puławy są nośnikiem wyników i dawcą wyniku EBITDA całej grupy. Muszą pozostać częścią koncernu, bo ich oddanie oznaczałoby koniec Grupy Azoty w obecnym kształcie. Innymi słowy – to samobójstwo dla koncernu – twierdzi menedżer.

Wypuścić nowe akcje

Co może uratować Grupę Azoty? Opinie byłych menedżerów spółki są zaskakująco zbieżne.

– Pieniądze na ratowanie trzeba zdobyć przez podniesienie kapitału. Zarząd powinien wystąpić z takim wnioskiem – uważa Andrzej Skolmowski.

O emisji akcji Grupy Azoty – czy to dla Orleu, czy dla innych spółek skarbu państwa, np. PZU – mówi również ekspres chemicznego koncernu.

– Nowe akcje wypuszczalbym jak najszybciej, najlepiej jeszcze w tym roku.

Obecna wycena całej grupy z pewnością zachęci potencjalnych inwestorów do zakupu nowych akcji, bo daje nadzieję na relatywnie szybki zarobek. Nie mam obaw o powodzenie emisji – wyjaśnia Jerzy Marciniak.

Andrzej Skolmowski uważa, że w grę może wchodzić emisja z prawem poboru, bez prawa lub jakiś wariant hybrydowy. On także widzi płocki koncern jako przyszłego znaczącego akcjonariusza Grupy Azoty.

– Nie jest tajemnicą, że Azoty od dawna myślały o ściślejszych związkach biznesowych i kapitałowych z Orlenem. To naturalny partner w bardzo wielu obszarach. Nowe akcje można byłoby wyemitować właśnie dla niego – mówi menedżer.

Umówić się z bankami

Paweł Łapiński, również zwolennik emisji, przeprowadziłby ją nie teraz, lecz za jakiś czas.

– Biznesy Grupy Azoty są podatne na cykle, obecnie są w dolku, ale pojawiają się rynkowe informacje, które pozwalają na optymizm co do perspektyw na drugie półroczcie. Najrozsądniejszym rozwiązaniem byłoby osiągnięcie porozumienia z bankami w sprawie zamrożenia kowenantów na rok. To dалоby czas grupie na odbudowę zdolności kredytowych. Znaczną część strat z I kw. tego roku miała charakter jednorazowy. Jestem przekonany, że zarządzający wyciągnęli wnioski z popełnionych błędów i przy korzystnym rynku po I kw. 2024 r. grupa będzie mogła powrócić do ustalonych kowenantów – wyjaśnia były wiceprezes ds. finansowych, dodając, że wtedy nastalby dobry czas na emisję akcji.

Rozwodzić Acron

Podniesienie kapitału Grupy Azoty ma jeszcze co najmniej jeden plus.

– Efektem wyemitowania nowych akcji byłoby rozwiedzenie Acronu w akcjonariacie, bo Rosjanie z powodu sankcji nie mogą objąć nowej emisji – mówi Andrzej Skolmowski.

Dostrega to również Paweł Łapiński, a zdaniem Jerzego Marciniaka udział Acronu mógłby spaść nawet poniżej 10 proc.

– Dla zarządu Grupy Azoty emisja byłaby też szansą na naprawienie błędów, jakie popełnił w zarządzaniu, bo przecież nie jest tak, że za ostatnie wyniki finansowe i trudną sytuację firmy odpowiada tylko sytuacja na światowych rynkach. Emisja ułwolni także menedżerów od potencjalnych zarzutów o działanie na szkodę spółki – po sprzedaży Puław po niskiej cenie takiego zarzutu z całą pewnością będą mogli się spodziewać – podsumowuje były prezes koncernu. ☺ ☺

Kulczyk blisko sprze autostrady A2 fundu

Sebastian Kulczyk kończy infrastrukturalny projekt rozpoczęty ponad 30 lat temu przez ojca, Jana Kulczyka. KE analizuje możliwość przejęcia go przez francuskiego partnera

Katarzyna Kapczyńska

k.kapczynska@pb.pl 22-333-98-16

Autostrada Wielkopolska (AWSA) to spółka koncesyjna założona przez Jana Kulczyka w 1992 r. do budowy w Polsce dróg szybkiego ruchu. W latach 2002-04 zbudowała odcinek A2 Konin–Nowy Tomyśl, który jako jedyny w kraju został sfinansowany wyłącznie z prywatnego kapitału. Jej siostrzana firma, czyli AWSA II, zbudowała natomiast trasę Nowy Tomyśl–Świecko w formule partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP). Powstał przed EURO 2012. Oba liczą w sumie 255 km. Ich budowa pochłonęła 2,4 mld EUR. To jeden z największych projektów infrastrukturalnych zrealizowanych w Europie Środkowo-Wschodniej. Dla Jana Kulczyka był to coś więcej niż tylko biznesowy projekt.

To wielki sukces Polaków, setek osób, firm oraz instytucji, które konsekwentnie i profesjonalnie wspierały realizację marzenia sprzed prawie 20 lat. Połączenie Wielkopolski i całego kraju, supernowoczesną autostradą z Europą, jest zwieńczeniem ważnego etapu transformacji. Autostrada A2 przyspieszy rozwój gospodarczy regionów, które sąsiadują z autostradą, szeroko otwiera polskie drzwi dla zagranicznych turystów oraz inwestorów” – mówił dr Jan Kulczyk przy okazji otwarcia trasy.

Po ponad 30 latach Sebastian Kulczyk zdecydował się rozstać ze zbudowaną przez ojca grupą autostradową. Jego udziały w spółkach AWSA i AWSA II (kontrolo-

”
Proces sprzedaży grupa rozpoczęła tuż przed wybuchem wojny w Ukrainie. Był prowadzony w wyjątkowo trudnym okresie – polski i globalny rynek finansowy oraz infrastrukturalny boryka się z wieloma problemami wywołanymi wojną i inflacją. Branżowi eksperci obawiali się nawet, że w czasie wojennej zawieruchy Sebastianowi Kulczykowi trudno będzie znaleźć nabywcę.

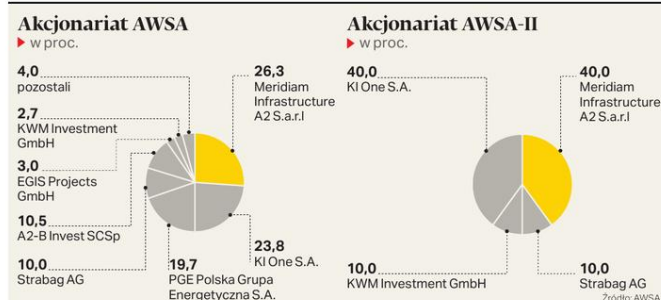


► **ZREALIZOWANE MARZENIE:** To wielki sukces Polaków, setek osób, firm oraz instytucji, które konsekwentnie i profesjonalnie wspierały realizację marzenia sprzed prawie 20 lat. Połączenie Wielkopolski i całego kraju supernowoczesną autostradą z Europą jest zwieńczeniem ważnego etapu transformacji. Autostrada A2 przyspieszy rozwój gospodarczy regionów, które sąsiadują z autostradą, szeroko otwiera polskie drzwi dla zagranicznych turystów oraz inwestorów – mówił dr Jan Kulczyk przy okazji otwarcia trasy. (FOT. MWJ)

wane za pośrednictwem KI One, dawniej Kulczyk Holding) mają trafić w ręce ich drugiego udziałowca, francuskiego funduszu Meridiam. Wartości transakcji nie ujawniono, ale z nieoficjalnych informacji PB wynika, że to około 700 mln EUR.

Francuski fundusz zwiększy udział w spółkach autostradowych
Komisja Europejska opublikowała niedawno notkę, z której wynika, że otrzymała zgłoszenie koncentracji w trybie art. 4 Council Regulation No 139/2004, czyli unijnych

przepisów dotyczących fuzji i przejęć. Zgodnie z nim Meridiam SAS zamierza pośrednio nabyć 100 proc. udziałów w firmie KI One, do której należy 23,8 proc. akcji AWSA i 40 proc. AWSA II. Obecny udział Meridiam w tych spółkach to odpowied-



Autostrada daje pracę

► Przy budowie odcinka Nowy Tomyśl–Konin pracowało 5 tys. osób, a na odcinku Nowy Tomyśl–Świecko 2 tys. W 2002 r. przy utrzymaniu A2 pracowało niespełna 90 osób, a w 2022 r. 560. Autostrada przyciąga też inwestorów lokujących działalność blisko drogi. Z rynkowych szacunków wynika, że każdy kilometr autostrady generuje pośrednio i bezpośrednio 88 miejsc pracy.

OKIEM EKSPERTA

Czas zysków

IAN STYLIŃSKI, prezes Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa

Biznes autostradowy jest kapitałochłonny, a zyski zazwyczaj są wypracowywane w długim okresie. Często inwestują w niego fundusze inwestycyjne czy infrastrukturalne, które nie nastawiają się na szybki zysk i wysoką stopę zwrotu w krótkim terminie, lecz na stabilny dochód długoterminowy. Nie dziwi więc zainteresowanie ze strony Meridiam. Grupa Kulczyka natomiast od pewnego czasu inwestuje w podmioty z rynku nowoczesnych technologii, co może być bardziej ryzykowne niż zarządzanie autostradą, ale niekiedy zapewnia wyższy i szybszy zysk.

WOJNA W UKRAJINIE

**BŚ zatwierdził
1,5 mld USD na
pomoc dla ludności**

Rada dyrektorów wykonawczych Banku Światowego (BŚ) zatwierdziła przyznanie Ukrainie gwarantowanej przez rząd Japonii pożyczki w wysokości 1,5 mld USD. Wraz z tą pożyczką bank zabezpieczył w sumie awaryjne finansowanie dla Ukrainy o wartości ponad 37,5 mld USD. Te pieniądze pozwalają m.in. na dostarczanie podstawowych usług publicznych, wypłacanie emerytur i pensji pracownikom sek-

tora publicznego oraz pomoc wewnętrznym uchodźcom. Gwarantowana przez japoński rząd pożyczka zostanie przeznaczona na trzy główne cele: pomoc dla zubożałych i wysiedlonych rodzin, wsparcie reform zwiększających przejrzystość finansów publicznych i poprawę systemu handlu nieruchomościami, energią i walkę z korupcją w tym obszarze. [DŁ PAPI]

PulsDnia

daży SZOWI

nio: 26,3 i 40 proc. Oprócz AWSA i AWSA II fundusze z francuskiej grupy kupią akcje spółki Autostrada Eksploatacja, odpowiadającej za utrzymanie trasy A2, oraz budowlanej A2 Route.

Skontaktowaliśmy się z przedstawicielami Kulczyk Investments, ale nie komentują informacji o planach sprzedaży autostradowych aktywów Meridiamowi.

PB już w lutym ubiegłego roku pisał, że polski inwestor przymierza się do ich zbycia. Niedawno natomiast Dawid Jakubowicz, prezes Kulczyk Investments, poinformował na naszych łamach, że podmiotów związanych z autostradą A2 nie będzie w kierowanej przez niego grupie.

„Jesteśmy na zaawansowanym etapie zbycia tych aktywów, choć ze względu na geografie, liczbę spółek i ich akcjonariat to czasochłonny i skomplikowany proces. Spodziewamy się, że domkniemy transakcję jeszcze w tym roku i skoncentrujemy się na kolejnym rozdziale historii KI” – powiedział Dawid Jakubowicz w rozmowie z PB.

Proces sprzedaży firm związanych z A2 grupa rozpoczęła tuż przed wybuchem wojny w Ukrainie. Był prowadzony w wyjątkowo trudnym okresie. Od ataku Rosji polski i globalny rynek finansowy oraz infrastrukturalny boryka się z wieloma problemami wywołanymi wojną i inflacją. Branżowi eksperci obawiali się nawet, że w czasie wojennej zawieruchy Sebastianowi Kulczykowi trudno będzie znaleźć nabywcę spółek autostradowych. Zgłoszenie transakcji sprzedaży do KE pozwala przypuszczać, że plan się powiedzie.

Zwiększenie zaangażowania francuskiego funduszu nie jest niespodzianką. W branży autostradowej spodziewano się, że nabywcą aktywów KI One może zostać Meridiam, który jako akcjonariusz zna od podszewki spółki i realia biznesowe panujące na tym rynku.

Zyski i straty na autostradzie A2

Dla funduszu istotne są stabilne zyski, zwłaszcza w AWSA II. W 2022 r. spółka osiągnęła 368 mln zł przychodów z usług eksploatacyjnych i wypracowała prawie 95,5 mln zł zysku ze sprzedaży. Wynik netto przekroczył 112 mln zł, z czego akcjonariusze przeznaczyci na dywidendę 53,2 mln zł plus 52,4 mln zł z zysku z lat ubiegłych.

Przychody netto w AWSA sięgnęły natomiast 850 mln zł, a zysk ze sprzedaży prawie 365 mln zł. Spółka zanotowała jednak stratę netto w wysokości 202 mln

zł. Wynika ona z zakwestionowania przez Komisję Europejską rozliczeń za tzw. darmowe przejazdy ciężarówek po koncesyjnych odcinkach autostrad w Polsce.

Kierowcy płacą za nie przy brankach. Przed laty musieli jednak także kupować winiety, by poruszać się po trasach zarządzanych przez Generalną Dyрекcyję Dróg Krajowych i Autostrad. KE uznała, że dwa systemy nie mogą funkcjonować jednocześnie. Dlatego też rząd w Polsce zwolnił przewoźników z płatności przy brankach. Mogli przez nie przejeżdżać, okazując winiety. Koncesjonariusze natomiast otrzymywali płatności od skarbu państwa. W przypadku AWSA Bruksela zakwestionowała jednak zasady rozliczeń, uznając część płatności za pomoc publiczną. W efekcie spółka musiała wpłacić pieniądze do depozytu resortu finansów, co wpłynęło na jej wyniki. © P



► **NOWA STRATEGIA:** Grupa Sebastiana Kulczyka wyznaczyła sobie cztery kluczowe obszary aktywności inwestycyjnej: software (zwłaszcza SaaS), nieruchomości, (szczególnie rynek premium), biotechnologia i nowoczesne rozwiązania energetyczne (ale nie produkcyjne). Oprócz tego, poprzez fundusz Manta Ray, inwestuje w nowe technologie. [FOT. WJM]

CPK wdraża umowy partnerskie

Spółka chce premiować wykonawców, którzy będą terminowo wykonywać kontrakty. Warunek: tempo prac nie może odbić się negatywnie na jakości.

Centralny Port Komunikacyjny we współpracy z prywatnymi firmami przygotowuje się do budowy lotniska oraz prowadzących do niego linii kolejowych. Planuje wdrożyć nowe rodzaje umów, które będą zgodne z prawem zamówień publicznych, ale także oparte na współpracy partnerskiej z wykonawcami.

