Czwartek
15 czerwca 2023

www.pb.pl

Puls Biznesu

REKLAMA 46751

Liderzy innowacji na IFS Connect w Krakowie

Poszerzanie wiedzy o najnowszych trendach w systemach ERP, wymiana doświadczeń i nawiązywanie kontaktów – temu właśnie służyła kolejna edycja wydarzenia zorganizowanego przez IFS. Była też gala IFS Business Transformation Awards, podczas której organizator nagrodził swoich najlepszych klientów.

Czytaj na stronach ▸12-13

cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)
NR 112 (6369) INDEKS 349 127 WYD. A+B

dane z godz. 18.00 z 14.06

USD	EUR	CHF	WIG20	DAX
4,09 PLN	4,45 PLN	4,56 PLN	+2,51%	+0,49%

58 chętnych na biznes PayU

Grupa Naspers, która dużo zarobiła na sprzedaży Allegro, ma widoki na kolejny złoty interes w Polsce. Wystawiony na sprzedaż operator płatności może być wart ok. 1 mld zł. ▸3

Liczba ofert złożonych na cały biznes PayU lub jego część, w której pierwsze skrzypce gra Polska, najlepiej świadczy o tym, jak gorący jest krajowy rynek i jak mocną markę udało się stworzyć firmie kierowanej przez Maria Shiliashkiego. PayU, niczym dawniej elektroluks i adidasy, stało się synonimem swojej branży, czyli e-płatności, choć... nie jest rynkowym numerem jeden. Z tłumu potencjalnych kupców Naspers wyłowił sześciu szczęśliwców. Zwycięzcę może ogłosić za kilka dni.

PulsDnia

Juroszkowie stawiają na grę zespołową

Mateusz Juroszek wyjaśnia, dlaczego rodzina postanowiła zamienić duży udział w giełdowym STS na mały, ale w większym, międzynarodowym biznesie bukmacherskim. Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych tymczasem chce, by UKNF wyjaśnił zagadkę wzrostu kursu przed wezwaniem. ▸4-5, 19

PulsDnia

Pruszyński inwestuje w recykling opon

Miliarder znany głównie z marki Blachy Pruszyński dosypał kapitału Contecowi – firmie produkującej z opon surowiec do ponownego wykorzystania. Nie chodzi tylko o zysk. ▸6-7

PulsFirmy

Influencer pomoże firmie w promocji

W kampaniach reklamowych przedsiębiorcy coraz częściej sięgają po internetowych twórców. Na co zwrócić uwagę, nawiązując taką współpracę? ▸14

PulsInwestora

Dwa fundusze biją indeksy

Już tylko Quercus Agresywny i PKO Surowców Globalny regularnie są lepsze niż WIG i S&P 500, dzięki czemu prowadzą w rankingu PB. ▸16

REKLAMA 46741

O trendach i sztucznej inteligencji na EKF

Eksperci z sektora finansowego, podczas debaty na EKF, dyskutowali o żywotności trendów i o tym jak rozwój technologii, a szczególnie sztucznej inteligencji, wpłynie na ich branżę.

Czytaj na stronie ▸11

9 771427 685347

PulsDnia

Redaktor wydania
Katarzyna Latek

DIALOG SPOŁECZNY

RDS mogłaby się rozwiązać

JACEK ZALEWSKI
j.zalewski@pb.pl

Podczas czterodniowego posiedzenia Sejmu rząd Prawa i Sprawiedliwości pilnie forsuje pierwsze projekty ustaw objęte ubiegłotygodniowym porozumieniem z NSZZ Solidarność. Ma ono zdecydowanie większą wartość dla związkowców, przewodniczący Piotr Duda skutecznie wykorzystał gorączkę przedwyborczą PiS, zaś premier Mateusz Morawiecki zgodził się nawet na szkodliwe dla gospodarki żądania umocnienia uprawnień etatowych działaczy. Kadłubowe porozumienie ze Stalowej Woli nieformalnie, ale bardzo realnie potwierdza upadek Rady Dialogu Społecznego (RDS), która od 2015 r. podobno jest instytucjonalnym organem tegoż dialogu. Obecnie przechodnie przewodnictwo sprawuje strona biznesowa, a konkretnie Związek Pracodawców Business Centre Club. Po ustaleniach ze Stalowej Woli można już zgasić w RDS światło.

Po stronie społecznej nominalnych udziałowców ustawowej RDS jest aż... dziewięciu. 24-osobowy blok pracodawców obsadzają, mając po czterech delegatów: Pracodawcy RP, Konfederacja Lewiatan, Związek Rzemiosła Polskiego, Związek Pracodawców BCC, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, Federacja Przedsiębiorców Polskich. Również 24-osobowy bok związkowy obsadzają trzy centrale, każda ma ósemkę reprezentantów: Solidarność, Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych, Forum Związków Zawodowych. Rząd PiS już wielokrotnie demonstracyjnie podkreślał, że jedynym partnerem jest NSZZ Solidarność, gwarantujący PiS w zamian silne poparcie polityczne. Ten wybiórczy alians dotychczas bywał publicznie ograniczany, np. do ustalania tylko z Solidarnością rozporządzenia o płacy minimalnej. W tym roku ten element oczywiście pozostał, ale przed wyborami pierwszy raz tak oficjalnie oznajmiono, że jedna centrala związkowa również dyktuje konkretne projekty ustaw. Nie ma inicjatywy ustawodawczej, ale to zupełnie niepotrzebne – wystarczy, że takie usługi wykonuje rząd, który za punkty wyborcze potulnie spełnia związkowe życzenia. © ℗

FINANSE SAMORZĄDOWE

Niesprawiedliwy podział

Unia Metropolii Polskich (UMP) postuluje wprowadzenie przez Sejm poprawek do rządowego projektu nowelizacji ustawy okołobudżetowej na rok 2023, którego pierwsze czytanie zaplanowane jest w piątek. Chodzi o zagwarantowanie sprawiedliwego i adekwatnego podziału pieniędzy, które rząd zamierza przekazać samorządom – łącznie 14,08 mld zł, z czego 1,08 mld zł w związku z nałożeniem nowych zadań. Projekt nie uwzględnia zróżnicowania sytuacji jednostek samorządu terytorialnego. W obszarze wydatków wszystkie borykają się z rosnącymi kosztami spowodowanymi inflacją. Natomiast po stronie dochodów głównym problemem jest ograniczenie udziałów we wpływach z PIT – szacowany ubytek w tym roku wynosi około 30 mld zł. To uderza szczególnie dotkliwie w miasta na prawach powiatu.

Projekt zmiany ustawy dzieli dodatkowe 13 mld zł na trzy części. 7,5 mld zł dzielone jest zasadniczo zgodnie z wysokością udziałów poszczególnych jednostek w PIT, jednak z wprowadzeniem granic kwot transferów. 3,5 mld zł ma przeznaczenie wyrównawcze dla jednostek, których dochody podatkowo-subwencyjne per capita są niższe od 110 proc. tego wskaźnika na mieszkańca kraju. 2 mld zł zaś to „nagroda inwestycyjna" dzielona pomiędzy gminy, ale z dyskryminacyjnym wykluczeniem miast powyżej 150 tys. mieszkańców. O niesprawiedliwości przyjętego algorytmu świadczą dokładnie wyliczone kwoty ograniczeń dochodów miast UMP, których pozbawia się łącznie kwoty 1,7 mld zł.

Unia Metropolii Polskich

KOMENTARZ EKONOMICZNY

Polska rozwija się bez kredytu, i to zaczyna niepokoić

IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista
„Pulsu Biznesu"

Żaden kraj na świecie o umiarkowanym poziomie zadłużenia nie delewaruje się tak szybko jak Polska. Jesteśmy bezpieczni finansowo, ale czy bezpieczni rozwojowo?

Często jest tak, że szkodliwy nadmiar czegoś wywołuje reakcję na zasadzie efektu wahadła — problem niedoboru. Pisałem o tym zaledwie wczoraj – po latach lekceważenia roli płacy minimalnej (nadmiar troski o pracodawców) Polska podnosi ją w tempie niewidzianym w innych krajach (niedobór troski o kondycję przedsiębiorstw). Dziś przedstawię podobne zjawisko. Po latach, kiedy niektórych rodzajów kredytu mogło być w Polsce za dużo, przeszliśmy do sytuacji, w której kraj delewaruje się w niespotykanie szybkim tempie. Wskaźniki zadłużenia sektora prywatnego w Polsce spadają szybciej niż w jakimkolwiek kraju, który ma porównywalny poziom długu.

Wprawdzie przerost sektora finansowego i kredytu był jednym z głównych czynników destabilizujących światową gospodarkę w ostatnich dwóch-trzech dekadach, ale dziś Polska wersja definansjalizacji gospodarki może generować inne ryzyko – np. takie, że trudno będzie sfinansować transformację energetyczną. Dostrzega to nawet bank centralny, rzadko kłaniający się sektorowi finansowemu.

Najpierw dane. Bank Rozliczeń Międzynarodowych jak co kwartał opublikował ważne zestawienie zadłużenia w 43 najistotniejszych krajach na świecie. Jest to zestawienie wyjątkowo ważne, bo uwzględnia zarówno kredyt bankowy, jak też niebankowy, rozbija także dług na sektor rządowy, sektor przedsiębiorstw i sektor gospodarstw domowych. Skupię się tylko na długu nierządowym.

W Polsce zadłużenie sektora prywatnego na koniec 2022 r. wyniosło 66,9 proc. PKB. Pod tym względem plasujemy się na szóstym miejscu od końca zestawienia – niżej są Turcja, Kolumbia, Meksyk, Indonezja i Argentyna. Jeszcze ciekawsze są zmiany we wskaźniku zadłużenia, jakie nastąpiły od 2016 r. Wybrałem akurat ten rok, ponieważ wtedy doszło w Polsce do wyraźnej zmiany trendu we wskaźnikach zadłużenia – zaczęły szybko się obniżać. Od 2016 r. wskaźnik długu prywatnego spadł o 20,5 pkt w relacji do PKB, podczas gdy średnia dla wszystkich krajów wyniosła -3 pkt, a ważąc PKB +5 pkt. W żadnym innym kraju, który miał wskaźnik długu prywatnego poniżej 100 proc. PKB, redukcja wskaźnika nie była tak szybka.

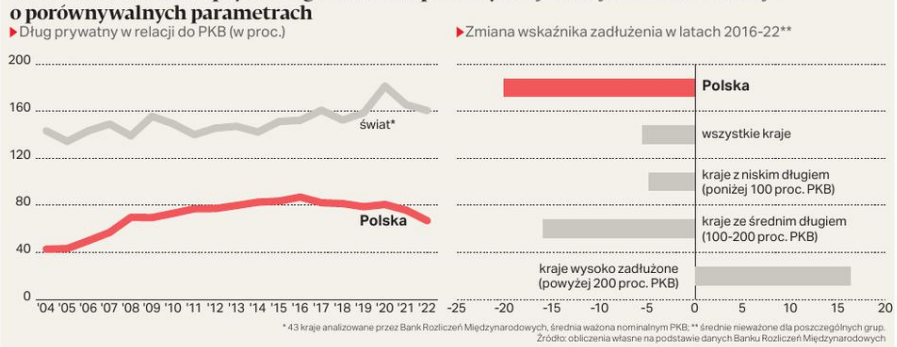
Wpływ na ten spadek miały dwa zjawiska – niski wzrost zadłużenia oraz szybki nominalny wzrost PKB. Szczególnie ten pierwszy element jest ciekawy. Z czego wynika niski przyrost długu? Bankowcy są przekonani, że to efekt nadmiernego obciążenia podatkowego i regulacyjnego sektora: podatku bankowego, dodatkowych składek na różne fundusze gwarantujące bezpieczeństwo sektora, radykalnej restrukturyzacji kredytów frankowych. Jest w tym zapewne trochę racji, ale prawda jest taka, że nawet w takich warunkach banki mogły wygenerować więcej kredytu, tylko po prostu popyt był dość niski. To z kolei wynika z niskich nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w relacji do PKB oraz wysokich transferów publicznych dla gospodarstw domowych i (w czasie pandemii) przedsiębiorstw, które zredukowały zapotrzebowanie na zewnętrzne finansowanie. Muszą być też jakieś inne przyczyny, które dla mnie nie są w tym momencie widoczne.

Na te niskie wskaźniki długu można patrzeć jako na zjawisko pozytywne, zapewniające gospodarce większą stabilność. Po kryzysie finansowym z 2009 r. bardzo popularne stały się teorie ekonomiczne, które wysoką finansjalizację gospodarki traktują jako problem i źródło niestabilności. Można odwołać się chociażby do Hymana Minsky'ego, który wprawdzie zmarł w 1996 r., ale jego prace zaczęły być wyciągane z półek bibliotek i księgarni po kryzysie finansowym. Twierdził on, że głównym źródłem niestabilności gospodarki są cykle finansowe (nie różnił się w tym od wielu innych autorów) oraz że rząd powinien być głównym podmiotem odpowiedzialnym za inwestycje, pośrednio lub bezpośrednio (tu Minsky już odchodził od ortodoksyjnej ekonomii). Polska w pewnym sensie podąża ścieżką proponowaną przez Minsky'ego – dług jest niski, za inwestycje coraz bardziej odpowiada rząd, czy to przez własne wydatki, czy przez wydatki spółek skarbu państwa, które dzięki monopolom mają spore zyski i finansowanie na swoje inwestycje.

Kłopot polega tylko na tym, że gdyby bardzo niskie zadłużenie było zjawiskiem jednoznacznie pozytywnym, to podziwialibyśmy kraje, które są na dole tabeli wskaźników długu. Chyba jednak nie podziwiamy. Nieprzypadkowo. Bo o ile za wysoki dług wraz z jego wahaniami jest niedobry, o tyle niski dług też może sygnalizować jakieś problemy. To może być problem sam w sobie, jeżeli oznacza niską zdolność przedsiębiorstw do zdobywania finansowania, albo przejaw innych problemów, jeżeli odzwierciedla skłonność przedsiębiorstw do dużych inwestycji.

W Polsce jesteśmy chyba w punkcie, w którym obawy mogą zacząć przeważać nad zadowoleniem. Odwołajmy się do tego, co napisał NBP – instytucja zarządzana przez ludzi, którzy niewątpliwie nie pałają największą miłością do banków prywatnych. W najnowszym raporcie o stabilności finansowej bank centralny napisał tak: „Niepewność uwarunkowań prawnych i regulacyjnych wciąż pozostaje ważnym utrudnieniem dla działalności bankowej i tworzy ryzyko dla stabilności oraz rozwoju sektora bankowego (...). Ogranicza to skłonność i zdolność banków do udzielania kredytów i rozwoju działalności".
A dalej tak: „Konieczność subsydiowania kosztów kredytu przez kredytodawców zmniejsza możliwości akumulacji kapitału przez banki i zwiększa ryzyko racjonowania kredytu, z negatywnymi skutkami tego dla gospodarki". I to jest najlepsze podsumowanie. © ℗

Wskaźnik zadłużenia prywatnego w Polsce spada szybciej niż w jakimkolwiek kraju o porównywalnych parametrach



* 43 kraje analizowane przez Bank Rozliczeń Międzynarodowych, średnia ważona nominalnym PKB; ** średnie nieważone dla poszczególnych grup.
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Banku Rozliczeń Międzynarodowych

Sztuczna inteligencja ma być ukierunkowana na człowieka i godna zaufania oraz zapewniać ochronę zdrowia, bezpieczeństwa, praw podstawowych i demokracji przed szkodliwymi skutkami technologii. Zabronione byłyby systemy o poziomie ryzyka niedopuszczalnym dla bezpieczeństwa ludzi, m.in. wykorzystywane do klasyfikowania ich na podstawie zachowań społecznych lub cech osobistych.

