

www.pb.pl

Puls Biznesu

PulsDnia

Rowerowy tandem i długo nic

W kwestii palmy pierwszeństwa na rynku zdania są podzielone, podobnie jak udziały. W koszulki liderów stroją się dwaj potentaci: Romet i Kross. Obaj mają w zarządzie synów założycieli: Grzegorza Grzyba i Kacpra Sosnowskiego. Reszta konkurencji tłoczy się w peletonie. ► 8-9



cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)
NR 139 (6396) INDEKS 349 127 WYD. A+B

Notowania? Wejdź na

pb.pl

POŻYCZKI NA PRZEKÓR USTAWIE

Legislacyjne oczko w głowie resortu sprawiedliwości, tzw. ustawa antylichwiarska, miało zapobiegać finansowym tarapatom osób o najsłabszej kondycji. Na razie jednak efekt jest odwrotny do zamierzonego. Nastąpił wysyp niskokwotowych pożyczek na krótki termin, bo inne przestały się opłacać. Z ograniczeniami kosztów i zakazem rolowania długów branża też jakoś sobie radzi – niektóre firmy działały na granicy etyki. ► 4-5

PulsDnia

Minister czyści Odrę... pomiarami

Prowadzenie monitoringu ścieków przez 29 firm zrzucających słoną wodę do Wisły i Odry – w ten sposób resort infrastruktury chce uniknąć ekokatastrof. Łuki widzą nie tylko ekolodzy. ► 3

Ozdrowieniec idzie na dużą giełdę



Grupa medialno-kongresowa PTWP ciężko przeszła covid, ale po wymuszonej okolicznościami restrukturyzacji i ożywieniu w branży czuje się mocna, więc Wojciech Kuśpiak, prezes i główny akcjonariusz, postanowił wreszcie zrealizować plan transferu z NewConnect na GPW. ► 6

PulsFirmy

UOKiK upomina firmy zalegające z płatnościami

Stojący na straży prawa antyźradowego Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów stawia na prewencję. Jak mówi jego szef Tomasz Chróstny, skutek przynoszą nie tylko kary dla dłużników, ale też mniej formalne działania, takie jak tzw. wezwania miękkie. ► 10

PulsInwestora

Chiny zawodzą giełdowych graczy na całej linii

Sytuacja gospodarcza Państwa Środka jest dla inwestorów rozczarowaniem. Tamtejsze giełdy nie mogą się wyrwać z marazmu, którym na dodatek mogą zarazić parkiety europejskie. ► 12



Redaktor wydania
Marcin Goralewski

WYBORY W HISZPANII

Zmiany przy sterze to normalność



JACEK ZALEWSKI
j.zalewski@pb.pl

Hiszpania w stosunku do Polski to symboliczne antypody, oba państwa znajdują się na dwóch krańcach terytorium Unii Europejskiej oraz kontynentalnej części NATO. Przedterminowe wybory do Kortezów Generalnych (350-osobowego Kongresu Deputowanych oraz 265-osobowego Senatu) obserwowaliśmy jednak z zainteresowaniem z kilku powodów. Zdumiewający był już sam termin 23 lipca (po hiszpańsku skrótowo 23J), w szczycie upałów, ale powodem kalendarzowego absurdu była panika socjalistycznej partii Pedro Sáncheza. Po klęsce 28 maja w wyborach lokalnych postanowił nie czekać na planowe parlamentarne do listopada i natychmiast skrócił kadencję, licząc że po przyspieszonej kampanii uda mu się nie stracić władzy. Przed upałem uciekla rekordowa liczba ponad 2,47 mln wyborców (spośród 37,5 mln uprawnionych), którzy zagłosowali korespondencyjnie. Notabene poczta w telewizyjnym spocie uspokajała nieufną opinię publiczną, pokazując rygorystyczną procedurę przechowywania do 23J ściśle ewidencjonowanych kopert w plombowanych sejfach.

Do ukończenia tego tekstu nie znamem choćby szczytowych wyników, ale sondaże do samego 23J były bardzo stabilne. Wskazywały, że najwięcej miejsc w Kongresie Deputowanych (Senat, podobnie jak u nas, na powoływanie rządu wpływu nie ma) przypadnie Partii Ludowej (PP), zatem misję premierowską od króla Filipa VI otrzyma jej charyzmatyczny przewodniczący Alberto Núñez Feijóo. To żadna polityczna sensacja, ponieważ od powrotu w 1976 r. w Hiszpanii demokracja władza przechodzi od chadeków do socjalistów i na odwrót regularnie, w stałym cyklu na 5-8 lat, wyjątkiem były aż 14-letnie rządy socjalistyczne 1982-96. Co bardzo charakterystyczne, faktyczną przyczyną zmian u steru państwa często wcale nie jest programowe zwycięstwo tych, lecz... porażka tamtych, głównie z powodu afer korupcyjnych. Jednakowo lepkie ręce mają zarówno konserwatywni chadeacy, jak też nowatorscy socjaliści.

Właśnie w nastrojach antykorupcyjnych Pedro Sánchez został, jako lider Hiszpańskiej Socjalistycznej Partii Robotniczej (PSOE), premierem w 2018 r. Wśród wielu problemów zderzył się z epidemią COVID-19, z którą poradził sobie połowicznie. Można powiedzieć że dokładnie odwrotnie, jak w podobnym okresie rząd PiS u nas – dość skutecznie utrzymana została w ryżach inflacja, natomiast prawdziwym dramatem społecznym było i jest bezrobocie. Zwoleńnicy silnej Hiszpanii zarzucają socjalistycznemu rządowi radykalne złagodzenie kursu wobec separatystów baskijskich i katalońskich, nawet ugrupowań terrorystycznych. Pewna plaga jest szokująca z polskiego punktu widzenia – lewicowa pobłażliwość prawna dla ludzi, którzy dość bezczelnie zajmują cudze mieszkania czy domy, bo akurat są niezamieszkiwane na stałe, czyli według intruzów – właścicielom zbędne...

W PP doszło do oczyszczenia kadry i konsolidacji władzy, gdy na czele stanął Alberto Núñez Feijóo. Ugaszenie konfliktów wewnętrznych pozwoliło na lepszą koordynację działań kampanijnych, konserwatywni chadeacy skierowali przekaz przede wszystkim do elektoratu centrowego. Bardzo wiele wskazuje jednak, że zdobywając pierwsze miejsce nie będą w stanie utworzyć rządu samodzielnie. Realnym koalicyjnym partnerem PP może być nacjonalistyczno-konserwatywna, unioseptyczna partia Vox (czyli Głos). Jej lider Santiago Abascal zamierza liczyć wysoko i w ewentualnym układzie koalicyjnym wytarować znacznie więcej, niż wynikałoby to z czysto arytmetycznej relacji mandatów. Wyniki wyborów w Hiszpanii mają zdalne przełożenie wizerunkowe na naszą kampanię, ale przewrotnie. PiS oczywiście bardzo raduje się z wypięnięcia wreszcie pobratymców z Vox na głębokie wody polityczne, ale to przecież odpowiednik wcale nie partii Jarosława Kaczyńskiego, lecz... Konfederacji. ©

KOMENTARZ EKONOMICZNY

Sprzedaż detaliczna szoruje po dnie



IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista
„Pulsu Biznesu”

Choć inflacja zaczęła odpuszczać, a realne wynagrodzenia przyspieszają, sprzedaż w sklepach wygląda wciąż bardzo słabo. Są szczególnie dwie dziedziny, w których ta słabość jest najbardziej widoczna – dobra trwałe (meble, sprzęt RTV/AGD) oraz paliwa.

O ile pierwszy element jest łatwo wyjaśnić, drugi jest bardziej zaskakujący. Dlaczego konsumenci nie wrócili do kupowania paliw po spadku cen? Czyżby zmieniły się ich preferencje i ograniczyli jazdę samochodami?

Najpierw dane. W czerwcu sprzedaż detaliczna w Polsce była realnie o 4,8 proc. niższa r/r po spadku o 6,8 proc. w maju. Widać zatem pewne odbicie w dynamice rocznej, choć jest ono wiedziona głównie efektami bazy z zeszłego roku. Zmiany sprzedaży z miesiąca na miesiąc są niewielkie,

a wolumen sprzedaży jest wciąż bardzo niski – ok. 10 proc. niższy od szczytu z wiosny 2022 r. (to był moment końca boomu zakupowego po pandemii i dodatkowo początek wielkiego napływu uchodźców).

Na wykresie pokazują wolumeny sprzedaży w poszczególnych kategoriach. W oczyszczonej sprzedaży przed wszystkim dwie – meble i sprzęt RTV/AGD oraz paliwa.

Zapaść sprzedaży konsumenckich dóbr trwałych jest potężna. Wolumen sprzedaży znajduje się już ponad 20 proc. poniżej szczytu z połowy 2021 r. Przyczyniają się do tego trzy zjawiska: nasycenie rynku po intensywnych zakupach z lat 2020-21, osłabienie popytu ze strony osób kupujących mieszkania oraz spadek realnych wynagrodzeń.

Wszystkie trzy z tych zjawisk w Polsce zaczynają powoli odpuszczać (w Europie Zachodniej nasycenie rynku z okresu pandemii może być większe niż w Polsce), więc wydaje się, że sprzedaż powinna się poprawić. Na razie nie widać jednak żadnych sygnałów zmiany trendu. Ta uporczywa recesja w dobrach trwałych zaczyna być zaskakująca, zobaczymy, co pokażą kolejne miesiące.

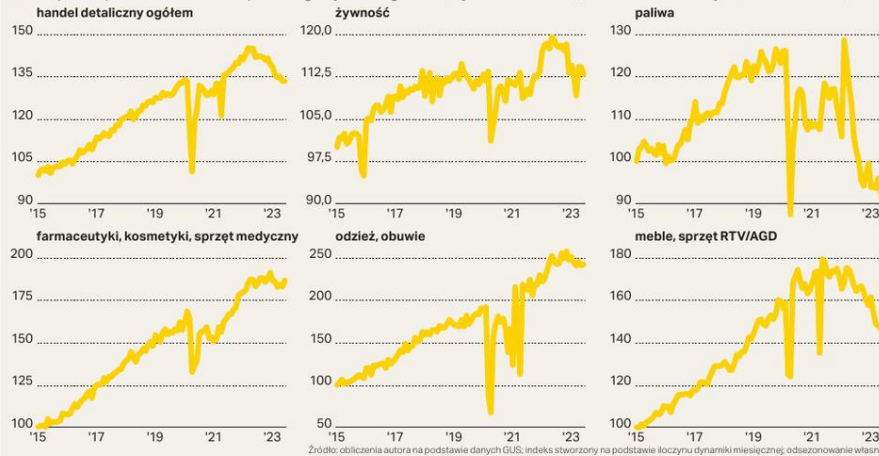
Trudniej jest wyjaśnić zapaść sprzedaży paliw. Wolumen sprzedaży znajduje się aż 30 proc. poniżej szczytu, mimo że ceny paliw od grudnia do czerwca obniżyły się o niemal 8 proc., a w ciągu roku o 18 proc. Brak reakcji na spadek cen może sugerować, że konsumenci trwale zmienili preferencje – po wstrząsie cenowym z 2022 r. zaczęli częściej używać innych środków transportu niż prywatne samochody albo ograniczyli część podróży.

W innych kategoriach również widać spadek sprzedaży, choć dużo płytszy niż w wymienionych dwóch. Słabo na tle zeszłego roku wygląda sprzedaż farmaceutyków i kosmetyków, a także odzieży. Możliwe, że dają o sobie znać skutki rosnącej stopy oszczędzania gospodarstw domowych – Polacy ograniczyli wydatki na wszystkie możliwe kategorie towarowe.

Trend w sprzedaży powinien wkrótce zacząć się odwracać. Nastroje konsumentów wyraźnie się poprawiają, realne wynagrodzenia rosną, dynamika cen zaczyna powoli się zmniejszać. Na bardzo silny impuls sprzedażowy na razie nie ma jednak co liczyć. ©

Sprzedaż detaliczna w niektórych dziedzinach jest 25 proc. poniżej szczytu

► Miesiąc sprzedaje detaliczna w poszczególnych kategoriach (styczeń 2010 = 100, dane w cenach stałych, odsezonowane)



Źródło: obliczenia autora na podstawie danych GUS; indeks stworzony na podstawie licznicy dynamiki miesięcznej; odsezonowanie własne

Suwalska strefa ma świetny rok

Aż pięć firm z branży metalowej dostało wsparcie inwestycji, a wszystkich przedsiębiorców przybyło już więcej niż przez cały ubiegły rok.

Jantech to 16. inwestor, który w tym roku dostał decyzję o wsparciu w Suwalskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej (SSSE). Firma zbuduje w Za-

ściankach w gminie Supraśl w powiecie białostockim fabrykę, w której będzie toczyć elementy metalowe. Wyda 1,068 mln zł i zatrudni jednego pracownika.

– To już piąty przedsiębiorca z branży metalowej, który w tym roku dostał decyzję o wsparciu. Mamy też firmy zajmujące się produkcją lodzi czy producentów chemii gospodarczej. Rozwijają się też branża poligraficzna

– mówi Leszek Dec, prezes SSSE.

Przedsiębiorcy, którzy w tym roku weszli do suwalskiej strefy, zadeklarowali 282,6 mln zł inwestycji.

– Zapowiedzieli też utworzenie 352 miejsc pracy. Tak duża liczba etatów jest coraz rzadziej spotykana. W dobie automatyzacji i robotyzacji produkcji nakłady inwestycyjne są duże, zaś miejsc pracy mało. Przeważnie przy decyzjach, które wyda-

waliśmy do tej pory, przedsiębiorcy deklarowali utworzenie 3-4 – mówi Leszek Dec.

W 2022 r. suwalska strefa wydała 13 decyzji, w których firmy obiecały 419,9 mln zł nakładów i 194 miejsca pracy.

– W tej chwili przygotowujemy kolejne decyzje, wpłynęły wnioski od przedsiębiorców. Mimo sezonu wakacyjnego inwestorzy nie odpoczywają i rozwijają firmy – podsumowuje prezes SSSE. [MAGI] ©



Pożar tykającej od dekady bomby ekologicznej w Zielonej Górze

Solectwo Przylep zostało włączone od 2015 r. w granice Zielonej Góry. W hali na jego terenie znajdowało się składowisko niezwykle toksycznych i niebezpiecznych odpadów. Sprowadziła je w latach 2012-14 spółka Awinion z Budzyna, która już nie istnieje, w związku z tym abstrakcją stały się kolejne nakładane kary i nakazy usunięcia zagrożenia. Miasto trwało z tykającą bombą, o której doskonale wiedziały wszelkie władze i służby. Podczas blisko dekady bezradności w atmosferze znacznie

przekraczane były stężenia szkodliwych substancji. W sobotę 22 lipca po południu wybuchł w hali pożar o ekstremalnej szkodliwości dla atmosfery i środowiska. Po ciężkiej akcji, z wykorzystaniem samolotów, został w niedzielę zlokalizowany. Pożar zyskał dodatkowy wymiar ostrej konfrontacji politycznej w sprawie odpowiedzialności, w trójkącie: rząd i służby PIS, samorząd wojewódzki pod wodzą PO, prezydent miasta związany kiedyś z SLD, zaś ostatnio z PSL. [JAZ, FOT. NEWS LUBUSKI EAST NEWS]



29 firm musi sprawdzić wodę zrzucaną do rzek

Do monitoringu resort infrastruktury wyznaczył m.in. KGHM, kopalnie węgla i zakłady chemiczne. Na rządowej liście są także uzdrowiska, aquaparki czy spółki geotermalne



Katarzyna Kapczyńska

k.kapczyńska@pb.pl ☎ 22-333-98-16

Wody Polskie opublikowały niedawno apel o ograniczenie przez firmy zrzutu ścieków do rzek, by uniknąć powtórki katastrofy ekologicznej sprzed roku. Upały i niski stan wód znow powodują w niektórych zbiornikach ograniczenie ilości tlenu i zwiększone zasolenie, sprzyjające rozwojowi glonów i śnięciu ryb. Występowaniu tego typu problemów zapobiegać ma monitorowanie zrzutu wód do rzek przez niektóre firmy.

Lista firm zobowiązanych do monitoringu

Ministerstwo Infrastruktury przedstawiło projekt rozporządzenia zmieniający przepisy dotyczące badań wody. Wypytowano 29 podmiotów w dorzeczu Wisły i Odry, zrzucających ścieki o podwyższonym zasoleniu. Chodzi np. o firmy mające pozwolenia na zrzut wód o stężeniu chlorków i siarczanów przekraczającym 1000 mg/l. Będą miały obowiązek badać je w miejscu zrzutu, a także powyżej i poniżej tego punktu. Przepisy zobowiązują także przedsiębiorców do sprawdzania temperatury oraz wskaźników pH.

Na ministerialnej liście są KGHM Polska Miedź i kopalnie węgla kamiennego, przez ekologów często obwiniane o szczególne przyczynianie się do zasolenia rzek. Znalazły się na niej także zakłady chemiczne, firmy prowadzące biznes geotermalny oraz uzdrowiska i aquaparki, takie jak Terma Bania. W gronie podmiotów wypytowanych do specjalnego monitoringu jest także firma Dyckerhoff Polska, działająca na rynku

cementu i betonu. Krzysztof Kieres, przewodniczący Stowarzyszenia Producentów Cementu, dziwi się, że z branży został wypytany tylko jeden podmiot, i zapewnia, że działa on zgodnie z posiadanymi pozwoleniami. Spółka będzie analizować rządowy projekt, podobnie jak inne firmy z listy.

– JSW analizuje projekt rozporządzenia. Kopalnie grupy odprowadzają wody dołowe na podstawie posiadanych pozwoleń wodnoprawnych i nie przekraczają zapisanych w nich warunków. Jeżeli rozporządzenie wejdzie w życie, dostosujemy się oczywiście do nowych obowiązków. Dla prowadzenia monitoringu zgodnie z projektem rozporządzenia będziemy musieli kupić dodatkowe urządzenia i je zamontować – informuje Tomasz Siemieniec, rzecznik giełdowej grupy górniczej.