– Od początku funkcjonowania CPK wprowadziliśmy szereg metod i narzędzi będących nowością na polskim rynku budowlanym. Stosujemy projektowanie BIM, szeroko wykorzystujemy umowy ramowe, a także zarządzanie realizacją projektów, polegające na współpracy z partnerami w zespołach zintegrowanych, by określić najbardziej efektywne model realizacji – mówi Mikołaj Wild, prezes CPK.

Oszczędności do podziału z wykonawcami

Jedną z pierwszych firm na świecie, która wdrożyła nowatorskie umowy partnerskie, jest Rolls-Royce, dostarczający m.in. silniki lotnicze. Mówiąc w uproszczeniu: polegały na tym, że firma otrzymywała pieniądze nie za dostawę i serwis urządzeń, lecz za to, ile godzin samoloty były w powietrzu. Im bardziej były sprawne silniki i im więcej samoloty wykonywały lotów, tym wyższe było wynagrodzenie.

– Umowy tego rodzaju wymagają zaufania między stronami, które je podpisują. Zależy nam na tym, by wykonawcy odeszli od modelu przetargów, w których składają oferty z niskimi cenami, a potem procesują się z zamawiającym o roszczenia albo wliczają do ceny ofertowej koszty kar przewidzianych w umowie. Chcemy z wykonawcami wdrożyć model sprawiedliwego podziału zysków, kosztów i ryzyka – mówi Mikołaj Wild.



► **MARCHEWKA ZAMIAST KIJA:** Naszym celem jest zachęta do terminowej realizacji prac zamiast stosowania kar umownych, które byłyby przez wykonawcę wliczane w cenę – mówi Mikołaj Wild, prezes CPK. [FOT. TPI]

Model Rolls-Royce'a trudno jednak wdrożyć na budowach infrastrukturalnych.

– W kontraktach na roboty budowlane będziemy premiować oszczędności, którymi zamierzamy się dzielić z wykonawcą w wcześniej ustalonych proporcjach – mówi Mikołaj Wild.

Chodzi np. o to, by wynagrodzić firmę za wdrażanie rozwiązań, które zmotywuja do wykonania prac jak najszybciej, ale nie kosztem jakości.

Plusy i minusy nowych umów

Wykonawcy podkreślają, że partnerskie umowy, premiujące np. firmy dotrzymujące terminów, sprawdzają się w Polsce i innych krajach.

– Takie umowy są w krajach rozwiniętych standardem. Zapisy premiujące zakończenie prac przed terminem stosował np. Gaz System przy realizacji wybranych odcinków gazociąg-

gu Baltic Pipe. Dzięki temu możliwe było zakończenie inwestycji przed zakładanym terminem kontraktowym. Wpisywanie kar umownych do kontraktów finalnie podnosi koszty oferty. Przykładem jest jeden z przetargów, w którym zamawiający za kryterium oceny oferty uznał wysokość kary umownej, którą zaproponuje sam oferent. Im wyższa kara, tym lepsza ocena – mówi Michał Wrzosek, rzecznik Budimeksu, podkreślając, że firma pozytywnie ocenia pomysł CPK.

Jan Styliński, prezes Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa, także uważa, że wprowadzanie umów premiujących rzetelnych wykonawców to krok w dobrym kierunku. Dodaje jednak, że diabeł tkwi w szczegółach, jedne rozwiązania proponowane przez CPK mogą przynieść pozytywne efekty, a inne mogą być trudne do wdrożenia na polskim rynku budowlanym. Chodzi np. o kontrakty w formule open book, czyli otwartej księgi, w których inwestor ma wiedzę np. o cenach wykorzystywanych materiałów, sprzęcie czy zasobach kadrowych. Ma to zapewnić kontrolę kosztów i wysoką jakość realizacji.

Jan Styliński podkreśla, że w Polsce formuła open book nie była dotychczas stosowana na szeroką skalę. Uważa, że lepiej ją przetestować na niewielkim kontrakcie. Obawia się, że zanim strony realizujące umowę nabiorą doświadczenia, open book może rodzić konflikty, np. o stosowane materiały czy liczbę maszyn wykorzystanych do jakiegoś zadania.

Prezes Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa zwraca także uwagę, że obecnie sporo prac przygotowawczych związanych z CPK wykonują firmy azjatyckie. Obawia się, że będą odgrywać także czołową rolę w budowie, a krajowi wykonawcy będą pełnić funkcję konsorcjantów albo podwykonawców. Ekspert podkreśla, że azjatyckie firmy zazwyczaj nie mają w Polsce potencjału wykonawczego i nie znają specyfiki naszego rynku, co także może utrudnić realizację umów niezależnie od ich rodzaju. [KAPI] © P

Polak sprzedał biznes

Zajmująca się badaniami klinicznymi Iqvia, licząca zyski w miliardach dolarów, przejęła serwisy pomagające docierać do farmaceutów.

Ich twórca już rozwija kolejne projekty i zamierza inwestować w start-upy



Mariusz
Bartodziej

m.bartodziej@pb.pl ☎ 22-333-99-36

Na inwestycje big pharma w polskie spółki biotechnologiczne trzeba jeszcze zjechać, niemniej rodzime firmy z sektora ochrony zdrowia są na radarze globalnych graczy. Dowodzi tego przejęcie przez firmę Iqvia grupy Farmacja.net, właściciela specjalistycznych serwisów (m.in. mgr. farm oraz rx.edu.pl). Iqvia wprowadziła już na nich swoje logo i informacje o sobie, ale nie komentuje transakcji. Z naszych informacji wynika, że jej wartość mogła wynieść kilkadziesiąt milionów złotych.

Iqvia to wywodząca się z USA, jedna z największych na świecie firm CRO (z ang. contract research organization, prowadzenie badań na zlecenie firm farmaceutycznych). Jej kapitalizacja na nowojorskiej giełdzie przekracza 40 mld USD (około 160 mld zł, dwukrotnie więcej niż Orlen). W tym roku planuje zwiększyć przychody do 15,15-15,4 mld USD, a skorygowany zysk EBITDA do 3,63-3,7 mld USD.

– Już jesienią 2021 r. utwierdziłem się w przekonaniu, że bez wsparcia strategicznego inwestora nie pokonamy różnych barier z powodu zbyt małej skali. Potrzebowaliśmy takiego, który zapewni nam dostęp do dodatkowej bazy informacji oraz możliwości zagranicznej ekspansji – mówi dr Łukasz Izbicki, twórca i właściciel grupy Farmacja.net, który po sprzedaży biznesu zajmie się kolejnymi projektami.

Od interesu do biznesu

Przedsiębiorca poszedł na swoje jako młody farmaceuta z doktoratem i doświadcze-

► **NIE CZAS NA EMERYTURĘ:** Łukasz Izbicki, twórca grupy Farmacja.net, po sprzedaży biznesu zorientowanego na farmaceutów w kolejnych projektach skupi się na pacjentach. Zainwestuje też w start-upy. Szczególnie interesują go technologie w monitorowaniu przebiegu chorób przewlekłych w warunkach domowych, diagnostyka i edukacja zdrowotna z zastosowaniem algorytmów sztucznej inteligencji. (FOT. WMM)

TRZY PYTANIA DO... IRENEUSZA MARTYNIUKA, ZAŁOŹCIELA FIRMY DORADCZEJ SCALENCE I PARTNERA FUNDUSZU INVENTO VC, BYŁEGO WICEPREZESA GRUPY POLPHARMA

Polskie medtechy muszą odrobić lekcję

1 Czy polski rynek medtechowy stał się już wystarczająco atrakcyjny dla globalnych inwestorów?

Jest wiele polskich firm z sektora ochrony zdrowia, które mają sporo do zaoferowania zachodnim inwestorom. Inną sprawą jest jednak konsolidowanie aptek czy placówek medycznych, a inną przejmowanie technologii. W drugim przypadku jest już co najmniej kilka podmiotów z dobrą pozycją na rodzimym rynku, potrzebujących wsparcia w rozwinięciu skrzydeł za granicą. Czynnikiem determinującym inwestycje w nie będzie uniwersalność ich rozwiązań – potencjał wejścia na duże, globalne rynki.

Istotną rolę w rozwoju polskiej innowacji odegrał napływ w ostatnich latach kilku miliardów złotych publicznych pieniędzy. Zainicjowało to mnóstwo

ciekawych projektów m.in. w obszarze zarządzania informacjami oraz zdrowia kobiet. Biznesowy darwinizm jest jednak bezwzględny – przetrwają wyłącznie ci, którzy dobrze wykorzystali czas i pieniądze. Nie znam polskiego medtechu, który nie rozglądałby się za poważnym inwestorem z zagranicy.

2 Co w takim razie powinny zrobić, by przyciągnąć ich uwagę?

W obszarze promocji polskich spółek medycznych na Zachodzie jest jeszcze dużo do zrobienia, a od jakiegoś czasu warunki nie sprzyjają, bo wielu inwestorów wstrzymuje się z decyzjami. Przejęcie Farmacji.net przez firmę Iqvia dowodzi jednak, że odpowiednio przygotowane do poszukiwania dużego inwestora firmy mają spore szanse powodzenia.

Kluczowy jest unikatowy i uniwersalny produkt oraz umiejętność dobrego przedstawienia go potencjalnemu inwestorowi. Równie ważna jest jednak odpowiednia strategia i kultura organizacyjna, by firma mogła łatwo wkomponować się w struktury zachodnich spółek publicznych, była zgodna ze standardami ich ładu korporacyjnego.

3 Jak polskie start-upy wypadają w tej sferze?

Nie chcę generalizować, ale strategiczne planowanie nie jest standardem w naszym kraju. W ubiegłym roku przebywałem ponad 150 przedstawicieli MSP – jedna piąta nie miała żadnej strategii, a połowa z tych, które ją miały, nie planowała w tym obszarze modyfikacji w obliczu nadciągającego kryzysu.

W Invento VC analizuję dziesiątki zgłaszających się start-upów. Podstawowym błędem jest fragmentaryczne traktowanie biznesu. Założyciele mają pomysły i kogoś od technologii, a może nawet marketingu, ale w ich biznesplanie trudno doszukać się analizy rynku, ryzyka, łańcuchów dostaw i alternatywnych modeli komercjalizacji. Wciąż brakuje start-upów, które dokładnie wiedzą, co chcą robić, dla kogo, jaką wartość oferują interesariuszom i gdzie oraz na jakim etapie powinny szukać partnerów.

Strategiczne planowanie rozwoju wraz z planowaniem aliansów to niełatwe zadanie, więc warto, aby założyciele lub prezesi firm, którzy nie mają w tym obszarze doświadczenia, zawczasu zapewnili sobie wsparcie specjalistów – tak jak już to robią np. w obszarze patentowym, podatkowym czy zarządzania łańcuchami dostaw.

GOSPODARKA

Wskaźniki PMI w Państwie Środka nadal słabe

Kolejne dane potwierdzają słabość, w jaką popadła chińska gospodarka po udanym początku roku. Wskaźniki PMI dla przemysłu i usług świadczą o utracie impetu, wzbudzając coraz większą presję na władze, by wzmocniły środki stymulacyjne.

Według Narodowego Biura Statystycznego w czerwcu wskaźnik PMI dla przemysłu co prawda nieznacznie się

umocnił – do 49,0 z 48,8 pkt w maju, nadal jednak był poniżej prognozy 50 pkt oddzielającego kurczenie się od ekspansji. To trzeci z rzędu miesiąc z wartością poniżej tego prognozy. Rozczarował również PMI dla usług. Spadł do 53,2 z 54,50 pkt w maju, notując najsłabszy wynik, od kiedy pod koniec ubiegłego roku rząd odszedł od kosztownej i wyniszczającej polityki zero covid. [WST]

PulsDnia

gigantowi

nim w kilku działach globalnej korporacji farmaceutycznej. Mimo możliwości awansu do centrali AstraZeneki został w kraju ze względów rodzinnych.

– W latach 2010-11, u schyłku Naszej Klasy i początkach Facebooka w Polsce, dostrzegłem potencjał zbudowania zamkniętej, internetowej społeczności farmaceutów na bazie różnych grup tematycznych związanych z praktyką zawodową. Początkowo wszystkim zajmowałem się sam – tworzeniem treści, marketingiem czy wdrażaniem nowych funkcji. Nie wiedziałem, jakiej skali biznes uda się na tym zbudować, ale byłem mocno zdeterminowany do stworzenia swojego miejsca pracy na własnych zasadach – wspomina Łukasz Izbicki.

Rozwój serwisu przyspieszyło wejście w życie w 2012 r. ustawy refundacyjnej. Farmaceutzi szukali informacji o zmianach prawnych, a Farmacja.net wyróżniała się na tle innych forów – zdaniem jej twórcy – najbardziej aktualnymi i rzetelnymi informacjami podanymi w nowocześniejszej i przystępnej formie.

– Przez kolejne lata liczba użytkowników rosła wykładniczo i szybko pojawiły się efekty sprzedażowe dzięki umożliwieniu partnerom dotarcia do farmaceutów. To był okres wyjątkowej pracy, ale też dobrej zabawy i eksperymentowania. W 2019 r. doszliśmy jednak do ściany i po ukończeniu studiów biznesowych postanowiliśmy gruntownie przemodelować firmę, przygotowując stabilne fundamenty i strategię, by rozejrzeć się za inwestorem. Pomógł mi w tym Ireneusz Martyniuk, były wiceprezes Polpharmy – mówi założyciel grupy Farmacja.net.

W ostatnich latach stała się ona nie tylko źródłem informacji dla farmaceutów o opiece nad pacjentami czy prowadzeniu apteki, ale też branżową agencją marketingową i rekrutacyjną. W ubiegłym roku zwiększyła przychody z 7 do 8 mln zł przychodów przy wysokiej marży, której wartości nie ujawnia.

– W bazie mamy około 50 tys. zarejestrowanych użytkowników, więc docieramy niemal do wszystkich farmaceutów w Polsce. Z regularnych badań Ipsos wynika, że nie mamy w Polsce liczącej się konkurencji, ponieważ przez lata działalności przejęliśmy wszystkie najważniejsze serwisy – mówi Łukasz Izbicki.

Prosty przekaz do pacjentów

Dzięki zastrzykowi gotówki przedsiębiorca zamierza przyspieszyć rozwój kolejnych branżowych projektów. Jednym z nich jest serwis Lek.pl, który ma dostarczać informacje o lekach i suplementach zrozumieliśmy dla pacjentów językiem, by rosła na znaczeniu tzw. samoleczenie było bezpieczne.

– Lek.pl wystartowały na początku 2021 r. i są jeszcze na wczesnym etapie rozwoju, ponieważ rynek jest znacznie bardziej konkurencyjny niż w przypadku Farmacja.net – konkurujemy m.in. z aptekami internetowymi i portalami medycznymi. Budując zasięg organicznie, doszliśmy do około 1 mln użytkowników miesięcznie. Jesteśmy gotowi do zwiększenia skali i rozpoczęcia komercjalizacji platformy – informuje Łukasz Izbicki.

To projekt rozłożony na kilka etapów prowadzących do stworzenia marketplace'u dla usług i produktów zdrowotnych.