▸ fragment stanowiska negocjacyjnego Parlamentu Europejskiego w sprawie przygotowywanych unijnych przepisów o sztucznej inteligencji [JAZ]

PayU poszło pod młotek

Oferentów było blisko 60. Na krótkiej liście zostało sześciu. Wyboru nabywcy integratora płatności PayU można spodziewać się w najbliższych dniach

Eugeniusz Twaróg

e.twarog@pb.pl ☎ 22-333-97-01

Możliwe, że już w przyszłym tygodniu dowiemy się, kto zostanie nowym właścicielem PayU – fintechu o polskich korzeniach, operatora płatności w internecie należącego do Naspers Group z RPA. Z naszych informacji wynika, że proces sprzedaży jest już na ostatniej prostej. Dwa tygodnie temu zakończył się etap składania niewiążących ofert i kompletowanie krótkiej listy. Według nieoficjalnych informacji w pierwszym etapie zainteresowanie zgłosiło aż 58 oferentów z całego świata. Spośród nich Naspers wybrał sześć najbardziej obiecujących ofert. Według naszych rozmówców Naspers, który zrobił bardzo dobry biznes na Allegro, sprzedając je za 3,25 mld USD, może też dobrze zarobić na PayU. Szacowana wartość transakcji to około 1 mld zł.

– Niektórzy oferenci odpadli w przedbiegach, ponieważ złożyli ofertę tylko na część biznesu wystawionego na sprzedaż – mówi osoba zbliżona do przetargu, zastrzegając sobie anonimowość.

Przedstawiciele samego PayU odmówili nam komentarza.

Polska najwięcej waży w koszyku

PayU działa na 20 rynkach na czterech kontynentach. Naspers szuka kupca na biznesy w Europie, Afryce i Ameryce Południowej. Zostawia sobie Indie oraz Turcję. Globalne przychody PayU w 2022 r. wyniosły 643 mln USD, z czego 304 mln USD wygenerowały Indie, które rosną w szalonym tempie 48 proc. rok do roku. Natomiast z pozostałej puli 17 proc. przypadło na Turcję, gdzie dynamika jest jeszcze wyższa – 73 proc.

Dla Naspersa Indie od kilku lat są oczkiem w głowie i przykłada on wielką wagę do rozwoju biznesu na subkontynencie. Podobnie jest z Turcją, która należy do 10 najszybciej rosnących rynków płatności elektronicznych na świecie. Naspers nie zalicza do nich Polski, być może dlatego, że jest to już dojrzały rynek.

W koszyku Europa, Afryka, Ameryka Południowa najwięcej waży Polska. W 2021 r. PayU miało 548 mln zł przychodów, co odpowiada ponad jednej piątej obrotu całej grupy. Są inwestorzy gotowi dużo zapłacić tylko za sam biznes w Polsce. Z naszych informacji wynika, że proponowali za niego Naspersowi naprawdę sporo, ale bez dodatków. Ten jednak szuka kupca na cały koszyk.

– W gruncie rzeczy i tak chodzi głównie o Polskę. W Europie PayU działa w Rumunii i jest to bardzo obiecujący rynek, ale na razie tylko 20 proc. transakcji w internecie klienci opłacają elektronicznie. Resztę gotówką – mówi jeden z naszych rozmówców znających rynek płatności, który prosi o cytowanie bez nazwiska.

Adidas na rynku płatności

PayU jest dość unikalnym przykładem firmy, której nazwa stała się synonimem pewnej kategorii produktowej. Tak jak przed laty stało się z adidasami – nazywano tak wszystkie sportowe buty niezależnie od marki. PayU od pewnego momentu zaczęło kojarzyć się z płatnościami. Choć operator integruje wiele rozmaitych form płatności, od kart po płatności odroczone, to klient i tak „płacił PayU". Trzeba dodać, że nie jest największym operatorem płatności na rynku.

W ubiegłym roku firma obchodziła 20 urodziny. W 2008 r. razem z Allegro została kupiona przez Naspersa. PayU zaczęło bardzo szybko rosnąć w Polsce wraz z platformą aukcyjną i powoli wychodzić za granicę. Najpierw do Czech, potem do Rumunii, a w ostatnich dwóch latach do Rosji, Turcji i na Węgry. Naspers zaczął też integrować rozmaite płatnicze biznesy w Afryce i Ameryce Południowej pod szyldem zapożyczonym z Polski.

Ważną cezurą dla PayU w Polsce był rozwód z Allegro w związku ze sprzedażą platformy aukcyjnej przez Naspersa.

– PayU częściowo podzieliło los PayPala – mówi jeden z naszych rozmówców.

Rzeczywiście, jest sporo podobieństw w historii obydwu firm. Pay Pal powstał jako operator płatności platformy aukcyjnej eBay i rósł wraz z idącymi w górę obrotami generowanymi przez spółkę matkę. W 2015 r. doszło do splitu wymuszonego przez część akcjonariuszy eBaya i PalPal zaczął działać na własny rachunek. Jak się okazało, bardzo trudno było mu się odnaleźć na rynku po odcięciu pępowiny i biznesu dostarczanego przez matkę.

Trudny rynek, silna marka

PayU po rozstaniu z Allegro znalazło się na bardzo wymagającym i konkurencyjnym rynku. I niskomarżowym. Zysk polskiej spółki w 2021 r. wyniósł 26,4 mln zł. Siłą PayU jest rozpoznawalny brand i mocna pozycja w e-commerce. Jego udziały w handlu internetowym szacowane są na ponad 30 proc.

– PayU nie jest liczącym się graczem w Europie, ale ma silną pozycję w Polsce. To bardzo dobra okazja inwestycyjna dla kogoś, kto chce wejść na polski bardzo konkurencyjny rynek e-commerce, na którym trwa ostra rywalizacja o pojedyncze sklepy. Jest to też ciekawa opcja dla graczy już obecnych w Polsce, którzy planują wyjście na zagraniczne rynki. W tym drugim przypadku trzeba mieć jednak pomysł, jak rozwijać biznes. W obszarze procesowania płatności sytuacja w Europie jest podobna jak w Polsce: konkurencja i presja na marżę – mówi przedstawiciel jednej z firm płatniczych. © ℗

▸ **UWAGA NA RYNKACH SZYBKO ROSNĄCYCH:** PayU, którym kieruje Mario Shiliashki, wychodzi ze starych rynków i koncentruje się na błyskawicznie rosnących Indiach i Turcji. [FOT. BLOOMBERG]

PulsDnia
www.pb.pl

Jest wezwanie na STS. Rodzina Juroszków odpowie

Joint venture notowanej w Londynie grupy bukmacherskiej Entain i czeskiego funduszu ogłasza wezwanie na STS, lidera polskiego rynku. Kurs zareagował z wyprzedzeniem

Marcel Zatoński
m.zatonski@pb.pl ☎ 22-333-98-15

24,8 zł, czyli o 7,8 proc. więcej, niż płacili inwestorzy giełdowi w czasie oferty publicznej pod koniec 2021 r. i o 15,3 proc. więcej niż na zamknięciu wtorkowej sesji. Tyle firma Entain CEE zaoferowała w ogłoszonym we wtorek wieczorem wezwaniu na bukmacherski STS Holding. Oznacza to wycenę całej polskiej spółki na 3,89 mld zł, a należącego do rodziny Juroszków pakietu 70 proc. akcji – na 2,72 mld zł. Mateusz i Zbigniew Juroszkowie, za pośrednictwem swoich fundacji rodzinnych, zobowiązali się już do sprzedaży akcji.

Kurs bukmachera przy zwiększonych obrotach szedł wyraźnie w górę już we wtorek po południu, w poprzednich dniach również zachowywał się lepiej niż indeks mWIG40, w którego skład wchodzi STS. O kontrowersjach z tym związanych piszemy w Pulsie Inwestora.

Wezwanie na pewniaka

Formalnie wezwanie ma się rozpocząć w połowie lipca, nie opublikowano jeszcze jego szczegółowego harmonogramu. Do finalizacji transakcji, na którą będzie musiał się jeszcze zgodzić UOKiK, ma dojść w trzecim kwartale. Warunki umowy przewidują, że STS wstrzyma się od wypłaty dywidendy, choć spółka jeszcze pod koniec maja rekomendowała wypłatę 0,55 zł na akcję.

Entain CEE chce kupić wszystkie akcje STS-u i zdjąć go z giełdy, ale nawet jeśli mu się to nie uda, przejmie pakiet rodziny Juroszków (do powodzenia wezwania wystarczy mu 50 proc., akcji, a zagwarantował sobie już nabycie 70 proc.). Rodzina Juroszków natomiast zobowiązała się, że część wpływów z transakcji przeznaczy na objęcie udziałów w tej spółce. W rozmowie z PB Mateusz Juroszek podaje, że będzie to ponad 800 mln zł.

Entain CEE został utworzony w ubiegłym roku i na razie ma w portfelu jeden biznes – spółkę SuperSport, lidera rynku w Chorwacji, wycenioną w ubiegłym roku na 920 mln EUR. SuperSport na swoim rodzimym rynku, pod względem liczby ludności dziewięciokrotnie mniejszym niż Polska, ale ze zdemonopolizowanym segmentem kasyn online, osiąga lepsze wyniki niż STS. Mateusz Juroszek po transakcji ma nadal kierować polską spółką, wejdzie też w skład rady dyrektorów Entain CEE.

BUKMACHERSKA WYGRANA: STS powstał w 1997 r., a rozkwitł w ostatniej dekadzie, wraz z popularyzacją obstawiania online i nowelizacją ustawy hazardowej, blokującą zagraniczne firmy bez licencji. Kierowana przez Mateusza Juroszka spółka, notowana na GPW od końca 2021 r., przyjęła w ubiegłym roku zakłady za 4,7 mld zł i jest wyraźnym liderem rynkowym w Polsce z udziałem przekraczającym 40 proc. Teraz rodzina Juroszków chce zamienić jej akcje na gotówkę i mniejszy pakiet w większej grupie. [FOT. DAREK LEWANDOWSKI]

Branżowi inwestorzy

Wehikuł, do którego wejdą polscy inwestorzy, to wspólny projekt notowanego w Londynie Entainu i czeskiego funduszu EMMA Capital. Po zamknięciu transakcji Entain ma mieć 67,5 proc. udziałów w środkowoeuropejskim wehikule, EMMA Capital – 22,5, a rodzina Juroszków – 10 proc.

Entain to jedna z największych grup bukmacherskich w Europie. Notowana na giełdzie w Londynie spółka ma w portfelu kilkanaście marek kasynowych i bukmacherskich. Dwie najbardziej rozpoznawalne na polskim rynku to Bwin i Ladbrokes – obie były aktywne w kraju przed wprowadzeniem nowelizacji ustawy hazardowej, która utrudniła życie nielicencjonowanym bukmacherom. Na początku ubiegłego roku Entain formalnie wszedł do Polski, przejmując licencję bukmacherską Totolotka.

Notowana w Londynie spółka we wtorek ogłosiła, a w środę zakończyła ofertę akcji emitowanych częściowo w celu przejęcia STS. Pozyskała 600 mln GBP, czyli w przeliczeniu 3,1 mld zł.

EMMA Capital to z kolei biznes Jiřiego Šmejca, bliskiego współpracownika zmarłego w ubiegłym roku najbogatszego Czecha Petra Kellnera i obecnego szefa PPF Group, czyli jego wehikułu inwestycyjnego. EMMA do tej pory inwestowała w spółki bukmacherskie w Czechach, Niemczech, Rumunii i Chorwacji. © ℗

Czytaj też na str. 19

RAPORTY

Stopa zatrudnienia Polaków wyższa niż rodowitych Belgów

Statbel, urząd statystyczny, opublikował raport o sytuacji na rynku pracy w Belgii w latach 2003-22. Po raz pierwszy wziął pod uwagę narodowość rodziców przy określaniu pochodzenia obywateli i powiązał te dane m.in. ze wskaźnikiem zatrudnienia. Wskaźnik zatrudnienia rodowitych Belgów w wieku od 20 do 64 lat wzrósł z 67,3 proc. w 2003 r. do 75,8 w 2022 r. Osoby z innych krajów UE radzą sobie podobnie, przy czym wskaźnik zatrudnienia osób z krajów starej UE, takich jak Włochy czy Francja, wynosi obecnie 70,9 proc., natomiast osób z UE-13, gdzie głównymi krajami pochodzenia są Polska, Rumunia i Bułgaria, wskaźnik sięgnął 76,4 proc. Najniższy dotyczył osób pochodzących z krajów Afryki Północnej – 51,3 proc. [DI, PAP]

Rodzinny biznes

Majątek rodziny Juroszków budowany był od wczesnych lat 90. Wywodzący się z Cieszyna Zbigniew Juroszek sprzedał wtedy bogatą kolekcję znaczków i zainwestował pieniądze najpierw w import tekstyliów, a potem w segment deweloperski. Kierowana przez niego deweloperska spółka Atal zajęła się budownictwem mieszkaniowym w siedmiu dużych aglomeracjach.
W ubiegłym roku sprzedała prawie 2,1 tys. mieszkań, co na polskim rynku było wynikiem numer trzy. Spółka od 2015 r. notowana jest na GPW i – poza pierwszym rokiem pandemii – zawsze wypłacała dywidendy. Rodzina ma w niej 86 proc. akcji, wycenianych na 1,65 mld zł.
Jeszcze cenniejszym składnikiem majątku stał się bukmacherski STS. Firmą, której inwestorem w przeszłości był brytyjski Stanleybet, od ponad dekady kieruje Mateusz Juroszek. Pod jego rządami zbudowała ona bardzo silną pozycję w bukmacherce internetowej i zdystansowała konkurentów na krajowym rynku. Całkowitą wartość majątku rodziny Juroszków „Forbes" szacował w ostatniej edycji rankingu 100 najbogatszych Polaków na 5,65 mld zł, co dało im ósme miejsce. Poza Atalem i STS rodzina zainwestowała na warszawskiej giełdzie w pakiety m.in. Instalu Kraków, Quercusa i Skarbca.

OKIEM ANALITYKA

Otwarte pytanie o zdjęcie z giełdy

PIOTR PONIATOWSKI
analityk BM mBanku

W porównaniu do kursu giełdowego i rekomendacji analitycznych z ostatnich miesięcy cena zaproponowana w wezwaniu na STS wygląda atrakcyjnie. Warto zwrócić uwagę, że atrakcyjne są jednak również perspektywy spółki. Moja rekomendacja, z wyceną na poziomie 22,3 zł, powstała w kwietniu – przed publikacją lepszych od oczekiwań wyników za pierwszy kwartał oraz wyższych niż się spodziewałem oczekiwań dotyczących reszty roku. Od czasu sporządzenia wyceny nieznacznie spadła też rentowność obligacji i stopa wolna od ryzyka, co w modelu powinno się przełożyć na wyższą wartość przedsiębiorstwa. Niewątpliwie z perspektywy głównego akcjonariusza STS i samej spółki transakcja wydaje się znakomita: rodzina Juroszków pozostaje w akcjonariacie jako udziałowcy spółki Entain CEE, Mateusz Juroszek pozostaje prezesem, a sama spółka STS dostaje wsparcie globalnego lidera, który będzie wspomagał dalszy rozwój bukmachera. W ostatnich wezwaniach oczywiście zdarzało się podwyższanie proponowanych cen, jednakże rodzina Juroszków już potwierdziła swój udział, co zdaje się przesądzać samo przejęcie STS. Naszym zdaniem pytanie o to, czy nastąpi delisting, pozostaje jednak otwarte.