Gotowa do stosowania nowych przepisów czuje się Geotermia Podhalańska.

– PEC Geotermia Podhalańska prowadzi monitoring zrzutu wód geotermalnych zgodnie z posiadanym pozwoleniem wodnoprawnym i obowiązującym rozporządzeniem. Analizę próbek wykonuje akredytowane laboratorium. Wody geotermalne eksploatowane przez nas charakteryzują się niską mineralizacją, dlatego nie ma zagrożenia, że przekroczymy wartości wymagane w projekcie rozporządzenia. W związku z powyższym zmiany nie będą się wiązały z dodatkowymi obowiązkami dla spółki – twierdzi Wojciech Ignacok, prezes zakopiańskiej firmy.

Sprawdzanie stężenia ścieków nie wystarczy

Tadeusz Rzepecki, przewodniczący rady Izby Gospodarczej Wodociągi Polskie, podkreśla, że zatrudnianie akredytowanych laboratoriów przez firmy objęte nowym rozporządzeniem może być konieczne, by

spełnić jego zapisy. Autorzy rządowego projektu przewidzieli też, że przedsiębiorstwa będą musiały kupić co najmniej po trzy urządzenia do badań (każde po około 50 tys. zł). Roczny koszt eksploatacji jednego wycenili na 15 tys. zł. Zdaniem Tadeusza Rzepeckiego to znacznie uproszczona kalkulacja. Ekspert twierdzi, że firmy będą musiały prowadzić skomplikowane, kosztowne i czasochłonne badania. Niektórzy przedstawiciele firm z listy uważają, że powinna prowadzić je administracja środowiskowa.

– Możemy przecież oszukiwać i podawać fałszywe dane – mówi jeden z naszych rozmówców.

Część przedsiębiorców obawia się, czy ich analizy będą uznawane za prawidłowe, i zastanawia się, kto i jak będzie to weryfikować. Firmy zwracają również uwagę, że z przepisów nie wynika wprost, jaka będzie sankcja za ewentualne przekroczenie norm. Przedstawiciele sektora górniczego zwracają uwagę, że nawet jeśli stężenie związków chemicznych w rzekach będzie przekroczone, nie mogą na dłuższy czas zablokować zrzutu, bo kopalnie zostaną zalane.

Tadeusz Rzepecki przypomina, że w wielu przypadkach zrzut zasolonych wód jest naturalną konsekwencją działalności przedsiębiorstw, np. uzdrowisk. Zwraca również uwagę, że niektóre firmy wodno-kanalizacyjne pobierają wodę bogatą w sole czy związki chemiczne, więc trudno się dziwić ich obecności w zrzucanych ściekach. Ekspert krytycznie ocenia także zasady, na podstawie których została sporządzona lista firm objętych projektem.

– Pod uwagę wzięto stężenie chlorków i siarczanów, ale nie uwzględniono ilości zrzutów – mówi ekspert.

Zwraca uwagę, że w niektórych firmach wodno-kanalizacyjnych, uzdrowiskach czy z branży geotermalnej mogą pojawiać się

► SŁONY MONITORING:

Po ubiegłorocznej katastrofie na Odrze za głównych sprawców zasolenia wód uważane są zazwyczaj kopalnie węgla i miedzi. Resort infrastruktury chce sprawdzić także firmy z innych branż. [FOT. ADOBE STOCK]

zrzuty o dużych stężeniach, ale ich ilość może być niewielka. Sam pomiar stężeń nie odzwierciedlił skali problemów wynikających ze zrzutu wód. Jego zdaniem projekt należy dopracować.

W skutecznosc nowych przepisów wątpią też ekolodzy.

– Proponowane w rozporządzeniu zmiany nie poprawią jakości wód w rzekach, m.in. Odrze i Wiśle, do których kopalnie zrzucają solanki. Rozporządzenie nie ogranicza ilości zrzucanych do rzek chlorków i siarczanów, wprowadza jedynie ich ciągły monitoring – twierdzi Anna Meres, koordynatorka kampanii klimatycznych w Greenpeace.

Jej zdaniem wprowadzone zmiany nie będą mieć przełożenia na już wydane pozwolenia wodnoprawne.

– Aby poprawić jakość wody w rzekach i dać szansę Odrze odrzodzić się po ubiegłorocznej katastrofie, konieczne jest wprowadzenie takich zmian, które ograniczyłyby w wydanych już pozwoleniach ilość zrzucanych do rzek substancji szkodliwych dla środowiska – podkreśla Anna Meres.

Autorzy projektu natomiast są przekonani, że nowe przepisy będą korzystne nie tylko dla środowiska, ale także dla budżetu państwa. „Regulacja będzie miała pozytywny wpływ na sektor finansów publicznych poprzez zredukowanie potencjalnych kosztów środowiskowych i gospodarczych, zarówno w ujęciu monetarnym, jak i ekologicznym, związanych z usuwaniem ewentualnych skutków wystąpienia niepożądanych zdarzeń środowiskowych, sytuacji kryzysowych lub zagrożenia środowiska związanego z zanieczyszczeniem wód (...). W związku z powyższym regulacja przyczyni się także do zredukowania potencjalnych kosztów związanych z odtwarzaniem zdegradowanych ekosystemów” – czytamy w ocenie skutków regulacji. ©

Antylichwa napędza małe pożyczki

Spada średnia wartość pożyczek, bo nie opłaca się pożyczać dużych kwot. Część firm szuka sposobów na zwiększenie przychodów. W kontrowersyjny sposób

Eugeniusz Twaróg



e.twarog@pb.pl ☎ 22-333-97-01

W pierwszej połowie roku firmy pożyczkowe udzieliły 2,3 mln pożyczek o wartości 5,3 mld zł – podał BIK. Liczba pożyczkobiorców wzrosła w stosunku do analogicznego okresu 2022 r. o 32 proc. Wartość nowego zadłużenia była zaś wyższa o 20,9 proc. Sporo, ale to jeszcze nic. Tylko w czerwcu pożyczkodawcy wpompowali w rynek 757 tys. pożyczek za 1,1 mld zł. W porównaniu do czerwca 2022 r. to wzrost odpowiednio o 133,4 proc. i 46 proc.

W ubiegłym roku, przy znacznie niższej dynamice, Marcin Warchol, wiceminister sprawiedliwości i promotor tzw. ustawy antylichwiarskiej, domagał się ukrócenia lichwy. Ustawa została przegłosowana jesienią 2022 r. i na raty wchodzi w życie od początku 2023. Efekty jej działania widać właśnie w danych BIK.

„Czerwcową sprzedaż firm pożyczkowych zwiększy w dużym stopniu w następstwie wejścia w życie Ustawy o zmianie ustaw w celu przeciwdziałania lichwie, w wyniku której z dniem 18 maja br. zraportowały transakcje firmy, które rozpoczęły współpracę z BIK. Równocześnie firmy dotychczas współpracujące z BIK przekazały transakcje wcześniej nieraportowane” – stwierdza BIK w komunikacie.

Od 18 maja na firmach pożyczkowych ciąży obowiązek weryfikacji klientów w bazach danych. Statystyki BIK za ostatnie dwa miesiące pokazują, że spora część branży pożyczkowej nie sprawdzała wnioskujących o pieniądze.

Dzięki ustawie można wreszcie pełniej poznać rozmiary rynku. Niestety tegorocznych danych nie ma z czym porównać.

Wzrost sprzedaży o 396 proc.

Ustawa antylichwiarska została napisana głównie po to, żeby ukrócić sprzedaż chwilówek: drobnych pożyczek udzielanych na krótkie terminy. Dlaczego? Bo po taki dług sięgać mają osoby o najmniejszej zdolności kredytowej, zatem

najbardziej podatne na ryzyko popadnięcia w tarapaty finansowe. Wygląda, że na razie cel nie został osiągnięty. BIK podaje, że w czerwcu średnia wartość nowo udzielonej pożyczki wyniosła 1431 zł i była niższa aż o 38,3 proc. niż przed rokiem. Była to równocześnie najszybciej rosnąca kategoria pożyczek. Liczba pożyczek do 500 zł w ujęciu rocznym wzrosła o 336,3 proc., a łączna wartość o 396 proc. Aż 65 proc. umów z czerwca dotyczy pożyczek do 1 tys. zł. Choć liczne, pod względem wartości mają one stosunkowo mały udział w całej sprzedaży – 20 proc. Rośnie on jednak dynamicznie, bo w maju wynosił 14,5 proc.

Można założyć, że w pewnym stopniu to efekt zmian w strumieniu informacji napływających do BIK. Z drugiej strony – nie widać go w segmencie pożyczek na wyższe kwoty. W czerwcu liczba umów pożyczkowych powyżej 5 tys. zł wzrosła o 15 proc. Wolumen w ujęciu rocznym był o 12,5 proc. wyższy.

Małe jest lepsze

Dane BIK, nawet zaburzone, pokazują, czym dzisiaj żyją firmy pożyczkowe ograniczone reżimem ustawy antylichwiarskiej: krótkoterminowymi pożyczkami na niskie kwoty. W ofercie nie ma pożyczek ratalnych, które regulacja wycięła. Mało jest pożyczek na wyższe kwoty, bo to

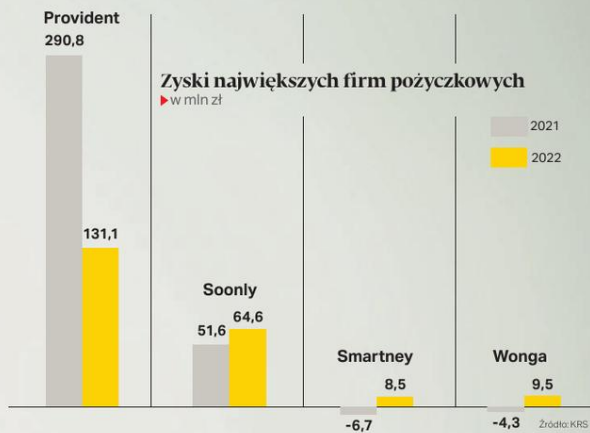


Marcin Kulawik pokieruje Allianz Polska

1 września 2023 r. fotel prezesa Allianz Polska przejmie Marcin Kulawik, który na tym stanowisku zastąpi Matthiаса Baltina. Dopóki nie uzyska stosownej zgody KNF, będzie p.o. prezesa. Marcin Kulawik pracuje w sektorze finansowym od 2005 r. W 2014 r. dołączył do Avivy jako dyrektor transformacji, a w 2020 r. awansował do zarządu. Po fuzji Allianz Polska z Avivą pełni funkcję członka zarządu odpowiedzialnego za operacje IT w TUIR Allianz Polska oraz TU Allianz Życie Polska. [WST]



PulsDnia



produkt drogi, a może być jeszcze droższy i mniej dostępny. Zgodnie z ustawą antylichwiarską w przypadku pożyczek o wartości dwukrotnie przewyższającej minimalne wynagrodzenie (3490 zł) pożyczkodawca ma obowiązek szczególnie starannie ocenić zdolność kredytową wnioskującego. Przepis, jak to zrobić, jest dość ogólny i cała branża czeka, co w tej sprawie powie Komisja Nadzoru Finansowego, która stopniowo przejmując nadzór na rynku pożyczkowym zgodnie z wymogami ustawy. Firmy spodziewają się, że – podobnie jak w przypadku sektora bankowego – nadzorca przedstawi swoje oczekiwania w formie rekomendacji najlepszych praktyk.

W obecnym stanie prawnym udzielanie pożyczek na wyższe kwoty jest i drogie, i ryzykowne. Naruszenie regulacji dotyczących oceny zdolności kredytowej grozi pożyczkodawcy sankcjami.

Pakiet medyczny na miesiąc

Do uregulowania jest więcej kwestii. Ustawa antylichwiarska drastycznie ograniczyła możliwość zarabiania na opłatach pozaodsetkowych, co doprowadziło do rozkwitu pomysłów na usługi dodatkowe, za które można policzyć prowizję. W branży określa się je skrótem VAS, który pochodzi od angielskiego Value Added Services. W klasycznym ujęciu są to niefinansowe usługi dodane, oferowane np. przez banki. Przykładem VAS mogą być bilety komunikacyjne dostępne w aplikacji bankowej, opłaty za parkowanie itp.

W przypadku firm pożyczkowych za VAS uchodzą polisy ubezpieczeniowe, pakiety medyczne (np. porady lekarskie online) czy kursy językowe z ograniczonym zakresem i krótkim terminem ważności, np. 30 dni. Zaciągając pożyczkę, klient kupuje taką dodatkową płatną usługę. Są one sprzedawane przez oddzielne spółki, pożyczkodawca występuje w roli pośrednika. Pytanie, na ile kupno VAS jest dobrowolne.

Jeszcze więcej wątpliwości budzą praktyki stosowane przez niektóre firmy przy przedłużaniu umowy pożyczki. Ustawa antylichwiarska zakazuje rolowania długu, czyli udzielania nowej pożyczki na spłatę starej lub pobierania opłat za wydłużenie terminu zwrotu. Takich praktyk nie stosuje się na rynku, ponieważ są już wyspe-

cializowani prawnicy, którzy w imieniu klientów dochodzą zwrotu należności za prolongowanie umowy.

Obecnie stosowany jest inny sposób: pożyczkodawca, który nie jest w stanie spłacić zadłużenia, może wykupić we wskazanej zewnętrznej firmie raport, w którym zostanie oceniona jego zdolność kredytowa. Po uiszczeniu opłaty termin spłaty długu jest przedłużany o kolejny okres. Koszt raportu to kilkadziesiąt złotych, co przy zadłużeniu wynoszącym około tysiąca złotych stanowi niemałą kwotę.

Provident wciąż liderem

Ustawa antylichwiarska na razie nie doprowadziła do masowego exodusu firm pożyczkowych z rynku, co może wynikać z faktu, że branża nie jest jeszcze pod nadzorem KNF i jeszcze nie w pełni odczuwa skutki finansowe. Część pożyczkodawców ma jednak coraz większe problemy z pozyskaniem finansowania: krajowy rynek kapitałowy w praktyce nie istnieje, banki po wyroku TSUE w sprawie franków wstrzymują się z nowymi umowami kredytowymi, a w Eurolandzie trudno o dobre warunki finansowania. Everest Finance, właściciel marki Bocian Pożyczki, po pieniądze wybrał się aż do Japonii.

Bieżący rok będzie trudny dla branży i tak dobrych wyników jak w 2022 r. raczej nie można oczekiwać. Do KRS powoli spływają raporty finansowe firm pożyczkowych za ubiegły rok. Z dostępnych danych wynika, że lider rynku – Provident – zarobił 131 mln zł, czyli sporo mniej niż w 2021 r., kiedy zysk wyniósł 290 mln zł. Wtedy jednak wynik w sporej części został podpompany przez rozliczenia podatkowe. Na koniec 2022 r. suma bilansowa Providenta wyniosła 1,9 mld zł (2 mld zł rok wcześniej) i była dwa razy wyższa od bilansu Smartneya, gracza numer dwa na rynku pod względem wielkości biznesu, który przez ostatnie lata rósł jak na drożdżach. Francuski pożyczkodawca po raz pierwszy odnotował zysk 8,5 mln zł.

Pod względem zyskowności numerem dwa jest Soonly, operator marki Vivus. Wynik za 2022 r. to 64 mln zł. Suma bilansowa wzrosła o przeszło 100 mln zł do 387 mln zł. Aktywa Wongi to 345 mln zł (310 mln zł rok wcześniej). Spółka z grupy Kruka wyszła na plus i zarobiła 9,5 mln zł. Rok wcześniej miała 6 mln zł starty. [JK]

Boom na mieszkania trwa

Dwa tygodnie od startu programu Bezpieczny kredyt 2 proc. na portalu Tabelaoferf.pl nabywców znalazło ponad trzy razy więcej mieszkań deweloperskich niż rok wcześniej.

To jeden z najgorętszych okresów na rynku nieruchomości od lat – twierdzą analitycy.

W pierwszej połowie lipca 2023 r. na portalu Tabelaoferf.pl sprzedano się o 28 proc. więcej mieszkań niż w tym samym okresie poprzedniego miesiąca, o 31 proc. więcej niż w pierwszej połowie maja i aż o 37 proc. więcej niż w tym samym okresie w kwietniu.

Sytuacja przypominała trochę ładunek wybuchowy z tym się przez jakiś czas łontem. Zainteresowanie mieszkaniami rosło od początku roku już po pierwszych zapowiedziach uruchomienia programu. Moment poznania kalkulatorów kredytowych i formalnego otwarcia wniosków spowodował dosłow-

nie eksplozję zainteresowania, co dziś widzimy również w sprzedaży – mówi Robert Chojnacki, wiceprezes firmy Rednet Property Group, która monitoruje ruch w serwisie Tabelaoferf.pl.

Zaznacza jednocześnie, że liczba mieszkań sprzedanych w pierwszych dwóch tygodniach tegorocznego lipca była nawet wyższa niż w niektórych pełnych miesiącach minionego roku. Przykładowo, w grudniu 2022 r. nabywców znalazło o niemal 30 proc. mniej lokali, a w lipcu 2022 r. – o 35 proc. mniej.

Ekspert zwracając jednak uwagę, że pod koniec 2022 r. rynek był w zupełnie innej kondycji, niż jest obecnie.

Dziś inflacja nieco wyhamowała, co silnie oddziałuje na klientów również z psychologicznego punktu widzenia. Jeśli dodać do tego łagodniejszą politykę kredytową, w szczególności złagodzenie rekomendacji S, spadający WIBOR, ale przede wszystkim silny impuls w postaci rządowego programu, należy

się spodziewać, że wysoki poziom popytu na rynku pierwotnym utrzyma się przynajmniej do końca roku – mówi Ewa Palus, kierownika działu analiz w Rednet Property Group.

Popyt może jednak osłabić kurcząca się oferta. Przypomnijmy, że – według GUS-u – w czerwcu 2023 r. deweloperzy ruszyli z budową 8,9 tys. mieszkań. To aż o 43 proc. mniej niż przed rokiem. Spółki pozyskały w tym czasie zaledwie 13,4 tys. pozwoleń na budowę.