– Sprzedaż farmaceutyków w internecie utrzymuje dwucyfrowe tempo wzrostu, więc perspektywy są dobre, a liczymy, że w ciągu kilku lat nawet wzrosną, dzięki umożliwieniu e-sprzedaży leków na receptę odpowiadających za 55 proc. wartości rynku w Polsce. Chcemy być na to gotowi, dlatego już rozglądamy się za silnym partnerem – twierdzi biznesmen.

Pierwszych przychodów spodziewa się w tym roku. Zakłada, że Lek.pl osiągną zdecydowanie większą skalę niż Farmacja.net dzięki nieporównywalnie większej grupie docelowej oraz kapitałowi na rozruch.

...pomoc w wyszukaniu terapii...

Drugim projektem, który ruszy jeszcze w tym roku, jest platforma ClinicalTrials.eu – w Polsce będzie funkcjonować jako BadaniaKliniczne.pl. Powstał podczas pracy nad koncepcją komercjalizacji serwisu Lek.pl.

– Ze względu na regulacje i wielkość rynku – 13 mld USD – tworzymy tę platformę od razu z myślą o Europie. Wielu pacjentom z chorobami rzadkimi czy w ciężkim stadium choroby standardowe leczenie nie zapewnia już wystarczających rokowań, dlatego wymagają eksperymentalnych terapii dostępnych w ośrodkach na całym kontynencie – głównymi rynkami poza Polską będą dla nas Niemcy, Francja i Hiszpania. Dotarcie i zrozumienie informacji jest jednak poza zasięgiem przeciętnego pacjenta, więc chcemy to zmienić. Pacjentom zapewnić dostęp do najlepszych możliwych terapii, a firmom z branży do pacjentów – tłumaczy Łukasz Izbicki.

Określenie finalnego modelu komercjalizacji projektu wymaga jeszcze czasu. Jego pomysłodawca podkreśla, że obecnie walutą jest informacja.

...i inwestycje w medtechy

Łukasz Izbicki zajmie się też inwestowaniem w medtechy, by wykorzystać dotychczasowe doświadczenie. Propozycje dostawał już wcześniej.

– Interesują mnie wszelkiego rodzaju spółki związane z rynkiem farmaceutycznym, niosące wartość dla pacjenta, producenta lub apteki, szczególnie dające szansę na synergii z moimi projektami. Moja praca naukowa wiązała się z badaniami i rozwojem, dlatego rozważałem nawet wejście w projekty na etapie koncepcji biznesu, zwłaszcza że przeszedłem już drogę od zera do zdobycia inwestora branżowego. Kluczowa dla mnie jest jakość zespołu – mówi inwestor.

Z powodu ograniczonego czasu chce zaangażować się w dwa-cztery start-upy, a z kompletowaniem portfela się nie spieszy. Nie oczekuje przejęcia kontroli, ale nie pozostanie biernym udziałowcem. Zależy mu na wnoszeniu istotnego wkładu w rozwój produktu i strategii. Wartość inwestycji będzie zależała od potrzeb spółki.

– Polski rynek medtechowy jest perspektywiczny, a niektóre perły są głęboko schowane. Czasem dobry biznes nabiera kształtów dzięki wsparciu odpowiednich osób. Od paru lat na rynku działa też kilka firm, których potencjał sprzedażowy zdecydowanie przekracza obecne wyniki. Dlatego interesują mnie nie tylko nowe projekty, ale też takie, które wraz z rozwojem napotkały pewną barierę, a ja pomogę ją pokonać – mówi Łukasz Izbicki. ©

VeloBank poszedł pod młotek

Bankowy Fundusz Gwarancyjny rozpoczął formalny proces sprzedaży.

Odpowiedzialny za sprzedaż Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG), posiadający 51 proc. akcji VeloBanku, rozpoczyna poszukiwanie inwestora dla banku pomocowego, który powstał w wyniku procesu resolution Getin Noble Banku. Przedmiotem transakcji jest także 49 proc. akcji należących do Systemu Ochrony Banków Komercyjnych (SOBK) założonego przez osiem największych banków komercyjnych w Polsce.

Proces zostanie podzielony na dwa etapy. W pierwszym potencjalni inwestorzy zostaną zaproszeni do sporządzenia i złożenia pisemnej, niewiążącej oferty wstępnej. W rundzie drugiej ograniczona liczba inwestorów zostanie zaproszona do złożenia oferty wiążącej.

BFG poinformował, że oczekuje, „iż wybrani oferenci będą gwarantować bezpieczeństwo i stabilne zarządzanie bankiem oraz wykazać zdolność do zapewnienia bankowi odpowiedniego wsparcia i posiadania odpowiedniego potencjału finansowego i know-how dla ostrożnego i stabilnego zarządzania bankiem”.

Główny akcjonariusz VeloBanku będzie zbierał oferty niewiążące do końca września 2023 r., zaś planowane zakończenie sprzedaży to koniec marca 2024 r.

Odbudowa kapitałów

Wyłącznym doradcą finansowym BFG w sprzedaży jest JP Morgan. Zarząd VeloBanku, który przez trzy kwartały pracował nad doprowadzeniem go do jak najlepszej kondycji, będzie włączył się do tego procesu tylko w razie potrzeby.

– Po dziewięciu miesiącach wyjątkowej pracy całego zespołu VeloBanku BFG sprzedaje bank, który jest zyskowy i odbudowuje kapitały. Zysk będziemy chcieli zakwalifikować do kapitałów własnych, tak żeby potencjalny inwestor mógł je uzupełnić jak najniższą kwotą – mówi Adam Marciniak, prezes VeloBanku.

Bank rozpoczął działalność z kapitałem własnym na poziomie 700 mln zł, co przekłada się na około 4-procentowy wskaźnik TCR. Wymagany przez nadzór minimalny wskaźnik TCR dla banków komercyjnych to 10,5 proc. (równowartość około 2,5 mld zł kapitałów). VeloBank stał jednak na więcej.

– Wskaźnik kapitałowy 12 proc. plus to minimum, żeby można było wykorzystywać pełen potencjał banku, prowadzić politykę finansowania gospodarstw, przedsiębiorstw i korporacji – uważa Adam Marciniak.

W ciągu dziewięciu miesięcy działalności w VeloBanku oprócz rebrandingu nastąpiły ogromne rozłady kadrowe i zmiana oferty. Bank zrealizował także nowe pomysły, których celem jest wzrost zyskowności i skali biznesu – również poza stricte bankowym.

Na koniec marca VeloBank, który był rentowny od chwili

założenia, posiadał aktywa o wartości 42 mld zł, depozyty klientów o wartości 39 mld zł oraz kredyty netto o wartości 21 mld zł. Bank nie ma toksycznych aktywów, a przeprowadzenie procesu resolution uwolniło go od jakichkolwiek przyszłych roszczeń ze strony właścicieli.

W maju zarząd VeloBanku informował, że jest na najlepszej drodze do wypełnienia finansowych zobowiązań złożonych jesienią 2022 r., kiedy zapowiedział m.in. wypracowanie 400 mln zł zysku w 2023 r.

Atrakcyjny cel

Według Michaela Machaja, dyrektora zarządzającego JP Morgan, polski bank to atrakcyjny wariant inwestycyjny dla zagranicznych podmiotów.

– Jeśli popatrzymy na ostatnie lata, to w naszym sektorze mieliśmy cztery procesy sprzedaży banków i żaden nie skończył się sukcesem. Były to procesy obciążone pewnymi wadami i problemami, które nie są rozwiązywalne, jak np. ekspozycja na ryzyko strat z tytułu kredytów frankowych. VeloBank tego obciążenia nie ma, co sprawia, że inwestorzy bardzo poważnie mu się przyglądają – mówi Michael Machaj podczas czwartej sesji Europejskiego Kongresu Finansowego w Sopocie.

Podkreślał również, że VeloBank działa na dużym i ciekawym rynku, który trudno zignorować tym inwestorom, którzy chcą rozwijać biznes w regionie CEE. ©

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

OGłoszenie

46877



Enterprise Investors

Mamy przyjemność poinformować, że do grona partnerów w Enterprise Investors dołączyli Jakub Kuberski i Dariusz Pietrzak.

Serdecznie gratulujemy!

www.ei.com.pl



Superbet stawia na ekspansję

Wywodzący się z Rumunii bukmacher podpisał kontrakt sponsorski z Lechem Poznań i mocno inwestuje w zwiększanie udziałów rynkowych w Polsce. Zarabia w innych krajach



Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl • 22-333-98-15

Polscy bukmacherzy będą grać o środkową Europę, tymczasem ich środkowo-europejski rywal grają o Polskę. W połowie czerwca ogłoszono, że STS, lider polskiego rynku, wejdzie w skład grupy Entain CEE, do której należy już największy chorwacki bukmacher SuperSport. Grupa ma apetyt na kolejne akwizycje w regionie, ale nie tylko ona, bo o ekspansji myśli też m.in. rumuński Superbet, wspierany przez Blackstone, jeden z największych funduszy private equity na świecie.

W Polsce Superbet jest obecny od pół dekady i w tym czasie zdążył wspiąć się na najniższy stopień podium pod względem udziałów rynkowych. Kierujący w ostatnich latach polskim biurem Adam Lamentowicz od początku czerwca odpowiada za ekspansję rumuńskiej grupy na rynkach Europy Środkowej. Na fotelu prezesa zastąpił go dotychczasowy członek zarządu Łukasz Seweryniak.

– W Europie Środkowej koncentrujemy się obecnie na Polsce i Serbii, gdzie trzy lata temu kupiliśmy małego operatora i na początku tego roku dokonaliśmy rebrandingu. Rozważamy ekspansję na kolejnych rynkach w regionie. Podstawowym modelem jest rozwój organiczny i stopniowe budowanie – jak w Polsce – silnej pozycji. Nie wykluczamy jednak akwizycji – mówi Adam Lamentowicz.

Rynek bukmacherski rośnie

W Polsce Superbet szybko zwiększa skalę. Udziały rynkowe poszczególnych firm można szacować na podstawie publikowanych co kwartał przez Ministerstwo Finansów danych o wpływach z 12-procentowego podatku od obrotów w zakładach wzajemnych. W pierwszym kwartale tego roku przyniósł on budżetowi 413 mln zł (wzrost o 25 proc. rok do roku), co oznacza, że obroty wszystkich firm na rynku sięgnęły w tym czasie 3,44 mld zł.

STS, który przysłał w tym okresie zakłady za prawie 1,2 mld zł, miał udział na poziomie 35 proc., Fortuna – 23 proc. A Superbet?

– Na początku 2021 r. nasz udział rynkowy wynosił 3 proc., a na początku ubiegłego roku – 8 proc. Teraz, na podstawie



danych podatkowych za pierwszy kwartał tego roku, widzimy, że to już 16 proc. Do końca 2023 r. chcemy go zwiększyć do co najmniej 18 proc. Pokazaliśmy, że jesteśmy w stanie zmienić układ sił na rynku i odbierać klientów liderom – mówi Łukasz Seweryniak.

Za wzrostem przychodów i udziałów nie idzie rentowność. Zgodnie z danymi z KRS Superbet w 2020 r. stracił w Polsce na czysto 50 mln zł, a w 2021 r. – 84 mln zł przy przychodach sięgających wówczas 460 mln zł.

– W Polsce zbliżamy się do rentowności, w tym roku osiągnęliśmy ją już w poszczególnych miesiącach. Na koniec 2023 r. będziemy jeszcze na minusie, ale mniejszym, niż zakładaliśmy jeszcze kilka miesięcy temu. Naszym celem jest wejście do rynkowego top 2, a na to trzeba czasu i pieniędzy. To jest długofalowa inwestycja w budowanie pozycji rynkowej, która będzie przynosić owoce w wieloletniej perspektywie. Nasze dotychczasowe straty to niewielka część zysków generowanych przez różne marki grupy Superbet na pozostałych rynkach. W przyszłym roku powinniśmy wyjść w Polsce na plus – mówi Adam Lamentowicz.

PRZEKAZANIE PIŁEKZKI:

Adam Lamentowicz (z lewej) kierował polską ekspansją Superbetu od 2020 r. Teraz będzie odpowiadał za rozwój rumuńskiej grupy w Europie Środkowej. Nowym prezesem polskiej spółki został Łukasz Seweryniak (z prawej). (fOT, WMI)

Sponsorska aktywność

Na razie spółka zwiększa wydatki marketingowe i sponsorskie. Podpisała właśnie kontrakt z Lechem Poznań, na którego kosztach zastąpi STS. Do tej pory w Ekstraklasie wywodząca się z Rumunii firma sponsorowała Górnik Zabrze, a w niższych ligach GKS Tychy i Stomil Olsztyn.

– Umowę podpisaliśmy na trzy lata, to z punktu widzenia potencjału marketingowego jeden z dosłownie dwóch, trzech najbardziej wartościowych kontraktów w polskiej lidze. Zainwestujemy w intensywną kampanię marketingową i działalność sponsorską, będzie to związane m.in. ze wsparciem akademii piłkarskiej Lecha – zapowiada Łukasz Seweryniak.

Więksi bukmacherzy często krytykują mniejszych, że sztucznie pompują obroty, oferując graczom bonusy za aktywność i przyciągając ich tylko na chwilę darmową grą. Mateusz Juroszek, prezes STS, mówił kilka miesięcy temu w rozmowie z PB, że „i inwestorzy, i Kowalski widzą intensywną komunikację marketingową wielu marek, kontrakty sponsorskie z gwiazdami, ale nie widzą, że duża część graczy rynkowych w szybkim tempie przepala pieniądze i prawdopodobnie nigdy nie zdoła odrobić strat”. Co na to Superbet?

– Bonusowanie, a także naszą politykę kursową i operacyjną, traktujemy jako świadomą hojność wobec graczy, którzy oczekują takich rozwiązań. Częścią naszej strategii na wszystkich rynkach, na których działamy, jest to, by część GGR [przychody z zakładów pomniejszone o wypłacone wygrane – red.] zwracać klientom. Jednocześnie mądrze zarządzamy tymi wskaźnikami po stronie działań retencyjnych. Mamy obecnie ok. 120 tys. aktywnych użytkowników miesięcznie, zdobywamy ich szybciej niż rynkowi liderzy i większość udaje nam się zatrzymać – wskaźnik retencji jest na poziomie ponad 80 proc. a w kluczowych segmentach powyżej 90 proc. – mówi Łukasz Seweryniak.

Rumuńska ofensywa

Superbet został stworzony w 2008 r. w Rumunii przez Sachę Dragica, menedżera z doświadczeniem w branży bukmacherskiej, który do dziś jest największym akcjonariuszem grupy. Na rodzimym rynku, bardziej liberalnym niż polski rynek, stopniowo zbudował pozycję lidera. W 2017 r. pojawił się w Polsce z punktami stacjonarnymi, dopiero później wszedł w segment online.

W 2019 r. mniejszościowym akcjonariuszem Superbetu został duży amerykański fundusz Blackstone, który włożył 175 mln EUR na ekspansję. Od tego czasu kupiono większościowy pakiet w spółce Lucky7, prowadzącej kasyna internetowe w kilku krajach, a następnie przejęto grupę Napoleon, jednego z największych bukmacherów w Belgii.