WYWIAD Z... **MATEUSZEM JUROSZKIEM**, PREZESEM STS

Lepiej grać z dużym, niż z nim walczyć

Mateusz Juroszek, prezes STS, wyjaśnia, dlaczego zdecydował się na umowę z Entainem CEE i co rodzina zrobi z pieniędzmi.

PB: Jest pan głównym akcjonariuszem lidera polskiego rynku bukmacherskiego – a po transakcji fundacje pana i pańskiego ojca będą miały 10 proc. większej grupy. Nie szkoda sprzedawać lwiej części rodzinnego biznesu?
Mateusz Juroszek: STS pozostanie polską firmą z polską kulturą, a ja nadal będę jego prezesem. Z mojej perspektywy nie można mieć tego rodzaju sentymentów, trzeba kalkulować na chłodno. Od dawna dywersyfikowaliśmy rodzinny biznes i ta transakcja zapewni nam cash flow na wiele innych inwestycji. Jednocześnie staniemy się udziałowcem grupy, do której należeć będą liderzy rynku bukmacherskiego w Polsce i Chorwacji, a potencjalnie także w innych krajach regionu, bo możliwe są kolejne akwizycje. Przejęcia na rynku bukmacherskim w Europie Środkowej były od dawna marzeniem międzynarodowych graczy, ale nie byli w stanie przekonać do tego lokalnych firm ani odebrać im rynku.

Co transakcja zmieni dla STS?
STS jest liderem polskiego rynku i wiele przedsięwzięć mógłby zrealizować samodzielnie. W perspektywie kilku lat i potencjalnej liberalizacji kasyn online byłoby jednak coraz trudniej konkurować jako samodzielna, choćby najlepiej zarządzana spółka. Obecność w międzynarodowym holdingu daje efekty synergii, dostęp do wspólnie wypracowywanych rozwiązań i produktów. Lepiej grać razem z dużymi, niż z nimi walczyć. Dla STS ta transakcja to szansa na jeszcze szybszy rozwój.

Dlaczego zdecydowaliście się na podpisanie umowy właśnie teraz?
Jeszcze w 2019 r. jako akcjonariusze rozmawialiśmy z Entain i kilkoma innymi potencjalnymi inwestorami. Wtedy na stole nie pojawiła się ciekawa oferta – proponowano przejęcie całej firmy, a nas to nie interesowało. Dlatego weszliśmy na giełdę. Krótko po debiucie wybuchła wojna, nasz kurs spadł do kilkunastu złotych i inwestorzy znowu do nas zapukali z nadzieją, że kupią tanio. W grę nie wchodziło jednak sprzedawanie niczego poniżej ceny z IPO. Teraz wreszcie pojawiła się rozsądna oferta, za którą stoją Entain i Jiří Šmejc. Dla nas atrakcyjne jest to, że pozostaniemy w STS i zaangażujemy się pośrednio, poprzez Entain CEE, w chorwacki SuperSport. To firma z 50-procentowym udziałem w tamtejszym rynku.

Wasza motywacja jest jasna. A dlaczego akcje w wezwaniu mieliby sprzedać mniejszościowi akcjonariusze?
Jeśli uwzględnić wypłacone dywidendy, sprzedaż po cenie oferowanej w wezwaniu zapewni przekraczający 10 proc. zwrot od debiutu, mimo że po drodze rynki finansowe się załamały. Jeszcze w ubiegłym roku pojawiła się rekomendacja, w której akcje STS wyceniono na 13 zł, teraz średnia wycen jest na poziomie niższym niż oferta. Każdy inwestor musi sam zdecydować, czy to go satysfakcjonuje i czy będzie chciał pozostać w spółce z nową strukturą właścicielską.

Od jak dawna pan wiedział o możliwej transakcji – i od jak dawna wiedzieli inni? Bo kurs przed jej ogłoszeniem rósł...
Prowadziłem wstępne rozmowy z Entainem w bardzo wąskim gronie od kilku miesięcy. Od samego początku cały proces był prowadzony z najwyższą starannością i dochowaniem wszelkich procedur wymaganych rozporządzeniem MAR. Nie mamy w spółce żadnej wiedzy na temat jakiegokolwiek wycieku informacji poufnej.

Ile pieniędzy włożycie w Entain CEE po wezwaniu?
Na ten cel zostanie przeznaczonych ponad 800 mln zł wpływów ze sprzedaży akcji STS. W zamian nasze fundacje zostaną udziałowcami grupy Entain CEE, która nie ma zadłużenia, jest zdolna do wypłacania dużej dywidendy i przejęć w regionie.

A reszta? Wasz pakiet po oferowanej w wezwaniu cenie jest wyceniany na ponad 2,7 mld zł.
Reszta zostanie zainwestowana. Mamy jeszcze pieniądze z IPO i spore wpływy z dywidend. Nie zmienia się też nasze zaangażowanie w Atal, którego perspektywy oceniamy optymistycznie. Już mocno zdywersyfikowaliśmy portfel aktywów i będziemy nadal inwestować, również w spółki z branży bukmacherskiej poza krajami, w których będzie działać Entain CEE. Mamy zresztą znaczące pakiety m.in. w spółkach GIG i Better Collective. Jesteśmy konsekwentni – zdecydowaliśmy, że majątek rodzinny trzeba zdywersyfikować, i to właśnie robimy.

Marcel Zatoński

PGE dopina morskie plany wiatrowe

Menedżerowie największej polskiej firmy energetycznej opowiadają o silnej pozycji dostawców na rynku morskich wiatraków, pozyskiwaniu inwestora dla nowych lokalizacji i budowie portu w Gdańsku.

PGE, czyli największy w Polsce producent energii, najpóźniej w ciągu roku da sygnał, czyli ostateczną decyzję inwestycyjną, do uruchomienia budowy swojej pierwszej farmy wiatrowej na Bałtyku – projektu Baltica 2. Taką deklarację złożył w środę Arkadiusz Sekściński, prezes PGE Baltica, morskiego ramienia grupy PGE.

Morskie wiatraki coraz droższe
Projekt Baltica 2 należy do PGE w połowie, drugie pół kontroluje duńska firma Ørsted. Przylegający projekt Baltica 3 też jest polsko-duński, ale mniej zaawansowany. Arkadiusz Sekściński zapowiada jego techniczne przemodelowanie, by rentowność była wyższa.

Łącznie Baltica 2 i 3 mają mieć moc 2,5 GW, co oznacza 180 turbin zlokalizowanych na obszarze 320 m kw. Kilka lat temu koszt budowy 1 GW na morzu PGE szacowała na 13 mld zł, ale dziś, przy wysokiej inflacji, będzie znacznie większy.

– Nie chcę podawać konkretnych szacunków, ale na pewno poza inflacją trzeba uwzględnić rozwój rynku offshore. Z naszego punktu widzenia rynek stał się trudny – mówi Arkadiusz Sekściński.

Wyjaśnia, że inwestorów zainteresowanych budową morskich farm wiatrowych jest w świecie coraz więcej, a warunki dyktują dostawcy, co wpływa na wzrost cen. Najkosztowniejszy element projektu, czyli turbiny, które PGE kupi od firmy Siemens Gamesa, został już wprawdzie zakontraktowany, ale przed PGE i Ørstedem jeszcze wiele przetargów, m.in. na wynajem statków wykorzystywanych przy budowie.

PGE już morza wystarczy
W najbliższych latach na polskiej części Bałtyku dużo będzie się działo. W ramach tzw. pierwszej fazy zaawansowane projekty, poza PGE i Ørstedem, mają Polenergia z Equinorem, Orlen z Northland Power, Ocean Winds i RWE. W ramach drugiej fazy przydzielono 10 lokalizacji: pięć dostała PGE (w jednym przypadku w duecie z Ørstedem), a pięć PKN Orlen. Obie kontrolowane przez skarb państwa firmy nigdy nie kryły, że będą zainteresowane nawiązaniem współpracy z partnerami.

– Jesteśmy otwarci na rozmowy o wszelakich rozwiązaniach – mówi Arkadiusz Sekściński.

Jednocześnie PGE nie jest zainteresowana dołączaniem jako partner do innych lokalizacji.

– Cel ze strategii wypełniamy już z nawiązką – podkreśla szef PGE Baltica.

Czekając na port w Gdańsku
Narodziny nowego morskiego sektora energetycznego oznaczają konieczność budowy portów – instalacyjnych i serwisowych. PGE angażuje się w rządowy projekt budowy portu instalacyjnego w Gdańsku.

– Ustalamy szczegóły modelu finansowego i kończymy negocjacje parametrów umowy. Większość ustaleń jest już za nami – mówi Dariusz Lociński, wiceprezes PGE Baltica.

Według niego port ma być gotowy w 2026 r., by PGE mogła za jego pośrednictwem prowadzić inwestycje w Baltica 2. W razie opóźnień trzeba będzie awaryjnie korzystać z portów zagranicznych.

Magdalena Graniszewska
m.graniszewska@pb.pl ☎ 22-333-98-29

KOLEJKA CHĘTNYCH: PGE, której morskimi planami zawiaduje Arkadiusz Sekściński, na razie współpracuje na morzu z duńską firmą Ørsted. Pakiet nowych lokalizacji na Bałtyku sprawia jednak, że kolejka chętnych do współinwestowania jest duża. [FOT. ARC]

PulsDnia
www.pb.pl

Pruszyński przyspieszy eks

Miliarder wesprze przetwórcę zużytych opon w skalowaniu produkcji zrównoważonych surowców. Firma recyklingowa ma wielkie plany – m.in. cztery nowe zakłady

Mariusz Bartodziej
m.bartodziej@pb.pl ☎ 22-333-99-36

Tylko w Polsce na rynek trafia rocznie kilkaset tysięcy ton opon i wciąż nie wszystkie zostają po zużyciu odpowiednio zagospodarowane. Problem jest globalny, a rozwiązać go próbuje m.in. rodzimy Contec. Z pomocą naukowców z Politechniki Warszawskiej opracował autorską technologię pirolizy (rozkład związków chemicznych pod wpływem wysokiej temperatury) Molten, dzięki której uzyskuje z opon zrównoważone surowce. Właśnie zdobył 23 mln zł od kolejnych inwestorów, m.in. firmy Krzysztofa Pruszyńskiego.

Inwestycja Pruszyńskiego nie tylko dla zysku

Pruszyński Sp. z o.o. jest częścią grupy wyspecjalizowanej w materiałach budowlanych osiągającej ponad 3 mld zł przychodów. Jej właściciel awansował w tegorocznym zestawieniu „Forbesa" 100 najbogatszych Polaków z 42. miejsca na 29. dzięki wzrostowi wartości majątku z 1,5 do 2 mld zł. W ostatnich miesiącach włożył prywatne pieniądze w Intensona, producenta zdrowej żywności, a tym razem inwestorem została jego firma, a także Mariusz Machciński – wspierający go prawnik.

– Inwestycja w Contec ma zdecydowanie dłuższą perspektywę niż dwa, trzy lata i charakter finansowy – chyba że z czasem technologia będzie możliwa do wykorzystania także w naszej branży. Motywacją nie jest jednak tylko perspektywa zysku. Zależy nam na czynnym udziale w zmianach technologicznych, które nieuchronnie nastąpią, a właściwie już zachodzą. Wierzymy, że ta inwestycja może przynieść tylko korzyści: dla nas finansowe, a dla świata ekologiczne w postaci choć częściowego powstrzymania rosnącego problemu z odpadami – komentuje Krzysztof Pruszyński, twórca marki Blachy Pruszyński.

Podkreśla, że dopasowywanie się do potrzeb rynku od zawsze było celem jego firmy, która mimo skupienia na wyrobach ze stali rozwija się w kierunku odnawialnych źródeł energii. Od 2019 r. produkuje konstrukcje pod panele fotowoltaiczne, a w przyszłym roku skończy budowę farmy wiatrowej Żechlinek o mocy 13,2 MW.

Miliony od WEG i Vinci

Contec zebrał w zamkniętej już rundzie finansowania łącznie ok. 70 mln zł, w tym 10 mln EUR od funduszy HiTech (zarządzany przez Vinci z grupy BGK) i Warsaw Equity Group (WEG, większościowy udziałowiec Contecu).

– Mamy silne, komplementarne grono udziałowców. WEG przeprowadził już z sukcesem spółki od wczesnego etapu prac nad technologią do fazy wzrostu. Zaangażowanie Vinci gwarantuje wsparcie BGK. Jest to zatem świetny partner do skalowania biznesu. Krzysztof Pruszyński i Mariusz Machciński wnoszą ogromne doświadczenie w budowaniu firmy oraz świeżą perspektywę – mówi Krzysztof Wróblewski, prezes Contecu.

Spółka rozmawiała z dziesiątkami zagranicznych funduszy, ale nie udało się jej znaleźć wśród nich inwestora. Krzysztof Wróblewski tłumaczy, że najchętniej inwestują one w model SaaS (software-as-a-service), a w związku z obecną sytuacją gospodarczo-polityczną ostrożniej podchodzą do naszego regionu. Polskich inwestorów docenia za szybkość podejmowania decyzji.

SPRZYJAJĄCE WARUNKI: Kierujący Contekiem Krzysztof Wróblewski podkreśla, że Polska ma wyjątkowo dobrze rozwinięty przemysł motoryzacyjny, w tym oponiarski – zarówno dzięki globalnym koncernom, jak i rodzimym przedsiębiorcom. Ułatwia to dotarcie do międzynarodowych producentów opon i zapewnia rynek zbytu. Potencjał firmy dostrzegł Krzysztof Pruszyński. [FOT. MATERIAŁY PRASOWE]

Duży koszt budowy fabryk

Contec odzyskuje z opon sadzę techniczną oraz olej pirolityczny mające zastosowania m.in. w wyrobach gumowych, tworzywach sztucznych oraz w przemyśle chemicznym i rafineryjnym. Kapitał od inwestorów przeznacza m.in. na rozbudowę zakładu w Szczecinie, by w pierwszej połowie 2024 r. zwiększyć moce z 12 tys. do 33 tys. przetwarzanych opon rocznie. Na koniec 2027 r. firma chce być gotowa do przerabiania 160 tys. sztuk.

– Zamierzamy zainwestować w same zakłady ok. 100 mln EUR. Planujemy budowę czterech o wartości 25-30 mln EUR każdy lub mniejszej liczby o większej mocy – zapowiada menedżer.

Na ten cel dopiero poszuka finansowania. Tymczasem rozgląda się za działkami – do końca roku chce wytypować przynajmniej jedną.

– Kryteriów wyboru jest wiele, a jednym z kluczowych jest dostęp do surowca. Myślimy o zakładach przetwarzających co najmniej 40 tys. opon rocznie. To jedna szósta rynku recyklingu opon w Polsce, dlatego zależy nam na ścisłej współpracy z podmiotami odpowiadającymi za ich zbiórkę. Ponadto jednym z naszych głównych celów do osiągnięcia w ciągu kilku lat jest domknięcie obiegu w branży oponiarskiej, a dokładniej – umożliwienie produkcji nowych opon ze zużytych. W związku z tym chcemy być blisko dużych producentów, którzy mają fabryki m.in. na Węgrzech, w Rumunii, Czechach i Słowacji – informuje Krzysztof Wróblewski.

Przetwarzanie opon to nie wszystko

Contec zamierza też ciągle inwestować m.in. w działalność badawczo-rozwojową. Pierwszy z trzech kluczowych kierunków dotyczy metod badania odzyskanej sadzy i jej zastosowań w różnych produktach.