Skutki tego niepokojącego dla rynku mieszkaniowego zjawiska odczuwamy za dwa lata. Znajdą one odbicie nie tylko w liczbie mieszkań oddawanych do użytkowania, ale również w trudnościach, jakie będą przeżywały wówczas branże powiązane z mieszkaniówką, a więc firmy wykonawcze, wyposażenia wnętrz, producenci i sprzedawcy sprzętu AGD/RTV – promoguzje Katarzyna Kuniewicz, dyrektor badań rynku Otodom Analytics. [AGC] [C]

Nowe firmy jak grzyby po deszczu

W pierwszej połowie 2023 r. utworzono w Polsce 28,1 tys. spółek – niemal tyle ile rok wcześniej. Powstały też liczne indywidualne działalności gospodarcze.

Dane o rejestracjach nowych firm w pierwszej połowie tego roku wskazują, że w Polsce biznes się kreca – jest zapotrzebowanie na nowe spółki i jednoosobowe działalności gospodarcze. W okresie styczeń–czerwiec 2023 r. w Krajowym Rejestrze Sądowym pojawiło się 28,1 tys. spółek – tylko o 1,4 tys. mniej niż w rekordowym pierwszym półroczu 2022.

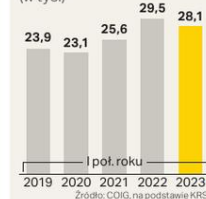
Bardzo dużo założono też jednoosobowych działalności gospodarczych: 155 tys. – dokładnie tyle co przed rokiem.

Liczy wskazują, że polska gospodarka funkcjonuje normalnie mimo inflacji oraz wysokich kosztów produkcji i prowadzenia działalności gospodarczej. To dowód, że na polskim rynku jest duży popyt i przedsiębiorcy widzą możliwości zrobienia biznesu – mówi Jarosław Nowrotek, prezes Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej (COIG).

6,5 tys. nowych spółek zostały obcokrajowcy – co trzecią Ukraincy (2,2 tys.). Aktywni

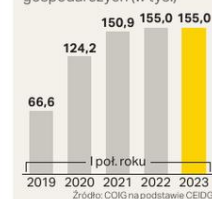
Wysoki poziom utrzymany

Liczba nowych spółek zarejestrowanych w KRS (w tys.)



Indywidualne działalności

Rejestracje w CEIDG indywidualnych działalności gospodarczych (w tys.)



byli też Białorusini (633 spółki), Niemcy (169), Chińczycy (154), Turcy (152), Brytyjczycy (121) i Gruzini (116).

W pierwszej połowie 2023 r. co trzecia nowa spółka powstała w woj. mazowieckim (34 proc.). Na drugim miejscu jest woj. wielkopolskie (9,4 proc.), a na trzecim śląskie (8,8 tys.). Wśród miast zdecydowanym liderem jest Warszawa (7,5 tys. spółek). Za nią plasują się Wrocław (1,5 tys.), Kraków (1,5 tys.), Poznań (1,3 tys.) i Gdańsk (739).

Przeciętny kapitał nowej spółki to 38,6 tys. zł, a 110 miało kapitał wysokości co najmniej 1 mln zł.

Najwięcej spółek utworzono w branży transportu drogowego towarów oraz IT (po 1,1 tys.). Popularne były też doradztwo

budowlane (868) i gastronomia (743).

Ustabilizowała się w sytuacji w zakresie zamykania firm. W okresie styczeń–czerwiec 2023 r. z KRS zniknęło 11,6 tys. spółek – tylko o 200 więcej niż w pierwszej połowie ubiegłego roku. Natomiast z CEIDG wykreślono w pierwszym półroczu 101,9 tys. jednoosobowych działalności, o 1,9 tys. mniej niż rok wcześniej.

Czego należy spodziewać się w drugim półroczu?

Jeżeli nie nadzwyczajnego się nie wydarzy, liczba nowych firm będzie rosła. Można przewidywać, że łącznie w całym 2023 r. powstanie 56 tys. spółek, czyli na poziomie rekordowego ubiegłego roku – uważa Jarosław Nowrotek. [JK] [C]

PTWP widzi się na GPW

Grupa medialno-kongresowa szykuje się do transferu z NewConnect na główny parkiet. Chce zarządzać kolejnymi obiektami i rozwinąć się w e-handlu

Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl ☎ 22-333-98-15



▶ TRZY FILARY:

PTWP, kontrolowane i kierowane przez Wojciecha Kuśpika, jest wyceniane na NewConnect na 66 mln zł. Grupa jest wydawcą branżowych portali internetowych i organizatorem wydarzeń biznesowych. Od 2016 r. pełni też funkcję operatora katowickiego Spodka i Międzynarodowego Centrum Kongresowego.

(FOT. TOMASZ WALKÓW)



Od grudnia 2021 r. na głównym rynku GPW nie doszło do żadnego klasycznego debiutu, w ramach którego po ofercie publicznej na giełdzie pojawiłaby się nowa spółka – a ostatnia próba Dr Ireny Eris zakończyła się fiaskiem. W międzyczasie na dużym parkiecie pojawiło się jednak szesnastu transferowców z rynku NewConnect. Będą kolejni. Już w ubiegłym roku zamiar transferu ogłosiło Polskie Towarzystwo Wspierania Przedsiębiorczości (PTWP) – wydawca branżowych serwisów internetowych i organizator wydarzeń biznesowych, w tym Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach.

– Dekadę temu wchodziliśmy na NewConnect z założeniem, że to pierwszy giełdowy krok i docelowo chcemy znaleźć się na głównym rynku. W ostatnich latach otoczenie nie sprzyjało transferowi, ale teraz jesteśmy do niego prawie gotowi. Kończymy prace nad prospektem emisyjnym, powinniśmy przekazać go do KNF do końca sierpnia – mówi Wojciech Kuśpik, prezes i główny akcjonariusz PTWP (ma 70 proc. walorów).

Giełdowe korzyści

Transferowi nie będzie towarzyszyć emisja, ale szef PTWP nie wyklucza, że liczba akcji w wolnym obrocie wzrośnie. Obecnie jest w nim niespełna 20 proc. walorów, bo 10-procentowy pakiet ma notowana na GPW grupa konsultingowa DGA.

– Staliśmy przed decyzją, czy wycofać spółkę z NewConnect, czy iść dalej. Jestem fanem rynku kapitałowego, który historycznie pomógł wielu firmom w rozwoju, choć ostatnio wygląda to gorzej. Widzimy jednak zainteresowanie spółką ze strony inwestorów, w tym instytucji, które z zasady trzymają się z dala od NewConnect. Giełda przy dobrej koniunkturze daje spore możliwości sprawnego pozyskania kapitału czy finansowania akwizycji. Jestem skłonny trochę rozwinąć swój udział w akcjonariacie, by poprawić płynność po transferze – deklaruje Wojciech Kuśpik.

PTWP kusi inwestorów m.in. regularnym dzieleniem się zyskiem. Spółka od debiutu siedmiokrotnie wypłacała dywidendę. Dwuletnią przerwę miała podczas pandemii, która czasowo uniemożliwiła organizację wydarzeń stacjonarnych i sprawiła, że reklamodawcy ścięli wydatki.

– To był dla nas trudny okres – kilkanaście miesięcy, w trakcie których wyschły strumienie przychodów, a koszty rosły. Kompletnie zmieniliśmy wtedy firmę, zoptymalizowaliśmy strukturę kosztową i produktową. Teraz możemy szybko się rozwijać. Mamy na tyle zdwersyfikowany portfel portali internetowych, że na-

wet przy czasowym spowolnieniu w jednej branży pozostałe mają się dobrze. Na kongresach od drugiej połowy ubiegłego roku frekwencja jest rekordowa, wyraźnie widać, że biznesowi brakowało bezpośrednich spotkań. Jednocześnie wprowadzone w trakcie pandemii rozwiązania hybrydowe, w rodzaju transmisji online, zwiększają zasięg wydarzeń i dodają im atrakcyjności – mówi Wojciech Kuśpik.

Nowe biznesy

W ubiegłym roku PTWP miało 85,9 mln zł skonsolidowanych przychodów i 9,4 mln zł czystego zysku, z czego 7 mln zł trafiło już do akcjonariuszy w postaci dywidendy. W pierwszym kwartale tego roku przychody wyniosły 19,7 mln zł (wzrost o 41 proc.).

– Obroty rozkładają się mniej więcej po równo między część medialną, kongresową i związaną z rolą operatora Spodka oraz Międzynarodowego Centrum Kongresowego (MCK) w Katowicach. We wszystkich tych segmentach rośniemy, najszybciej w internecie. W czerwcu nasze serwisy miały 17,8 mln unikatowych użytkowników i pracujemy nad tym, by jeszcze lepiej wykorzystać zasięg. Dlatego rozwijamy własny segment e-commerce – tłumaczy prezes PTWP.

Spółka w ubiegłym roku kupiła większościowy pakiet w serwisie LokalnyRynek.pl – platformie, na której można zamawiać warzywa, owoce, nabiał, wędliny i inne artykuły spożywcze bezpośrednio od małych producentów.

– To dość świeża inwestycja, zaczynamy teraz wdrażać wspólne rozwiązania

i akcje marketingowe. Trend rynkowy jest jasny, popyt na wysokojakościową, zdrowszą i bardziej przyjazną dla klimatu żywność będzie rósł, a my mamy dobre narzędzia do wsparcia małych producentów rolnych. Rozglądamy się też za innymi firmami e-handlowymi, m.in. w branży zdrowotnej czy nieruchomościowej, do których docieramy z naszymi serwisami. Nie chodzi o start-upy, tylko o firmy, które mają już pewną skalę i zdrowy bilans. Nie mamy jednak presji na akwizycje – jeśli nie znajdziemy dobrego celu, to większość generowanej przez grupę gotówki będzie wypłacana akcjonariuszom – mówi Wojciech Kuśpik.

PTWP jest też zainteresowane zarządzaniem obiektami widowiskowo-sportowymi w całym kraju. Ostatnio startowało w przetargu, który miał wyłonić operatora Hali

Urania w Olsztynie, ale ostatecznie został on anulowany przez samorząd.

– Jako operator Spodka i MCK mamy zespoły ludzi, którzy potrafią zarządzać tym biznesem. Im więcej obiektów będziemy mieli w portfelu, tym skuteczniej i taniej będziemy mogli pełnić rolę operatora. Ich właścicielami są jednak najczęściej samorządy, które z różnych powodów obawiają się partnerstwa publiczno-prywatnego, więc rok po roku dopłacają do ich utrzymania – koszty energii i pracy w ostatnich latach radykalnie wzrosły. Takie obiekty są miastotwórcze, przekładają się pozytywnie na cały lokalny biznes, co pokazujemy w Katowicach. Nie sądzę jednak, by przed wyborami samorządowymi zapadły jakieś decyzje, więc cierpliwie czekamy, aż na rynku pojawi się atrakcyjny projekt mający biznesowy sens – mówi przedsiębiorca. © P

OKIEM EKSPERTKI

Wydarzenia odżyły po pandemii

BEATA KOZYRA
dyrektorka generalna Polskiej Izby Przemysłu Targowego

W branży targowej widać bardzo dużą poprawę w stosunku do roku 2022, w którym notowano wyniki na poziomie 60-70 proc. stanu sprzed pandemii. Ten rok – nie chcemy oczywiście zapeszać, bo mogą pojawić się kolejne kryzysy – powinien zakończyć się powrotem branży niemal do poziomu przedpandemicznego. W 2023 r. były już wydarzenia, które pobity wszelkie

rekordy pod względem liczby wystawców i zwiedzających, jak choćby najbardziej znane targi w Krakowie, Poznaniu czy Kielcach. Są wydarzenia, którym jeszcze trochę brakuje do osiągnięcia sprzed pandemii, ale rok 2024 powinien zniwelować te różnice. W 2023 r. organizatorzy targów odnotowali wzrost przychodów, jednak jeśli chodzi o rentowność, to ta nadal jest pod presją, a zyski są niższe niż przed pandemią ze względu na bardzo duży wzrost kosztów energii, pracy czy paliwa.

GIEŁDA

4Fun zagra w Polsacie

Notowana na GPW grupa Zygmunta Solorza przejęła kontrolę nad operatorem trzech kanałów telewizyjnych pod szyldem 4Fun (muzyczne 4Fun TV, grające głównie disco-polo 4Fun Dance i przeznaczone dla dzieci 4Fun Kids). Kupiła także większościowy pakiet w portalu internetowym NaEkranie.pl poświęconym tematyce filmowej. Wartości i szczegółów transakcji nie ujawniono. Obiema spółkami będzie kierował

ich dotychczasowy prezes i udziałowiec Mateusz Górecki. – Nabywanie udziałów w 4Fun i NaEkranie.pl traktujemy jako długoterminową inwestycję. Jesteśmy przekonani, że dzięki naszemu aktywnemu wsparciu i zaangażowaniu pozycja oraz znaczenie obu marek będą dynamicznie rosły – mówi Stanisław Janowski, prezes Telewizji Polsat, cytowany w komunikacie grupy. [MZAT]

PulsDnia

NIK: Urzędy nie kupują aut na prąd

Floty tylko 40 proc. urzędów miast spełniają wymagania ustawą o elektromobilności obowiązek. Nieco lepiej jest w urzędach marszałkowskich.

Zgodnie z zapisami Ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych, duże jednostki samorządu terytorialnego mają obowiązek zapewnie-

nia 10-procentowego udziału samochodów elektrycznych w użytkowanych przez siebie flotach pojazdów (od 1 stycznia 2022 r.). Tymczasem według ustaleń Najwyższej Izby Kontroli (NIK) większość urzędów miejskich nie skorzystała z możliwości dofinansowania zakupu samochodów elektrycznych do flot pojazdów, mimo że większość z nich nie zapewniła wymaganego udziału pojazdów elektrycznych.

Jedną z głównych przyczyn takiego stanu rzeczy, na którą wskazują kontrolerzy NIK, jest fakt, że przejście na transport zeroemisyjny nie było dla urzędów opłacalne, tym bardziej że wiele z nich miało na stanie stosunkowo nowe samochody spalinowe.

NIK zwraca uwagę, że ceny energii elektrycznej w badanym okresie wzrosły niewspółmiernie bardziej niż ceny paliw płynnych. W konsekwencji koszty eksploatacji pojazdów

elektrycznych w 2022 r. zbliżyły się do analogicznych kosztów w przypadku pojazdów zasilanych paliwami płynnymi.

Istotnym czynnikiem zniechęcającym samorządy do inwestowania w elektromobilność są koszty zakupu pojazdów, koszty związane z zakupem i instalacją stacji ładowania oraz koszty eksploatacji takich pojazdów. Włodarze skontrolowanych miast byli zgodni, że przejście na transport zeroemisyjny jest dla nich nieopłacalne.

Kontrolą objęto m.in. pięć urzędów marszałkowskich województw oraz 13 urzędów miast.

Cztery z pięciu kontrolowanych urzędów marszałkowskich na elektromobilność przeznaczyły od 114 tys. zł do 464 tys. zł (łącznie prawie 1,2 mln zł). Środki te w większości wykorzystano na zakup ośmiu samochodów elektrycznych na łączną kwotę ponad 1,1 mln zł. Żadnych środków na elektromobilność nie przeznaczył natomiast sa-

morząd województwa mazowieckiego.

Spośród 15 skontrolowanych urzędów miejskich, które powinny mieć pojazdy elektryczne w swoich flotach, tylko sześć zakupiło takie samochody ze środków własnych i zapewniło wymagany ustawowo udział elektryków w swoich flotach. W dziewięciu pozostałych jednostkach nie zapewniono takiego udziału w wymaganym terminie, co jest niezgodne z ustawą o elektromobilności. [MIB] © P

OGŁOSZENIE

46988



WOJEWODA MAZOWIECKI

Ogłoszenie o toczących się postępowaniach odszkodowawczych za nieruchomości położone w gminie Lipsko - Miasto

Wojewoda Mazowiecki – stosownie do art. 23 ustawy z dnia 10 kwietnia 2003 r. o szczególnych zasadach przygotowania i realizacji inwestycji w zakresie dróg publicznych (t.j. Dz. U. 2023 r., poz. 162.), art. 113 ust. 6 i ust. 7 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (t.j. Dz. U. z 2023 r., poz. 344), w związku z art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (t.j. Dz. U. 2022 r., poz. 2000 ze zm.) – informuje, że toczą się postępowania administracyjne w sprawie ustalenia odszkodowań za nieruchomości o nieregulowanym stanie prawnym położone w gminie Lipsko - Miasto, oznaczone jako działki:

- 2070/5 o powierzchni 0,0180 ha, obręb Lipsko
- 2070/6 o powierzchni 0,0526 ha, obręb Lipsko
- 2071/2 o powierzchni 0,0253 ha, obręb Lipsko
- 2071/3 o powierzchni 0,0062 ha, obręb Lipsko
- 2071/4 o powierzchni 0,0524 ha, obręb Lipsko
- 2073/5 o powierzchni 0,1710 ha, obręb Lipsko
- 2073/6 o powierzchni 0,0210 ha, obręb Lipsko
- 2073/7 o powierzchni 0,0180 ha, obręb Lipsko

które na podstawie decyzji Wojewody Mazowieckiego Nr 79/SPEC/2023 z dnia 16 maja 2023 r., znak: WI-I.7820.1.18.2021.AW o zezwoleniu na realizację inwestycji drogowej dla inwestycji pn.: „Budowa obwodnicy Lipska w ciągu drogi krajowej nr 79 Zadanie III – od km ok. 5+425 do km 6+374,15 (bez skrzyżowania DK79 z dw747)”, staną się własnością Skarbu Państwa z dniem, w którym decyzja o zezwoleniu na realizację inwestycji drogowej stanie się ostateczna.