Na początku tego roku pojawiły się informacje, że Superbet szykuje się do debiutu giełdowego. Bloomberg podawał, że w ubiegłym roku przychody grupy (po uwzględnieniu wypłaconych wygranych) przekroczyły 1 mld EUR, a zysk – 200 mln EUR.

– Na większości rynków europejskich pozycję lidera czy numeru dwa mają firmy, które działają tam od co najmniej kilkunastu, jeśli nie kilkudziesięciu lat. My w Polsce czy Serbii, a potencjalnie również na innych rynkach środkowo-europejskich, startujemy od zera. Budowa rozpoznawalności marki wymaga czasu i pieniędzy, bo nie mamy, jak niektóre firmy, rozpoznawalności zbudowanej na oferowaniu klientom z tych krajów gry jako operator bez licencji. Mamy jednak pieniądze na inwestycje i w najbliższych latach weźmiemy na kilka kolejnych rynków w regionie – zapowiada Adam Lamentowicz. ©

GOSPODARKA

Przemysł Korei Płd. zaskoczył dużym wzrostem

W maju produkcja przemysłowa w czwartej gospodarce Azji zwiększyła się o 3,2 proc. w ujęciu m/m, tymczasem ekonomiści spodziewali się kolejnego spadku o 0,8 proc. (w kwietniu wyniósł 0,6 proc.). Napędził ją przede wszystkim wzrost w przemyśle motoryzacyjnym – o 8,7 proc. i półprzewodników – o 4,4 proc. W ujęciu rocznym nadal wyglądała słabo – spadła o 7,3 proc., ale oczekiwano

spadku o 9,0 proc. po niższe o 8,4 proc. w kwietniu. Ogólny wskaźnik produkcji obejmujący wytwórczość i usługi wzrósł w maju o 1,3 proc. m/m, rekompensując kwietniowy spadek o 1,3 proc. Sprzedaż detaliczna wzrosła w maju o 0,4 proc. po spadku o 2,6 proc. w kwietniu, a inwestycje wzrosły o 3,5 proc., najmniej od sierpnia ubiegłego roku. (IWST)

PulsDnia

Eksplodują koszty płockiej inwestycji Orlenu

Gigantyczna inwestycja petrochemiczna będzie aż o 11 mld zł droższa i – zdaniem analityków – da skąpe zyski. Orlen uznał jednak, że lepiej ją kontynuować, niż płacić za likwidację. Przyszłość pokaże, czy było warto.

Projekt dający konkurencyjność na następne dekady i największa inwestycja petrochemiczna w Europie w ciągu ostatnich 20 lat. W taki sposób projekt Olefiny III, czyli rozbudowa przez Orlen kompleksu Olefin w Płocku, przebiegał się w ostatnich latach do krajowej opinii publicznej. W ostatnich tygodniach pojawiła się jeszcze dyskusja na temat stawianego tam kontenerowego miasteczka dla nawet 6 tys. zatrudnionych przy budowie obokrajowców z Azji.

W czwartek po południu Orlen podzielił się z rynkiem złymi wieściami na temat tej potężnej inwestycji. Będzie o 85 proc. droższa, prognozowany zysk się nie zmieni, a ruszy dwa lata później, niż przewidywano. W efekcie kurs na giełdzie w piątek zniżył się.

– W mojej ocenie spadek kursu mógłby być nawet większy, gdyby nie perspektywa wypłaty dywidendy (rekordowe 5,5 zł na akcję – red.) – mówi Michał Kozak, analityk Trigona.

Multienergetyczny, jak sam się nazywa, Orlen, to największa firma w regionie, warta na giełdzie 75 mld zł. Jego inwestycje też bywają potężne. Olefiny III miały kosztować 13,5 mld zł, a teraz będzie to aż 25 mld zł. Jak wynika z komunikatu, jest to konsekwencja rosnących kosztów materiałów, zerwanych łańcuchów dostaw i „ograniczonej dostępności zasobów reali-

zacyjnych”. Zmiany warunków umowy zażądali podobno wykonawcy, Hyundai Engineering Poland i Tecnicas Reunidas.

Lukasz Prokopiuk, analityk DM BOŚ, przypominia, że już przy nakładach na poziomie 13,5 mld zł inwestycje Orlenu uważał za drogą, a prognozowany dodatkowy zysk EBITDA (1 mld zł) za stosunkowo niewielki. Teraz ta relacja jeszcze się pogorszyła, bo prognozowany zysk jest niemal taki sam.

– Według mnie trudno mówić o atrakcyjności inwestycyjnej projektu – dodaje Michał Kozak.

Thumaczy, że Orlen nie zabezpieczył się w kontrakcie w pełni przed wzrostem kosztów, więc kiedy wykonawca zażądał wyższych kwot, miał do wyboru rezygnację z inwestycji i wielomiliardowe odpisy lub przyjęcie żądań i kontynuowanie prac.

Podczas piątkowej konferencji z analitykami przedstawiciele Orlenu podali kilka ważnych kwot. Po pierwsze, Olefiny III pochłonęły już 4,5 mld zł, a rezygnacja z inwestycji wiązałaby się z kosztem ok. 5 mld zł. „Szacujemy, że koszt wycofania się z projektu przewyższyłby wartość wydatkowaną do tej pory środków” – sprzecyzował to dla PB Orlen.

Całkowite koszty, „utopione” w razie rezygnacji, wydają się więc porównywalne ze skalą wzrostu kosztów inwestycji. Orlen zdecydował się więc kontynuować projekt.

– Za kontynuacją wydają się też przemawiać prognozy dla rynku paliw, który ze względu na elektryfikację transportu za 20 lat będzie się kurczył. Petrochemia uchodzi za naturalną nową drogę dla biznesu rafineryjnego – mówi Lukasz Prokopiuk.

Zapowiedziano też wart 7 mld zł plan modernizacji istniejących w Płocku instalacji. Łącznie z kwotą 25 mld zł daje to program wart 32 mld zł, który – jak powiedziano podobno analitykom – da 2-3 mld zł EBITDA. Zdaniem analityków to niewiele.

Mimo że projekt Olefiny III jest też o dwa lata opóźniony i ruszy w 2027, a nie w 2025 r., emocji to nie budzi.

– Samo opóźnienie nie jest przy tak dużych projektach zaskakujące. To, co zaskakuje, to tak znaczący wzrost kosztów – uważa Michał Kozak.

Eksplodują koszty tak ważnej inwestycji skłoniła Orlen do podkreślenia w komunikatach prasowych, że w gruncie rzeczy chodzi w tej sprawie o zwiększenie zakresu prac w Płocku.

„To odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie rynku na produkty petrochemiczne, sta-

nowiące bazę do wytwarzania przedmiotów codziennego użytku, jak części samochodowe czy sprzęt AGD” – pisze Orlen.

Analitycy szacują też, opierając się na informacjach firmy, że zwiększenie zakresu prac odpowiada tylko za 10 proc. dodatkowego budżetu na tę inwestycję.

Odłączy Orlen wszedł w strategiczny sojusz z globalnym Saudi Aramco, sprzedając mu w zeszłym roku m.in. 30 proc. udziałów w rafinerii w Gdańsku, zapowiada polsko-saudyjską współpracę w szeroko rozumianej petrochemii. Pytamy więc o scenariusz wypuszczenia do Olefiny III Saudi Aramco i podziału kosztów.

– Nie wiadomo, czy do inwestycji dołączy Saudi Aramco, który ogłosił kilka dni temu inwestycję w duży kompleks petrochemiczny z TotalEnergies, wart 11 mld USD – podkreśla Michał Kozak. (IGRA) (P)

Cyfryzacja

AI w e-commerce. Możliwości, korzyści, przyszłość

Sztuczna inteligencja (AI) przekształca branżę e-commerce, wprowadzając innowacje w różnych aspektach zakupów online. AI wpływa na takie obszary jak obsługa klienta, generowanie obrazów produktów, optymalizacja list produktów, analiza nastrojów klientów i wykrywanie oszustw. Doskonale sprawdza się też w generowaniu opisów produktów i poprawianiu jakości zdjęć. AI w rewolucyjny sposób zmienia metody działania e-commerce. Zwiększa skuteczność, m.in. poprzez poprawę dokładności wyszukiwania i optymalizację procesów realizacji zamówień. Algorytmy analizują ogromne zbiory danych, aby zdobyć wgląd w zachowania klientów, co pozwala na lepsze przewidywanie ich potrzeb. Dzięki wykorzystaniu uczenia maszynowego i analizy predykcyjnej technologia AI może szacować przyszłe zapotrzebowanie na rynku, w tym wahania popytu. – Sztuczna inteligencja w e-commerce jest jednym z kół zamachowych nowoczesnego biznesu. Mądre wykorzystanie potencjału AI przyspiesza wzrost firmy pozwalając na podejmowanie lepszych decyzji biznesowych i efektywniejsze zarządzanie, co bezpośrednio przekłada się na zwiększoną sprzedaż. – mówi Paweł Szczepaniak, PIM & AI Expert w Monogo, firmie dostarczającej zaawansowane rozwiązania technologiczne dla biznesu, w tym sklepów internetowych. Dynamiczny rozwój narzędzi AI powoduje, że wciąż pojawiają się ich nowe zastosowania, o których do tej pory nie myśleliśmy. Optymalizacja i generowanie treści, inteligentne mechanizmy poprawiające sprzedaż a także optymalizujące nakłady na marketing internetowy, to dopiero początek. Każdego dnia dowiadujemy się nowych zastosowań sztucznej inteligencji i nie poznaliśmy jeszcze jej wszystkich zastosowań.

Jednak to, z czym właściciel sklepu internetowego z pewnością już zetknął, to wykorzystanie AI do tworzenia opisów produktów oraz – pewnie w mniejszym stopniu – optymalizacji i zarządzaniu mediami. Tu warto się zatrzymać, bo – jak się okazuje – nie jest to tak proste, jak wydaje się przeciętnemu użytkownikowi ChatGPT.

Opisy produktów – atrakcyjne i oszczędne

Niektórzy właściciele sklepów internetowych być może próbowali już korzystać z AI do tworzenia opisów produktów. I zapewne byli rozczarowani wynikami. Problem bowiem w tym, że AI nie tworzy z niczego – potrzebuje danych, na których podstawie może działać. Dlatego najpierw należy ją nauczyć tego, w jaki sposób opisy powinny być przygotowane, jakie dane wykorzystane, które parametry produktów szczególnie podkreślone.

Wzorem skutecznego zastosowania AI w tym zakresie jest rozwiązanie przygotowane przez firmę Monogo, która specjalizuje się we wdrażaniu najnowszych technologii w biznesie. To zautomatyzowane opracowanie oferty, które pozwala szybciej i efektywniej zarządzać treścią w sklepie internetowym. Działa na podstawie trzech głównych procesów: automatycznej identyfikacji kategorii produktów, ujednolicenia parametrów produktów pochodzących z różnych źródeł oraz inteligentnego generowania treści opisów i ich rozszerzenia z wykorzystaniem parametrów produktu.

– Rozwiązanie Monogo wykorzystuje mechanizmy uczenia oparte na wyjąciowym zakresie danych. Tylko wtedy mamy gwarancję zadowalających efektów – opisy są unikatowe, dopasowane merytorycznie do asortymentu i branży sklepu oraz dopracowane stylistycznie – zapewnia Paweł Szczepaniak. Nie bazujemy jedynie



► **SPECJALIŚCI OD CYFRYZACJI:** Monogo dostarcza zaawansowane rozwiązania technologiczne dla biznesu. Jedno z nich wykorzystując sztuczną inteligencję, umożliwia zautomatyzowane opracowanie oferty sklepu internetowego, co pozwala efektywniej nim zarządzać. (FOT. ARCI)

na istniejących modelach danych ale wzbogacamy je lub tworzymy od nowa w oparciu o dane zgromadzone przez klienta i specyficzne dla jego biznesu. Nasze algorytmy uzupełniają ofertę produktową z Ciebie w oparciu o wskazane przez Ciebie atrybuty.

Obrazy i wideo zoptymalizowane

AI jest również wykorzystywana do optymalizacji obrazów i wideo na stronach e-commerce. Wiele mówi się o generowaniu obrazów przez sztuczną inteligencję, ale nie jest to najistotniejszy problem właścicieli takich sklepów. Od dawna dużą bolączką jest przedkolejowanie stron, co na największy

wpływ mają zamieszczone tam zdjęcia produktów. Klienci oczekują, że będą one bardzo wysokiej jakości i że będzie ich dużo, natomiast – mimo znacznego ograniczenia wielkości plików dzięki nowym formatom – wciąż znacząco opóźniają dostęp do serwisu i zwiększają procent odrzuceń. Narzędzie optymalizacji mediów (zdjęć i wideo) przez AI od Monogo wykorzystuje stworzone przez specjalistów firmy algorytmy, których zastosowanie powoduje spadek rozmiaru plików nawet do 80 proc., z jednoczesnym zachowaniem ich wysokiej jakości. Tak wysoka kompresja jest oczywiście strata, ale dzięki zastosowaniu AI jednocześnie

niemal niezauważalna dla ludzkiego oka. Korzyści z tego narzędzia są oczywiste. Poza szybszym ładowaniem strony poprawia się jej pozycjonowanie i zmniejsza zużycie przestrzeni dyskowej. Rozwiązanie to zapewnia backup oryginalnych mediów, co pozwala na późniejsze ich wykorzystanie do innych kreacji jako plików źródłowych. Warto dodać, że właściciel oryginalnych zdjęć pozostaje właścicielem obrazów przetworzonych, może więc wykorzystywać je w innych kanałach sprzedaży i marketingu.

AI w e-commerce, co dalej?

Przyszłość e-commerce jest nierozwiewnie związana z rozwojem sztucznej inteligencji (AI). AI przekształca sposób, w jaki firmy zarządzają swoimi sklepami internetowymi, oferując narzędzia do personalizacji ofert, optymalizacji zarządzania zapasami i automatyzacji obsługi klienta. Przewiduje się, że narzędzia AI, takie jak chatboty, będą coraz częściej wykorzystywane do obsługi klienta, generowania obrazów produktów i optymalizacji list produktów. AI będzie również odgrywać kluczową rolę w wykrywaniu oszustw i zapobieganiu im. Dzięki niej firmy e-commerce będą mogły lepiej zrozumieć swoich klientów, dostosować oferty do indywidualnych potrzeb i zautomatyzować wiele procesów, co pozwoli im zyskać przewagę konkurencyjną. Jedno jest pewne – niesłuchanie szybko rosnąca popularność tego narzędzia sprawia, że firmy, które zbyt późno zdecydowały się na korzystanie z niego, pozostaną daleko w tyle za konkurencją.