Bardzo pracowity rok 11 bit studios

Giełdowy producent i wydawca gier w ciągu najbliższego roku wprowadzi na rynek łącznie sześć tytułów.

11 bit studios na dorocznej konferencji dla inwestorów tradycyjnie podzieliło się planami.

– Najbliższe 12 miesięcy będzie niezwykle ważne. To kluczowy moment w historii 11 bit studios. Będziemy koncentrować się na wydawaniu gier, na bok odsuwając inne kwestie, np. zmiany organizacyjne czy akwizycje – mówi Przemysław Marszał, prezes spółki.

Według planu na przełomie trzeciego i czwartego kwartału 2023 r. premierę będzie miała gra „The Invincible", której producentem jest notowane na NewConnect Starward Industries, a wydawcą 11 bit studios. W czwartym kwartale planowana jest premiera natomiast kolejnej gry – „The Thaumaturege" z portfolio Fool's Theory.

W drugim półroczu premierę światową ma także mieć długo wyczekiwana mobilna wersja „Frostpunka". 11 bit studio rozważa pozyskanie wydawcy dla tego tytułu. Spółka chce, żeby zadebiutował on m.in. na rynku chińskim w czym pomaga NetEase.

Pierwsza połowa przyszłego roku będzie natomiast obfitowała w premiery gier własnych. Do graczy trafią „Frostpunk 2" i „The Alters". Spółka jeszcze nie zdecydowała, który z tych tytułów zadebiutuje jako pierwszy. Z pewnością „The Alters" będzie miało jednoczesną premierę na PC i konsole.

W tym samym okresie ma się też odbyć premiera ogłoszonego w środę projektu o roboczej nazwie „N" z portfolio wydawniczego. Ogłoszenie tytułu zaplanowano na trzeci kwartał tego roku.

W przyszłym roku 11 bit odkryje karty dwóch innych gier z porfolio wydawniczego o roboczych nazwach „Ava" i „Botin".

Na konferencji przedstawiciele 11 bit studios poświęcili bardzo mało czasu projektowi P8, który wcześniej był problematyczny. Ujawnienie szczegółów gry planowane jest na przyszły rok.

– Jakiś czas temu mieliśmy z P8 duże problemy, ale sytuacja mocno się poprawiła. Za kilka tygodni będziemy prowadzić pierwsze testy – to kolejny kamień milowy. Są postępy i widzimy, że wszystko idzie do przodu. Skupiamy się teraz na oknach premier i dlatego trochę przesuwamy informacje o innych grach. Ta gra jest opóźniona, ale mieści się w oknie programu motywacyjnego – tłumaczył Przemysław Marszał.

Program motywacyjny 11 bit studios zakłada osiągnięcie 656 mln zł łącznych przychodów w latach 2021-25, co umożliwi uprawnionym osobom objęcie 37,5 tys. warrantów. Z kolei wypracowanie przez spółkę co najmniej 328 mln zł zysku brutto ma uwolnić pulę kolejnych 87,5 tys. warrantów.

– Cele finansowe uważamy możliwe do zrealizowana choć inflacja wpływa na stronę kosztową – powiedział dyrektor finansowy Martin Balawajder. © ℗ [GSU]

WIELKIE SPRAWDZAM: Najbliższy rok będzie czasem weryfikacji obranej strategii dla 11 bit studios, którym kieruje Przemysław Marszał. Premiery będą miały dwie gry z portfolio studia i kilka tytułów z wydawnictwa. [FOT. GK]

TECHNOLOGIE

Tokio wykorzysta ChatGPT do pisania tekstów i analizy

Yuriko Koike, gubernator Tokio, zapowiedziała, że od sierpnia władze stolicy Japonii zaczną wykorzystywać ChatGPT do pisania tekstów, analizy dokumentów i innych prac urzędniczych – poinformowała agencja Kyodo. – Dzięki wykorzystaniu usług ChatGPT oraz analizie jego wad i zalet możliwe będzie lepsze zarządzanie miastem – powiedziała Yuriko Koike, gubernator Tokio. Został już powołany specjalny zespół, którego zadaniem będzie testowanie wydajności chatbota i stworzenie wytycznych do jego optymalnego wykorzystania. W ubiegłym tygodniu władze miasta Yokosuka w prefekturze Kanagawa w pobliżu Tokio zaczęły używać ChatGPT po miesiącu testowania, podczas którego okazało się, że bardzo ułatwił pracę dzięki zdolności szybkiego pisania tekstów. [DI, PAP]

PulsDnia

pansję Contecu

– Standardy są dopiero tworzone – przy naszym współudziale, bo jesteśmy członkiem grup roboczych w ASTM, międzynarodowej organizacji opracowującej normy – a sprzedawcy i nabywcy sadzy potrzebują obiektywnych parametrów do prowadzenia handlu. Drugim kierunkiem jest ciągła poprawa efektywności i zmniejszania śladu węglowego przetwarzania opon z wykorzystaniem pirolizy. Już kilkakrotnie napotykaliśmy problemy, dla których nie było rozwiązania na rynku, więc samodzielnie je zaprojektowaliśmy, a następnie wdrożyliśmy w przemyśle – tłumaczy Krzysztof Wróblewski.

Spółka pracuje też nad zastosowaniem swojej technologii do przerobu innych odpadów. Nie zamierza ograniczać się do opon, ponieważ na recykling z wykorzystaniem pirolizy czekają i potencjalnie nadają się również m.in. zmieszany plastik i odpady organiczne.

Zarabianie na odbiorze surowców

Contec nie płaci za surowiec do produkcji, przeciwnie – sam pobiera opłaty za zagospodarowanie zużytych opon.

– W najbliższych latach nie zanosi się na zmianę tego stanu. W okresie kryzysu energetycznego ceny odbioru opon spadły, ponieważ wzrósł na nie popyt, m.in. ze strony cementowni, dla których były tańszym surowcem energetycznym. W dłuższej perspektywie unijne regulacje mogą jednak sprzyjać wzrostowi cen – mówi Krzysztof Wróblewski.

Wyjaśnia, że chodzi m.in. o możliwość uznania granulatów poniżej 5 mm za materiał niebezpieczny i zakazu używania ich np. w nawierzchniach boisk, a ok. 30 proc. recyklingowanych opon w Europie przetwarza się na granulat.

– Po drugie UE zmierza do uszczelnienia granic w zakresie wywożenia odpadów. Niestety, część zużytych opon, po mechanicznym przetworzeniu, trafia poza Europę, gdzie są finalnie przetwarzane bez gwarancji odpowiednich norm środowiskowych. Jeśli UE zakaże takich praktyk, będzie trzeba zagospodarować nawet o kilkadziesiąt procent więcej opon – twierdzi szef Contecu.

OKIEM EKSPERTA

Problem wymagający działań wielu stron

WOJCIECH TOPOLEWSKI, członek zarządu Oponeo.pl

Recykling opon, biorąc pod uwagę coraz większą liczbę poruszających się po drogach samochodów, jest naprawdę dużym wyzwaniem. Dla przykładu: w 2018 r. wprowadzono w Polsce do obiegu ponad 274 tys. ton ogumienia, z którego aż 13 proc., czyli ponad 35 tys. ton, nie trafiło do odzysku. Zgodnie z prawem zarówno producenci, jak i dystrybutorzy muszą odzyskać przynajmniej 75 proc. tonażu ogumienia wprowadzonego przez nich na rynek w poprzednim roku, z czego minimum 15 proc. musi być poddane recyklingowi. Sami od lat działamy w obszarze odzysku zużytych opon. Współpracujące z nami serwisy wulkanizacyjne przyjmują od naszych klientów zużyte ogumienie, a następnie zgłaszamy do Centrum Utylizacji Odpadów zapotrzebowanie na jego odbiór. Ponadto przeprowadziliśmy w tym roku drugą edycję kampanii „Kręci nas recykling", w której uczymy zasad prawidłowego recyklingu zużytych opon.

200

mln zł ▸ Mniej więcej tyle kapitału zdobył łącznie Contec. Jeszcze przed ostatnią rundą finansowania (70 mln zł) dostał niespełna 35 mln zł dotacji i blisko 100 mln zł od WEG.

6

▸ Tyle fabryk mają w Polsce najwięksi na świecie producenci opon.

Perspektywa szybko rosnących przychodów

Spółka generuje przychody już od kilku lat. W 2022 r. zwiększyła je prawie pięciokrotnie do ok. 1 mln EUR. W tym roku też planuje urosnąć kilkakrotnie.

– To jednak dopiero początek, a jesteśmy w stanie uzyskiwać naprawdę wysoką marżę. Sytuacja na rynku nam sprzyja. Globalne koncerny określiły już cele ESG do 2030 r. – mówi Krzysztof Wróblewski.

Podkreśla, że główni producenci opon deklarują, że do 2030 r. udział zrównoważonych surowców w ich produktach wzrośnie co najmniej do 30 proc., a ślad węglowy sadzy technicznej odzyskiwanej przez Contec jest o ponad 80 proc. niższy niż w konwencjonalnych odpowiednikach. © ℗

Inwestycje

Firma z litewskimi korzeniami przejęła biuro projektowe

Krakowskie Zakłady Automatyki (KZA), realizujące inwestycje dotyczące modernizacji sieci kolejowej i montażu urządzeń sterowania ruchem na torach, przejęły Biuro Projektów Kolejowych (BPK). Piotr Kucharczyk z zespołu doradztwa w zakresie fuzji i przejęć JP Weber, doradcy BPK, informuje, że KZA objęły 100 proc. akcji biura. Nie ujawnia jednak wartości transakcji. Podkreśla natomiast, że dotychczasowi właściciele pozostaną w zarządzie biura, by pomóc w integracji z krakowskim przedsiębiorstwem.

– Dotychczas pracowaliśmy często jako podwykonawca KZA, ale doszliśmy do wniosku, że lepiej będzie połączyć siły. Pracownicy krakowskich zakładów będą mogli, dzięki współpracy z naszą kadrą, poszerzyć wiedzę z dziedziny projektowania urządzeń kolejowych. Specjaliści BPK zdobędą natomiast więcej wiedzy inżynierskiej – mówi Piotr Szewczyk, wiceprezes BPK.

Firmę założył wraz ze wspólnikiem przed 30 laty. Zakłada, że dzięki wejściu do grupy KZA biuro będzie działać bardziej efektywnie i wspólnie z KZA, grupa zdobędzie wiele kontraktów. Nastawia się nie tylko na uczestnictwo w przetargach modernizacyjnych. Planuje także rozszerzyć ofertę o innowacyjne rozwiązania dotyczące projektowania systemów utrzymania sieci kolejowej. BPK skupia się na rozwoju usług na krajowym rynku, ale nie wyklucza, że po przejęciu przez KZA wyjdzie także za granicę. KZA to firma mająca korzenie litewskie. Należy do UAB FIMA, która w krajach nadbałtyckich działa 25 lat. Jej właścicielem natomiast jest fundusz inwestycyjny Link Growth Capital Partners, specjalizujący się m.in. w inwestycjach w usługi przemysłowe oraz biznesowe. [KAP] © ℗

Życie po życiu Mieszkania+

PFR Nieruchomości przedstawił sposoby dojścia do własności najemców byłego programu Mieszkanie+. Z pozostałych rozpoczętych już inwestycji chce stworzyć portfel mieszkań na wynajem instytucjonalny.

Prawie 2,9 tys. mieszkań w 14 lokalizacjach należących do PFR Nieruchomości może trafić do najemców na własność. Umowa najmu tych lokali na 25 lat z dojściem do własności ma kosztować porównywalnie do zakupu w programie z kredytem na 2 proc. Drugą opcją jest kupno za gotówkę lub z kredytem (również w programie z kredytem na 2 proc.), trzecią – pozostanie przy dotychczasowej umowie najmu, jeśli komuś nie zależy na własności.

Dzięki zakupowi mieszkania na kredyt najemcy pod razu będą mogli zostać właścicielami mieszkań. Natomiast zaletą umowy najmu z dojściem do własności jest to, że ta formuła nie wymaga posiadania wkładu własnego.

– Stopniowe dochodzenie do własności daje też poczucie bezpieczeństwa. Najemca może rozwiązać taką umowę z ważnych przyczyn losowych, np. trwałej niezdolności do pracy. W takim wypadku jesteśmy zobowiązani do zwrotu zwaloryzowanej części kapitałowej wpłaconej na poczet wykupu mieszkania – mówi Wojciech Caruk, prezes PFR Nieruchomości.

Aby zapewnić porównywalne z programem kredytu na 2 proc. warunki finansowe, Ministerstwo Rozwoju i Technologii przewidziało dodatkowe dopłaty do czynszów dla najemców PFR Nieruchomości, którzy zdecydują się na umowę najmu na 25 lat z dojściem do własności – średnio 550 zł miesięcznie. Pieniądze na sfinansowanie dopłat będą pochodziły z funduszu zapewniającego obecnie najemcom dopłaty do czynszów albo z funduszu finansującego program kredytu na 2 proc. – decyzja w tej sprawie dopiero zapadnie.

Kalendarz wykupów

PFR Nieruchomości jeszcze w 2023 r. obejmie ofertą pełnego wykupu 550 mieszkań. Jako pierwsi mogą skorzystać z możliwości zamiany najmu na własność lokatorzy osiedla w Gdyni. Kolejne będą osiedla w Wałbrzychu i Białej Podlaskiej. W przyszłym roku ta liczba zwiększy się o następnych 2307 mieszkań, dając taką możliwość najemcom w Dębicy, Katowicach, Krakowie, Łowiczu, Mińsku Mazowieckim, Nowym Targu, Radomiu, Świdniku, Toruniu, Zamościu i we Wrześni.

Program wykupu mieszkań dotyczy lokali z Funduszu Mieszkań dla Rozwoju (FSMdR), który realizował rynkową część programu rządowego Mieszkanie +. PFR Nieruchomości prowadzi dwa fundusze zamknięte realizujące inwestycje w mieszkania na wynajem instytucjonalny. Drugim jest Fundusz Mieszkań na Wynajem (FSMnW) działający na identycznych zasadach rynkowych jak wchodzące do Polski zagraniczne fundusze z sektora mieszkań na wynajem instytucjonalny (tzw. private rented sector, w skrócie PRS).

– Oba fundusze działają na zasadach rynkowych. Fundusz Mieszkań na Wynajem nadal funkcjonuje w siedmiu miastach. Natomiast to Fundusz Mieszkań dla Rozwoju był powiązany z opcją dojścia do własności. Dziś mówimy o zakończeniu części związanej z wykupem mieszkań – mówi Wojciech Caruk.

Dalsze losy projektów

Z pozostałych projektów FSMdR, które znajdują się na różnym etapie realizacji i nie zostały już uwzględnione w programie dojścia do własności, ma w najbliższych dziesięciu latach powstać portfel 15 tys. mieszkań na wynajem instytucjonalny.

– Nadal realizujemy rozpoczęte projekty, na przykład przy ul. Starkiewicza w Szczecinie na działce kupionej od PKP czy we Wrocławiu również na terenach od PKP. Czasem to tylko zakupione projekty gruntowe, np. od Polfy na Tarchominie w Warszawie czy na ul. Spacerowej w Krakowie. Często są to projekty uzgadniane z gminami, które zgłaszają się do nas – mówi Wojciech Caruk.

Jako misję FSMdR, którą zamierza kontynuować, określa inwestowanie w tych miejscowościach, do których fundusze komercyjne nie chcą wchodzić ze względu na podwyższone ryzyko.