OGŁOSZENIE

46995



GM-SN-I.6840.89.2022

WYCIĄG Z OGŁOSZENIA O USTNYM PRZETARGU NIEOGRANICZONYM PREZYDENT MIASTA LUBLIN informuje,

że na elektronicznej tablicy ogłoszeń w siedzibie Prezydenta Miasta Lublin – Ratusz, Plac Króla Władysława Łokietka 1, na tablicy ogłoszeń w Wydziale Gospodarowania Mieniem Urzędu Miasta Lublin – ul. Wieniawska 14, VII piętro oraz w Biuletynie Informacji Publicznej na stronie internetowej www.bip.lublin.eu w dniu 24 lipca 2023 roku zostało podane do publicznej wiadomości ogłoszenie o ustnym przetargu nieograniczonego na sprzedaż części nieruchomości oznaczonej jako działka nr 229 o pow. 0,1231 ha (obr. 73 – Sławin – Szerokie, ark. 13) położonej w Lublinie przy ul. Strumykowej 89 oraz ul. Wądogłnej 54, dla której Sąd Rejonowy Lublin – Zachód w Lublinie prowadzi księgę wieczystą nr LU11/00331847/6.

Przeznaczenie nieruchomości – sprzedaż w drodze ustnego przetargu nieograniczonego.

Cena wywoławcza nieruchomości przeznaczonej do sprzedaży – 492 400,00 zł brutto (słownie: czterysta dziewięćdziesiąt dwa tysiące czterysta złotych 00/100) w tym należny podatek VAT.

Przetarg odbędzie się w dniu 29 września 2023 roku o godz. 10.00 w siedzibie Urzędu Miasta Lublin, ul. Wieniawska 14, VII piętro, pokój 701.

Wysokość wadium: 49 000,00 zł (słownie: czterdzieści dziewięć tysięcy złotych 00/100).

Dodatkowe informacje o nieruchomości można uzyskać osobiście w Wydziale Gospodarowania Mieniem Urzędu Miasta Lublin, ul. Wieniawska 14, pokój 704 lub telefonicznie pod nr tel. 814662726, od poniedziałku do piątku w godz. 7.30-15.30.

OGŁOSZENIE

46993



AGENCJA
MIENIA
WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W POZNAMIU

informuje, iż w siedzibie Agencji przy ul. Dojazd 30 w Poznaniu, wywieszony został wykaz, na okres 21 dni tj. od dnia 24.07.2023 r. do dnia 14.08.2023 r., dot. nieruchomości zlokalizowanej w Poznaniu na os. Lotnictwa Polskiego 15H, stanowiący lokal użytkowy o pow. 82,60 m², przeznaczony do najmu na czas nieoznaczony, w trybie bezprzetargowym.

Niniejszy wykaz został również zamieszczony na stronach internetowych: amw.com.pl oraz bip.amw.com.pl

Dodatkowe informacje można uzyskać pod numerem telefonu 61 660 67 60.

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

OGŁOSZENIE

46983



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 nr. nieruchomości przeznaczonej do oddania w najem w drodze przetargu ustnego nieograniczonego:

Ostrów Mazowiecka, ul. Okrzei 3, lokal nr 2 o powierzchni użytkowej 17,70 m² i udziałem w działce nr 1725 wynoszącym 2/10 000.

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

46982



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 nr. nieruchomości przeznaczonej do oddania w najem w drodze bezprzetargowej:

Ostrów Mazowiecka, ul. Okrzei 3, lokal nr 1 o powierzchni użytkowej 64,10 m² wraz z piwnicą o powierzchni użytkowej 35,60 m² oraz udziałem w działce nr 1725 wynoszącym 10/10 000.

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

Żółte koszulki i peleton rowero

Romet deklaruje, że jest największym polskim producentem rowerów. Tak samo mówi o sobie Kross – i obie firmy mogą mieć rację. Kto goni dwóch uciekających liderów?



Bartłomiej Mayer

b.mayer@pb.pl ☎ 22-333-99-34

Dzisiejszy Romet może się odwołać do tradycji sięgającej... 1924 r., wtedy bowiem w Bydgoszczy powstały pierwsze zakłady produkujące rowery. W 1948 r. na bazie czterech tamtejszych przedwojennych firm – Tornado, Pomorskiej Fabryki Rowerów, Fabryki Wyrobów Metalowo-Masowych WMB i Femy – stworzono Zjednoczone Zakłady Rowerowe, które na przełomie lat 60. i 70. zmieniły nazwę na Zakłady Rowerowe Romet. W szczycie przypadającym na lata 80. z taśm fabryk w Bydgoszczy, Poznaniu, Jastrowiu, Kowalewie Wielkopolskim i Wałuczach zjeżdżało prawie 1,2 mln rowerów i prawie 200 tys. motorowerów rocznie. Firma nie wytrzymała jednak zmiany ustroju i w 1998 r. upadła. Rok później dwie fabryki i prawo do marki Romet (a także Wigry i Jubilat) kupiła spółka Arkus Wiesława Grzyba. Początkowo producent nosił nazwę Arkus & Romet Group, teraz to po prostu Romet, a jego siedziba mieści się w Dębicy.

Lider czy liderów dwóch

Jego największy obecnie rywal na polskim rynku – Kross z Przasnysza – powstał w 1990 r. jako sklep, a potem hurtownia handlująca rowerami... marki Romet. Produkcję własnych jednośladów firma Zbigniewa Sosnowskiego rozpoczęła dopiero pięć lat później. Najpierw sprzedawała je pod marką Grand, a dopiero od 2003 r. – Kross.

Każda z tych firm uważa się za lidera rynku rowerowego w Polsce. Romet mówi

nawet, że jest ich największym krajowym wytwórcą. Deklaruje, że z taśm montażowych jego fabryk zjeżdża co roku około 400 tys. rowerów, czyli jedna trzecia całej rodzimej produkcji. Natomiast Kross zapewnia, że pozycję lidera daje mu 24-procentowy udział w krajowym rynku rowerowym. To szacunki własne firm, które trudno zweryfikować, bo nie ma żadnych niezależnych badań.

Sprawę dodatkowo komplikuje fakt, że i Romet, i Kross znaczną część produkcji eksportują. Obie firmy są obecne w ponad 50 krajach.

Klasyfikacja i dającym się tu zastosować sposobem porównania wielkości firm jest zestawienie ich przychodów. Należy tu zastrzec, że większość niżej wymienionych przedsiębiorstw zajmuje się zarówno produkcją, jak i importem rowerów i ich przychody pochodzą z obu tych źródeł. W niektórych przypadkach (np. firmy Merida Polska) import znacznie przeważa nad produkcją.

Przychody spółki czy grupy

Rok obrachunkowy Rometu zaczyna się 1 sierpnia i kończy 31 lipca kolejnego roku kalendarzowego, w przypadku Krossa jest to analogicznie 1 września i 31 sierpnia. Tę jednomiesięczną różnicę pominiemy w porównaniu.

Dostępne w KRS sprawozdania finansowe pokazują, że pod względem jednostkowych przychodów aż do roku 2019/20 prym wiodł Romet. Jego sprzedaż była o kilka, czasami kilkanaście procent wyższa niż sprzedaż Krossa. W 2020/21 r. producenci się jednak minęli (patrz wykres). Zgodnie z informacjami, jakie przekazały nam firmy, w ostatnim roku jednostkowe przychody przedsiębiorstwa należącego do Zbigniewa Sosnowskiego

wyniosły 518 mln zł i były o 17 proc. wyższe od jednostkowych przychodów Rometu, które sięgnęły 429,8 mln zł.

Jednak skonsolidowana sprzedaż firmy Wiesława Grzyba w zeszłym roku rozliczeniowym była znacznie wyższa i wyniosła 565,9 mln zł. Kross nie podał skonsolidowanych przychodów, jednak w minionych latach nie różniły się znacząco od jednostkowych (w roku 2019/20, były wyższe o 5,8 mln zł, a rok później – o 7,5 mln zł, czyli w obu przypadkach około 2 proc.). Jeśli więc podobnie było także w roku 2021/22 to skonsolidowana sprzedaż firmy z Przasnysza wyniosła zapewne około 530 mln zł.

Czarny ciągnik czy rower

Nie ulega jednak wątpliwości, że żadnemu z tych dwóch liderujących podmiotów nie grozi spadek na trzecią pozycję. Przynajmniej w najbliższym czasie. Goniący peleton jest bowiem daleko, daleko za uciekającymi Rometem oraz Krossem i ta odległość rośnie, a nie maleje.

Żadna z pozostałych rodzimych firm rowerowych nie może się pochwalić sprzedażą przekraczającą 100 mln zł. Najbliżej tego poziomu jest 7 Anna Group z Gdańska, której większościowym udziałowcem jest Szymon Kobylński, wokalista i gitarzysta zespołu Blenders (znanego m.in. z hitu „Ciągnik”).

Trzeba jednak zwrócić uwagę, że ostatni, rekordowy rok obrotowy tej firmy liczył aż 17 miesięcy (zaczął się 1 lutego 2021, a zakończył 30 czerwca 2022 r.). Z tym faktem można zapewne wiązać skok sprzedaży aż o 77 proc.

7 Anna Group (wcześniej jako 7 Anna) istnieje od 2001 r. i początkowo zajmowała się dystrybucją komponentów do rowerów, a produkcją zajęła się w 2010 r. W kwietniu 2021 r. podpisała z dwoma innymi produ-



► **MŁODE POKOLENIE W ROMECIE...** Wiceprezesa firmy z Dębicy jest syn Wiesława Grzyba Grzegorz... (FOT. ARC)

centami rowerów Creme Bikes oraz Rondo CC umowę, na podstawie której doszło potem do fuzji tych podmiotów. To też mogło wpłynąć na poziom przychodów firmy. 7 Anna Group oferuje dziś rowery marek: Octane One, NS Bikes, Rondo i Creme.

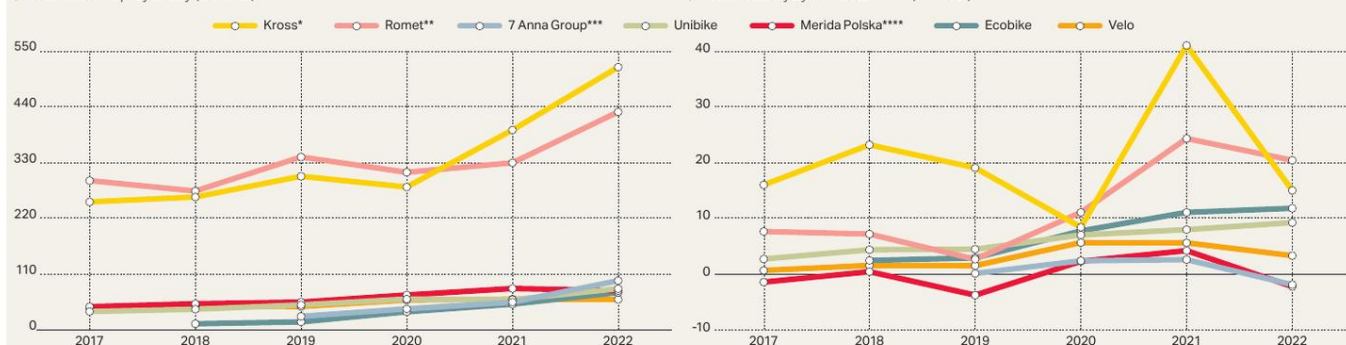
Zysk netto czy strata

Wielką dynamiką sprzedaży w ostatnim roku mogą się również pochwalić inni topowi producenci: Unibike z Bydgoszczy oraz wrocławski Ecobike. Przychody pierwszej z tych firm wzrosły w ostatnim roku o ponad 36 proc., do 81,3 mln zł, drugiej – o z górą 45 proc., do 73,9 mln zł.

Unibike informuje na swojej stronie WWW, że produkuje ponad 40 tys. rowerów rocznie, a w ciągu 25-letniej działalności wypuścił już ponad 740 tys. jednośladów. Firma ma ponad 200 dystrybutorów. Ecobike tylko w Polsce sprzedaje swe produkty w 217 sklepach, a ponadto w ponad 30 w innych krajach w Europie.

Sprzedaż topowych producentów rowerów rośnie, zyski nie zawsze

► Jednostkowe przychody (w mln zł)



* rok obrachunkowy kończy się 31 sierpnia; ** rok obrachunkowy kończy się 31 lipca; *** rok obrachunkowy 2022 trwał od 1 lutego 2021 do 30 czerwca 2022; **** rok obrachunkowy kończy się 30 września. Źródło: spółki, KRS

34

proc.
O tyle wzrosła liczba ofert pracy dorywczej w drugim kwartale br., w czerwcu wzrost wyniósł 46 proc.

▶ Pracodawcy zwiększyli w II kw. o jedną trzecią liczbę ofert w aplikacji, a liczba osób, które się w niej zarejestrowały, wzrosła o 88 proc. – wynika z danych Tikrow, spółki, która za pomocą specjalnej aplikacji łączy pracodawców szukających dorywczych pracowników z kandydatami. Baza użytkowników Tikrow, który gwarantuje wypłatę w 24 godziny od realizacji zlecenia, to 120 tys. chętnych, czyli o 121 proc. więcej niż rok temu. Najwięcej ofert pracy jest w handlu, produkcji i logistyce. (MAG)

PulsDnia

wych firm



Niewielki spadek sprzedaży w ostatnim roku odnotowały gwałtownie Velo, które sprzedaje produkty prawie 30 marek rowerowych, w tym dwóch własnych Accent i Dartmoor (przychody niepełna 1 proc. mniejsze niż rok wcześniej) oraz Merida Polska (5 proc.).

Informacje, jakie topowi producenci przekazali do KRS, wskazują też na to, że w minionym roku produkcja i sprzedaż rowerów była mniej intratnym interesem niż rok wcześniej. To właśnie 2021 r. wiele firm może zaliczyć do najbardziej zyskownych. Zysk netto obu liderów pobliż wszystkie dotychczasowe rekordy. Kross zarobił na czysto prawie 41 mln zł, a Romet – 24,3 mln zł. Także wszyscy pozostali znaczący gracze mieli powody do zadowolenia.

W minionym roku wzrósł zarobek tylko dwóch z nich: firm Unibike i Ecobike (odpowiednio o 16 proc. i 6,5 proc.). U pozostałych producentów było gorzej niż w 2021 r., a 7 Anna Group i Merida Polska znalazły się nawet pod kreską. ©

▶ **...I W KROSSIE:**
...a wiceprezesem producenta z Przasnysza syn Zbigniewa Sosnowskiego Kacper.
(FOT. ADAM KLIMEK)

OKIEM EKSPERTA

Nadjechało rowerowe spowolnienie

GRZEGORZ RADZIWIŃCOWSKI, redaktor naczelny Magazynu Bike

Faktycznie miniony rok pod względem zysków producentów rowerów w Polsce mógł być wyraźnie gorszy niż wcześniejszy. Powodów tego stanu jest kilka. Na pierwszym miejscu wymienilibyśmy rosnące koszty. Mam na myśli koszty materiałów i komponentów do produkcji, energii i pracy, wynikające chociażby z ustawowego podnoszenia płacy minimalnej. Do tego dochodziła bardzo wysoka inflacja. Producenci starali się adekwatnie podnosić ceny, ale nie mogli zrobić tego w takim stopniu, aby zachować wcześniejszą rentowność. Na rynku wciąż trwał boom, zamówień było bardzo dużo, a podaż nie nadążała z ich zaspokajaniem. Część firm zdecydowała się na inwestycje w zwiększenie mocy wytwórczych, co również mogło się przyczynić do obniżenia zysków. Rok 2023 r. – co już widać – będzie znacznie gorszy dla branży niż miniony. Spowolnienie gospodarcze oraz fakt, że Polacy zaciskają pasa, spowodowały, że zainteresowanie zakupem rowerów się skurczyło. Teraz to podaż przewyższa popyt, co może być istotnym problemem.

Maspex rozbił bank w konkursie NCBR

Największa grupa spożywcza w kraju jako jedyna zdobyła w konkursie Nutritech dofinansowanie do kilku projektów. Wsparcie dostaną też m.in. Polmlek i dawny Bakalland.

136,2 mln zł – taką kwotę Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR) wspiera 30 projektów wybranych w konkursie Nutritech, którego celem jest upowszechnienie prozdrowotnych produktów i nie tylko. Wśród zwycięzców wyróżnia się grupa Maspex – właściciel m.in. takich marek jak Lubella, Łowicz, Kotlin, Tiger i Żubrówka. Tylko ona otrzymała wraz z konsorcjantami rekomendację dofinansowania dla więcej niż jednego projektu, a konkretnie dla pięciu – łącznie 24,8 mln zł.

Maspex szykuje m.in. innowacyjne musy...

Trzy projekty przypadają na spółkę zależną Maspeksu: Tymbark-MWS. Najwyżej z nich oceniony został projekt, na który NCBR przyznało 4,8 mln zł wsparcia, realizowany wspólnie z firmą Prolab oraz Instytutem Rozrodu Zwierząt i Badań Żywności Polskiej Akademii Nauk. Zakłada opracowanie innowacyjnych, owocowo-warzywnych musów wzbogaconych w składniki bioaktywne o właściwościach antyoksydacyjnych i wspierających mikrobiom.

– Opracujemy technologię produkcji i wdrożymy dwie linie dla innowacyjnego przetworu owocowo-warzywnego wzbogaconego w substancje prozdrowotne. By walczyć z przyczynami chorób dietozależnych, dostarczymy

konsumentom lekkie i przystępne cenowo przekąski z substancjami o udowodnionym działaniu prozdrowotnym, zawierające naturalne surowce, bez konserwantów i cukru – komentuje Marta Kutyna-Bakalarska, dyrektor działu zarządzania innowacjami w grupie Maspex.



Miliony na zdrowie

▶ W pierwszym konkursie Nutritech wpłynęło 131 wniosków. NCBR zarekomendowało dofinansowanie 30, zwiększając budżet ze 100 mln zł do 136,2 mln zł. Jeszcze w tym roku ogłosi drugą edycję. Celem programu Nutritech jest zwiększenie do 2030 r. dostępności rozwiązań w zakresie prawidłowego żywienia osiągalnych cenowo dla przeciętnego konsumenta. Dofinansowanie ma służyć wdrożeniu produktów, usług, procesów, technologii lub planów żywieniowych, które pomogą obniżyć ryzyko występowania przewlekłych chorób niezakaźnych (w tym dietozależnych), wesprą osoby już zmagające się z nimi, a także zainspirują rynek do zrównoważonego rozwoju.