PARTNEREM PUBLIKACJI JEST



Usługi rozwojowe: kto i jak może skorzystać

Przedsiębiorcy i pracownicy dostaną ofertę ulepszonych szkoleń. Na rozwój tego typu zajęć przewidziane są dotacje w nowym konkursie PARP



Sylwester Sacharczuk

s.sacharczuk@pb.pl ☎ 22-333-98-54

Karuzela z unijnymi dotacjami przyspiesza. Jeszcze w lutym otwartych było tylko kilka konkursów, teraz przedsiębiorcy mają znacznie większy wybór. Ogłoszony został także pierwszy nabór dotyczący oferty szkoleń – „Usługi rozwojowe 4.0”. Unijne fundusze zostaną przeznaczone na dofinansowanie projektów, które przyczynią się do poprawy jakości usług – m.in. szkoleń – w Bazie Usług Rozwojowych (BUR). Organizacją konkursowych zmagani zajmie się Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). BUR jest prowadzona przez nią już od siedmiu lat.

– Baza Usług Rozwojowych to internetowy rejestr usług szkoleniowych i doradczych. Są one zamieszczane w nim przez podmioty świadczące te usługi. Z BUR może korzystać zarówno firma szkoleniowa, która rejestruje usługi, jak i uczestnicy szkoleń czy doradztwa. Uczestnikiem szkoleń może być każda osoba – mówi Monika Jaworska, kierownik w Departamencie Usług Rozwojowych PARP.

Osoby zainteresowane usługami – m.in. przedsiębiorcy i pracownicy firm – mogą wybierać i zamówić te, w których chcą wziąć udział. Nie chodzi tu tylko o szkolenia. Usługami rozwojowymi są także m.in. kursy zawodowe, doradztwo i studia podyplomowe. Dzięki bazie osoby uczestniczące w zajęciach mogą – często niewielkim kosztem – poszerzyć kompetencje i zdobyć pomocną w pracy wiedzę.

Użytkownicy bazy nie powinni mieć problemów z jej obsługą.

– Jest tam wyszukiwarka usług. Każdy, wybierając kategorię czy podkategorię, może

znaleźć usługę, która jest mu w danym momencie potrzebna do podniesienia kwalifikacji. Można je wyszukiwać również po usługodawcy – mówi Monika Jaworska.

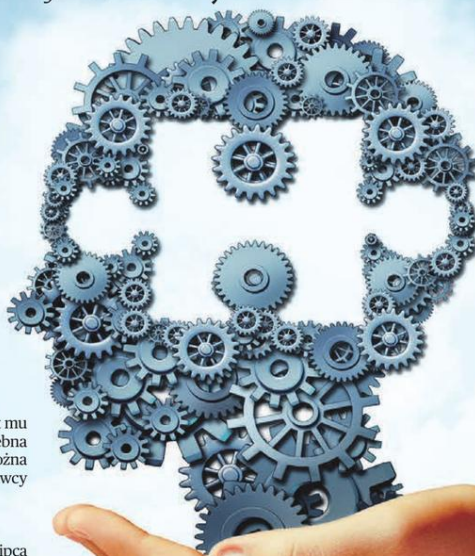
Wyższa jakość szkoleń

Nabór wniosków zostanie otwarty 17 lipca i będzie trwał dwa tygodnie – do 31 lipca. PARP przygotowała na dofinansowanie projektów 33,75 mln zł. Na co można zdobyć pieniądze w nowym konkursie PARP? Dotacje czekają na projekty, które poprawią jakość oferty szkoleniowej dostępnej w BUR. Odbiorcy grantów będą udzielali finansowego wsparcia firmom szkoleniowym wpisanym do BUR. To pozwoli tym ostatnim pozyskać nowe know-how, stworzyć i rozwijać nowe usługi i wykorzystywać w nich nowe technologie, np. w zakresie form zdalnych.

– Celem konkursu jest wzrost innowacyjności usług szkoleniowych świadczonych przez firmy szkoleniowe, czyli usługodawców w BUR. Przez tę innowacyjność w konkursie rozumiemy przede wszystkim zakup licencji, które spowodują, że firma szkoleniowa będzie mogła stworzyć nową formę usługi lub unowocześnić tę, która już istnieje. To mogą być usługi również w formie zdalnej. Co istotne, chodzi o innowacje na poziomie firmy szkoleniowej, a nie np. kraju, jak to jest w innych konkursach – podkreśla ekspertka z PARP.

Podmioty mające wpis do BUR otrzymają zwrot kosztów zakupu wspomnianej licencji, a także wydatków na usługi szkoleniowe lub doradcze, dzięki którym pracownicy zostaną przygotowani do korzystania z niej.

Co istotne, potrzeba zakupu usług szkoleniowych lub doradczych związanych bezpośrednio z wykorzystaniem licencji musi wynikać z rzeczywistych potrzeb podmiotów BUR i ich pracow-



ników – zostaną one zweryfikowane przez odbiorcę dotacji.

Na co zwrócić uwagę

Kto będzie mógł ubiegać się o dotację? Przedsiębiorcy organizujący szkolenia, ale nie tylko – również podmioty działające na rzecz zatrudnienia, rozwoju gospodarczego, kapitału ludzkiego i innowacyjności. Ci, którzy znajdują się na liście beneficjentów, otrzymają 90 proc. dofinansowania na napisany projekt i zostaną operatorami, czyli będą dysponowali pieniędzmi i udzielali wsparcia podmiotom BUR na zakup wspomnianych licencji. Wkład własny beneficjenta wyniesie 10 proc. wartości projektu.

O czym warto pamiętać, przygotowując się do pisania wniosku w tym konkursie?

– Przede wszystkim trzeba zwrócić uwagę na załącznik dotyczący kryteriów wyboru projektów, stanowi on część regulaminu konkursu. Są w nim opisane kryteria dostępu, które muszą zostać spełnione, aby projekt otrzymał dofinansowanie. Szczególną uwagę należy zwrócić na wymagane doświadczenie w udzielaniu pomocy de minimis – dla minimum stu przedsiębiorców w ciągu ostatnich pięciu lat. To dość dużo, ale na rynku jest wiele podmiotów, które mają takie doświadczenie. Zdobyły je w innej perspektywie

finansowej, która właśnie się kończy – mówi Monika Jaworska.

Wnioskodawcy muszą posiadać również system informatyczny, co pozwoli im na prowadzenie rekrutacji i całego procesu realizacji projektu, a finalnie – udzielanie wsparcia dla podmiotów BUR.

Wśród kryteriów dodatkowych jest jedno premiujące, które może znacznie zwiększyć szanse na otrzymanie dofinansowania. Chodzi o zatrudnienie w projekcie osoby z niepełnosprawnością – przynajmniej na pół etatu i przynajmniej połowę czasu realizacji całego przedsięwzięcia. Jakiego zainteresowania konkursem spodziewa się jego organizator?

– Zastanawiamy się, jak to będzie wyglądało. Z jednej strony wniosków może być dużo ze względu na to, że bardzo długo nie było konkursów dotyczących usług. Z drugiej – patrząc na specyfikę projektu i na to, że jest nowa grupa odbiorców wsparcia, czyli podmioty BUR – nie do końca potrafimy określić, jakie będzie zainteresowanie. Wydaje się jednak, że wśród firm jest duża potrzeba realizacji projektów z nowej perspektywy i sprawdzenia się w niej. To spowoduje, że tych wniosków trochę będzie, a zainteresowanie może być duże – uważa ekspertka z PARP. ☺

WEBINARIUM

Jak dbać o własność intelektualną we współpracy

Własność intelektualna we współpracy biznesowej dla MSP i start-upów – to tytuł bezpłatnego webinarium, które odbędzie się 27 lipca w godz. 10.30-12.00. Uczestnicy wydarzenia dowiedzą się, jak zarządzać własnością intelektualną przed rozpoczęciem i po zakończeniu współpracy oraz jakie elementy powinny być określone w umowie. Ekspert powie także o

tych, jak opracować strategię zarządzania, ochrony i wykorzystania własności intelektualnej. Webinarium będzie prowadzone w języku angielskim. Wydarzenie organizuje ośrodek Enterprise Europe Network działający przy Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości we współpracy z Europejskim IP Helpdesk. Więcej informacji: www.frp.lodz.pl i fundacja@frp.lodz.pl. [D]

PulsFirmy

zdrowybiznes.pb.pl ZDROWY BIZNES

Czy przedsiębiorca może pozwać adwokata lub radcę

Niezadowolony klient kancelarii może wystąpić z powództwem do sądu lub wnioskiem o odszkodowanie do ubezpieczyciela prawnika. Kiedy prawo pozwala mocodawcy na dochodzenie roszczeń?

Przedsiębiorca zwykle może domagać się odszkodowania od kontrahenta, przez którego poniósł szkodę, np. poprzez celowe opóźnienie zawarcia umowy lub podanie nieprawdziwych informacji na temat odstąpienia od kontraktu. A czy przedstawiciele zawodów prawniczych również ponoszą konsekwencje swoich działań? W niektórych przypadkach – tak.

Zarówno adwokat, jak i radca prawni ponoszą odpowiedzialność na analogicznych zasadach jak pozostali przedsiębiorcy. Wynika ona zarówno z umowy zawartej z klientem, jak i z art. 415 kodeksu cywilnego. Dodatkowo adwokaci i radcowie ponoszą odpowiedzialność dyscyplinarną zgodnie z kodeksami etyki

przyjętymi przez ich samorządy prawnicze – mówi Mateusz Bogucki, radca prawny prowadzący własną kancelarię.

Różne konsekwencje

Przedsiębiorców interesuje przede wszystkim odpowiedzialność prawnika na zasadach ogólnych, wynikająca z art. 415 k.c., która jest podstawą do naprawienia poniesionej szkody. Sprawa sądowa przegrana przez klienta kancelarii lub negatywne dla niego skutki postępowania, np. obowiązek zapłaty kar umownych, nie zawsze oznaczają jakiegokolwiek konsekwencje dla adwokata lub radcy prawnego. Zgodnie z przepisami ponoszą oni odpowiedzialność za swoje usługi tylko wtedy, gdy wyrządzą swojemu klientowi szkodę, przy czym musi ona powstać w wyniku złe wykonywanych obowiązków lub zaniechania działań.

Innymi słowy, pełnomocnik odpowiada za przegraną sprawę tylko wtedy, gdy udowodnimy mu, że gdyby działał właściwie, zapadłoby korzystne rozstrzygnięcie dla klienta, co w praktyce nie jest zadaniem łatwym. Niezbędne

jest także wykazanie poniesionej szkody i jej wysokości oraz związku poniesionej szkody z niewłaściwym działaniem lub zaniechaniem radcy prawnego lub adwokata – wyjaśnia Mateusz Bogucki.

Inaczej jest w przypadku możliwości nałożenia na prawnika kary w postępowaniu dyscyplinarnym. Nie ma tu znaczenia, który samorząd zawodowy on reprezentuje.

Postępowanie to nie ma na celu wyrównania szkody, lecz ustalenie, czy prawnik dopuścił się zaniedbania, i ewentualne wymierzenie mu adekwatnej kary – informuje radca.

Warto dodać, że prawnicy odpowiadają przed swoim samorządem zawodowym również za postępowanie naruszające zasady etyki lub godność zawodu.

Gdzie dochodzić roszczeń

Co powinien zrobić przedsiębiorca niezadowolony z usług adwokata lub radcy? Możliwe do podjęcia kroki zależą od rodzaju zachowania prawnika i jego skutków. Co do zasady, jeśli działający niezgodnie z przepisami, naruszył obowiązki

lub zasady etyki i godności zawodu, rozczarowany jego postępowaniem klient może wystąpić ze skargą do okręgowej rady adwokackiej lub radcowskiej, właściwej dla danej kancelarii.

Jeżeli klient nie poniósł szkody lub nie jest w stanie jej wykazać, pozostaje możliwość złożenia zawiadomienia o popełnieniu przez profesjonalnego pełnomocnika deliktu dyscyplinarnego – mówi radca.

Natomiast w sytuacji, kiedy przedsiębiorca poniósł szkodę przez niewłaściwe działania prawnika, może wystąpić z powództwem do sądu albo roszczeniem do ubezpieczyciela – każdy radca i adwokat posiada polisę OC.

W praktyce najlepszym rozwiązaniem jest zgłoszenie szkody do ubezpieczyciela. Może to pozwolić na załatwienie sprawy i wypłatę odszkodowania bez długotrwałego procesu. W sytuacji zgłoszenia szkody do ubezpieczyciela większe jest prawdopodobieństwo, że adwokat lub radca prawni uzna swój błąd, gdyż jego koszty poniesie ubezpieczyciel – informuje Mateusz Bogucki. [LAK] [D]

Zaangażowany tylko co czwarty pracownik

Jakie są oczekiwania zatrudnionych w sektorze finansów? Czy czują się doceniani przez szefów?

Z najnowszego badania firmy doradczej Kincentric wynika, że 26 proc. osób zatrudnionych w sektorze finansowym nie jest zaangażowanych w swoją pracę. Na przeciwnym biegunie jest 48 proc. badanych przedstawicieli tej branży

Tylko mniej niż połowa pracowników sektora finansowego jest zaangażowana w wykonywanie obowiązków służbowych. Pozytywnie wypowiadają się o swojej firmie, chcą dalej w niej pracować i są zmotywowani do działania. Jednocześnie w tej branży relatywnie spora grupa pracowników zupełnie nie angażuje się w swoją pracę. Należy do niej co czwarty pracownik – zwraca uwagę Magdalena Warzybok, partner w Kincentric.

45 proc. pracowników mówi, że ich menedżerowie wskazują jasny kierunek rozwoju przedsiębiorstwa. Zdaniem 43 proc. respondentów osoby decyzyjne są wystarczająco dostępne dla swoich podwładnych.

Pracownicy coraz lepiej wypowiadają się o liderach. Dostrzegają, że ich szefowie podejmują właściwe decyzje biznesowe, finansowe i są skutecz-

ni w działaniu. Jednocześnie widzimy rosnącą rolę przywództwa w budowaniu pozytywnych scenariuszy i optymistycznej wizji przyszłości, która jest kluczowa w obecnym nieprzewidywalnym świecie – zaznacza Magdalena Warzybok. Jednak tylko połowa badanych pracowników jest zachęcana przez menedżerów do proponowania klientom rozwiązań, które lepiej odpowiadają na ich konsumpcyjne potrzeby. Natomiast jeszcze mniejsza grupa respondentów, bo tylko 43 proc., twierdzi, że ich firma szybko odpowiada na zmieniające się oczekiwania konsumentów.

A jakie pozytywne zmiany w branży finansowej zauważają jej pracownicy? Aż 56 proc. z nich podkreśla, że są włączani w podejmowanie decyzji związanych z realizacją bieżących zadań. Ponadto 69 proc. badanych docenia to, że dostają informację zwrotną od szefa, a 72 proc. ma poczucie, że ich praca jest doceniana przez pracodawcę. Aż połowa badanych uważa, że jest odpowiednio wynagradzana.

Z badania firmy Kincentric wynika, że kluczowymi elementami, które sprzyjają zaangażowaniu się pracowników w wykonywanie obowiązków służbowych, są przede wszystkim: marka i reputacja firmy, dostęp do menedżerów i możliwość rozwoju zawodowego. [DZ] [D] [P]

Dotacje pomagają tworzyć meble na lata

Wielkopolska spółka Borcas podbija świat. Jej designerskie meble są obecne na wielu rynkach.