Podkreśla, że pieniądze na te inwestycje nie pochodzą z budżetu, lecz z FSMdR. Pod koniec 2021 r. Polski Fundusz Rozwoju odkupił od Banku Gospodarstwa Krajowego certyfikaty dwóch funduszy inwestujących w mieszkania na wynajem. Z tych pieniędzy planował realizację programu inwestycji o wartości niemal 5 mld zł do 2028 r. © ℗

Paweł Berłowski
p.berlowski@pb.pl ☎ 22-333-99-33

OKIEM EKSPERTA

Inwestycje dużego ryzyka

JAROSŁAW JĘDRZYŃSKI
ekspert portalu RynekPierwotny.pl

Zupełnie nie rozumiem polityki inwestycji zadeklarowanej przez PFR Nieruchomości, mówiącej o rozwijaniu się tam, gdzie nie chcą wchodzić zagraniczne fundusze komercyjne. Fundusze PRS nie bez powodu budują swoje portfele mieszkaniowe w siedmiu największych polskich miastach. Wynajem instytucjonalny to inwestycja na wiele dziesiątków lat, tymczasem Polska bardzo się wyludnia. Poza największymi ośrodkami rynek pracy kurczy się, młodzi emigrują. Dziś ludzie przemieszczają się do największych metropolii i ich miast satelickich. Rozwijanie rynku mieszkań na wynajem instytucjonalny w małych ośrodkach niesie ryzyko, że wybuduje się tam pustostany.

PulsDnia
www.pb.pl

Elektryczne ciężarówki nie dla Polaków

Polska nadal nie wspiera inwestycji w elektryczne ciężarówki, podczas gdy wiele krajów UE już to robi. Bez szybkiej interwencji polscy przewoźnicy stracą koszulkę lidera europejskiego transportu

Marcin Bołtryk
m.boltryk@pb.pl ☎ 22-333-99-20

Polska dysponuje największą flotą samochodów ciężarowych w UE. Co piąta ciężarówka poruszająca się po drogach Europy zarejestrowana jest w naszym kraju. Wielkość polskiego parku transportowego (o dmc pow. 3,5 t) to ponad 1,2 mln samochodów. Branża transportowa ma też kluczowe znaczenie dla gospodarki. Odpowiada za niemal 6 proc. PKB i zapewnia zatrudnienie dla około miliona osób, stanowiąc trzecią, najliczniej reprezentowaną grupę zawodową w sektorze usług (po handlu i edukacji) w Polsce. Transport jest naszą eksportową perełką i gospodarczą potęgą. Potęga, która zaczyna chwiać się w posadach.

Elektryczne przyspieszenie

Ogromne niedobory kadrowe czy przepisy tzw. pakietu mobilności nie są jedynymi wyzwaniami, którym branża musi sprostać. UE dąży do osiągnięcia neutralności klimatycznej, co stawia ciężki transport drogowy przed największym wyzwaniem w historii. Mimo że pojazdy ciężarowe stanowią niespełna 3 proc. ogólnego parku samochodów w UE, to odpowiadają za 19,4 proc. emisji CO_2 pochodzących z transportu. Już wkrótce ten stan rzeczy ma się zmienić.

– Dekarbonizacja ciężkiego transportu drogowego jest jednym z priorytetów UE. W 2019 r. ustanowiono pierwsze w historii rozporządzenie [Parlamentu Europejskiego oraz Rady UE 2019/1242 – red.] wyznaczające cele w zakresie zmniejszenia emisji CO_2 nowych pojazdów ciężkich. Intensyfikacji działań w zakresie rozwoju nisko- i zeroemisyjnych technologii będzie również sprzyjać projektowany standard Euro 7, który ma wejść w życie 1 lipca 2027 r. Nowe regulacje zdynamizują rozwój elektromobilności w sektorze TSL – mówi Aleksander Rajch, dyrektor ds. relacji zewnętrznych w Polskim Stowarzyszeniu Paliw Alternatywnych (PSPA).

Obecnie flota elektrycznych samochodów ciężarowych w Europie jest jeszcze stosunkowo nieliczna – w 2022 r. zarejestrowano tylko 1656 pojazdów, z czego w Polsce zaledwie sześć. Prognozy zakładają jednak zdecydowany jej rozwój w kolejnych latach, a międzynarodowi liderzy planują elektryfikację flot na szeroką skalę.

– Planujemy dojście do zerowej emisji netto CO_2 w 2040 r. W ciągu najbliższych czterech lat zainwestujemy ponad miliard euro w elektryfikację europejskiej floty, w tym w ciężarówki. Kupimy 1,5 tys. ciężkich pojazdów o napędzie elektrycznym. Pierwsze, dostarczone przez Volvo Trucks oraz DAF, trafiły już do nas w Niemczech i Wielkiej Brytanii. Rozwijamy również własną infrastrukturę ładowania – mówi Marian Sepesi, dyrektor regionalny ds. operacji na region Europy Środkowo-Wschodniej w firmie Amazon.

Rola lidera

Jako lider sektora transportu ciężkiego w UE Polska jest zobligowana do aktywnej roli w jego transformacji. Wzrost tempa elektryfikacji floty wymaga stworzenia sprzyjającego otoczenia regulacyjnego i wdrożenia instrumentów wsparcia zachęcających do inwestycji w zeroemisyjne pojazdy. Tymczasem w przeciwieństwie do państw Europy Zachodniej w naszym kraju do tej pory nie wprowadzono tych instrumentów.

– Pozycja Polski jako lidera sektora drogowego transportu ciężkiego w UE wkrótce zostanie zagrożona, ponieważ 98 proc. ciężarówek jest wyposażonych w silniki Diesla. Z powodu nowych celów emisji dla pojazdów ciężkich po 2030 r. zaproponowanych przez Komisję Europejską Polska staje przed poważnym wyzwaniem. Brak odpowiedniej infrastruktury oraz programów wsparcia zakupu pojazdów może zagrozić przyszłości polskiego przemysłu transportowego. Bez rozwoju sieci stacji ładowania firmy transportowe nie będą mogły inwestować w elektryczne ciężarówki, co będzie prowadzić do technologicznej zapaści na rynku transportowym – ostrzega Bartosz Kubik, współzałożyciel i prezes firmy Ekoenergetyka – Polska.

▸ ZAGROŻONA POZYCJA: Polska jest europejskim liderem w sektorze transportu ciężkiego, który jest jednym z filarów naszej gospodarki. W czasach transformacji napędowej utrzymanie czołowej pozycji polskich przewoźników oraz ich konkurencyjności wymaga wprowadzenia szerokich zmian prawnych i instytucjonalnych. [FOT. ADOBESTOCK]

W Polsce funkcjonuje ponad 2,5 tys. ogólnodostępnych stacji ładowania, z których żadna nie jest przystosowana do obsługi ciężarówek. Tymczasem już wkrótce każde państwo członkowskie UE zostanie objęte wiążącymi obowiązkami związanymi z rozbudową infrastruktury dla transportu ciężkiego, które wyznacza projektowane obecnie rozporządzenie AFIR. Zakłada ono, że już za niecałe osiem lat minimalna wymagana moc wszystkich zlokalizowanych wzdłuż sieci TEN-T stacji ładowania dla elektrycznych ciężarówek będzie musiała wynosić co najmniej 578 MW. To 26 razy więcej niż moc wszystkich ładowarek przy polskim odcinku sieci TEN-T pod koniec 2022 r. Rozbudowa sieci stacji ładowania to długotrwały proces, w związku z czym konieczne jest niezwłoczne wdrożenie przez administrację publiczną instrumentów wsparcia.

– Czasu jest coraz mniej, dlatego w raporcie „Elektromobilność w transporcie ciężkim – czas na konkretne działania" przedstawiliśmy rekomendacje koniecznych działań. Jest on adresowany do kluczowych interesariuszy sektora transportu ciężkiego. W celu ochrony jego konkurencyjności konieczne jest wprowadzenie mechanizmów zachęcających do nabywania zeroemisyjnych pojazdów ciężarowych. Najistotniejsze instrumenty wsparcia to m.in. wprowadzenie systemu dofinansowania z pieniędzy publicznych czy uruchomienie subsydiów obejmujących ultraszybkie stacje ładowania dla elektrycznych ciężarówek – mówi Maciej Mazur, dyrektor zarządzający PSPA.

Rekomendacje obejmują również m.in. optymalizację prawa w celu usprawnienia procedur przyłączeniowych ładowarek wysokiej mocy, zniesienie opłat drogowych dla ciężarówek na prąd, wprowadzenie dla nich możliwości wjazdu do stref ograniczonego ruchu oraz wdrożenie ulg podatkowych dla podmiotów inwestujących w ekologiczne środki transportu ciężkiego. © ℗

Wsparcie zeroemisyjnego transportu ciężkiego w UE

Kraj	Pojazdy	Infrastruktura
Holandia	do 37 proc. dodatkowych wydatków inwestycyjnych	brak
Niemcy	do 80 proc. dodatkowych wydatków inwestycyjnych	do 80 proc. wydatków inwestycyjnych
Francja	do 65 proc. dodatkowych wydatków inwestycyjnych	do 60 proc. wydatków inwestycyjnych
Włochy	do 24 tys. EUR	brak
Hiszpania	do 190 tys. EUR	do 60 proc. wydatków inwestycyjnych
Polska	**brak**	**brak**

Źródło: PSPA

PulsDnia

RANKING

Spadła wartość 100 najcenniejszych marek na świecie

W 2023 r. najcenniejszą marką jest Apple z wyceną ponad 880 mld USD (powyżej 947 mld w 2022 r.). Na drugim miejscu jest Google z wartością powyżej 577 mld USD (ponad 819 mld w 2022 r.), a na trzecim Microsof z wyceną ponad 501 mld USD (powyżej 611 mld w 2022 r.) – wynika z najnowszego rankingu Kantar BrandZ. W 2023 r. łączna wartość 100 najcenniejszych marek wynosi 6,9 trylionów dolarów. Mimo spadku r/r wartości indeksu o 20 proc. pierwsza setka (Kantar BrandZ Top 100) utrzymała długoterminową tendencję rosnącą, a wzrost w porównaniu z poziomem sprzed pandemii COVID-19 (2019 r.) wyniósł 47 proc.

Po raz pierwszy w Top 100 znalazły się dwie marki chińskie – Shein na 70. miejscu oraz Nongfu Spring na 81. [DI, PAP]

PCF Group stworzy grę dla Microsoftu

Budżet przeznaczony na produkcję tytułu może sięgnąć nawet 50 mln USD.

PCF Group, notowany na warszawskiej giełdzie producent gier, podpisało z Microsoft Corporation umowę produkcyjno-wydawniczą, na mocy której ma wyprodukować i dostarczyć gigantowi z Redmont grę z segmentu AAA o nazwie kodowej „Maverick".

Produkcja gry będzie realizowana przez spółkę w modelu pracy na zlecenie, tzw. work for hire i oparta na prawach własności intelektualnej Microsoftu, który będzie wydawcą tytułu. Gra będzie finansowana w całości przez wydawcę w miarę realizacji przez spółkę kluczowych etapów produkcji gry.

Łączny budżet wydawcy przeznaczony na produkcję gry przez PCF Group wynosi od 30 do 50 mln USD.

PCF Group nie ujawnia harmonogramu kamieni milowych. Poinformowało jednak, że kontrakt będzie miał pozytywny wpływ na przychody dewelopera już w tym roku.

Umowa z Microsoftem uzupełni portfolio gier tworzonych w modelu work for hire. Przypomnijmy, że w ubiegłym roku Take Two Interactive zdecydowało o wycofaniu się z umowy produkcyjno-wydawniczej z PCF Group na grę o roboczej nazwie „Dagger", nad którą studio pracowało od dwóch lat. To postawiło polską spółkę w trudnej sytuacji – nie dość, że utraciło jedno ze znaczących źródeł przychodów, to musiało znaleźć finansowanie na dokończenie tytułu.

Spółka przeformułowała strategię w kierunku selfpublishingu, zdecydowała się zwiększyć finansowanie długiem i przeprowadzić emisję akcji. Praktycznie całość ostatniej emisji objął południowokoreański gigant – Kraton, który po podwyższeniu kapitału będzie miał około 10 proc. akcji spółki. [GSU]

PCF Group

▶ Kurs (14.06.2023) w zł

Źródło: notowania.pb.pl

Nieruchomości

Capital Park debiutuje na Pomorzu Zachodnim

Spółka otrzymała pozwolenie na modernizację XIX-wiecznej, zabytkowej kamienicy w Szczecinie. W zaniedbanym pustostanie powstanie Rezydencja Aleja Fontann z 62 apartamentami premium o łącznej powierzchni około 5,6 tys. m kw. W budynku znajdzie się także dwupoziomowy garaż podziemny na 61 miejsc parkingowych. Trzyskrzydłowa neobarokowa kamienica powstała pod koniec lat 90. XIX w. Po II wojnie światowej powstała tu przychodnia miejska, która działała aż do początku XXI w. Przez ostatnie dwie dekady budynek był niezagospodarowany.

Grupa Capital Park zarządza portfelem nieruchomości o łącznej powierzchni 172 tys. m kw. i wartości 2,8 mld zł. Rezydencja Aleja Fontann to pierwsza rewitalizacja spółki w Szczecinie.

Za projekt modernizacji budynku odpowiada biuro Dedeco. [AGO]

▶ **POSZANOWANIE DLA HISTORII:** Projekt rewitalizacji szczecińskiej kamienicy zakłada zachowanie m.in. oryginalnej elewacji frontowej wraz z detalami architektonicznymi, nawiązującymi do form barokowych. [FOT. ARC]

REKLAMA 46353

Europejski Kongres Finansowy

KAMIEŃ MILOWY: System bankowy w Ukrainie ma wystarczającą płynność i rentowność. Wiemy, kim są właściciele banków. To nie są już instytucje działające po to, by finansować interesy oligarchów. Wprowadziliśmy nowy system płatniczy, funkcjonujący 24/7 h – wymieniła sukcesy ukraińskiego systemu bankowego Valeria Gontareva, była szefowa NBU (trzecia z lewej). [FOT. ŁUKASZ GŁOWALA]

Ukraińskie banki są już bliżej UE, ale łakną kapitału

System bankowy podczas wojny radzi sobie dobrze, ale nie udźwignie ciężaru sfinansowania odbudowy kraju. Ważną rolę w tym procesie mógłby odegrać PFR

Agnieszka Morawiecka

a.morawiecka@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Pierwszym szokiem ekonomicznym dla Ukrainy była aneksja Krymu w 2014 r. – kraj stracił ponad 20 proc. PKB, a bilans płatniczy został całkiem zniszczony. Doszło do kryzysu makroekonomicznego, bankowego i walutowego. W wyniku runu na banki sektor stracił 40 proc. depozytów ludności, z czego 50 proc. w walutach obcych. Valeria Gontareva, która w czerwcu 2014 r. została prezeską Narodowego Banku Ukrainy (NBU), podjęła się wówczas misji niemal niemożliwej – rozpoczęła reformę systemu bankowego w pełni zgodną z regulacjami unijnymi.

– Wdrożyliśmy nową politykę monetarną, zamknęliśmy ponad 100 banków. W 2016 r. Privatbank, który był w rękach oligarchy Kołomojskiego, został znacjonalizowany. Wyczyściliśmy system i zbudowaliśmy go od zera. Przeprowadziliśmy reformę banku centralnego, eliminując nieefektywność i znacznie ograniczając zatrudnienie, które sięgało 12 tys. osób – mówiła Valeria Gontareva, była szefowa NBU, podczas XIII Europejskiego Kongresu Finansowego w Sopocie.