Dwa kolejne projekty dotyczą spersonalizowanego systemu optymalizacji nawodnienia (6,1 mln zł dofinansowania) oraz innowacyjnej technologii produkcji napojów antyoksydacyjnych w celu poprawy kondycji psychofizycznej społeczeństwa (5,5 mln zł). W pierwszym przypadku Tymbark-MWS zaprosił do konsorcjum Śląski Uniwersytet Medyczny w Katowicach oraz Akademię Wychowania Fizycznego im. Jerzego Kukuczki w Katowicach, natomiast w drugim – Akademię Górniczo-Hutniczą im. Stanisława Staszica w Krakowie.

– W napojach antyoksydacyjnych głównym składnikiem aktywnym będzie wodoróznijający stres oksydacyjny, działający jako środek przeciwpalny i przeciwapoptyczny oraz stymulujący metabolizm energetyczny.

W produkcji wykorzystamy innowacyjną metodę polegającą na wytwarzaniu wodoru w procesie filtracji na specjalnym

2,2

mld litrów ▶ Tyle soków, nektarów i napojów rocznie produkuje Maspex...

280

tys. ton ▶ ...tyle makaronów, wyrobów zbożowych i instant...

180

tys. ton ▶ ...tyle dżemów i przetworów...

155

mln litrów ▶ ...a tyle alkoholu.

Ostatni projekt, dofinansowany kwotą 3,2 mln zł, zrealizuje ZPOW Agros Nova (m.in. marki Łowicz i Kotlin) wraz z Uniwersytetem Przyrodniczym we Wrocławiu. Jego efektem będą funkcjonalne, wysokobiałkowe pasty warzywne stanowiące przełom na rynku żywności dla osób zagrożonych chorobami dietozależnymi i stanami zapalnymi organizmu.

– To będzie nowość w przetwórstwie warzywnym nie tylko w skali kraju. Opracujemy nowe receptury i sposoby wytwarzania past na bazie ciemniczy, soczewicy i fasoli, kładąc nacisk na modulowanie stężenia strawności białka pochodzenia roślinnego i/lub wysokiej zawartości błonnika pokarmowego – mówi Marta Kutyna-Bakalarska.

Spożywczy giganci planują nowości

Tak duże zaangażowanie Maspeksu w rozwój innowacji w żywności wynika m.in. ze skali jego biznesu. 14,3 mld zł przychodów zapewnia mu status największej rodzimej grupy spożywczej. Jest właścicielem 70 marek, produkuje m.in. w sokach, makaronach i dżemach, a po sfinalizowaniu w 2022 r. przejęcia CEDC także w wódkach. W ciągu 32 lat na rynku dokonał 20 akwizycji. Ma 17 zakładów produkcyjnych, a jego trzyletni budżet inwestycyjny wynosi ok. 1,1 mld zł.

Wsparcie NCBR (5,7 mln zł) otrzyma także druga pod względem wielkości polska grupa spożywcza, czyli Polmlek (ponad 9 mld zł przychodów w 2022 r.). Jej spółka Fortuna chce stworzyć ulepszoną technologię otrzymywania soku na bazie kondensatów litu, biologicznie aktywnych ekstraktów owocowych oraz o wydłużonym terminie przydatności do spożycia. Natomiast jeden z głównych rodzimych konkurentów Polmleku, Spółdzielnia Mleczarska „MlekoPol” w Grójcu, szykuje produkt typu pasta-filata (rodzaj sera) o właściwościach prozdrowotnych – dostanie na to 4,2 mln zł grantu.

Wśród zwycięzców znalazł się również bakaliowy gigant Foodwell (dawny Bakalland). Grupa kontrolowana przez Rafała Broszkę i Mariana Owerkę pracuje nad innowacyjnymi kompozycjami roślinnymi, bezalergycznymi alternatywami mięsa oraz sposobami ich wytwarzania. Wartość dofinansowania wynosi 3 mln zł. (M&P)

▶ **PEŁNE RĘCE ROBOTY:** Grupa Maspex, której prezesem jest Krzysztof Pawiński, nie ogranicza się do szukania innowacji. Równolegle przygotowuje m.in. rozbudowę magazynów w Tychach, Rumunii i Bułgarii, a także inwestycje produkcyjne w Obornikach i Łowiczu. (FOT. WMI)

Prawo antyzatorowe: kto musi liczyć się z karami

Nowe przepisy o opóźnionych płatnościach w transakcjach handlowych są korzystne dla wierzycieli z sektora MŚP i dyscyplinują dłużników, dając im szansę na uniknięcie sankcji



Iwona Jackowska

i.jackowska@pb.pl ☎ 22-333-98-59

Dzięki zmianom w przepisach tzw. antyzatorowych niemalą część firm zalegających z płatnościami wobec swoich partnerów uniknęła w tym roku sankcji ze strony Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK). Nowe regulacje ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych (weszły w życie etapami, bo w grudniu 2022 i z końcem stycznia 2023 r.), pozwalają temu organowi zastosować wobec dłużników rozwiązania, które uwalniają ich od kar finansowych, służąc zarazem ochronie interesów wierzycieli.

– Od początku tego roku do połowy lipca wydałem 30 decyzji w sprawie nadmiernych opóźnień w płatnościach. Na 16 podmiotów nałożone zostały kary finansowe o łącznej wartości ponad 20 mln zł – mówi Tomasz Chrósty, prezes UOKiK.

Zmiany na lepsze

Według ekspertów firmy Transcash 2023 r. będzie testem skuteczności nowelizacji ustawy antyzatorowej. Ma ona ukroćć bezkarności największych dłużników i zabezpieczyć interesy firm z sektora MŚP, które na zatorach tracą najwięcej. Przypominają, że choć ustawę uchwalono ponad dekadę temu, to dopiero od 2020 r. umożliwia ona skuteczne wyciągnięcie konsekwencji od przedsiębiorstw notorycznie zalegających z płatnościami. W 2022 r. w sumie 33 firmy otrzymały wezwania do zapłaty kar o łącznej wartości 11 mln zł – dla porównania – w 2021 r. sankcje wyniosły łącznie 1,5 mln zł.

– Jednak mimo tamtych zmian ustawa do niedawna wciąż pozostawała nieskuteczna w stosunku do wielu dłużników. Jej przepisy tworzyły błędne koło, np. zakazując karania firm, które równocześnie doświadczają zatorów – zauważa Kamil Nowak, szef sprzedaży w Transcash.

Podkreśla, że po ostatniej nowelizacji reguły są jasne – z karą musi liczyć się każda firma, która w okresie trzech kolejnych miesięcy nie uregulowała w terminie faktur na kwotę co najmniej 2 mln zł (wcześniej 5 mln zł) z tytułu wszystkich niespłaconych płatności – nieregulowanych w ogóle i spleconych z opóźnieniami.

Nie ma już też znaczenia liczba dłużników firmy zagrożonej karą. Ponadto prezes UOKiK może odstąpić od jej wymierzenia tylko w przypadku zaistnienia tzw. siły wyższej.

– Jeśli jednak pojawiają się określone okoliczności, karę można również zaostrzyć. Przedsiębiorcy nią obciążeni mogą wystąpić o rozłożenie płatności na raty – wyjaśnia Kamil Nowak.

Nowelizacja wprowadziła też zasadę, że jeśli dłużnikiem firmy z sektora MŚP jest duży podmiot, musi on uregulować zapłatę nie później niż w 60 dni. W innych relacjach dopuszczono dłuższy czas, jeśli nie jest rażąco nieuczciwy. Jednak gdy przekracza on 120 dni, kontrahent może wypowiedzieć umowę lub od niej odstąpić.

Umowne zakazy są bezprawne

Co istotne, po nowelizacji ustawa antyzatorowa stawia tamę na nakładane na kontrahentów z sektora MŚP zakazy cesji wierzytelności. Mali i średni przedsiębiorcy mają prawo je zbyć, jeśli wynikają z transakcji handlowych zawartych z dużymi podmiotami, a zapłata nie nastąpiła w określonym terminie. Wcześniej

postanowienia wzajemnych umów często tego zakazywały.

– Zastrzeżenia ujęte w umowach handlowych, które wyłączają lub ograniczają prawo kontrahenta do przelewu wierzytelności, stają się teraz bezskuteczne – wyjaśnia Piotr Sitnik, adwokat w warszawskim biurze międzynarodowej kancelarii DLA Piper.

Jak podkreśla, postanowienia zakazujące lub ograniczające przelew wierzytelności były często nadużywane. Prowadziło to do zatorów płatniczych i utraty płynności przez mniejsze spółki.

– Ustawodawca nie widzi uzasadnienia dla praktyki, aby podmiot niewywiązujący się ze swoich podstawowych obowiązków umownych, jakim jest regulowanie świadczenia pieniężnego w terminie, mógł powołać się na zastrzeżenie umowne wyłączające lub ograniczające prawo wierzyciela do przelewu wierzytelności. Takie postanowienia były szczególnie dotkliwe w relacjach asymetrycznych, w których występował element przewagi kontraktowej – mówi Piotr Sitnik.

Zwraca przy tym uwagę, że spod zakresu tych nowych regulacji wyłączono dłużników będących podmiotami publicznymi.

Upomnienie bez kar

Nowe przepisy to jednak nie tylko restrykcje i zakazy. Pod określonymi warunkami twórcy zatorów mają szansę na łagodne traktowanie przez organ nadzoru. UOKiK może skierować tzw. wezwanie miękkie do podmiotu podejrzanego o niewywiązanie się z płatności.

– Wystosowaliśmy do tej pory 62 takie wystąpienia. Ten wprowadzony nowelizacją instrument jest skutecznie stosowany od lat np. w obszarze ochrony konsumentów i konkurencji. Pozwala analizować nieprawidłowości i wpływać na działania

MIĘKKA PREWENCJA:

Kary służą prewencyjnej presji na spółki, aby te terminowo regulowały zobowiązania. Jednak mniej formalne działania UOKiK, jak wystąpienia miękkie, też powinny przyczynić się do zmniejszenia skali zatorów płatniczych – uważa Tomasz Chrósty, szef tego urzędu.

[FOT. GK]

spółek bez wszczynania formalnych postępowań. Służy do pokazania przedsiębiorcom, że ich praktyki mogą naruszać prawo i jednocześnie do zasugerowania im rozwiązań – w przypadku zatorów mowa o poprawie dyscypliny płatniczej wobec dostawców. Oczekujemy, że adresaci wystąpień miękkich zmienią swoją kulturę płatniczą w stosunku do kontrahentów. W przeciwnym razie będziemy podejmować postępowania administracyjne i nakładać kary – zapowiada Tomasz Chrósty.

Do tej pory wystąpienia miękkie otrzymali z UOKiK przedsiębiorcy działający w przemyśle: elektromaszynowym, metalurgicznym, chemicznym, spożywczym, farmaceutycznym, kosmetycznym, obuwniczym i stoczniowym oraz w handlu hurtowym i detalicznym na rynkach spożywczym, farmaceutycznym i motoryzacyjnym. Takie pisma trafiły też do firm transportowych, spedycyjnych, logistycznych i budowlanych.

Według doniesień urzędu część z tych przedsiębiorstw zadeklarowała niezwłoczny przegląd swoich procedur, podjęcie działań w celu poprawy dyscypliny płatniczej wobec kontrahentów i wyeliminowanie stwierdzonych opóźnień.

– Wystąpienie miękkie, będące wyrazem wątpliwości co do prawidłowej polityki płatniczej przedsiębiorstwa, można zignorować lub rozwiać, odpowiadając na to pismo. Ustawa nie przewiduje sankcji w razie braku formalnej reakcji. Natomiast właściwą reakcją jest dobrowolna poprawa stosowanych praktyk. Temu głównie służy nowe narzędzie – tłumaczy Jakub Gwiazdowski, kierownik ds. partnerstwa i relacji w Transcash.

Jak mówi, wystąpienie miękkie stawia firmę na celowniku urzędu, który od tej pory może baczniej przyglądać się jej dalszym poczynaniom. ☺ ☺

WEBINARIUM

Jaką formę opodatkowania biznesu wybrać

Jakie są różnice pomiędzy poszczególnymi formami opodatkowania działalności gospodarczej? Czym się różni ewidencja rachunkowa od ewidencji podatkowej? Tego przedsiębiorcy dowiedzą się podczas bezpłatnego seminarium Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości pt. „Opodatkowanie działalności gospodarczej”. Webinarium odbędzie się 3 sierpnia w godz. 13.30-15.30 w formule

online. Eksperti powiedzą, jakie dokumenty trzeba składać w przypadku poszczególnych form rozliczeń z fiskusem, i wyjaśnią zagadnienia dotyczące opodatkowania dochodów z działalności na przykładach. Seminarium skierowane jest do przedsiębiorców, osób planujących założenie firmy oraz wszystkich zainteresowanych tematyką podatków. Więcej informacji: www.szkolonia.pfp.com.pl. [LAK]

PulsFirmy

zdrowybiznes.pb.pl ZDROWY BIZNES

Metaverse: biznesowa szansa czy kraina bezprawia

Nowy wirtualny świat może przynieść korzyści wielu twórcom i firmom. Zdecydowanie wymaga jednak doprecyzowania obowiązujących w nim regulacji.

Ostatnio coraz popularniejsze jest słowo metaverse. Co ono oznacza?

– W wielkim uproszczeniu metaverse to pewnego rodzaju wirtualne, cyfrowe miejsce, gdzie można przebywać, przemieszczać się i wykonywać różne czynności, które mają skutki przede wszystkim w tym własnym cyfrowym świecie. Bitcoin, blockchain, tokeny – to narzędzia, dzięki którym metaverse może działać. Nie definiują one jednak tego świata. Ze względu na różnorodność czynności

i działań, jakie można już teraz i w przyszłości wykonywać w metaverse, uznalibyśmy, że raczej powstaje nowy świat prawny, a nie że metaverse to tylko nowe pole eksploatacji utworów – takie, jakim swego czasu był druk czy płyta CD – uważa Krzysztof Czyżewski, adwokat z kancelarii Czyżewski.

Radosne tworzenie prawa

Metaverse to dla wielu twórców i firm szansa na rozwój działalności i powiększenie zysków. Jednak jednoznacznie określenie zasad prawnych obowiązujących w tym wirtualnym miejscu będzie jednym z trudniejszych zadań dla specjalistów z tej branży. Warto zauważyć, że metaverse – z założenia świat zdecentralizowany – jest czymś innym niż pisany wielką literą Metaverse stworzony przez założycieli Facebooka.

Nowy świat dla biznesu

▶ Z raportu firmy McKinsey „Tworzenie wartości w metaverse” wynika, że w 2022 r. w rozwój technologii i infrastruktury metaverse zainwestowano ponad 120 mld USD. Aż 95 proc. liderów biznesu spodziewa się, że w ciągu pięciu do 10 lat metaverse wpłynie pozytywnie na ich branżę, a jedna czwarta korporacji prognozuje, że z tego źródła będą osiągać nawet do 15 proc. rocznych przychodów.

– Musimy rozróżnić metaverse od Metaverse założonego przez konkretną korporację, przez nią kontrolowanego i podlegającego prawu wskazanemu przez założyciela. Zaś metaverse, ze względu na brak

centralnego sterowania, jednego zarządcy, nie ma wprost wskazanego prawa. Co nie oznacza, że mamy do czynienia ze światem wyjętym spod prawa. Obecnie obowiązują w nim regulacje, tylko za każdym razem trzeba, stosując obowiązujące reguły prawa prywatnego międzynarodowego, ustalić, jakie to prawo – podkreśla Krzysztof Czyżewski.

Ten system prawny ustala się w powiązaniu z konkretną okolicznością, np. miejscem zamieszkania właściciela awatara, rejestracją cyfrowego znaku towarowego itd. – Zakładam jednak, że z czasem, pomimo decentralizacji, wykształci się jakiś model prawny, oparty zapewne na zasadach prawa amerykańskiego lub zasadach słusności, jak w arbitrażu. Być może w tym zakresie pomocne okażą się instytucje świata wirtualnego w postaci

oracles – czyli tak zwanych wirtualnych, zewnętrznych wobec metaverse punktów odniesienia. Służą one definiowaniu zdarzeń ze świata realnego, niezbędnych do prowadzenia działań w świecie cyfrowym, np. na potrzeby transakcji blockchain – mówi Krzysztof Czyżewski.

Co można, a czego nie

Wątpliwości dotyczą m.in. tego, czy i jak twórcy w tym świecie będą chronieni i jak będą mogli zarabiać na swoich utworach. – Kto jest szeryfem, prokuratorem i sędzią w metaverse? Każdy utwór z chwilą stworzenia jest objęty ochroną prawno-autorską. Tyle w teorii. Uczestnicy metaverse dość szybko będą musieli jednak ustalić, jakie prawo będzie decydujące co do tego, co jest, a co nie jest utworem oraz jakie działania wymagają zgody, a które stanowią naruszenie

tego prawa. Poza tym, wobec „odmiejszczenia internetu”, trzeba będzie sprawdzić, czy obecne zasady identyfikowania np. miejsca naruszenia prawa tu będą mogły być swobodnie wykorzystywane – zwraca uwagę adwokat.

Kolejną problematyczną kwestią będzie egzekwowanie roszczeń.

– Oprócz ustalenia naruszenia prawa trzeba będzie ustanowić, kto w metaverse przyjmie rolę policjanta i prokuratora. Czy w każdej sytuacji, dzięki mechanizmom blockchain, naruszcyciela będzie można namierzyć, czy ustalimy zakres naruszenia? Dotąd mogliśmy żądać takich informacji od właściciela strony WWW, a przecież metaverse nie ma właściciela ani adresu, pod który możemy wysłać wezwanie lub pozew – zaznacza Krzysztof Czyżewski. [LAK] @

Firmy dbające o środowisko mają szanse na nagrody

To już ostatni dzwonek dla przedsiębiorców, którzy chcą wystartować w konkursie „Gospodarka o obiegu zamkniętym”. Laury zdobędą najlepsze innowacje środowiskowe.

50

tys. zł ▶ To wysokość nagród głównych, które czekają na przedsiębiorców w konkursie „Gospodarka o obiegu zamkniętym”.