Kinga Smardz-Gawłowska, właścicielka i główna projektantka w firmie Borcas z Ostrowa Wielkopolskiego, chciała, aby produkowane przez nią meble wyróżniały się na rynku nie tylko designem i materiałami, z których są wykonane.

Borcas to marka rzemieślnicza. Do produkcji mebli wykorzystujemy głównie drewno dębowe i bukowe. Chcemy, aby były one ponadczasowe. Ich wyzory są dość proste, szkieletowe, dzięki czemu umożliwiają różnorodną aranżację. Nasze meble opierają się sezonowym modom – mówi Kinga Smardz-Gawłowska.

Podkreśla, że wykorzystywane przez spółkę naturalne materiały do produkcji wyrobów umożliwiają ich renowację.

Tworzymy meble na lata. Wykonują je specjaliści z dużą wiedzą i doświadczeniem

– zaznacza Kinga Smardz-Gawłowska.

Firma wciąż się rozwija. Oprócz zakładu produkcyjnego ma również stolarnię i lakiernię. Kinga Smardz-Gawłowska uważa, że na polskim rynku brakowało mebli, które spełniałyby konkretne oczekiwania klientów. Przypnie, że coraz więcej osób szuka tego typu wyposażenia wnętrz – mebli zrobionych z materiałów naturalnych i produkowanych lokalnie, a do tego dostępnych w rozsądnej cenie.

Łatwy montaż

Spółka sprzedaje meble nie tylko w Polsce. Ma dużą sieć dystrybucji również w Niemczech. Znajduje się tam kilkanaście salonów pokazowych z meblami marki Borcas. Ma je również w innych krajach europejskich, w tym m.in. w Austrii i w Grecji.

Wysyłamy meble również do Stanów Zjednoczonych w odpowiedzi na indywidualne zapytania klientów. Większość naszych wyrobów projektujemy w taki sposób, aby ich montaż na miejscu był bardzo

łatwy – wyjaśnia Kinga Smardz-Gawłowska.

Przedstawiciele spółki pozyskali dotację na ekspansję zagraniczną z programu Go to Brand. Dzięki grantowi prezentują meble podczas imprez targowych nie tylko w Polsce, ale również w innych krajach europejskich i w Arabii Saudyjskiej.

Wcześniej myślałam, że ubieganie się o dotację jest bardziej skomplikowanym zadaniem. Z pewną rezerwą podchodziłam do tego, aby starać się o dofinansowanie. Każdy przedsiębiorca niewątpliwie musi dać sobie radę z dokumentacją konkursową. Nawet jeśli nie ma konkretnego planu ekspansji marki, to po uzyskaniu dotacji ma motywację, aby go uszczegółowić i wybrać konkretne rynki, na których chce promować firmę. Najtrudniejszym zadaniem jest oszacowanie kosztów stoiska. Co istotne, przedsiębiorca ma szansę na dofinansowanie do 85 proc. wartości projektu. To spory zastrzyk kapitału, dzięki któremu beneficjent może za-

prezentować markę na wielu imprezach targowych – podkreśla Kinga Smardz-Gawłowska.

Nowe relacje biznesowe

Uważa, że rynek niemiecki jest bardzo ważny dla rozwoju spółki. Dlatego jej przedstawiciele chcą promować meble m.in. na targach w Kolonii.

Bez dotacji trudno byłoby nam zorganizować tego typu imprezę wystawienniczą. Targi umożliwiają nam spotkania z poddostawcami, klientami i architektami, a także nawiązanie z nimi relacji biznesowych – zaznacza Kinga Smardz-Gawłowska.

Przedstawiciele spółki planują wprowadzać do oferty dwadzieścia nowych produktów rocznie.

Chcemy tworzyć rozwiązania, na które jest zapotrzebowanie klientów, i odpowiadać na sygnały, które od nich płyną. Zależy nam na produktach z dobrych materiałów, które będą nadawały się do renowacji i będą spełniały konkretne oczekiwania klientów – podkreśla Kinga Smardz-Gawłowska. [DZ] [D] [P]

OGŁOSZENIE 4 6 9 0 1

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO W WARSZAWIE

AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO

informuje o wywiezieniu wykazów nieruchomości przeznaczonych do najmu na czas nieoznaczony:

- w drodze bezprzetargowej:*
 - lokalu użytkowego położonego w Białobrzegach w przy ul. Osiedle Wojskowe 108, nr ewid. B/U/190 o pow. 17,95 m²,
 - części działki ewidencyjnej nr 1/817 z obrębku 63, obejmującej powierzchnię 0,0050 ha, położonej w Legionowie przy ul. Zegrzyńskiej.
- w drodze ustnych przetargów nieograniczonych:*
 - lokalu użytkowego położonego w Warszawie w przy ul. Bitwy Warszawskiej 1920 r. 12, nr ewid. 3U-17 o pow. 83,88 m²,
 - lokalu użytkowego położonego w Warszawie w przy ul. Kosciuszki 78, nr ewid. 6U-83 o pow. 49,40 m²,
 - lokalu użytkowego położonego w Zegrzu, przy ul. Groszkowskiego 14, nr ewid. Z/U/76 o pow. 120,60 m².

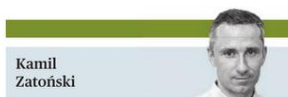
Wykazy wywieziono od dnia 03.07.2023 r. do dnia 24.07.2023 r. na tablicy ogłoszeń w siedzibie Oddziału Regionalnego w Warszawie Agencji Mienia Wojskowego, a także na stronie internetowej www.amw.com.pl oraz w Biuletynie Informacji Publicznej.

Dodatkowe informacje: 22 326 10 85, 22 314 98 44, 22 326 10 84, 22 326 10 89

Oddział Regionalny w Warszawie
04-217 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

10 spółek z GPW polecanych na lipiec

Na liście faworytów analityków znalazły się m.in. Auto Partner i Budimex, przynoszące od dłuższego czasu pokaźne zyski. Jest też jedna nowość w zestawieniu



Kamil Zatoński

k.zatoński@pb.pl ☎ 22-333-99-70

5

proc. ▶ Taką stopę zwrotu przyniósł w czerwcu portfel BM BNP Paribas BP.

Kto sprzedał akcje w maju i na pewien czas pożegnał się z rynkiem, może obejść się smakiem, bo czerwiec był wyjątkowo udany na GPW – WIG zyskał około 8 proc. i był to wynik porównywalny do rekordowego w ostatnim kwartalcie czerwca 2012 r. Portfel przygotowany przez analityków z Biura Maklerskiego BNP Paribas BP urosł o 5 proc., a najlepszymi typami okazały się akcje Auto Partnera i Banku Pekao. Co ciekawe, największą przecena dotknęła akcje Votum, ale to nie on, ale stojące w trendzie bocznym walory PlayWaya zostały usunięte z zestawienia na kolejny miesiąc.

„Chociaż w długim terminie pozytywnie oceniamy perspektywy spółki, to w najbliższych miesiącach nie spodziewamy się istotnych premier gier, a uwaga inwestorów skupiona może być na innych spółkach z branży z uwagi na news-flow o ich harmonogramie wydawniczym. W najbliższym czasie przewidujemy więc konsolidację kursu i wymieniamy podmiot na bardziej atrakcyjny walor” – napisano w uzasadnieniu.

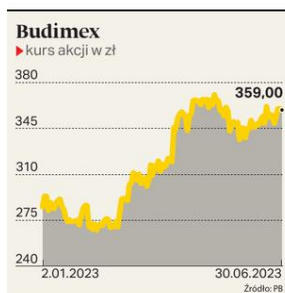
Miejsce PlayWaya zajęły akcje Rainbow Tours.

Asbis

Trend wzrostowy na akcjach spółki wyraźnie się schłodził, a jeszcze w maju mocno zaszkodziły mu dane o przychodach w kwietniu, które okazały się o jedną trzecią niższe niż w marcu. Z kolei w maju znów mocno wzrosły zarówno w ujęciu r/r, jak i m/m, ale nie poderwało to kursu do wyraźnego odbicia. Analitycy wciąż jednak stawiają na spółkę i uważają, że prognozy zarządu na ten rok – 15 proc. wzrostu przychodów i 6 proc. wzrostu zysku netto – są konserwatywne.

Auto Partner

Kurs akcji dystrybutora części do aut po chwilowym przestoju wspiął się na nowy szczyt. Dynamika przychodów nie słabnie (+30,6 proc. r/r w I kwartale, w kwietniu +36,6 proc., w maju +34 proc.), a jak podkreślają analitycy – efekt dźwigni operacyjnej oraz wzrost udziału eksportu do ponad 50 proc. przychodów (w 2025 r. otwarcie nowego centrum logistycznego nakierowanego na eksport) powinny wspierać dalszy dynamiczny wzrost wyników.



Budimex

Po zadyszce w maju (kurs był na minusie, nawet doliczając dywidendę) notowania budowlanej firmy znów poszły w górę. Analitycy BM BNP Paribas BP doceniają wysoką ekspozycję spółki na inwestycje publiczne, co może być istotnym czynnikiem sprzyjającym w otoczeniu spowolnienia w sektorze prywatnym.

„Buforem bezpieczeństwa dla rentowności w kolejnych okresach jest zwiększenie poziomu waloryzacji kontraktów oraz rekordowy poziom salda rezerw na straty. Pozytywnie oceniamy perspektywy spółki w średnim i długim terminie (mocny bilans, wysoki zdźwersyfikowany portfel zleceń, rozwój segmentu usługowego oraz inwestycje w perspektywiczne segmenty związane z rynkiem energetycznym, OZE oraz kontraktami militarnymi). Mocnym wsparciem dla notowań byłoby odblokowanie środków z KPO, które opóźniają start inwestycji, w szczególności kolejowych” – napisano w uzasadnieniu.

Echo Investment

Eksperti pozytywnie oceniają reorganizację grupy, polegającą na wydzieleniu segmentu mieszkaniowego. W ich ocenie pod względem sprzedażowym obecny rok nie będzie słabszy niż 2022 r. (niższa niepewność, nadal dobra sytuacja na rynku pracy, niższe stawki WIBOR, presja na ceny mieszkań wraz z niską ofertą oraz potencjalnym popytem wygenerowanym przez programy rządowe wspierające kupujących), co wraz z niższą presją ze strony podwykonawców powinno wspierać rezultaty spółki. Spodziewają się też, że stopa dywidendy utrzyma się na dwucyfrowym poziomie.

Pekao

Akcje banku podrożały o około 15 proc. w czerwcu, do czego przyczyniło się uchw-

lenie dywidendy za 2022 r. wyższej niż rekomendacja zarządu (warto dodać, że z dywidendą wstrzymały się na razie inne bankowe blue chipy, jak PKO BP, Santander i ING) oraz ogólnie dobra koniunktura w sektorze. Bank jest też na marginesie dyskusji o kosztach wyroku TSUE w sprawie tzw. wynagrodzenia za korzystanie z kapitału, bo ma relatywnie niską ekspozycję na kredyty frankowe. Analitycy BM BNP Paribas BP spodziewają się dobrych wyników banku w kolejnych kwartałach.

Rainbow Tours

Eksperti wykorzystali korektę notowań w czerwcu jako okazję do dodania spółki do portfela. Oczekują dalszej poprawy w sektorze turystycznym w 2023 r., po okresie ograniczenia podróży przez konsumentów w poprzednich latach z uwagi na COVID-19.

„Poza silnym popytem pozwalającym na wzrost cen oferowanych wycieczek spółce sprzyjają kursy walutowe (umocnienie złotego) oraz spadek cen paliwa lotniczego, które powinny poprawiać rentowność” – napisano w uzasadnieniu.

Notowany na GPW touroperator zanotował w maju 2023 r. 208,8 mln zł skonsolidowanych przychodów. To o 53 proc. więcej niż przed rokiem. W kwietniu tego roku przychody wyniosły 142 mln zł.

Votum

Rozczarowali się ci, którzy liczyli na wystrzał notowań spółki po korzystnym z jej punktu widzenia wyroku TSUE. Trybunał uznał, że banki nie mają podstaw do żądania od frankowiczów wynagrodzenia za korzystanie z kapitału. Za niespełna dwa tygodnie okaże się, czy dało to sygnał do szturmu na kancelarie prawne pomagające w pozywaniu banków. Zarząd spółki ocenia, że już drugi kwartał był dużo lepszy pod liczbę podpisanych umów niż poprzedni kwartał, a cel na cały rok podniesiono z minimum 12 do 15 tys. klientów.

„Naszym zdaniem perspektywy wynikowe na kolejne kwartały pozostają optymistyczne” – napisali w uzasadnieniu analitycy BM BNP Paribas BP.

Wirtualna Polska

Analitycy uważają, że na rynku reklamy, w ślad za trajektorią koniunktury gospodarczej, w I kwartale 2023 r. zanotowane zostało lokalne minimum, jeżeli chodzi o dynamikę wzrostu.

„Jest to potwierdzone przez oczekiwania zarządu odnośnie do odbicia rynku w drugim półroczu. W biznesie spółki podobają nam się również zwiększenie w zeszłym

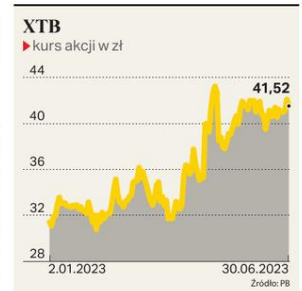
roku (poprzez przejęcie węgierskiego podmiotu Szallas) ekspozycji na turystykę, co w obliczu utrzymującego się silnego popytu w tej branży jest dobrym prognostykiem dla tegorocznych wyników” – dodają eksperci.

Wittchen

Spółka przykuła uwagę relatywnie wysoką dywidendą (3,33 zł, stopa dywidendy 7,6 proc.) oraz dynamicznym wzrostem wyników w I kwartale (EBITDA poszła w górę o 56 proc.).

„Chociaż z uwagi na efekty bazy dynamika może być niższa w kolejnych kwartałach (np. efekt długiego weekendu w maju), to dostrzegamy argumenty za kontynuacją szybkiego rozwoju firmy. Zarząd, z uwagi na dobrą koniunkturę na rynku turystycznym, dostrzega wysoki popyt na zakup walizek. Spółka systematycznie rozwija sieć salonów stacjonarnych zagranicznych, a także obecność na platformach sprzedaży i własne kanały e-commerce” – napisano w uzasadnieniu.

Spółce sprzyjają też spadek kursu dolara i kosztów frachtu kupowanych towarów.



XTB

Analitycy pozytywnie oceniają skalę akwizycji nowych klientów, która wyniosła rekordowe 104 tys. w I kwartale, o 88 proc. więcej r/r, co buduje bazę pod przyszłe wyniki. Dla porównania, celem zarządu na ten rok jest pozyskiwanie średnio co najmniej 40-60 tys. nowych klientów kwartalnie.