Niezbędna płynność

Podkreśliła, że NBU jest obecnie nowoczesnym, niezależnym i silnym bankiem europejskim. Ukraina ma transparentny i dobrze skapitalizowany system bankowości, i to w warunkach wojny, ale gospodarka potrzebuje jednak ogromnego wsparcia.

– W pierwszych dniach wojny straciliśmy 50 proc. PKB. Z czasem udało nam się odbić część terytoriów i pod koniec 2022 r. była to utrata rzędu 30 proc. Doszło do upadku systemu podatków – przychody z nich spadły o 70 proc. Dziś straty są oceniane na 600 mld USD, ale należy dodać do tej kwoty 5 mld USD rocznie z powodu wysadzenia zapory na Dnieprze – stwierdziła Valeria Gontareva.

Ukraina otrzymała 150 mld USD międzynarodowego wsparcia (głównie z USA, UE, Wielkiej Brytanii i Kanady), z czego 70 mld USD przeznaczyła na obronę.

– Banki otwierają oddziały na wyzwolonych terenach. Są płynne i dzięki temu wspierają naszą gospodarkę. Bank centralny od pierwszego dnia wojny uruchomił plan awaryjny, gwarantował depozyty, aby zapobiec wycofywaniu pieniędzy przez klientów. Wszystkie banki ukraińskie osiągnęły już taką płynność, że zwróciły w całości kwoty, które wzięły od banku centralnego. Aby jednak zapobiec inflacji, NBU podniósł główną stopę proc. z 10 do 25 proc. – powiedziała Valeria Gontareva.

W kwietniu MFW zatwierdził 15,6 mld EUR pomocy dla Ukrainy, rozłożonej na cztery lata i przeznaczonej na rekapitalizację systemu bankowego, po raz pierwszy przekazując pieniądze krajowi, który jest w stanie wojny.

– Ukraina jest krajem kandydackim do UE. Bardzo to doceniamy. To daje nam ogromną motywację. Ukraina od dawna pukała do drzwi NATO i UE, ale wszyscy twierdzili, że przyjęcie nas do tych organizacji jest ryzykowne. Mam nadzieję, że staniemy się częścią UE i będziemy w strefie euro, a naszym bankiem centralnym będzie EBC – mówiła b. szefowa NBU.

Parasol polityczno-ekonomiczny

Volodymyr Lytvyn, członek rady nadzorczej Privatbanku, zwrócił uwagę, że ukraińskiej gospodarce potrzebne jest wsparcie kapitałowe i płynność dla najbardziej obiecujących firm. Zaproponował powołanie przez PFR funduszu, który mógłby zainwestować kapitał w młode, obiecujące firmy.

– Jestem wielkim zwolennikiem współpracy sektorów państwowego i prywatnego, szczególnie w kluczowych sektorach gospodarki jak przemysł czy rolnictwo. Ukraińcy chcą szybko wyjść z wojny i potrzebne im jest wsparcie kapitałowe. Dzięki wsparciu przez PFR firm i przedsiębiorców z perspektywicznych branż moglibyśmy pokazać Wall Street i UE, jak mogą pomóc Ukrainie. Zwroty z inwestycji będą ogromne, ale też ryzyko jest bardzo duże – stwierdził Volodymyr Lytvyn.

> Ukraiński sektor bankowy potrzebuje także pieniędzy na rekapitalizację. Dziś całkowite kapitały to 5,5-6 mld USD. Nawet przy założeniu, że ponad 15 mld USD od MFW zostanie przeniesione do kapitałów banków, to nadal będzie za mało.

Była prezes NBU uważa jednak, że podstawowym zadaniem jest odbudowa kraju i postawienie na nogi całej gospodarki, nie zaś inwestycje w wybrane firmy czy sektory.

– Nie jestem nastawiona zbyt optymistycznie co do gospodarki. Trudno znaleźć Ukrainie nowy kapitał, żeby wzmacniać sektor bankowy i realizować nowe inwestycje – powiedziała Valeria Gontareva.

Ogromny potencjał

Aleksander McWorther, szef rady nadzorczej Citi Ukraine, podkreślił, że co prawda ukraiński system bankowy jest w dobrym stanie w wyniku przeprowadzonych reform, jednak jest jeszcze wiele do zrobienia.

– Sektor jest silny, ale zapotrzebowanie na kredyt jest niskie, bo na razie wiele rzeczy jest subsydiowanych przez rząd. Mamy też wysokie stopy procentowe. Na pewno trzeba będzie przeprowadzić prywatyzację, bo 25 proc. sektora nadal jest w rękach państwa – stwierdził Aleksander McWorther.

Podobnego zdania jest Jakub Papierski, starszy doradca w EY-Parthenon, który w latach 2010-11 jako szef rady nadzorczej KredoBanku uczestniczył w procesie modernizacji ukraińskiego aktywa PKO BP.

– Wydawało się, że to misja niemożliwa, bo odsetek niespłacanych kredytów sięgał 60-70 proc. Różnice były fundamentalne, ale to, co zrobiła Valeria po 2015 r., było genialne. Bez tego sektor nie przeżyłby 2022 i 2023 roku. Obecnie jednym z wyzwań jest niedostateczny poziom ubankowienia – potencjał jest ogromny. Trzeba także zrefinansować odbudowę Ukrainy – mówił Jakub Papierski.

Ukraiński sektor bankowy potrzebuje także pieniędzy na rekapitalizację. Dziś całkowite kapitały to 5,5-6 mld USD. Nawet przy założeniu, że ponad 15 mld USD od MFW zostanie przeniesione do kapitałów banków, to nadal będzie za mało.

– Banki należy widzieć jako element mechanizmu pozwalającego odbudować zaufanie ludzi i przedsiębiorców. Powinny jednak nastąpić zmiany legislacyjne w systemie prawnym, regulacjach dotyczących m.in. maksymalnego oprocentowania pożyczek, które dziś sięga niekiedy 45 proc. Należy przywrócić zaufanie do zwykłej Ukrainy – stwierdził Jakub Papierski.

Przede wszystkim ład

Aby po wojnie Ukraina była krajem zachęcającym do prowadzenia biznesu i jego odbudowy, musi dbać o ład, przestrzegać zasad compliance i utrzymywać wysokiej jakości system zarządzania. Uzyskując prawie rok temu status kandydata do UE, podjęła wiele zobowiązań, których wypełnienie jest bardzo ważne, aby mogła stać się krajem członkowskim.

– Kiedy otrzymałam zadanie zaudytowania działalności ukraińskich banków za 2022 r., spodziewałam się więcej problemów operacyjnych i finansowych. Jestem audytorem, więc moje drugie imię to sceptycyzm. Zostałam jednak zaskoczona pozytywnie zarówno jakością zarządzania aktywami, jak też bieżącą działalnością operacyjną banków, zwłaszcza kiedy z powodu bombardowań były problemy z energią elektryczną. W raportach finansowych banków widać, że rosną depozyty, środki pieniężne i obligacje państwowe są po stronie aktywów. Wszystkie banki, którym się przyglądałam, działają w niepewności, ale ona dotyczy tego, że kraj jest w stanie wojny – powiedziała Anna Sirocka, partnerka w dziale audytu EY.

Podkreśliła, że dobre zarządzanie oraz korzystanie z doradztwa profesjonalnych firm będzie przyciągać do Ukrainy zarówno jednostki, jak też całe organizacje. Aby stworzyć nowoczesne państwo po wojnie, nie można jednak zaprzepaścić dotychczasowego wysiłku i osiągnięć.

Europejski Kongres Finansowy

Technologie piszą przyszłość finansów

Przedstawiciele sektora finansowego o sztucznej inteligencji, żywotności trendów i warunkach adopcji nowych technologii podczas debaty na EKF

AI, NFT, Web3, DeFi, metaversum czy blockchain – pod każdym z tych buzzwordów kryje się technologia albo zjawisko zmieniające obecne strategie biznesowe firm. Niektóre z tych zmian zakorzeniają się na stałe, niektóre mijają, okazując się chwilową modą. Dlaczego jedne zjawiska w czasie rzeczywistym zmieniają biznes, a inne szybko spadają ze „szczytu przesadzonych oczekiwań" w „dolinę rozczarowań" krzywej Gartnera i nigdy jej już nie opuszczają? Jak przewidzieć, które trendy się zakorzenią, a które przeminą niezauważenie? Odpowiedź na te pytania w trakcie debaty „AI, ChatGPT, Dall-E, Metaverse – o buzzwordowym abecadle, nauce czytania nowych trendów i pisania przyszłości finansów", która odbyła podczas Europejskiego Kongresu Finansowego 2023 w Sopocie, próbowali znaleźć: Przemysław Furlepa, wiceprezes zarządu BNP Paribas Bank Polska; Adam Marciniak, prezes zarządu Velo Banku; Magdalena Proga-Stępień, członkini zarządu Santander Bank Polska; Cezary Stypułkowski, prezes zarządu mBanku, oraz Marta Życińska, dyrektorka generalna polskiego oddziału Mastercard Europe. Debatę prowadził Arkadiusz Szulczyński, ekspert z dziedziny analizy trendów technologicznych i konsumenckich oraz ich wpływu na strategie rozwoju firm.

Szukanie definicji

Według Marty Życińskiej należy zacząć od ustalenia pojęć.

– Powinniśmy zastanowić się nad definicją trendu. Trendy bowiem żyją dużo dłużej, niż się nimi interesujemy. Czasem trendy, które można by uznać za przebrzmiałe, odżywają, gdy pojawi się sprzyjająca okoliczność. Przykładem są wideorozmowy, które w pandemii wróciły do łask, wręcz stały się podstawowym narzędziem komunikacji, i to nie tylko dla biznesu. Powinniśmy zatem znaleźć odpowiedź, kiedy trend staje się klasycznym business as usual – mówiła dyrektorka Mastercard Europe.

O ważności definicji świadczy to, że do jej określenia zaprzęgnięto sztuczną inteligencję.

– ChatGPT zapytany o to, jaka jest żywotność trendu, odpowiedział, że przede wszystkim znaczenie ma popyt rynkowy i jego wielkość. Czy jest ekonomiczny sens technologii? Jak bardzo jest ona zaawansowana, na ile wygodna, skuteczna i bezproblemowa dla użytkownika? Czy otoczenie regulacyjne jest sprzyjające, jak wygląda konkurencja? No i na końcu, czy jest na nią rynek? Czy klient ją polubi, czy będzie chciał z niej korzystać – mówił Adam Marciniak.

Prezes Velo Banku zwrócił też uwagę, że rynek zmaga się z nadmiarem trendów, które bardzo często są próbą wyszukania na siłę pewnego zastosowania biznesowego. Jako przykład przytoczył blockchain. Choć od lat jest on wskazywany jako technologia przełomowa, to jego adopcja do masowego użytku praktycznie nie miała miejsca. Podobnie było i jest z metaversum. W kryzysowej sytuacji okazało się, że wystarcza znana od lat wideokomunikacja, która zaspokaja potrzeby, a awatary metaversum nie dają dodatkowej wartości, ale będą rozwijane choćby ze względu na nakłady, które już poniesiono na ich opracowanie. Sprawdziła się stara prawda, że dobre jest wrogiem lepszego.

Przy wdrażaniu technologii i kreowaniu trendów kluczowe staje się zatem, czy klient właśnie tego chce, czy rozwiąże to jego problemy i czy będzie chciał za to zapłacić.

– Kiedyś świat był prosty – excelowy. Jak się opłacało i zgadzało, to się produkowało i sprzedawało, gdy klienci chcieli kupować. Jak przestawali, to się rezygnowało. W ostatnich latach dodaliśmy do tego prostego Excela podejście nastawione na zaspokojenie autentycznej potrzeby klienta, jego doświadczeń. Powinniśmy również dodać sposób wdrożenia, bo możemy tym trend rozłożyć lub wspomóc – zaznaczył Przemysław Furlepa.

Technologie rodzą się także w ciszy

Jednym ze zjawisk powszechnie występujących w ostatnich dekadach jest również rozmijanie się twórców technologii z oczekiwaniami odbiorców. Nowości zapowiadane jako rozwiązania, jakich jeszcze świat nie widział, często się jednak nie przyjmują, bo klienci mają inne zdanie niż ich twórcy.

– Obserwujemy jednak mnóstwo innowacji, które rodzą się w ciszy. Bez rozgłosu znajdują tysiące, setki tysięcy, a później miliony zastosowań. Dziwnym trafem okazują się przełomowymi rozwiązaniami i są najbardziej skuteczne – mówił Przemysław Furlepa.

– Powinniśmy odróżniać trendy od konkretnych technologii – dodała Magdalena Proga-Stępień.

Jej zdaniem definicja trendu jest znacznie szersza. Ważnym czynnikiem decydującym o powodzeniu jakiegoś rozwiązania jest skalowalność i to czy jego adaptacja będzie odpowiednio szybka. Często przeszkodą jest np. brak infrastruktury, który ogranicza zasięg technologii. Jednak gdy techniczne problemy zostają rozwiązane, wówczas technologia wchodzi w fazę szerokiej używalności.

– Poszukiwanie jest rzeczą naturalną, a kluczowy jest moment przełożenia pewnego pomysłu na coś, co rzeczywiście przemawia do wyobraźni i ułatwia ludziom życie. Jestem przekonany, że AI i możliwość szerokiego korzystania z algorytmów przyniesie rewolucję. Będzie ona takim przełomem w sposobie myślenia o tworzeniu nowych rozwiązań, jaki w sposobach produkcji przyniosła rewolucja przemysłowa – uzupełnił Cezary Stypułkowski.

Eksperyment z przyszłościami

Żyjemy w czasach, w których generujemy większą ilość nowinek technologicznych, niż jesteśmy w stanie wprowadzić do użytku. Co zatem determinuje sukces spółek technologicznych na giełdzie? Zdaniem znawców rynku kapitałowego to obietnica przyszłych zysków. Ważna jest nie tylko obecna kondycja danej spółki technologicznej i jej model biznesowy, ale również to, czy jest ona w stanie zbudować wiarygodną z perspektywy inwestorów opowieść, jakie będzie generowała zyski w przyszłości. Co natomiast ma znaczenie dla przyjęcia się trendu technologicznego?

DEFINICJA I NAUKA: Uczestnicy debaty o sposobach czytania nowych trendów i ich wpływie na przyszłość sektora finansowego zgodzili się co do tego, że najpierw należy zdefiniować pojęcie trendu. Później pozostaje już tylko stała nauka i przystosowywanie się do nowości technologicznych i oczekiwań klientów. [FOT. ARC]

Arkadiusz Szulczyński wskazał, że jednym ze sposobów pracy z trendami, który zyskuje bardzo na popularności, jest future thinking rozpatrujący wiele wariantów przyszłości, które mogą być bardzo różne. U podstaw tej metodyki leży założenie, że obecnych tendencji i zjawisk technologicznych nie da się sparametryzować w sposób pozwalający oceniać ich szanse na sukces. Przyczyną jest brak danych historycznych, które byłyby podstawą do tworzenia takich prognoz. Future thinking wychodzi założenia, że nie pozostaje nam nic innego, jak eksperymentować z trendami i zjawiskami, licząc na to, że któryś z przećwiczonych przez nas scenariuszy w jakimś stopniu się spełni. Dzięki temu będziemy chociaż trochę lepiej niż konkurencja przystosowani do tego, co się wydarzy. Dlatego nowe rozwiązania, na przykład kolejne wersje ChatGPT, będziemy testować w praktyce w różnych branżach.

– Dopiero praktyka nam powie, która ścieżka z tych futures będzie się materializować – dodaje Magdalena Proga-Stępień.