Tylko do 27 lipca przedsiębiorcy mogą wziąć udział w naborze, który promuje produkty i modele biznesowe firm wpisujące się w założenia gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ). Na najcenniejsze rozwiązania czekają nagrody główne w wysokości 50 tys. zł i wyróżnienia w wysokości 20 tys. zł. Przedsiębiorcy dostaną łącznie 500 tys. zł. Celem zgłaszanych projektów powinna być transformacja działalności gospodarczej w kierunku gospodarki obiegu zamkniętego.

– W koncepcji GOZ obowiązują hierarchiczny sposób postępowania z zasobami, w którym należy dążyć przede wszystkim do redukcji odpadów, następnie do ponownego ich wykorzystania, a wreszcie utylizacji – wyjaśnia Krzysztof Buczek, kierownik w departamencie analiz i strategii w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), która organizuje konkursowe zmagania.

Zmiany klimatu

Zwraca uwagę, że udział w konkursie „Gospodarka o obiegu zamkniętym” to szansa dla przedsiębiorców na uzyskanie

nagrody finansowej, lecz także okazją do wypromowania rozwiązań, które funkcjonują w przedsiębiorstwach i są przyjazne dla środowiska.

– Przedsiębiorcy już teraz powinni wdrażać wspomniane rozwiązania, a nie czekać, aż zostaną do tego zmuszeni przez stosowne przepisy i regulacje. Podejmowanie działań w kierunku GOZ przyczyni się do ograniczania negatywnych zmian klimatu, jak również będzie odpowiedzią na oczekiwania klientów, którzy coraz bardziej zwracają uwagę na sposób produkcji wyrobów. Dzięki temu będzie rosło zaufanie konsumentów do marek – podkreśla Krzysztof Buczek.

Odnawialne źródła energii

W konkursie mogą startować przedsiębiorcy prowadzący działalność na terenie Polski. Powinni zgłaszać rozwiązania umożliwiające zmianę w działalności firmy w kierunku GOZ. Chodzi m.in. o stosowanie w procesach produkcyjnych odnawialnych źródeł energii, surowców wtórnych oraz zachowanie i odbudowę eko-

systemów. PARP czeka też na przedsięwzięcia zwiększające wydajność procesów produkcji i takie, które ograniczają powstawanie odpadów lub wykorzystują duże zbiory danych i automatyzację. Projekty mogą również wykorzystywać nowe technologie (np. druk 3D), popularyzować pojazdy elektryczne, autonomiczne lub zamienniki surowców nieodnawialnych.

Kapitała konkursu oceni projekty zgłoszone przez przedstawicieli biznesu w dwóch kategoriach: wdrożony produkt (u uczestnika konkursu lub u jego klienta) i model gospodarki o obiegu zamkniętym – w tej kategorii mogą znaleźć się również usługi. W każdej z nich będzie przyznana jedna nagroda główna i maksymalnie dziesięć wyróżnień. Zgłoszone rozwiązania muszą być obecne na rynku od co najmniej sześciu miesięcy. Konkurs jest finansowany z programu operacyjnego Inteligentny Rozwój.

Warto dodać, że PARP organizuje także drugi konkurs dotyczący gospodarki obiegu zamkniętego. Dotacje z naboru „GOZ – to się opłaca” finansują usługi szkoleniowo-doradcze dla przedsiębiorców i ich pracowników, którzy chcą wprowadzać do firm rozwiązania wpisujące się w tę dziedzinę. Do rozdysponowania jest 89 mln zł. Te pieniądze pochodzą z programu Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego. Nabór wniosków rozpoczyna się 1 września. [DZ] @

OGŁOSZENIE

4 3973

Warszawa, dnia 24 lipca 2023 roku

II OGŁOSZENIE O KOLEJNEJ ZMIANIE TERMINU ZAKOŃCZENIA LIKWIDACJI DEBTOR NIESTANDARYZOWANEGO SEKURTYZACYJNEGO FUNDUSZU INWESTYCYJNEGO ZAMKNIĘTEGO W LIKWIDACJI

W nawiązaniu do opublikowanych w dniu 30 grudnia 2021 roku, 13 stycznia 2022 roku i 27 stycznia 2022 roku ogłoszeń o otwarciu likwidacji Debtor Niestandaryzowanego Sekuryzacyjnego Funduszu Inwestycyjnego Zamkniętego w likwidacji (dalej: „Fundusz”) oraz ogłoszeń opublikowanych w dniu 3 marca 2022 roku oraz 10 marca 2022 roku o zmianie terminu zakończenia likwidacji Funduszu, a także ogłoszeń o kolejnej zmianie terminu zakończenia likwidacji Funduszu opublikowanych w dniu 17 marca 2022 roku oraz 24 marca 2022 roku a także w dniu 14 kwietnia 2022 roku i 21 kwietnia 2022 roku oraz 17 maja 2022 roku i 24 maja 2022 roku a także 15 czerwca 2022 roku i 22 czerwca 2022 roku oraz 15 lipca 2022 roku i 22 lipca 2022 roku, a także ogłoszeń opublikowanych w dniu 17 sierpnia 2022 roku i 24 sierpnia 2022 roku oraz w dniu 16 września 2022 roku i 23 września 2022 roku, a także ogłoszeń z dnia 17 października 2022 roku i 24 października 2022 roku oraz ogłoszeń z dnia 17 stycznia 2023 roku i 24 stycznia 2023 roku oraz ogłoszeń z dnia 14 lutego 2023 roku i 21 lutego 2023 roku, a także ogłoszeń z dnia 17 maja 2023 roku i 24 maja 2023 roku oraz ogłoszeń z dnia 16 czerwca 2023 roku i 23 czerwca 2023 r. Noble Funds Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Spółka Akcyjna (dalej: „Towarzystwo” lub „Likwidator”) z siedzibą w Warszawie (00-843), Rondo Ignacego Daszyńskiego 2C, wpisane do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000256540, NIP 1080001923, kapitał zakładowy 962.735 złotych (opłacony w całości), działając jako Likwidator Funduszu niniejszym ogłasza o zmianie terminu zakończenia likwidacji Funduszu z dnia 31 lipca 2023 roku na dzień 31 sierpnia 2023 roku.

Przesłanką rozpoczęcia likwidacji Funduszu zgodnie z art. 37 ust. 1 lit. b) statutu Funduszu było podjęcie uchwały przez Zgromadzenie Inwestorów Funduszu o rozwiązaniu Funduszu w drodze likwidacji. Zgodnie z uchwałą Zgromadzenia Inwestorów likwidacja Funduszu rozpoczęła się z dniem 28 grudnia 2021 roku.

W związku z wydłużonym procesem związanym ze zbywaniem aktywów stanowiących składniki portfela inwestycyjnego Funduszu, Likwidator wyznaczył nową datę zakończenia likwidacji Funduszu na dzień 31 sierpnia 2023 roku.

Likwidator określił wysokość całkowitej kwoty wypłaty dla Uczestników Funduszu, po przeprowadzeniu czynności likwidacyjnych polegających na zbyciu aktywów Funduszu, ściąganiu należności oraz zaspokojeniu wierzycieli Funduszu w planowanym terminie do dnia 30 sierpnia 2023 roku.

Niniejsze ogłoszenie Likwidator dokonuje w związku z wymogiem §12 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 czerwca 2005 r. w sprawie trybu likwidacji funduszy inwestycyjnych (Dz.U. z 2005 nr 114, poz. 963). Ogłoszenie to jest drugim z dwóch przewidzianych powyższym przepisem. Wszystkie pojęcia pisane wielką literą w niniejszym ogłoszeniu mają znaczenie nadane im w Statucie Funduszu.

Adres do korespondencji z Likwidatorem:

Noble Funds Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.
Rondo Ignacego Daszyńskiego 2C, 00-843 Warszawa

Chiny mogą zabić hossę lub ją pobudzić

Pocovidowe otwarcie w Chinach jest rozczarowaniem roku. W efekcie wielki kraj zaczyna eksportować deflację, co korzystne jest tylko krótkoterminowo. Opinie, czy stymulacja tamtejszej gospodarki przyniesie efekty, są podzielone



Kamil Kosiński

k.kosinski@pb.pl ☎ 22-333-99-24

”Wydaje się, że jest niewiele argumentów za tym, że chińskie akcje będą zachowywać się dobrze, poza tym, że są tanie. Ale taniść to w Chinach stan permanentny.

► Kamil Cisowski
DI Xelion

W ubiegłym tygodniu napłynęła z Chin informacja o wzroście PKB w drugim kwartale o 6,3 proc. r/r zamiast oczekiwanych 7,1 proc. Tydzień wcześniej okazało się, że czerwcowa inflacja wyniosła tam 0 proc. wobec oczekiwanych 0,2 proc. Inflacja produkcyjna była zaś ujemna i wyniosła -5,4 proc., zamiast oczekiwanych -5 proc. Wzrost cen nie tylko więc spowolnił, tak jak ma to miejsce w Europie czy Stanach Zjednoczonych. Ceny po prostu zaczęły spadać.

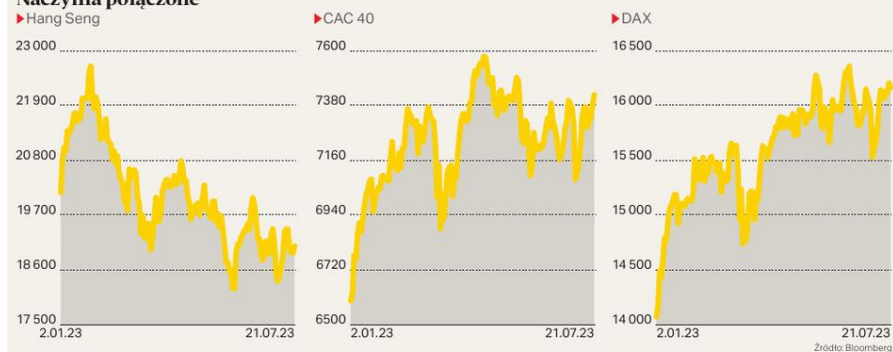
– Główną konsekwencją obecnej sytuacji w Chinach jest eksport deflacji na Zachód. Wraz ze spadkiem kosztów frachtu do Europy i Stanów Zjednoczonych, spadek cen producentów powoduje, że w gospodarkach zachodnich będziemy mieli do czynienia z przystopowaniem cen dóbr trwałych, co będzie dobre dla konsumentów. Przy odradzającym się popycie pozwoli to importerom na osiągnięcie wysokich marż. Tyle tylko, że to nie będzie trwało wiecznie. Może pół roku, może trzy kwartały – komentuje Daniel Kostecki, analityk CMC Markets.

Niebezpieczna spirala deflacji

Deflacja ma też inne oblicze. Jest nim spirala deflacyjna – konsumenci, czekając na dalsze obniżki cen, wstrzymują się z zakupami, a firmy w obawie o popyt – z inwestycjami. Łącznie prowadzi do zmniejszenia aktywności gospodarczej i tym samym pogorszeni wyników spółek. W samych Chinach jest to coraz realniejszy scenariusz, ale może rozlać się też na inne rynki. Tymczasem zanim zwyżki na giełdach krajów rozwiniętych zaczęto usprawiedliwiać rewolucją w zakresie sztucznej inteligencji, to właśnie chińskie otwarcie pocovidowe było głównym tematem mającym wspierać globalną gospodarkę i co za tym idzie wzrost cen akcji.

– Co prawda władze w Pekinie wprowadzają co kilka tygodni kolejne elementy stymulacji fiskalno-monetarnej mającej wspomóc pocovidowe otwarcie, ale skala tego wsparcia nie jest imponująca. W rezultacie na razie chińskie otwarcie jest największym rozczarowaniem tego roku – uważa Jarosław Niedziewski, dyrektor departamentu inwestycji Investors TFI.

Naczynia połączone



Hang Seng, indeks giełdy w Hongkongu, jest na kilkuprocentowym minusie, licząc od początku 2023 r. SSE Composite z giełdy w Szanghaju utrzymuje się nad kreską, tyle że po prawie siedmiu miesiącach roku walczy, by jego dodatnia stopa zwrotu pokonała marnie 2 proc.

Słabość chińskich parkietów coraz bardziej rozlewa się na Europę, której gospodarka jest z Chinami bardziej powiązana od amerykańskiej. Główne indeksy europejskie co prawda rosły na początku roku, ale od dłuższego czasu stoją właściwie w miejscu.

– Po słabych danych z Chin mocno reagują takie spółki, jak LVMH czy Kering. Chiny to duży rynek dla europejskich firm z branży dóbr luksusowych. Ten sektor zrobił się bardzo istotny już nie tylko dla giełdy paryskiej. Dlatego – a także z powodu gorszego okresu dla energetyki i balansowania strefy euro na granicy recesji – zakładam, że w drugiej połowie 2023 r. rynki europejskie będą odstawały nie tylko od giełd amerykańskich, ale również Japonii – mówi Kamil Cisowski, dyrektor zespołu analiz i doradztwa inwestycyjnego DI Xelion.

– Chiny zawsze stanowią ryzyko dla światowych rynków. Z racji ograniczonego dostępu do informacji z tej gospodarki rynki podchodzą jednak do tych informacji ostrożnie. Starają się nie reagować gwałtownie. Zwłaszcza że jest to gospodarka zamknięta i bezpośrednio ekspozycję ma na nią rynek surowców oraz niewiele innych spółek bądź gospodarek azjatyckich

– komentuje Mikołaj Raczyński, dyrektor inwestycyjny Portu.

Gospodarki jak samochody

Kamil Cisowski jest zdecydowanie rozczarowany sytuacją w Chinach. Przypomina, że tamtejsze władze zaczynają podejmować działania stymulujące gospodarkę, ale są one raczej symboliczne.

– Są nakierowane na utrzymanie wzrostu PKB na poziomie 5 proc., ale nie więcej. Stymulacja będzie miała zapewne charakter punktowy, nie liczymy na pakiet działań, który dałby większe ożywienie gospodarcze i długoterminowo wzmocnił giełdy chińskie – prognozuje Kamil Cisowski.

Według Daniela Kosteckiego władzom w Pekinie uda się jednak pobudzić gospodarkę, co będzie konsekwencją tego, że nie jest to gospodarka wolnorynkowa w zachodnim rozumieniu, a raczej ręcznie sterowana. Decyzje administracyjne mają więc na nią większy wpływ.

– Stymulacja podniosłaby inflację i doprowadziła do ożywienia gospodarczego, a to oznaczałoby najlepszą dla akcji fazę cyklu koniunkturalnego – twierdzi Daniel Kostecki.

Przypomina, że przed pandemią COVID-19 różne gospodarki jak samochody zmierzały w tym samym kierunku, ale z różnymi prędkościami. Pandemia je nagłe zatrzymała i teraz z odmiennych pozycji ponownie ruszają w tym samym kierunku.

– Gospodarka polska i europejska jest w innym miejscu niż amerykańska, a jesz-

cze w innym miejscu są Chiny. Kapitał będzie migrował – tłumaczy Daniel Kostecki.

Radzi stawiać na rynki wschodzące, z Chinami włącznie, oraz miedź, której powinny pomóc inicjatywy infrastrukturalne w Chinach.

– Chiny starają się lawirować w swoich pomysłach na gospodarkę – ocenia Mikołaj Raczyński.

Przypomina, że próba schłodzenia rynku nieruchomości skończyła się bankrutem Evergrande. Przystawianie gospodarki z eksportu na popyt wewnętrzny nie w pełni się udaje, a ryzyko deflacji w gospodarce, która jest mocno zadłużona – a chiński sektor prywatny jest zadłużony – jest problemem. Jego zdaniem wszystko jednak wskazuje, że chińskie władze są świadome wyzwań, jakie przed nimi stoją.

– Nie sądzę, by Komunistyczna Partia Chin miała jakiś złoty środek. Rozwiązanie problemów, jakie się w Chinach wytworzyły, nie jest proste, ale sytuacja jest już rozeznana przez rynki. Eksport deflacji dla niektórych krajów może być przy tym pozytywny. Pięć lat temu tak by nie było, ale obecnie sytuacja jest inna – ocenia Mikołaj Raczyński.

Kamil Cisowski dodaje, że na problemy stricte gospodarcze nakładają się wciąż napięte relacje amerykańsko-chińskie.

– Wydaje się, że niewiele jest argumentów za tym, że chińskie akcje będą zachowywać się dobrze, poza tym, że są tanie. Ale taniść to w Chinach stan permanentny – mówi Kamil Cisowski. ☺ ☺

19. KONGRES

PR

KOMUNIKACJI

Najważniejsze w Polsce
doroczne spotkanie działów
PR i Komunikacji!

Warszawa
24 – 25 października

**Dołącz do uczestniczek
i uczestników:**

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

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

Justyna Lach
YES



Aleksandra
Robaszkiewicz
Lidl Polska

Maria Parysz
liderka w obszarze AI



Krzysztof Lehmann
UOKiK

Amanda Postolska
CancerFree



Marta
Pokutycka-Mądrala
Nationale-Nederlanden

Agata Wydmańska
DHL Supply Chain



Sebastian Stępek
MSL



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

PulsInwestora

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

Table with columns: AKCJI POLSKICH, Data, Zmiana tydzień [%], Zmiana miesiąc [%], Zmiana 3 mies. [%]. Lists various investment funds like Rockbridge, AGIO, and others.

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

Table with columns: OBLIGACJI, Data, Zmiana tydzień [%], Zmiana miesiąc [%], Zmiana 3 mies. [%]. Lists various investment funds like AGIO, Rockbridge, and others.

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

Table with columns: STABILNEGO WZROSTU, Data, Zmiana tydzień [%], Zmiana miesiąc [%], Zmiana 3 mies. [%]. Lists various investment funds like Allianz, Santander, and others.

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

Table with columns: AKCJI POLSKICH, Data, Zmiana 6 mies. [%], Zmiana 12 mies. [%], Zmiana 3 lata [%]. Lists various investment funds like Rockbridge, AGIO, and others.

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

Table with columns: OBLIGACJI, Data, Zmiana 6 mies. [%], Zmiana 12 mies. [%], Zmiana 3 lata [%]. Lists various investment funds like Rockbridge, AGIO, and others.