„Spółka przynajmniej, że priorytetem jest dalszy przrost bazy klientki prowadzący do umocnienia pozycji rynkowej w świecie poprzez dotarcie z ofertą produktową do klienta masowego. We wrześniu-październiku XTB chce udostępnić nowy produkt o charakterze inwestycyjno-oszczędnościowym, co powinno sprzyjać akwizycji klientów” – dodają analitycy. ©

66,2

proc. Taki był odsetek giełdowych byków w najnowszej ankiecie Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych. Niedźwiedzi jest 16,9 proc. [KZ]

OPINIE

Rozkręca się rynek pierwotny obligacji

EMIL SZWEDA,
obligacje.pl

Tylko w ubiegłym tygodniu rozpoczęły się dwie kolejne emisje publiczne na podstawie prospektów i kierowane do inwestorów indywidualnych. W I półroczu wartość emisji była niższa niż przed rokiem, ale cały rok ma szansę na dobry wynik. I na nieoczekiwany inwestycyjny przebieg.

W I półroczu wartość emisji kierowanych do inwestorów indywidualnych na podstawie prospektów wyniosła 300 mln zł. Przed rokiem o tej porze było to prawie 585 mln zł i można byłoby mówić o załamaniu rynku, ale w praktyce moment jest zupełnie inny. Bardziej wygląda to na wychodzenie z dolka.

Dofek przypadł zaś na drugie półrocze 2022, a dokładnie na IV kwartał, w którym cztery z siedmiu przeprowadzonych emisji nie zakończyły się pełnym powodzeniem. Skutkiem były rynkowe zmiany widoczne w ofercie już od nowego roku – emitenci podnieśli kupony, a jednocześnie zmniejszono wartość samych ofert. I ta kombinacja zadziałała – w dziewięciu na dziesięć rozliczonych już emisji potrzebne były redukcje zapisów, trzy kolejne emisje właśnie trwają, w tym dwie – Echa i Cavatiny – rozpoczęły się w ubiegłym tygodniu. Sytuacja, w której na rynku jednocześnie zbierane są zapisy w trzech publicznych

emisjach obligacji przeprowadzanych na podstawie prospektów, jest rzadkością samą w sobie. Ale jeśli ma miejsce już po rozpoczęciu sezonu wakacyjnego, to oznacza nic innego niż tylko tłok na rynku. A to z kolei może być zapowiedzią mocnej drugiej połowy roku.

Licząc z trzema emisjami, w których zapisy przyjmują do 4 lipca zapisy przyjmuje też Kredyt Inkaso) łączna wartość tegorocznych ofert wynosi 380 mln zł. A to oznacza, że już w lipcu ich łączna wartość jest wyższa niż w całym 2021 r. (338 mln zł) i 2019 r. (352 mln zł). Wydaje się, że przebieg 2020 r. (450 mln zł) też jest wysoce prawdopodobny, ale aby obecny rok znalazł się wśród trzech najlepszych lat w historii Catalys, wartość emisji musiałaby przebiec 1,4 mld zł. Bez udziału dużych ofert bankowych czy PKN Orlen osiągnięcie takiego poziomu wydaje się dziś niemożliwe. Ale 800 mln zł? To rzecz całkiem do pomyslenia, jeśli tylko liczba ofert w drugim półroczu nie spadnie, a wzrosnie ich wartość.

Popyt ze strony inwestorów powinien się utrzymać lub wzrosnąć. Już dziś obligacje korporacyjne są produktem bezkonkurencyjnym, jeśli chodzi o prognozowane oprocentowanie. Inflacja spada (11,5 proc. w czerwcu), a wraz z nią odsetki od

obligacji indeksowanych inflacją. Czterolatki kupione u progu wybuchu inflacji będą właśnie wygasły, a ich posiadacze mogli przez ostatni rok rozsmakować się w dwucyfrowych odsetkach. Przedłużenie inwestycji o kolejne cztery lata już takich kuponów nie zagwarantuje, natomiast II proc. na rynku pierwotnym jest wciąż na wyciągnięcie ręki (prawie tyle oferuje Echo).

W rozpoczętej właśnie emisji Cavatina oferuje 9,6 proc. w euro, a więc stawkę zupełnie abstrakcyjną z punktu widzenia właścicieli depozytów we wspólnej walucie ulokowanych w polskich bankach.

Na rynku europejskim stawka jest jednak zupełnie naturalna, nie dalej niż w kwietniu Kruk zapłacił 6,5 pkt proc. marży ponad EURIBOR (te obligacje w ostatni czwartek zadebiutowały w Sztokholmie, ale bez transakcji), podczas gdy Cavatina oferuje 6 pkt proc. marży. Tak czy inaczej, emisje w euro mogą oznaczać niższe koszty odsetkowe dla emitentów, którzy we wspólnej walucie osiągają przynajmniej część przychodów, a jednocześnie oferta obligacji nie ma konkurencji pod względem oferowanych stawek, przynajmniej z punktu widzenia posiadacza waluty, która zdaje się tracić do złotego z tygodnia na tydzień. Być może tego rodzaju emisje okażą się nieoczekiwanym hitem rynkowym w drugiej połowie roku.

OPINIE

Kto rzeczywiście zyska na rozwoju AI?

DANIEL HUSZCZYŃSKI,
CFA, zarządzający funduszami
Acer Multistrategy
i Quercus Global Growth

Mimo że prace nad rozwiązaniami opartymi na sztucznej inteligencji (AI) trwają już od lat, to dopiero od momentu zaprezentowania prototypu Chat GPT w listopadzie 2022 r. rozwój rynku nabrał dynamiki. Istotna zmiana w postrzeganiu największych spółek technologicznych przyszła jeszcze później, bo wraz z publikacją rewelacyjnych wyników przez Nvidię. Największy na świecie producent kart graficznych GPU, wykorzystywanych m.in. do trenowania i rozwijania modeli AI, zaskoczył wszystkich, publikując prognozę przychodów na II kwartał 2023 przewyższającą konsens aż o 53 proc. Sam Elon Musk powiedział ostatnio, że trudniej dzisiaj dostać kartę graficzną Nvidii niż narkotyki. Inwestorzy gorątkowo zaczęli szukać kolejnych spółek, które mogą w podobny sposób skorzystać na rozwoju AI.

Beneficjentami tak dynamicznie rozwijającego się rynku sztucznej inteligencji powinny być w szczególności dwie grupy spółek: dostawcy hardware'u niezbędnego do rozwijania modeli AI oraz liderzy w swoich branżach

posiadający wielomiliardowe budżety i ogromne bazy danych, na których mogą rozwijać własne modele.

Jeżeli chodzi o pierwszą grupę, to wygranymi będą szczególnie spółki z sektora półprzewodników, w zasadzie na całej długości globalnego łańcucha dostaw, zaczynając od producentów maszyn niezbędnych do wytworzenia zaawansowanych czipów (m.in. ASML, Applied Materials), przez spółki zajmujące się projektowaniem układów scalonych (m.in. Nvidia, Broadcom), a kończąc na przedsiębiorstwach zajmujących się ostatecznym procesem produkcji czipów (m.in. TSMC). Z racji tego, że czipy są na pierwszej linii elementów niezbędnych do rozwoju AI, to spółki półprzewodnikowe powinny już teraz realnie korzystać na rozwoju tego rynku.

Do drugiej grupy należy zaliczyć przedstawicieli big techów (m.in. Microsoft, Google) czy największe spółki software'owe na świecie (m.in. Salesforce). To, co łączy te dwie grupy, to wielomiliardowe budżety inwestycyjne oraz ogromne bazy danych, które będą wykorzystywane do rozwijania modeli AI.

Najlepszym przykładem potwierdzającym tę tezę jest rynek data center, gdzie największymi dostawcami platform chmurowych dla biznesu w modelu IaaS/PaaS są Amazon, Microsoft oraz Google. Łącznie zajmują ponad 95 proc. rynku, ale nie może być inaczej, bo na miliardowe budżety na utrzymanie i rozwój serwerowni mogą sobie pozwolić jedynie największe spółki. W przypadku AI może być podobnie, a największymi beneficjentami będącymi w stanie najlepiej spieniężyć korzyści płynące z rozwoju rozwiązań opartych na AI będą właśnie liderzy w swoich branżach, jeszcze bardziej umacniający pozycję konkurencyjną. Co więcej, to właśnie centra danych powinny być kolejnymi po producentach czipów beneficjentami dynamicznego rozwoju AI, gdyż razem z czipami dostarczą pełną infrastrukturę niezbędną do późniejszego trenowania modeli sztucznej inteligencji i tworzenia opartych na niej aplikacji.

Podsumowując, mimo że od początku roku obserwujemy mocny wzrost kursów wielu spółek dyskontujących pozytywny wpływ rozwoju AI na ich biznes, to rzeczywistymi beneficjentami mogą okazać się głównie największe spółki technologiczne, posiadające wielomiliardowe budżety inwestycyjne oraz ogromne bazy danych.



OGŁOSZENIE 46857

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W OLSZTYNIE

informuje, że w siedzibie Oddziału przy ul. Kasprowicz 1, na tablicy informacyjnej, wywieszony został wykaz nw. nieruchomości przeznaczonych do oddania w najem w drodze przetargu pisemnego ograniczonego: Elbląg, ul. Bema 5C-5D, miejsca postojowe nr: 8, 35, 44 Elbląg, ul. Bema 5E-5F, miejsca postojowe nr: 23

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

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

OGŁOSZENIE 46858

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W OLSZTYNIE

informuje, że w siedzibie Oddziału przy ul. Kasprowicz 1, na tablicy informacyjnej, wywieszony został wykaz nw. nieruchomości przeznaczonych do oddania w najem w drodze przetargu pisemnego nieograniczonego: Ciechanów, ul. Powstańców Wielkopolskich 15, miejsca postojowe nr: 16, 25, 28, 33, 34, 36

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

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

OGŁOSZENIE 46909

WYCIĄG Z OGŁOSZENIA O PRZETARGU

PREZES KRAJOWEGO ZASOBU NIEMUCHOMOŚCI działając na podstawie art. 51 ust. 1 pkt 1 i art. 65 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2017 r. o Krajowym Zasobie Nieruchomości (Dz. U. z 2023 r. poz. 1054 z późn. zm.) oraz art. 40 ust. 1 pkt 3 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2023 r. poz. 344 z późn. zm.), ogłasza trzeci przetarg pisemny nieograniczony na sprzedaż:

NIEMUCHOMOŚCI ZABUDOWANE oznaczonej w ewidencji gruntów i budynków jako działka nr 90 o pow. 3,74 ha w obrębie 0015 Popowo Parcele, gm. Somianka, powiat wyszkowski, województwo mazowieckie.

Cena wywoławcza do przetargu wynosi: 1 706 000, 00 zł (w tym 23% podatek VAT) (słownie: jeden milion siedemset sześć tysięcy złotych).

Wadium wynosi: 170 600, 00 zł. (słownie: sto siedemdziesiąt tysięcy sześćset złotych).

Minimalna wysokość jednego postąpienia w ofercie wynosi: 18 000,00 zł (słownie: osiemnaście tysięcy złotych)

Dla w/w nieruchomości prowadzona jest księga wieczysta KW nr OS1W/000003589/0. Ogłoszenie o przetargu zostało wywieszane na tablicy ogłoszeń Krajowego Zasobu Nieruchomości, ul. Nowy Świat 19, 00-029 Warszawa i na stronie internetowej w Biuletynie Informacji Publicznej KZRN <https://kzn.bip.gov.pl/>

Oferty należy składać w siedzibie Krajowego Zasobu Nieruchomości, ul. Nowy Świat 19, 00-029 Warszawa, w terminie do dnia 25 sierpnia 2023 r. do godz. 15:00.

Część jawna przetargu odbędzie się w 30 sierpnia 2023 r. o godzinie 10:00

Szczegółowych informacji udziela Departament Gospodarowania Nieruchomościami, Krajowy Zespół Nieruchomości, ul. Nowy Świat 19, 00-029 Warszawa, tel.: 22 511 53 50, 533 367 874, 504 837 229, e-mail: sekretariat@kzn.gov.pl

NIERUCHOMOŚCI

Dziwy na rynku mieszkaniowym w USA

Mimo największych od czterech dekad podwyżek stóp procentowych ceny domów ani myślą spadać. Znów rośnie liczba budów, a deweloperzy są w coraz lepszych nastrojach



Krzysztof Kolany

k.kolany@pb.pl

Rynek nieruchomości jest zwierciadłem poruszającym się na stopach procentowych. Rośnie, gdy stopy są niskie, i zwalnia, gdy są wysokie. Tak to przynajmniej z grubsza działało przez poprzednie pół wieku. Gdy Rezerwa Federalna cięła stopy, aby pobudzić gospodarkę, napędzana była ona w znacznej mierze przez sektor mieszkaniowy. Amerykanie chętnie korzystali z taniego kredytu, a lewarowane zakupy domów stały się wręcz sportem narodowym.

Kto nie kupił, przegrał życie

Tak było zwłaszcza w latach 2012-22. Po roku 2008 Fed przez większość czasu trzymał krótkoterminowe stopy procentowe w pobliżu zera, dodatkowo tłamsząc oprocentowanie długoterminowych pożyczek poprzez kolejne fale ilościowego poluzowania (QE) polityki monetarnej. Kulminacją procedury półdarmowego kredytu była lata 2020-21, gdy decydenci z Rezerwy Federalnej w odpowiedzi na lockdown gospodarki przez dwa długie lata trzymali stopy na zerze, dodatkowo sztucznie zaniżając oprocentowanie kredytu hipotecznego.

W szczytowym momencie tego monetarnego szaleństwa Amerykanin o dobrej zdolności kredytowej mógł się zapożyczyć na 30 lat po bezwzględnie stałej stopie procentowej rzędu niespełna 3 proc. Biorąc poprawkę na oczekiwaną średnioroczną inflację, w ujęciu realnym był to kredyt praktycznie za darmo. Trudno się zatem dziwić, że mieszkańcy USA masowo rzucili się na domy i mieszkania, pompując balon spekulacyjny, przy którym ekscyzy z lat 2000-06 wyglądają jak niewinna igrzyska.

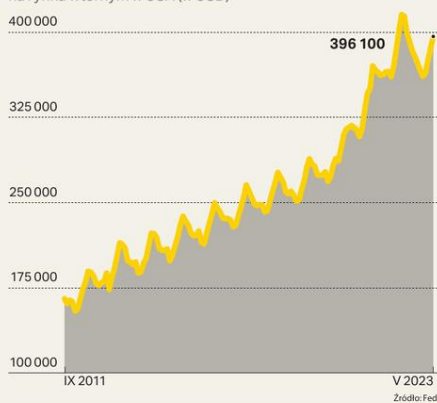
Przez poprzednią dekadę mediana ceny sprzedawanego domu w Stanach Zjednoczonych poszła w górę prawie o 117 proc., z czego największy wystrzał miał miejsce po wiosennym lockdownie z wiosny 2020 r. W rezultacie własny dom – czyli nieodzow-

Sprzedaż runęła, ceny nie

► Sprzedaż domów na rynku wtórnym w USA (dane annualizowane, w mln sztuk)



► Mediana cen domów na rynku wtórnym w USA (w USD)



ny składnik amerykańskiego snu – stał się prawie niedostępny nawet dla nieźle zarabiających rodzin mieszkających w USA.