– Nie mamy wyjścia, musimy eksperymentować. Jednak pojawia się pytanie o koszt takiego eksperymentowania. Kiedy nie wiemy, czy coś będzie sukcesem, czy nie, pociąga to za sobą za duży koszt w związku z technologią, z niezbędnymi urządzeniami czy procesami, które trzeba zbudować. Stajemy więc przed problemem, jak eksperymentować w sytuacji, gdy niektóre innowacje, jak chociażby ChatGPT, szybciej się adoptują, a inne nie – zauważa Marta Życińska.

W niektórych przypadkach barierą bywają koszty, w innych nastawienie klientów.

– Do tego eksperymentowania dodałbym element, o którym wspomniała na początku Marta Życińska. To cierpliwość. Gdybyśmy nie byli cierpliwi i po pierwszej lub drugiej próbie wdrożenia płatności zbliżeniowych się poddali, to w tej chwili nie byłoby powszechnego trendu na rynku. Trzeba powiedzieć wprost – kluczowa jest cierpliwość w podejmowaniu prób doprowadzenia technologii do stanu, w którym staje się ona wartością dla klienta i dzięki temu upowszechnia się na dużą skalę – dodał Przemysław Furlepa.

Pionierzy i kompetencje

Istotnym czynnikiem adaptacji technologii jest pierwszy ruch, jaki wykona firma, którą można nazwać pionierską. Przykładem są płatności zbliżeniowe, które zyskały na popularności, kiedy jeden z banków wydał 5 mln kart to umożliwiających.

– Teraz rzeczywiście większość płatności to transakcje zbliżeniowe. Polska była w tym obszarze pionierem, którego Mastercard często pokazywał jako przykład modelowego wdrożenia najnowszych technologii. Blik idealnie się tutaj wkomponował jeszcze w część e-commerce'ową. W 2012 r. było około 3 miliardów transakcji elektronicznych, a teraz mówimy o 13 miliardach. Technologia musi rozwiązywać potrzeby społeczne, wtedy klient z niej korzysta. Tak samo się dzieje z procesami sprzedaży w bankowości. Bank, który w łatwy sposób dostarcza swoim klientom produkty spełniające ich oczekiwania, wygrywa – mówił Adam Marciniak.

Do rozpoznania potrzeb klientów i zrozumienia, co w technologii stanowi dla nich wartość, niezbędne są kompetencje.

– Powinniśmy zadbać o miękkie kompetencje, o to, żeby nasze dzieci w szkołach mogły wybrać przedmioty artystyczne, zajęcia, które będą mocno rozwijały emocje – zwróciła uwagę Marta Życińska.

– Umiejętność nauki, przystosowania będą kluczowe, żebyśmy mogli adoptować nowe technologie, ale też dostosowywać się do społeczeństwa. W ciągu ostatnich 10 lat średnie bezrobocie na rynkach rozwiniętych spadło o połowę, mimo całej automatyzacji i cyfryzacji. Możemy więc wnioskować, że to umiejętność nauki i rozszerzania swoich kompetencji będzie naprawdę decydować o rozwoju technologii i ich użytkowników – podsumował Adam Marciniak.

PARTNEREM PUBLIKACJI JEST MASTERCARD

Spotkanie liderów innowacji polskiego biznesu

IFS Connect 2023 – o współpracy i przyszł

Za nami tegoroczna konferencja IFS Connect 2023. Trzecia edycja tego prestiżowego
Udział w konferencji wzięło ponad 400 osób, które miały okazję uczestniczyć w insp

Uczestnicy IFS Connect 2023 mieli możliwość zgłębienia wiedzy na temat najnowszych trendów i innowacji w dziedzinie systemów ERP, zarządzania przedsiębiorstwem i transformacji cyfrowej. Wydarzenie stanowiło platformę do nawiązania kontaktów biznesowych oraz wymiany doświadczeń między profesjonalistami z różnych branż, gala IFS Business Transformation Awards była zaś okazją do nagrodzenia przez firmę jej najlepszych klientów.

Gala IFS Connect 2023

Motywem przewodnim tegorocznej edycji IFS Connect 2023, który ułatwił przeprowadzenie uczestników gali przez skomplikowane tematy związane z branżą systemów ERP, były gry RPG. Hasło przewodnie wydarzenia brzmiało „Doświadczanie przyszłości i dołączanie do gry", bo właśnie formułę gry organizatorzy uznali doskonały przykład wyzwań, przed jakimi stają na co dzień praktycy biznesu, a więc również użytkownicy rozwiązań dostarczanych przez IFS. W grze strategicznej, tak jak w biznesie, należy wyznaczyć sobie cele, poszukiwać najlepszych praktyk, zdobywać umiejętności i wybierać partnerów, by ostatecznie osiągnąć sukces.

W wydarzeniu wzięło udział 450 przedstawicieli firm, na co dzień korzystających z rozwiązań oferowanych przez IFS. Organizatorzy podziękowali im za udział w tegorocznej konferencji i podkreślili, że to właśnie klienci IFS wiodą prym w dziedzinie innowacyjności, zawsze poszukując nowych rozwiązań i technologii, które poprawiają efektywność biznesu. Ich zaangażowanie w rozwój przyczynia się do budowania przewag konkurencyjnych i długoterminowego sukcesu. Są inspiracją dla innych organizacji dążących do transformacji cyfrowej i adaptacji do szybko zmieniającego się otoczenia biznesowego.

– Jak powiedział Albert Einstein, logika zaprowadzi nas z punktu A do punktu B, wyobraźnia zaprowadzi nas wszędzie. Przez najbliższe dwa dni dajmy się ponieść wyobraźni, aby stworzyć razem to, co najlepsze. Serdecznie witam was na IFS Connect 2023. Dziś, w tej sali, mamy przyjemność gościć ponad 400 osób, które reprezentują naszych klientów. Wspólnie rośniemy i rozwijamy najnowocześniejsze rozwiązania. Chciałbym wam serdecznie podziękować, ponieważ to wy pomagacie nam rozwijać nasze produkty – przywitał gości Marek Głazowski, prezes zarządu IFS Poland & Eastern Europe.

Tematem, którego nie mogło zabraknąć na tegorocznej konferencji, był oczywiście kryzys gospodarczy wywołany przez dramatyczne wydarzenia z ostatnich lat, takie jak pandemia COVID-19 oraz inwazja Rosji na Ukrainę. Spowodowało to poważne spowolnienie gospodarki. Inflacja

w kwietniu wyniosła 14,7 proc., a oczekiwany wzrost gospodarczy został zredukowany z zakresu 3,5–4 proc. do obecnego poziomu 1,6 proc. Pomimo tych pesymistycznych statystyk przedstawiciele IFS są przekonani, że dzięki inwestycjom w innowacyjne rozwiązania firmy mogą wykorzystać ten trudny czas na swoją korzyść.

– Musimy dostosować się do nowej rzeczywistości w obszarze zarówno biznesowym, jak i prywatnym. Dlatego warto nawiązać współpracę z partnerami, którzy pomogą w optymalizacji biznesu, wspierając procesy i rozwój działalności. Wyzwania, przed którymi stajemy, mogą przekształcić się w możliwości. Mądrze inwestując w okresie spowolnienia gospodarczego, mamy szansę wyjść z kryzysu jeszcze silniejsi i lepiej przygotowani do przyszłych wyzwań – przekonywał Marek Głazowski.

Na IFS Connect 2023 nie mogło zabraknąć Elni Kullmer – prezes IFS w regionie Europy Północnej i Środkowej. Podziękowała klientom za zaufanie do usług i rozwiązań tworzonych przez jej firmę, a także przekonywała, że region Europy Środkowej jest jednym z kluczowych obszarów działalności dla całej spółki globalnie.

– Nasza działalność w Europie Środkowej i Wschodniej rozwija się bardzo szybko. Jest to zwinny i niezwykle elastyczny rynek. Marek Głazowski podwoił wielkość lokalnego zespołu IFS w ciągu zaledwie dwóch lat. To jasny sygnał, że będziemy kontynuować inwestycje w tym regionie, który odgrywa kluczową rolę dla całego IFS – powiedziała Elni Kullmer.

GŁOS KLIENTÓW: Debata ekspercka z udziałem klientów IFS. Od lewej: Tomasz Majcherek, dyrektor Customer Success IFS Poland & EE, Mateusz Jabłoński, manager IT Mlekovita, Maciej Halbryt, dyrektor IT Sescom oraz Wojciech Sipak, CIO Ampol-Merol. [FOT. ARC]

Gościem specjalnym podczas IFS Connect 2023 był generał Roman Polko. Podczas żywego i pełnego humoru wystąpienia podzielił się swoim szerokim doświadczeniem z uczestnikami konferencji. Udzielił kilku kluczowych wskazówek dotyczących tego, jak budować silny zespół, który jest w stanie poradzić sobie z każdym wyzwaniem.

Innowacyjne rozwiązania dla biznesu

IFS obsługuje klientów z sześciu sektorów gospodarki: lotnictwa i obrony, energetyki, budownictwa i realizacji inwestycji, produkcji, usług oraz telekomunikacji. Rozwiązania firmy są używane przez wiele renomowanych przedsiębiorstw na całym świecie. Jak podkreślają jej przedstawiciele, skupienie się na kilku obszarach przynosi wiele korzyści klientom IFS.

– To, co wyróżnia IFS, to skupienie naszych działań w sześciu głównych sektorach gospodarczych. Zwiększa to jakość i skuteczność tworzonych przez nas rozwiązań, na czym w konsekwencji korzystają nasi klienci, którzy mogą liczyć na technologie najlepiej dostosowane do ich potrzeb. To podstawowy wyróżnik naszej firmy na tle konkurencji, która często tworzy uniwersalne rozwiązania, które oczywiście nie sprawdzają się w każdej firmie – mówi Simon Niesler, chief revenue officer w IFS.

Na IFS Connect 2023 obecni byli również klienci IFS, którzy od lat korzystają z rozwiązań oferowanych przez tę skandynawską spółkę. Chętnie dzielili się swoimi doświadczeniami związanymi z systemami ERP. Jednym z nich jest spółka Ampol-Merol, czołowy dystrybutor środków ochrony roślin, nawozów i środków do produkcji rolnej. Obecnie firma korzysta z wersji 9.5 systemu IFS, ale jest już w trakcie procesu przejścia do najnowszej aktualizacji, czyli Clouda [chmury – red.].

– To, co IFS osiągnął w kontekście Clouda, jakości kodu, dostępu do niego, a także dostarczania nowych wersji, jest niesamowite. Nie ma praktycznie żadnych ograniczeń. Wybranie technologii takiej jak Angular na froncie, która jest tworzona i wspierana przez Google'a, daje nam ogromne możliwości. Dlatego wiemy, że ta technologia będzie się dalej rozwijać. Stock technologiczny IFS umożliwia nam szybkie wprowadzanie zmian do biznesu. Bez względu na to, kto zleca te zmiany, jesteśmy w stanie dostarczać je bardzo szybko w tej nowej wersji – podkreślił Wojciech Sipak, dyrektor działu informatyki Ampol-Merol.

Klienci zwracali uwagę nie tylko na jakość rozwiązań tworzonych przez IFS,

O EUROPIE I REGIONACH: Elni Kullmer, IFS President Europe North & Central oraz Marek Głazowski, dyrektor zarządzający IFS Poland & EE dyskutują na temat potencjału technologicznego, podejścia do sukcesu klientów oraz rozwoju regionalnych struktur IFS. [FOT. ARC]

innowacjach, ości biznesu

wydarzenia odbyła się w Krakowie. irujących prezentacjach, dyskusjach i warsztatach

lecz również na bogate doświadczenie twórców systemu. To właśnie zaufanie do kompetencji i profesjonalizmu zespołu IFS stanowi dodatkowy czynnik przyciągający klientów.

– W świecie IT oprócz doświadczenia kluczowy jest również instynkt. Posiadanie wyczucia w obsłudze aplikacji jest niezwykle pomocne. Pracując z oprogramowaniem IFS, zauważam, że twórcy tego rozwiązania posiadają zarówno szerokie doświadczenie, jak i właśnie wspomniany instynkt. Dlatego staram się jak najbardziej wykorzystywać standardowe możliwości i rozwiązania oferowane w aplikacji – powiedział Mateusz Jabłoński, kierownik działu IT w Mlekovicie.

Kolejną firmą korzystającą z rozwiązań IFS jest Nowy Styl. Jest to innowacyjna spółka z branży meblowej, która od ponad 30 lat specjalizuje się w projektowaniu i produkcji wysokiej jakości mebli biurowych, hotelowych i przestrzeni publicznych. Firma korzysta z najnowszej wersji systemu ESM (Enterprise Service Management), stworzonego przez IFS, czyli IFS Assyst.

– Nasza droga poszukiwania odpowiedniego systemu i narzędzi IT SM była bardzo długa. Gdy natrafiłem na informację, że IFS pozyskał w drodze akwizycji firmę Axios, w wyniku czego powstał IFS Assyst, od razu zwróciło to moją uwagę. Z perspektywy czasu IFS dostarcza właściwie wszystko, czego potrzebujemy – przedstawił historię współpracy z IFS Mariusz Sobociński, dyrektor IT w firmie Nowy Styl.

Nie zabrakło również przedstawicieli przedsiębiorstw, które dopiero zaczynają swoją przygodę z IFS. Jedną z nich są Zakłady Metalowe Postęp SA. Firma jest na etapie wdrażania najnowszego systemu IFS Cloud w swojej działalności. Pomagali jej w tym eksperci z firmy Delegate, oficjalnego partnera IFS w Polsce.

– Jesteśmy w trakcie wdrożenia kompletnego nowego systemu w organizacji. Dotychczas pracowaliśmy na systemie ERP z 2001 r. Nie pozwalał on jednak na podejmowanie decyzji „w locie". Chcieliśmy mieć system wyskalowany dla siebie, szyty na miarę, ale też będący w odpowiednim standardzie. Świetna prezentacja przeprowadzona przez przedstawicieli Delegate przekonała nas, że w przypadku rozwiązania IFS otrzymamy dokładnie to, czego chcemy. Zależało nam szczególnie na optymalizacji procesów, redukcji kosztów i zaawansowanej analityce – opowiedziała o doświadczeniach swojej firmy z IFS Magdalena Jagiełło, prezes Zakładów Metalowych Postęp SA.

WYTYCZANIE KIERUNKÓW: O trendach rynkowych i podejściu do rozwoju IFS, rozmawiają Simon Niesler, IFS Chief Revenue Officer oraz Marek Głazowski, dyrektor zarządzający IFS Poland & EE. [FOT. ARC]

PATNERZY DOCENIENI: Wręczenie nagród IFS Business Transformation Awards. Mariusz Sobociński, CIO Nowy Styl odbiera nagrodę z rąk Simona Nieslera, IFS Chief Revenue Officer. [FOT. ARC]

PARTNEREM PUBLIKACJI JEST IFS

Liderzy transformacji nagrodzeni

Zwieńczeniem IFS Connect 2023 była uroczysta gala IFS Business Transformation Awards. Podczas ceremonii przyznano specjalne nagrody dla tych klientów IFS, którzy wykazali się doskonałością w przekształcaniu swoich organizacji i branż w dobie trwającej transformacji cyfrowej.

Pierwsza nagroda w kategorii Lider transformacji biznesowej przypadła firmie Ampol-Merol. Statuetkę z rąk Marka Głazowskiego odebrał Wojciech Sipak. Wyróżnienie zostało przyznane za rewolucyjne podejście do biznesu, dynamiczny rozwój oraz szeroką dywersyfikację działalności.