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

Table with columns: STABILNEGO WZROSTU, Data, Zmiana 6 mies. [%], Zmiana 12 mies. [%], Zmiana 3 lata [%]. Lists various investment funds like Rockbridge, Allianz, and others.

REKLAMA

Advertisement for QUERCUS featuring a group of people and text: 'Nowe odcinki podcastu w każdy piątek', 'Ponad 1300 rozmów', 'Słuchaj na pb.pl/dosluchania lub w swojej aplikacji podcastowej'.

OPINIE

Rekordowy lipiec na rynku obligacji

EMIL SZWEDA, Obligacje.pl

W pierwszym miesiącu wakacji zakończyły się lub wkrótce zakończy osiem emisji obligacji skierowanych do inwestorów indywidualnych na podstawie prospektów. To rekord. Wcześniejsze rekordy pochodzą z lat 2016-17, ale nigdy wcześniej takich ofert nie zamknęto więcej niż pięć w miesiącu. Ofibite emisje to efekt m.in. odpowiedzi z funduszy dłużnych, notowanych w poprzednich latach. Nawet teraz, gdy pieniądze pod zarządzaniem przybywa, rynek instytucjonalny wciąż jest zbyt płytki, żeby osiągnął dawną chłonność. Stąd zwrot emitentów w stronę rozproszonych rynku. Zakończona w lipcu emisja Marvipolu dla inwestorów instytucjonalnych zasilila dewelopera kwotą 12 mln zł, wobec 60 mln zł oferowanych równoległe inwestorom indywidualnym.

Jak dotąd zdecydowana większość tegorocznych emisji kończy się pełnym powodzeniem i redukcjami zapisów. To spora wiadomość. W IV kwartale redukcją zakończyły się tylko trzy z siedmiu tego typu emisji, nawet Kruk, wobec zmniejszonego apetytu, zdecydował się na emisję na skromne 10 mln zł (choć była to tzw. emisja dogrywkowa).

O tym, jak bardzo sytuacja się zmieniła, świadczy nowa oferta Kruka, która zostanie przeprowadzona na przełomie lipca i sierpnia, w samym środku wakacji. Wartość tej emisji ustalono na 75 mln zł.

Warunki sprzyjają inwestorom. Obok coraz szerszego wyboru (KNP zatwierdziła właśnie dwa nowe prospekty; PCC Rokita i PCC Exol mogą wrócić na rynek po kilkuletniej przerwie w emisjach) ustalane marże są wysokie, podobne do tych sprzed dekadę. Wobec perspektywy obniżenia tempa inflacji inwestycje mogą przynieść realny zysk i zwroty wyraźnie wyższe od tych osiąganych na obligacjach oszczędnościowych, o co nie było ostatnio łatwiej (starsze serie obligacji indeksowanych inflacją wciąż jeszcze dostarczają prawie 20 proc. odsetek).

Jednocześnie znacząco poprawiła się jakość rynku, który po aferze GetBacku został mocno uszczelniony. Inwestycje w obligacje wysokiego ryzyka zniknęły wraz z domami maklerskimi, które je oferowały, a nowych emisji tego typu raczej nie będzie, szczególnie po zmianie przepisów i wymogu podniesienia nominalu pojedynczej obligacji, która nie trafi na Catalyst, do równowartości 40 tys. EUR.

Nie oznacza to jednak, że ryzyko kredytowe zostało całkowicie wyeliminowane. Inwestorzy wciąż muszą dokonywać rozróżnych wyborów, zwłaszcza wobec wyraźnej akceptacji dla ryzyka w ostatnich miesiącach na rynkach finansowych. Akceptacja ta ma miejsce przy utrzymaniu stóp procentowych na wysokim poziomie. Rynek kapitałowy zdyskontował już zakończenie zaciesznienia polityki pieniężnej, a nawet liczy na obniżki, ponieważ bieżące dane o inflacji producentów i konsumentów wskazują na taki właśnie kierunek. Ale przy wciąż wysokiej inflacji bazowej i niekiedy (w Polsce szczególnie) mocno ujemnych realnych stopach procentowych, o obniżki może być trudno. To zaś oznacza, że zanim sytuacja na rynku długu zmieni się na korzyść dłużni-

ków, koszty finansowania długiem pozostaną relatywnie wysokie i obciążą zyski operacyjne. Ma to o tyle znaczenie, że na rynkach rozwinętych zbliżają się terminy zapadalności długu emitowanego w 2020 i 2021 r. (a więc z niskimi kuponami) przez emitentów high yield, a refinansowanie – jeśli w ogóle będzie możliwe – odbędzie się po znacznie wyższym koszcie (nawet gdyby doszło do jednej czy dwóch obniżek stóp).

Najmniej zagrożone obligacje high yield mają wprawdzie mały udział w rynku długu, ale warto zwrócić uwagę, że dziesięcioletnie obligacje USA i Niemiec wciąż notowane są na wysokim pulapie rentowności – to część rynku długu uprawic ignoruje nadzieje na trwały spadek inflacji i zmianę kierunku w polityce pieniężnej. Istnieje więc ryzyko, że temat wzrostu kosztów odsetkowych jeszcze na rynku wróci, a wówczas lepiej mieć obligacje firm, których wskaźniki zadłużenia i zdolności jego obsługi pozostawiają inwestorom spory margines bezpieczeństwa. Na szczęście wybór jest znaczny, a różnice w oferowanych kuponach przynajmniej i bardziej zadłużone firmy nie są znacząco różne. ☺ ☺

GIELDA

Wielka chińska niewiadoma Big Cheese Studio

„Cooking Simulator” za chwilę zadebiutuje w Chinach po przejściu wyczerpującej procedury. Analitycy głośnią się, ile gra może zarobić



Marek Muszyński

m.muszynski@pb.pl • 22-333-99-99

Chiny to ziemia obiecana polskich producentów gier – największy rynek na świecie, na który jednocześnie nielato się dostać ze względów regulacyjnych, a dodatkowo można poleć przez nieznaną lokalnych realiów. Nic dziwnego, że droga Big Cheese Studio trwała tak długo – najpierw trzeba było uzyskać numer ISBN od chińskiego regulatora, a do wejścia konieczne było kolejne pół roku.

– Wspierał nas w tym Silk Road Games, który stworzył nam kanały komunikacyjne i pomógł w nawiązaniu współpracy z Perfect World, prowadzącym Steam China, oraz Lioning, czyli chińskim operatorem – mówi Łukasz Dębski, prezes Big Cheese Studio.

Wszystko gotowe na premierę

Aby wejść na rynek chiński, gra wydana w 2019 r., musiała przejść pewne modyfikacje.

– Strona chińska bardzo dokładnie sprawdza tłumaczenia, podpowiedzi, kolorystykę, czy opisy. Dużo się nauczyliśmy o kulturze chińskiej, teraz już wiemy, że duże znaczenie mają cyfry i kolory. Stąd też, zgodnie z sugestią chińskich partnerów, na logotypie dominuje kolor zielony – mówi Łukasz Dębski.

Przetłumaczona została także nazwa gry, co ma pomóc w dotarciu do odbiorców (90 proc. gier na tym rynku ma przetłumaczone tytuły). Wszystko jest już gotowe na premierę 25 lipca.

– Pojawimy się także w lokalnych mediach społecznościowych, czyli Bilibili. Zajmują się tym chińscy partnerzy, którzy lepiej znają rynek, odbiorców, język i pilnują komunikacji, aby była zgodna z wymogami – mówi Łukasz Dębski.

Gra będzie prezentowana na targach China Joy na dwóch stoiskach – Steam China, gdzie będzie można ją przetestować, oraz na stoisku Silk Road Games. Dodatkowo Steam China zapewni ekspozycję promocyjną w ramach China Joy Indie Game Festival.

– Liczę na bardzo pozytywny odbiór. Od początku



► **POZYTYWNE NASTAWIENIE:** Widzimy, że mamy dobre pozycje na wishliście, ale zmienność jest taka, że nie mamy pewności, czy to będzie miało takie przełożenie jak na naszym Steamie – mówi Łukasz Dębski, prezes Big Cheese Studio. [FOT. WM]

docierają do nas pozytywne sygnały od testerów, którym gra bardzo się podoba. My natomiast zmieniliśmy grę pod ich wymagania – chodzi tutaj o zawartość, tłumaczenia, podpowiedzi i kilka innych szczegółów. Nasza gra została zakwalifikowana przez operatora chińskiego jako rozrywka rodzinna – mówi Łukasz Dębski.

Rynek trudny do oszacowania

Problemem jest oszacowanie potencjału „Cooking Simulatora” na rynku Państwa Środka. Teoretycznie gracze kupowali już grę, gdy ta miała swoją premierę na Steamie w 2019 r. – wtedy raport sprzedaży za pierwsze 72 godz. wskazywał, że z 55 tys. sprzedanych kopii aż 20 proc. kupili Chińczycy. Problem w tym, że robili to gracze, którzy korzystali z VPN-a, omijając chińskie regulacje.

– Trzeba pamiętać, że dostęp do VPN-ów w Chinach mają bardzo nieliczni, a jest to ogromny naród. Silk Road sygnalizował, że takie wejście oznacza, że dojrzymy poza wielkie miasta, gdzie najczęściej korzysta się z VPN-ów, a te małe miasta i tak mają po milion mieszkańców. Nasi partnerzy mówią, że jest tam 160 mln graczy na Steam China, a na WeGame 300 mln, więc potencjał jest ogromny – mówi Jakub

Rafał, dyrektor finansowy Big Cheese Studio.

Gieldowa spółka nie chce się ograniczać do Steam i już prowadzi rozmowy z właścicielami kolejnych platform w Chinach. Analitycy mają jednak problem z przełożeniem tych planów na liczbę.

– Bardzo trudno jest szacować sprzedaż na rynku chińskim. Wydaje się on bardzo atrakcyjny i duży, natomiast jest mało wiarygodnych opracowań na jego temat – niektóre wskazują, że w Chinach jest ponad 300 mln graczy PC-towych, podczas gdy na zachodnim Steamie jest ich male kilkadziesiąt milionów. Wskazuje to na bardzo duży potencjał tego rynku dla zachodnich studiów – mówi Tomasz Rodak, analityk DM BOŚ.

– Na pewno jest to informacja pozytywna, trudno ocenić jednak, jak skutecznie gra będzie promowana. Trzeba też pamiętać, że Steam nie jest tak popularny w Chinach jak w Europie Zachodniej. Rynek chiński jest największy na świecie, ale to oznacza również ogromną konkurencję. Dlatego wyniki polskiej firmy w Chinach są wielką niewiadomą. To nie będzie całkowicie nowa gra na rynku chińskim, ale trudno ocenić, w jakim stopniu została wcześniej skonsultowana – mówi Piotr Poniatowski, analityk BM mBanku.

Ten Square poległ w Chinach

O tym, jak trudny może być rynek chiński, przekonało się już Ten Square Games, wprowadzając tam „Fishing Clash”. W latach 2022-23 spółka zarobiła tam niecałe 5 mln zł, po czym chiński partner wycofał się ze współpracy i od maja tytuł nie jest już dostępny dla chińskich graczy.

– Znamy przypadek „Fishing Clash” i Ten Square Games, gdzie wydawało się, że gra ma wszystko, co potrzeba, aby osiągnąć sukces na tym rynku, ale niestety się nie udało – mówi Tomasz Rodak.

– Trudno porównywać „Fishing Clash” z „Cooking Simulatorem”, bo jedno to tytuł mobilny kierowany do zupełnie innych odbiorców na bardzo rozwiniętym rynku, gdzie rywalizacja o graczy jest trud-

niejsza. Na pewno Big Cheese Studio ma po swojej stronie większą decyzyjność w sprawie gry w porównaniu z Ten Square Games, gdzie wszystko było w gestii chińskiego partnera – mówi Piotr Poniatowski.

Prezes Big Cheese Studio wierzy w to, że jego gra nie podzieli takiego losu.

– Ilość pracy, jaką włożyliśmy w wejście do Chin, oraz relacje, które zbudowaliśmy z partnerami, dają mi pewność, że to się uda. Dodatkowo relacje między Steam China a Steam Global – które są oddzielnymi bytami, choć połączonymi wspólną wizją – dają mi poczucie, że wejście na rynek chiński jest ugruntowane – mówi Łukasz Dębski.

Obaw o to jednak egzotycznego rynku z polskiego punktu widzenia nie brakuje.

– Aby zadebiutować w Chinach, zachodnie studio musi uporać się ze skomplikowanym systemem rozliczeń i sporą liczbą pośredników, z których każdy chce otrzymać prowizję. Obawiam się również o rzetelność raportowania wszystkich zainteresowanych stron – mówi Tomasz Rodak.

Jeżeli wejście na rynek chiński zakończy się sukcesem, to spółka ma przetartą drogę do tego, aby znacznie szybciej wprowadzić drugą część, nad którą wciąż pracuje. Zainteresowanie jest.

– Uzyskanie ISBN-u trwało rok, teraz powinno już pójść sprawniej. Mamy też więcej cennego doświadczenia, jak to odpowiednio robić – mówi Łukasz Dębski.

– Proces certyfikacji „Cooking Simulatora 2” powinien być znacząco szybszy. Mamy już zapewnienia od partnerów, że w razie jakichś aktualizacji do gry ten proces będzie wymagał już tylko jednodostopniowej akceptacji – mówi Jakub Rafał. ©

„Puls Biznesu”

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

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

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

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

Puls Inwestora:
Kamila Zatorska
k.zatorska@pb.pl

dyrektor artystyczny:
Tomasz Młynarski
tmlynarski@pb.pl

fotograf:
Grzegorz Kawacki
g.kawacki@pb.pl

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

prezes:
Patricia Deyna

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

dyrektor marketingu i eventów:
Karolina Kowalska
k.kowalska@pb.pl
tel. 22-333-99-01

Obsługa prenumeraty:
0-801-801-771, 812 812 971
Opł. poc. w g. 22-333-99-18
prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też
jednostki kolporterskie BUCH, prywatni kolportery
(Kolporter, Garmond Press, GJM, AS Press)
oraz urzędy pocztowe. ISSN 1427-6882.
Za treści ogłoszeń nie odpowiadamy.

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

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

© — znak zastrzeżenia praw autorskich
© — znak odpiętości
© — znak anki przy tytule oznaczający możliwość
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu pisemnej zgody z centralnym
biurem numeracji pjb i w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
(www.pulsbiznesu.pl)

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja



Zaprenumeruj „Puls Biznesu”

www.pb.pl/subskrypcja

22 333 98 32 / 801 801 771

prenumerata@pb.pl

Szukasz danych i analiz?

www.pb.pl/analizy

Zdobądź wiedzę

www.pb.pl/konferencje



Blisko szczytu

► Big Cheese Studio – kurs w zł



#PBDOSŁUCHANIA

TO MIT, ŻE WZROST PŁACY MINIMALNEJ ZWIĘKSZY BEZROBOCIE

Wynagrodzenia powinno się liczyć inaczej, więc proponowane przez rząd podwyżki są za małe, bezrobocie wcale przez nie nie urośnie, a szarą strefą trzeba się zająć – mówi **Norbert Kusiak**, dyrektor wydziału polityki gospodarczej OPZZ

PB: Dlaczego Rada Dialogu Społecznego nie osiągnęła porozumienia?

Norbert Kusiak: To były długie, trudne negocjacje, toczyły się przy bardzo wysokiej inflacji. Scierały się różne interesy i spojrzenia na płacę minimalną. To naturalne, na tym polega dialog społeczny, by kwestie sporne rozstrzygać przy stole negocjacyjnym, a nie w formie protestów. Pracodawcy koncentrowali się na skutkach finansowych podniesienia stawki minimalnej. My położyliśmy nacisk na rosnące koszty utrzymania gospodarstw domowych wywołane bardzo wysoką inflacją, ubożenie społeczeństwa. Różnice były zbyt duże.

Ile powinna wynosić płaca minimalna?

Rząd zaproponował poziom, który wynika z minimum ustawowego, nawet złotówki więcej ponad tę kwotę. Płaca minimalna średniorocznie powinna wynieść 4420 zł, czyli od 1 stycznia 4300, a od 1 lipca 4500 zł. W przeciwieństwie do strony rządowej uwzględniliśmy w wyliczeniach 2/3 wzrostu PKB. Ustawa mówi wprost, że jeśli w roku, w którym odbywają się negocjacje, wysokość minimalnego wynagrodzenia jest niższa niż połowa przeciętnej płacy w 1 kw., to należy dodać do wskaźnika 2/3 wzrostu PKB. W 1 kw., gdy zaczęliśmy negocjacje, płaca minimalna wynosiła 3490 zł i była niższa niż połowa przeciętnego wynagrodzenia. Rząd i pracodawcy uważają, że należy odwoływać się do kwoty 3600 zł. Nie zgadzamy się z tą interpretacją, dlatego wniesiliśmy do rządu o wykonanie ekspertyzy prawnej. Nasza propozycja jest o prawie 150 zł wyższa od rządowej. To nie są nadmierne wygórowane oczekiwania. W 2022 r. płaca minimalna realnie zmniejszyła się o 6 proc., to był pierwszy spadek od 2004 r., a realne przychody gospodarstw domowych skurczyły się o blisko 3 proc. Kością niezgody między nami a rządem i pracodawcami jest relacja płacy minimalnej do przeciętnej. Rząd bardzo często wskazuje, że osiągnęliśmy już poziom 50 proc. płacy przeciętnej. Powołuje się przy tym na własne prognozy średniej płacy, które często są mitrafione. Od trzech lat relacja płacy minimalnej do przeciętnej jednak się pogarsza. W 2022 r. spadła do 47 proc.,



w tym roku może będzie na poziomie niecałkowicie 50 proc.

Jaka jest płaca minimalna w innych krajach?