Było to dzieło Jerome'a Powella i jego romansu ze skrajnie ekspansywną polityką pieniężną. Związek ten został gwałtownie zerwany w marcu 2022 r. Fed porzucił wtedy politykę zerowych stóp procentowych i zakreślił kurek z easy money kończąc QE. Trzy miesiące później wpadł w objęcia jej przeciwnictwa, gdy w ramach QT (ilościowego zaciśnienia) rozpoczął odsysanie pieniędzy z systemu bankowego. W nieco ponad rok stopa funduszy federalnych podskoczyła z prawie zera do przeszło 5 proc. i sięgnęła najwyższego poziomu od 2007 r. Jerome Powell i jego ekipa odgrają się, że do końca roku podniosą koszty kredytu jeszcze przynajmniej o 50 pkt baz.

Rynek zmroźniony, ale nie wstrząśnięty

Wraz ze wzrostem stóp w Fedzie w górę wyskoczyły rentowności amerykańskich obligacji skarbowych, które za Atlantykiem są benchmarkiem dla oprocentowania hipoteki. Efekt: jesienią 30-letni kredyt mieszkaniowy był oprocentowany już na blisko 7 proc. i był najdroższy od 20 lat (teraz jest to ok. 6,7 proc.). Skutki dla rynku nieruchomości były piorunujące. W niespełna rok wolumen obrotu na rynku wtórnym spadł o około 40 proc. Większy

regres odnotowano tylko po pęknięciu bańki w latach 2006-09 oraz na początku lat 80. poprzedniego stulecia.

Do tego momentu wszystko szło zgodnie z podręcznikami. Drastyczny wzrost stop procentowych zdziwił popyt. Dziś przeciętny dom w Stanach Zjednoczonych kosztuje prawie 400 tys. USD i przy kredycie oprocentowanym na 6,67 proc. miesięczna rata wynosi ponad 2 tys. USD. To przeszło dwukrotnie więcej niż trzy lata temu. Przy tak drogich domach i relatywnie drogim kredycie przeciętna amerykańska rodzina musiałaby poświęcić ponad 40 proc. swojego dochodu na obsługę kredytu do opłaty za mieszkanie (raty kredytu, podatki, ubezpieczenie, opłaty).

Oznacza to, że własny dom w USA jest obecnie równie nieosiągalny, jak był w szczycie nieruchomościowej manii w roku 2006. W związku z tym podprężnikowo powinniśmy oczekiwać silnego spadku cen domów. Ale nie takiego się nie dzieje. Owszem, zauważalne obniżki zanotowano na rynku pierwotnym, gdzie obecna mediana cen transakcyjnych jest o 16 proc. niższa od absurdalnie wysokich wartości z października (wtedy dom od dewelopera kosztował prawie 0,5 mln USD). Ale na kilkakrotnie większym rynku wtórnym ceny ledwie drgnęły i w prawie połowie przypadków wciąż przekraczają 400 tys. USD.

Coś tu nie zagrało

Wytłumaczeń tego fenomenu jest co najmniej kilka i być może każde z nich jest po części prawdziwe. Po pierwsze, do spadku cen nieruchomości mieszkaniowych zwykle wymagana jest recesja rozumiana jako pogorszenie kondycji rynku pracy i istotny wzrost bezrobocia. Tymczasem stopa bezrobocia w USA w maju wynosiła 3,7 proc., a w kwietniu było to zaledwie 3,4 proc. – tyle samo co w grudniu 1969 r. Co więcej, z danych urzędowych wynika, że co miesiąc w amerykańskiej gospodarce przybywa średnio ponad 300 tys. etatów.

Po drugie, rynek nieruchomości ze sporym opóźnieniem reaguje na zmiany stóp procentowych. Być może ceny potrzebują jeszcze trochę dojrzeć, aby istotnie spaść. Po trzecie, w Ameryce zaobserwowano podobne zjawisko jak w Polsce, gdzie podaż została mocno ograniczona. W maju w Stanach Zjednoczonych na sprzedaż wystawionych było 1,37 mln domów – najmniej od przynajmniej 2012 r. i o około 40 proc. mniej niż cztery lata temu. Dlatego też przy wciąż wysokich cenach i niskiej ofercie deweloperzy zwiększyli liczbę budów, która w maju była o 6 proc. wyższa niż rok temu.

Poprawę nastrojów w branży budowlanej potwierdza indeks NAHB, który po ubiegłorocznym głębokim spadku ponownie znalazł się powyżej granicy 50 pkt, sygnalizując

liczbową przewagę optymistów. I trudno się temu dziwić, skoro ETF na amerykańskie spółki budowlane od zeszłorocznego dna zyskał już 69 proc. i wyrównał rekord z grudnia 2021 r.

Istnieje jeszcze jedna teoria, która mogłaby tłumaczyć tak niestandardowe zachowanie amerykańskiego rynku mieszkaniowego. Otóż w latach 2020-21 miliony dłużników zapewniły sobie refinansowanie swoich hipotek na bardzo korzystnych warunkach. Ponad 90 proc. z nich spłaca obecnie kredyt oprocentowany na mniej niż 6 proc. w skali roku. Ponad połowa płaci odsetki niższe niż 4 proc. A mniej więcej 20 proc. pożyczycyło po koszcie niższym niż 3 proc. I teraz ci wszyscy ludzie nie za bardzo są skłonni sprzedać zamieszkaną nieruchomość i kupić inną, za którą musieliby płacić prawie 7 proc. w skali roku. Oznacza to, że sparaliżowana jest zarówno strona popytowa, jak i podażowa.

Nikt nie wie, jak długo taki kliniec może potrwać. Jednak tak długo, jak domy w Ameryce nie staną się bardziej przystępne cenowo, tak długo nad amerykańskim rynkiem mieszkaniowym wisieć będzie ryzyko głębokiej korekty cenowej. A takowa mogłaby mieć drugoczący wpływ na tzw. efekt majątkowy i przyczynić się do spadku konsumpcji i w konsekwencji do recesji w największej gospodarce świata. ©

„Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Mjowska 1, 02-736 Warszawa,
e-mail: puls@pb.pl

redaktor naczelny:
Grzegorz Niwacki
g.niwacki@pb.pl

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

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

Puls Inwestora:
Kamil Zatoński
k.zatonski@pb.pl

dyrektor artystyczny:
Tomasz Młynarski
t.mlynarski@pb.pl

fotodycja:
Grzegorz Kawecki
g.kawecki@pb.pl

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

prezes:
Patricia Dieyma

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:
Kamila Kowalska
k.kowalska@pb.pl
tel. 22-333-98-01

Obsługa prenumeraty:
0-801-801-771, 812 812 971
(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 1427-6652.
Za treść ogłoszeń nie odpowiadamy.

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

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

Ostrzeżenie: kopiowanie, powielanie,
przedruk lub reprodukcja gazety
w całości lub w części
jest możliwa wyłącznie po uzyskaniu
pisemnej zgody wydawcy.

© — znak zastrzeżenia praw autorskich
© — znak odpatentowości
© — dwa znaki przy artykule oznaczają możliwość
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu zgody zgodnie z cennikiem
(prenumerata.pb.pl) i w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
lewarowanych.

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



#PBDOSŁUCHANIA

MAGNESEM SĄ GODNE WARUNKI

Najczęstszą przyczyną, dla której zawodowi kierowcy pracujący w transporcie międzynarodowym rezygnują z tej profesji, są uwłaczające warunki na parkingach i w miejscach postoju – mówi **Maciej Wroński**, prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska

PB: Dlaczego brakuje kierowców gotowych wsiąść za kierownicę ciężarówki. Jakże są przyczyną tego problemu?

Maciej Wroński: Można powiedzieć, że to pokłosie sukcesu polskich przedsiębiorców zajmujących się transportem. Jeszcze w 2004 r. wykonywaliśmy 5 proc. unijnych przewozów, dziś ponad 20 proc. Jesteśmy największą siłą transportową w UE, wyprzedzamy pod tym względem Niemcy, Francję i Włochy, a nie jesteśmy największym krajem. I to demografia jest przyczyną braków kadrowych. Szacujemy, że obecnie brakuje od 120 do 150 tys. kierowców. To oczywiście nie oznacza, że tyle naszych ciężarówek stoi na placu albo że tyle dodatkowo byśmy kupili, gdybyśmy tych pracowników mieli. Oznacza to jednak, że stopień nasycenia firm transportowych kierowcami jest poniżej wymaganego poziomu. Najbardziej optymalny poziom to 1,5 kierowcy na jednostkę transportową. W tej chwili w dużych firmach transportowych ten współczynnik oscyluje wokół 1-1,2. Gorzej jest z mniejszych, gdzie często na jeden samochód przypada 0,9 kierowcy. To pokazuje, że problem jest i trzeba szukać rozwiązania.

Jakiego? Mimo perspektywy bardzo wysokich zarobków młodzież nie jest zainteresowana tym zawodem...

To prawda. Co więcej – musimy się liczyć z tym, że sytuacja demograficzna w Polsce będzie się pogarszać. Według prognoz w 2050 r. będzie nas o 4 mln mniej. To oznacza, że z roku na rok na rynek pracy będzie wchodziło coraz mniej młodych osób. Dziś w firmach transportowych dominują kierowcy w wieku 40-50 lat, stanowiąc ponad 30 proc. zatrudnionych. Następną w kolejności grupą wiekową są kierowcy między 50 a 59 rokiem życia. Młodzi ludzie stanowią obecnie jedynie 6,5 proc. zatrudnionych. To znacznie mniej niż w innych gałę-



ziach gospodarki, gdzie ich odsetek wynosi 16,7 proc. Dlatego transport musi zawalczyć o młodzież. Problemem nie są zarobki. Średnie wynagrodzenie kierowcy wynosi obecnie 10-10,6 tys. zł. Oczywiście dotyczy ono zarówno kierowców jeżdżących w tzw. krajówce, jak też wykonujących przewozy międzynarodowe. O ile w przewozach krajowych zarabia się nieco mniej, o tyle kierowca międzynarodowy może liczyć na 12-15 tys. zł miesięcznie.

Dlaczego tak wysokie kwoty nie przyciągają młodych?

Młodzież stawia dziś na inne wartości. Ważny jest balans między życiem zawodowym a prywatnym. Młodzi nie chcą tracić kontaktu z najbliższymi i przyjaciółmi. Praca kierowcy międzynarodowego wiąże się z częstym przebywaniem poza miejscem zamieszkania. Jeśli już nawet znajdziemy chętnego do pracy

młodego człowieka, to po jednym wyjeździe bardzo często on rzuca kluczyki i mówi, że to nie dla niego. Kiedy pytamy o powód, wskazuje na złe warunki, które panują na parkingach czy w miejscach załadunku. To też jest poważny problem, który nie tylko zniechęca młodych, ale coraz częściej powoduje, że aktywni zawodowo kierowcy porzucają transport na rzecz innych aktywności.

Można coś z tym zrobić?

Aktywizacja zawodowa czy szkolenictwo zawodowe – to wszystko już było i nie przynosi efektu. Rozwiązaniem może być likwidacja największego źródła niezadowolenia kierowców, jakim są warunki pracy. Kupujemy coraz nowsze i lepiej wyposażone pojazdy, i tu raczej nie ma problemu. Warunki jazdy i wypoczynku w kabinie są zadowalające. Niezadowolające jest to, co poza

kabiną. Chodzi o infrastrukturę sanitarną, stan parkingów czy miejsc postoju. Tu jest dramat. Poprawiając te warunki, możemy – po pierwsze – zatrzymać pracujących kierowców, a po drugie – przekonać do tego zawodu młodych. Innym rozwiązaniem problemu są pracownicy z zagranicy. Zatrudniamy coraz więcej imigrantów zarobkowych – obecnie dla polskich firm pracuje 160 tys. zagranicznych kierowców, rok temu 132 tys. Trzeba jednak pamiętać, że zagraniczne zasoby także zostaną wyczerpywać. Dlatego tak ważna jest likwidacja powodów niezadowolenia kierowców, czyli poprawienie im warunków podczas obowiązkowych odpoczynków czy czekania na załadunek lub rozładunek.

To chyba nie jest zadanie tylko dla przedsiębiorców...

Sami nie jesteśmy w stanie za dużo zdziałać. Możemy jednak inspiro-

wać unijnych polityków, którzy cały czas deklarują, że chodzi im o dobro pracowników, ale na razie działania ograniczają do tworzenia prawa. Chcemy ich zachęcić do tego, aby zwiększyli nacisk na państwa członkowskie, by poważnie podeszły do tworzenia komfortowych i bezpiecznych parkingów dla ciężarówek. To jest możliwe dzięki zmianie prawa, które powinno określać, że jeżeli korzystamy z jakichkolwiek funduszy unijnych przy modernizacji dróg leżących w sieci europejskich korytarzy transportowych, to trzeba stworzyć sieć parkingów, które powinny spełniać pewne minimalne wymagania.

Jakie minimalne wymagania powinny spełniać nowoczesne parkingi?

Nikt nie oczekuje wodotrysków. Chodzi o podstawowe rzeczy, takie jak odpowiednia liczba czystych toalet i pryszniców czy zapewnienie dostępu do ciepłej wody. Nie są to wygórowane oczekiwania. Dobrze byłoby zadbać o to, by parkingi były wyposażone nie tylko w sieć fast foodów, ale np. w sklep. W sferze marzeń jest zapewnienie kierowcom dostępu do pomieszczeń socjalnych, w których mogłyby np. przygotować samodzielnie posiłek czy zrobić pranie. Świetnie byłoby, gdyby był dostęp do internetu. Inną kwestią jest prawne uregulowanie zasad załadunku i rozładunku. Są państwa, które już wprowadziły krajowe przepisy i może warto byłoby skorzystać z tych wzorców i stworzyć takie regulacje w całej Europie. Regulacje, które określały odpowiedzialność odbiorcy usług transportowych za to, że w wyznaczonym czasie nie byli w stanie załadować czy rozładować pojazdu i kierowca musiał czekać kilkanaście godzin. Tu też nie chodzi o karanie, bardziej o obowiązek zapewnienia kierowcy bezpiecznego parkingu i dostępu do sanitariatów. Po prostu godnych warunków. © IFOT, WM

Rozmawiał Marcin Bołtryk



Szukaj Pulsu Biznesu do słuchania w Spotify, Apple Podcasts, Podcast Addict lub Twojej ulubionej aplikacji

dziś: „AAA Kierowcę zatrudnię”

goście: Maciej Wroński – Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska, Andrzej Szymański – Dartom, Iwona Bleharczyk – kierowca zawodowy, właścicielka firmy transportowej Imagination, Zbigniew Miszon – Maszoński Logistic

Na podcast zaprasza