Średnio unijna płaca minimalna to ok. 1 tys. EUR, więc nawet z kwotą 3600 zł, która obowiązuje od 1 lipca, jest to 750 EUR, tak jak w Czechach czy Estonii. Płaca minimalna rośnie od lat, ale nadal jesteśmy poza pierwszą dziesiątką UE, a należymy do państw o najwyższej inflacji. Najwyższa w UE jest płaca minimalna w Luksemburgu, ponad 2300 EUR, a najniższa w Bułgarii – 399 EUR. Gdy spojrzymy na płacę minimalną pod względem parytetu siły nabywczej, Polska nieco przesuwa się w tym rankingu w górę, ale nie powinno nas to zadowalać, ponieważ metodologia opiera się na wynagrodzeniach brutto, a podatki w Polsce, mimo obniżek, nadal są wysokie. Są kraje, w których nie ma ustawowej płacy minimalnej. W Danii czy Włoszech jest ona ustalana przez układy zbiorowe czy negocjacje branżowe między związkami zawodowymi a organizacjami pracodawców. W Polsce mamy z tym ogrom-

ny problem, układy zbiorowe ma 12 proc. firm, a w krajach skandynawskich 80 proc. Określenie płacy minimalnej w układach zbiorowych to rozwiązanie, do którego powinniśmy dążyć, ale do tego potrzebna jest również silna reprezentacja organizacji pracodawców, z którymi możemy takie układy podpisywać.

Pracodawcy twierdzą, że kolejne podniesienie płacy minimalnej spowoduje wzrost szarej strefy i bezrobocia.

To mit, że jej podniesienie przełoży się na wzrost bezrobocia, nigdy tak się w historii nie stało. W 2008 r. płaca minimalna wzrosła o 20 proc., a bezrobocie spadło. W latach 2016-23 pensja minimalna wzrosła o prawie 100 proc., ceny o ok. 44 proc. i w tym czasie następował wzrost wskaźnika zatrudnienia: w 2016 r. pracowało ok. 63 proc. Polaków w wieku produkcyjnym, teraz jest to ok. 70 proc. Średni wzrost zatrudnienia przegonił średnią krajów OECD. Dziś wśród ekonomistów nie ma sporu, czy należy podnosić płacę minimalną, tylko raczej o tempo wzrostu. Przyczyn występowania szarej strefy należy

z kolei szukać gdzie indziej. Mamy słaby system zabezpieczenia społecznego, który sprzyja podejmowaniu nielegalnej pracy, niesprawny system administracji podatkowej, niewielkie sankcje za niepłacenie podatków i niedofinansowaną Państwową Inspekcję Pracy, która powinna skutecznie zwalczać wszelkie próby łamania przepisów przez przedsiębiorców. Piętnujemy zjawisko szarej strefy i oczekujemy od rządu sprawnych działań, ale równocześnie uważamy, że pensja minimalna powinna rosnąć, bo leży to w interesie państwa. Pojawia się też argument, że podniesienie płacy minimalnej doprowadzi do bankructwa szczególnie małych i średnich firm. Opiera się na założeniu, że pracownik, który otrzymuje płacę minimalną, ma tak niską wydajność, że nie zapracuje na swoje wynagrodzenie. Wydajność pracy nie zależy wyłącznie od pracownika. W dużym stopniu wpływa na nią techniczne uzbrojenie, organizacja pracy i zdolności menedżerskie.

Przy okazji dyskusji o płacy minimalnej Konfederacja Lewiatan zaproponowała podniesienie wynagrodzeń w budżetowce nie o 6,6 proc., jak chce rząd, ale o 20 proc. Co pan o tym sądzi?

To była ciekawa propozycja, ale z obiektywnych przyczyn nie mogła zostać przyjęta przez OPZZ. Zaproponowaliśmy 24 proc. w 2024 r. i 20 proc. w 2023 r. Podwyżki muszą rekompensować wzrost inflacji. W latach 2021-23 płace w sektorze publicznym wzrosły tylko o 7,8 proc., bo w 2021 r. wskaźnik był zamrożony, w 2022 r. rząd przez wzrost funduszu wynagrodzeń przyznał niektórym pracownikom podwyżki na poziomie ok. 4 proc., ale skumulowana inflacja wyniosła w tym okresie blisko 35 proc. Realne płace w sferze budżetowej w 2022 r. spadły o ponad 5 proc. W tym roku także należy spodziewać się spadku. Zaproponowaliśmy w RDS, by zmienić model kształtowania wynagrodzeń w sferze budżetowej. Jeśli chcemy mieć sprawne państwo, powinniśmy zrobić to bezwzględnie. Podwyżki w sferze budżetowej to inwestycja w efektywną działalność państwa, a nie tylko koszt. ©

Rozmawiała Małgorzata Grzegorzczyk

[FOT. WMI]



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

w tym tygodniu: „Bitwa o płacę minimalną”

goście: Jacek Męcina – Lewiatan i UW, Norbert Kusiak – OPZZ, Marta Szymańska – Manpower, Edyta Defańska-Czujko – Crido

www.pb.pl

Puls Biznesu

Trwa nabór do 13. edycji
plebiscytu i rankingu

100
Kobiet
Biznesu
2023

Do 30 września
zgłoś kandydatkę
na stronie
100kobietbiznesu.pl

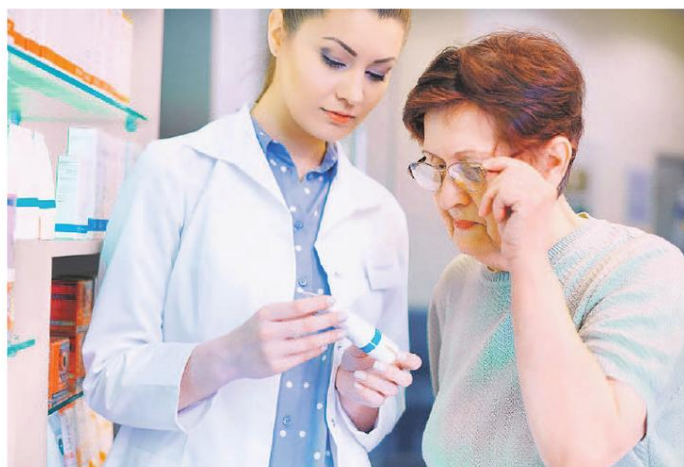
REKLAMA

47004

Partnerem publikacji są Pracodawcy Rzeczypospolitej Polskiej

Pacjenci oberwą rykoszetem

Apteka dla pacjenta! Stop drożźnie lekowej! – pod takim hasłem ruszyła kampania informacyjna polskich aptekarzy i właścicieli polskich sieci aptecznych. Jej celem jest pokazanie negatywnych skutków zmiany prawa farmaceutycznego wdrażanych przez rządzących ustawą o... ubezpieczeniach eksportowych. Wrzutka poselska do tej ustawy, faworyzująca duże hurtownie farmaceutyczne, będzie skutkować droższymi lekami, likwidacją tysięcy aptek, ograniczeniem dostępności leków, likwidacją miejsc pracy. Działania wymierzono w aptekarzy i pracodawców.



► **DLA DOBRĄ PACJENTÓW:** Kampania „Apteka dla pacjenta! Stop drożźnie lekowej!” ma charakter ogólnopolski. Przez trzy najbliższe miesiące będzie realizowana bezpośrednio w aptekach, a także poprzez szeroko zakrojone działania w mediach tradycyjnych oraz internetowych. Jej celem jest dotarcie do milionów Polaków. (FOT. FREEPIK)

14 lipca 2023 roku Sejm RP debatował nad rządowym projektem ustawy o zmianie ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych oraz niektórych innych ustaw (druk nr 3458). W trakcie prac parlamentarnych, chcąc sprostać oczekiwaniom wąskiej grupy hurtowników farmaceutycznych, przegłosowano także niekorzystne dla rynku aptecznego, ale przede wszystkim dla pacjentów, zmiany w ustawie Prawo Farmaceutyczne. Nawiązując do nośnego hasła „apteka dla aptekarza”, doprowadzono do sytuacji, w której leki będą droższe, dostęp do aptek o wiele bardziej utrudniony, apteki będą likwidowane bądź wyłączone (rozwiązanie rodem z PRL-u). Wprowadzony zostanie dyktat cenowy dominującego na rynku podmiotu hurtowej sprzedaży leków, likwidacji ulegnie kilka tysięcy stanowisk aptekarskich.

Zmiany prawa dokonano, wykorzystując tak zwaną wrzutkę poselską do ustawy o zmianie ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych. Tytuł ten w żaden sposób nie nawiązuje do tematyki związanej z farmacją. Ponadto uczyniono to bez konsultacji z branżą, wprowadzając debatujących posłów w błąd co do motywacji i charakteru poprawki. Działanie to, wątpliwe legislacyjnie i niedopuszczalne w przypadku osób odpowiedzialnych za stanowienie prawa, w fundamentalny sposób zmienia zasady działania na rynku farmaceutycznym.

Apteka dla hurtownika?

Taki tryb procedowania prawa zmusza do zastanowienia nad rzeczywistym powodem forsowanych zmian. Dobro pacjenta z pewnością

do nich nie należy. Konsekwencją zmian będzie zmniejszenie liczby aptek, ich większe uzależnienie od hurtowni farmaceutycznych, znaczący wzrost cen leków i utrudnienia w dostępie do nich. Problemy te najmocniej uderzą w osoby zamieszkujące tereny wiejskie i małe miejscowości, ludzi starszych, schorowanych, wymagających regularnego przyjmowania leków ratujących życie i zdrowie, rodziców potrzebujących leków dla swoich pociech, często znajdujących się w sytuacjach krytycznych.

Przedstawiciele olbrzymiej części środowiska aptekarskiego wystosowali apel do parlamentarzystów o zastopowanie zmian szkodliwych dla polskich pacjentów, prawa, inwestycji i przedsiębiorczości. Apel podpisało dotychczas 219 podmiotów.

Apteka dla pacjenta

Jednocześnie pod hasłem „Apteka dla pacjenta! Stop drożźnie lekowej!” rozpoczęto ogólnopolską kampanię informującą Polaków o skutkach wdrożenia procedowanej ustawy, jej rzeczywistych beneficjentach i tych wszystkich, którzy odpowiadają przed obywatelami za problemy wynikające z proponowanych zmian prawa. „Chcemy uświadomić wszystkim szkodliwość społeczną i prawną promowanych obecnie w Sejmie rozwiązań. Apteki mają służyć pacjentom!” – czytamy w apelu.

Realizację kampanii przewidziano na trzy najbliższe miesiące. W tym czasie, poprzez działania bezpośrednio prowadzone w aptekach, a także poprzez materiały informacyjne i reklamowe w mediach tradycyjnych oraz internetowych, przekaz ma dotrzeć do milionów Polaków.



Apteka dla pacjenta! Stop drożyznie lekowej!

Apel środowiska aptekarzy i właścicieli aptek przeciwko zmianom prawa skutkującym likwidacją aptek, przeciwko dyktatowi cenowemu hurtowni farmaceutycznych i podnoszeniu cen leków

Środowisko polskich aptekarzy i właścicieli aptek protestuje przeciwko uchwaleniu zmian prawa farmaceutycznego. Procedowane obecnie w Sejmie RP prawo uwzględni jedynie interesy nielicznej grupy dużych hurtowników leków, ignorując negatywne skutki dla pacjenta. Polscy obywatele, w szczególności pacjenci, osoby starsze i wszystkie te, które potrzebują natychmiastowego podania leków ratujących zdrowie i życie, na proponowanych zmianach stracą najwięcej. Nowe prawo oznacza utrudniony dostęp do aptek, zdecydowanie droższe leki, utratę miejsc pracy dla młodych aptekarzy. Dlatego dziś wyraźnie mówimy: stop likwidacji aptek! Stop drożyznie cenowej leków! Apteka powinna służyć pacjentowi, nie zaś wybranym hurtownikom farmaceutycznym.

W imieniu środowiska reprezentującego olbrzymią część rynku aptecznego, w tym zarówno podmioty o zasięgu ogólnopolskim, jak i mniejsze sieci rodzinne, zwracamy się z apelem o odrzucenie procedowanych obecnie propozycji zmian ustawy Prawo Farmaceutyczne.

Proponowane wrzutką poselską zmiany prawa służą bardzo wąskiej grupie aptekarzy, związanych w programach partnerskich z największą hurtownią farmaceutyczną w Polsce. To oni wzmocnią jeszcze bardziej swoją pozycję dominującą, czyniąc biznes aptekarski intratnym tylko dla wybranych. Zapłacą za to pacjenci. Wszelkie zmiany w rynku aptecznym powinny być wprowadzane z myślą o dobru pacjentów, nie zaś wybranej grupy przedsiębiorców. Politycy służący obywatelom, a nie polityce powinni o tym doskonale wiedzieć.

Pod nośnym hasłem „Apteka dla aptekarza” pacjentom polskim zafundowano pułapkę, gdyż zmniejszenie liczby aptek i ich rozproszenie oznacza leki droższe i trudniej dostępne. Leki dla Polaków powinny być dostępne i tanie!

Od przyjęcia w 2017 roku zmian pod hasłem „Apteka dla aptekarza” systematycznie spada liczba aptek w Polsce. Obecne projektowane zmiany niestety proces ten przyspieszą. Już dziś w wielu miejscowościach, szczególnie na obszarach wiejskich lub w małych miastach, działa tylko jedna apteka, która niezagrożona pojawieniem się konkurencji korzysta z pozycji lokalnego monopolisty, stosując wysokie ceny leków, proponując ograniczony asortyment. Apteki zgrupowane w sieci aptecznej – najczęściej te małe, rodzinne, bo takich w Polsce jest najwięcej – mogą pozwolić sobie na utrzymanie apteki wszędzie tam, gdzie indywidualna apteka się nie utrzyma. Tym samym takie apteki są bliżej ludzi. Dla osób starszych i chorych odległość do apteki i cena leków mają duże znaczenie.

Dziś tylnymi drzwiami legislacji, skrycie, bez żadnej konsultacji społecznej, z poparciem Naczelnej Izby Aptekarskiej reprezentującej jedynie beneficjentów zmian, czyli wąską grupę interesów – zmienia się prawo na niekorzyść polskich pacjentów. Wyraźnie podkreślamy, że na proponowanych zmianach ustawy skorzystają tylko wybrani przedsiębiorcy apteczni oraz wielkie hurtownie leków, które już dzisiaj dyktują ceny i dostępność dla polskich pacjentów. To właśnie duże hurtownie farmaceutyczne, zyskując mocniejszą pozycję negocjacyjną nad małymi, niezrzeszonymi aptekami, decydować będą o nowych, wyższych cenach leków dla pacjentów. Dzisiaj hurtownie farmaceutyczne mają po drugiej stronie silnego gracza – sieci apteczne negocjujące z powodzeniem niskie ceny leków i wysoką ich dostępność. Brak zgrupowanych, działających razem aptek oznacza nieograniczoną możliwość zwiększania marż, podnoszenie cen leków i powiększanie zysków. Wszystko ostatecznie odbije się na kieszeni pacjenta.

Nowe prawo chroni interes nielicznych, uderzając w zdecydowaną większość pacjentów! Złe zmiany prawa negatywnie odczują najszybciej najbardziej i osoby starsze. Dla nich leki z pewnością będą droższe, a droga do apteki znacznie się wydłuży.

Prawo powinno powstawać w sposób transparentny, w oparciu o szerokie konsultacje społeczne. Tym razem tak jednak nie było. W ukryciu przed opinią publiczną, w antydemokratycznym, niekonstytucyjnym trybie podjęto próbę przeforsowania szkodliwych zmian ustawowych. Tym samym destabilizuje się prawo, wywołując niepokój inwestorów (polskich i zagranicznych), o których przecież rządzący tak bardzo zabiegają. Okazuje się, że w imię interesu określonej, wąskiej grupy, nawet ze stratą dla obywateli w Polsce, możliwa jest zmiana legislacyjna wywracająca porządek prawny.

Likwidacja tysięcy aptek oznacza także likwidację tysięcy miejsc pracy. Na to również się nie zgadzamy.

Jako środowisko nie pozostaniemy bierni wobec tak szkodliwych zmian. W najbliższych dniach podejmiemy bardzo szeroko zakrojone działania informujące Polaków o skutkach wdrożenia procedowanej ustawy, jej beneficjentach i tych wszystkich, którzy odpowiadają przed obywatelami za problemy wynikające z proponowanych zmian prawa. Rozpoczynamy bezpośrednio działania skierowane do pacjentów naszych aptek, jak również szeroko zakrojoną kampanię informacyjną w mediach. Chcemy uświadomić wszystkim szkodliwość społeczną i prawną promowanych obecnie w Sejmie rozwiązań.

Apelujemy tym samym bardzo wyraźnie: apteka dla pacjenta!

APTEKARZE POLSCY
w imieniu 219 podmiotów



**APTEKA DLA
PACJENTA!**

**STOP DROŻYŹNIE
LEKOWEJ!**

Apteka blisko domu!

Walczymy o tanie leki!

W Sejmie trwają prace nad zmniejszeniem liczby aptek w Polsce. Zmiany są przeprowadzane w interesie lobby hurtowni farmaceutycznych. To one zyskają dominującą pozycję na rynku. Dla pacjentów oznacza to droższe leki i trudniejszy dostęp do aptek. **Apteka powinna być dla pacjenta a nie dla hurtowni czy aptekarza!**

Zmiany wprowadzane pod pozorem regulacji branży aptekarskiej uderzają w zwykłego pacjenta. Mniej aptek to **dłuższa droga do apteki, większe kolejki i wyższa cena leków.**

Apteki powinny być dostępne dla pacjentów. Polacy powinni mieć **łatwy dostęp do leków i punktów ich zakupu.**

NIE – lekowej drożyznie!

Pacjenci – w szczególności osoby starsze (emeryci, renciści), sprawujące opiekę nad innymi, osoby schorowane **mają prawo do łatwo dostępnych i tanich leków.**

Zmiana prawa w interesie wąskiej grupy biznesowej jest nie do zaakceptowania. Rządzący chcą by apteka była przywilejem a nie prawem pacjenta! To niedopuszczalne.

Czy masz jeszcze swoją aptekę? Czy jej też grozi likwidacja?

Rządzący, dążąc do likwidacji tysięcy aptek likwidują też tysiące miejsc pracy.

Stanowczo protestujemy przeciwko temu.

POLSCY APTEKARZE

Apteka dla pacjenta! Stop drożźnie lekowej!