Zwycięstwo w kolejnej kategorii Innowacyjny biznes przypadło spółce NFM. Nagrodę odebrał Jacek Łasiński, koordynator ERP w NFM Group. Firma została doceniona za szybkość reakcji na trudne warunki biznesowe, dynamiczny rozwój i dopasowanie do potrzeb rynku. Statuetkę wręczał Wojciech Czupta, dyrektor sprzedaży IB w IFS.

Agnieszka Sanocka-Zajdel, członek zarządu SPLAST, odebrała statuetkę w kategorii Partnerstwo technologiczne roku.

– To wyjątkowy klient, którego entuzjazm oraz zaangażowanie w realizację wdrożeń zasługują na uznanie – powiedział, wręczając nagrodę, Grzegorz Gola, dyrektor sprzedaży IFS.

Firma Nowy Styl została nagrodzona w kategorii Architekt transformacji cyfrowej. Statuetkę, którą wręczył Simon Niesler, odebrał Mariusz Sobociński. Spółka została uhonorowana za swoją innowacyjność i wykorzystanie nowoczesnych technologii, w procesie tworzenia wyjątkowych produktów, co pozwoliło na osiągnięcie pozycji światowego lidera w swoim sektorze.

Olivier Pilgerstorfer, chief marketing officer w IFS, przyznał wyróżnienie w kategorii Klient referencyjny roku. Przypadło ono firmie Bolix. Odebrał ją Tomasz Czuba, dyrektor IT w Bolix.

– Zaangażowanie firmy Bolix jako klientów referencyjnych pokazuje nie tylko, że wierzą w jakość naszych produktów, lecz również, że są naszymi ambasadorami – powiedział Olivier Pilgerstorfer.

Nagrody miały na celu pokazanie uznania i szacunku dla firm, które odważnie poszukują nowych rozwiązań, nawiązują strategiczne partnerstwa i realizują projekty o znaczącym wpływie na rozwój polskiej i światowej gospodarki.

O firmie

IFS to międzynarodowa firma specjalizująca się w dostarczaniu oprogramowania ERP dla przedsiębiorstw. Na globalnym rynku jest obecna już 40 lat. W Polsce IFS stworzyła silną pozycję na rynku, oferując kompleksowe i zaawansowane rozwiązania biznesowe dla różnych branż. Oprogramowanie IFS jest oparte na nowoczesnych technologiach, takich jak sztuczna inteligencja, zaawansowana analiza danych oraz chmura obliczeniowa. Firma od trzech lat organizuje IFS Connect – wyjątkowe wydarzenie przedstawiające najnowsze rozwiązania z branży ERP. Do klientów spółki należą m.in. Nowy Styl, Ampol-Merol, Mlekovita, czy Zakłady Metalowe Postęp SA.

PulsFirmy
Wspieramy przedsiębiorców także na firma.pb.pl
ZDROWY BIZNES zdrowybiznes.pb.pl

Influencer marketing: o czym warto pamiętać

Opiera się na reklamie marki, jej produktów lub usług przez twórców internetowych w ich social mediach. Jest bardziej skomplikowany, niż się wydaje, ale przynosi zyski

Influencer marketing polega na korzystaniu przez firmy z twórców internetowych, czyli influencerów, w docieraniu do odbiorców z przekazem oraz rekomendacjami dotyczącymi produktów, usług lub marek. W praktyce firmy nawiązują współpracę reklamową ze znanymi osobami, takimi jak aktorzy, piosenkarze, sportowcy i inni celebryci, którzy w zamian za promocję otrzymują pieniądze lub inne korzyści.

Przykładowo, sportowiec na podstawie umowy z koncernem samochodowym udostępnia na swoich kanałach w mediach społecznościowych materiały, na których widać jeden z modeli aut, a marka w zamian za to udostępnia mu bezpłatnie wybrany pojazd i wypłaca wynagrodzenie.

Jak podkreśla Małgorzata Kwiatkowska, prezes zarządu marki Caramella, influencer marketing jest ciekawą alternatywną opcją dla tradycyjnych form marketingu.

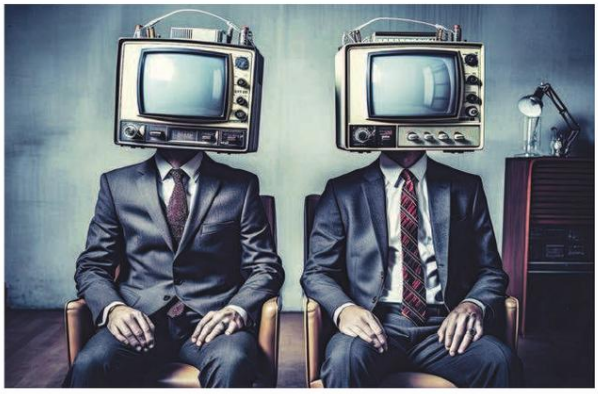
– Pozwala „uczłowieczyć" przekaz i pokazywać produkt przez pryzmat benefitów w codziennym życiu. Umożliwia również prowadzenie dialogu z konsumentami, a nie tylko monologu marki. Influencer marketing jest kluczowy, o ile jest autentyczny. Wtedy ma ogromne znaczenie w działaniach promocyjnych firmy. Wbrew pozorom, chociaż brzmi prosto, jest to dość złożony temat – mówi Magda Sielachowicz-Nowakowska, dyrektor ds. marketingu z Samsung Electronics Polska.

Według Kuby Szwedowskiego z agencji DB4 Management, reprezentującej czołowych polskich influencerów, reklamy z udziałem sławnych osób w social mediach pozwalają dotrzeć z produktem lub usługą do większej liczby osób. Tego typu działania pozwalają zwiększyć rozpoznawalność marki lub produktu. Warto dodać, że klienci chętnie naśladują zachowania influencerów i powielają ich decyzje zakupowe, co też przekłada się na zwiększenie zainteresowania ofertą marki. Kolejna kwestia: konsumenci, mając wybór, szybciej zaufają osobie publicznej niż anonimowej.

Klucz do sukcesu

Influencer marketing sprawdza się w praktycznie każdej branży – profil klienta nie ma tu większego znaczenia.

– Mając otwartą głowę, dobrze rozumiejąc grupę odbiorców wybranego influencera i zakładając sobie osiągalne cele, można przygotować skuteczną kampanię w dowolnej branży, nawet jeśli stanowi ona niszę. Dotyczy to zarówno marek kierujących przekaz do konsumentów, jak i sektora B2B. Jedynym ograniczeniem są regulacje prawne, wprowadzające zakaz lub ograniczenia w reklamie wybranych grup produktów, takich jak alkohol, usługi finansowe czy gry hazardowe – mówi Maria Wagner, dyrektorka ds. operacyjnych w agencji PR Profeina.



DOPASOWANY, SPÓJNY PRZEKAZ: W social mediach pojawia się coraz więcej twórców internetowych, zatem firmy mają w kim wybierać. Odpowiednia osoba może znacznie zwiększyć skuteczność działań marketingowych. Jednak przedsiębiorcy powinni nawiązywać współpracę tylko z tymi twórcami, których treści są spójne z polityką marki. [FOT. ADOBE STOCK]

Nawiązanie współpracy z influencerem może wpłynąć korzystnie na wyniki finansowe marki. Jednak przed wdrożeniem konkretnych działań konieczne jest określenie, co właściwie firma chce przez nie osiągnąć – czy chodzi jej o dotarcie do szerszego grona klientów, czy np. umocnienie pozycji przedsiębiorstwa w określonej grupie lub branży.

Ta forma marketingu wymaga od firmy dużego zaangażowania już na etapie poszukiwania osób do współpracy. Od właściwego doboru twórców internetowych zależy powodzenie podejmowanych działań. Jednak przedsiębiorcy podczas podejmowania decyzji nie powinni kierować się wyłącznie zasięgami takiej osoby, czyli liczbą obserwujących ją w social mediach. Podążanie w tym kierunku to droga do niepowodzenia kampanii marketingowej. Dlaczego?

– Jeśli marka bardziej kieruje się zasięgami czy popularnością danej osoby niż dopasowaniem jej wizerunku i stylu treści do produktów czy usług firmy, w efekcie uzyskuje niewiarygodne treści przygotowane przez influencera. Konsekwencją jest to, że kampania nie przynosi skutku – podkreśla Maria Wagner.

Długa droga do efektów

Wybierając potencjalnych influencerów do współpracy, przedsiębiorca powinien poddać ich weryfikacji. To długotrwały proces, który wymaga od niego zaangażowania i uwagi. Warto zwrócić uwagę również na sposób przekazywania treści oraz odbiór twórcy przez klientów marki – czy jest on pozytywny czy negatywny.

– Należy prześledzić dotychczasowe działania influencera w kontekście tego, jak wyglądają jego publikacje ogólnowizerunkowe, czy jego wypowiedzi nie budzą kontrowersji w sferze obyczajowej lub czy nie był obiektem negatywnej burzy medialnej związanej z jakąś wrażliwą sytuacją, której konsekwencje nadal ponosi. Zabiegi te pozwalają uniknąć ewentualnego negatywnego odbioru publikacji przez obserwujących – podkreśla Kuba Szwedowski.

Według niego po dokonaniu wstępnej selekcji twórców internetowych konieczne jest pozyskanie informacji o zasięgach i grupie docelowej.

– Mowa o dokładnych statystykach wygenerowanych z analizy ich kont w social mediach. Pozwala to na stworzenie profilu osób, które obserwują influencera – mówi Kuba Szwedowski.

Konieczne jest uzyskanie porozumienia z twórcą internetowym w kwestii sposobu prezentowania marki, a konkretnie jej usługi lub produktu. Na tym etapie należy określić stosowane w przekazach oznaczenia, linki i hasztagi.

Firma powinna współpracować z influencerem przy tworzeniu materiałów – z jednej strony należy przedstawić mu brief, a z drugiej dać swobodę w sposobie przedstawiania treści. Nie oznacza to oczywiście całkowitej dowolności działań internetowego twórcy – materiały stworzone na podstawie wskazówek marki powinien on przesłać do akceptacji. Eksperci podkreślają, że przedsiębiorca nie powinien narzucać treści przedstawianych materiałów.

– Twórca orientuje się najlepiej, jakie upodobania mają jego odbiorcy – zaznacza Maria Wagner.

Ostatnim krokiem jest ustalenie harmonogramu publikacji w ramach kampanii, z uwzględnieniem najlepszej pory prezentacji w social mediach influencera.

– Po mniej więcej siedmiu dniach od publikacji warto uzyskać od niego statystyki, aby porównać je z ogólnymi, otrzymanymi przed współpracą i zobaczyć, czy szacunki dotarcia do obserwujących są zbieżne – mówi Kuba Szwedowski.

Influencer marketing wymaga nieustannego monitoringu i kontroli osiąganych rezultatów. Warto pamiętać, że nie wszystkie współprace z twórcami internetowymi muszą kończyć się sukcesem, co nie oznacza, że błędne decyzje nie wnoszą do firmy żadnej wartości.

Warto dodać, że przedsiębiorstwa powinny stosować różne formy marketingu. Ograniczanie działań wyłącznie do współpracy z influencerami byłoby dużym błędem.

– Taka współpraca nie powinna być jedynym elementem kampanii, choć może to być narzędzie wiodące – uważa Kuba Szwedowski. ©℗

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

OKIEM EKSPERTA

Siła autentyczności

MAGDALENA WARCHOŁ
dyrektor marketingu w 4F

Influencer marketing odgrywa bardzo ważną rolę w zwiększaniu zainteresowania marką. Jest prostą drogą, aby dotrzeć do nowych grup odbiorców i zwiększyć świadomość marki wśród potencjalnych konsumentów. Obecnie nie zawsze korzystamy z tradycyjnych mediów, a miejscem, w którym dziś możemy znaleźć nowe pokolenie konsumentów, są media społecznościowe, w których działają influencerzy. W dzisiejszych realiach marki mają możliwość włączania wpływowych twórców internetowych oraz utalentowanych kreatorów treści do swoich kampanii, dzięki czemu mogą skutecznie dotrzeć do docelowych odbiorców. Niezwykle istotnym aspektem influencer marketingu jest jego autentyczność, która ma wpływ na wzmacnianie wzajemnych relacji między markami, twórcami internetowymi i potencjalnymi konsumentami. Warto dodać, że standardowa promocja produktu dziś nie jest już wystarczająca. Marki, które chcą osiągnąć sukces, muszą wychodzić poza schemat. Influencer marketing w tym pomaga.

66 mln zł Tyle wynosi budżet konkursu „Rozwój oferty klastrów dla firm" z dotacjami dla koordynatorów klastrów, którzy rozwijają ofertę usług świadczonych na rzecz zrzeszonych w nich MŚP. Dofinansowane projekty powinny dotyczyć m.in. innowacji, badań i zaawansowanych technologii. Wnioski o dofinansowanie można składać do30 sierpnia. Więcej informacji: www.parp.gov.pl. [DZ]

Co hamuje innowacje w polskich przedsiębiorstwach

Czy innowatorzy chętnie korzystają z dotacji i zachęt podatkowych? Co może zwiększyć ich szanse na otrzymanie dofinansowania?

Z raportu „Od liczb do innowacji: jak dyrektorzy finansowi przyspieszają rozwój biznesu", przygotowanego przez Ayming Polska, wynika, że brak odpowiedniego budżetu w przedsiębiorstwach uniemożliwia rozwijanie nowatorskich rozwiązań. Takie stanowisko prezentuje ponad 42 proc. badanych przedstawicieli biznesu. Natomiast trudności z uzyskaniem zewnętrznego finansowania na innowacje ma 18 proc. badanych przedsiębiorców. Z kolei 14 proc. respondentów utyskuje na problemy związane z korzystaniem z proinnowacyjnych ulg podatkowych.

– Głównym wyzwaniem dla przedsiębiorców rozwijających nowatorskie projekty nie jest brak dostępu do instrumentów finansowych czy skomplikowane procedury ich pozyskiwania. Kluczową barierą jest brak świadomości wśród przedstawicieli biznesu o istnieniu danego instrumentu finansowego. Często też zakładają, że uzyskanie dofinansowania lub zwrotu podatkowego jest sporo trudniejsze niż w rzeczywistości – mówi Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik, dyrektor od podatków i innowacji w Ayming Polska.

Dostęp do wsparcia

Ekspertka podkreśla, że zaledwie jedna na cztery badane firmy korzysta z zewnętrznego finansowania i proinnowacyjnych ulg podatkowych.

– Niewykorzystywany przez przedsiębiorców potencjał dostępnych instrumentów finansowych przekłada się na ograniczanie w firmach procesów innowacyjnych – ocenia Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik.

Z raportu wynika ponadto, że aż 75 proc. dyrektorów finansowych biorących udział w podejmowaniu decyzji o rozwijaniu innowacji w firmach zajmuje się opracowywaniem strategii ich finansowania, w tym pozyskiwaniem zewnętrznych źródeł wsparcia.

Dla kogo zachęta podatkowa

▶ Ulga B+R to rozwiązanie dla firm, które prowadzą działania innowacyjne na skalę przedsiębiorstwa, a nie kraju czy świata. Projekty nie muszą kończyć się sukcesem, a w momencie rozliczania ulgi na badania i rozwój mogą być wciąż realizowane. Zachęta podatkowa obowiązuje od 1 stycznia 2016 r. W ciągu ostatnich lat zainteresowanie tą preferencją wyraźnie wzrosło zarówno wśród podatników PIT, jak i CIT.

– Nowatorskie rozwiązania są kartą przetargową firm w walce o utrzymanie się na rynku. Dlatego istotną rolę odgrywają w przedsiębiorstwach dyrektorzy finansowi szukający źródeł finansowania innowacji – zaznacza Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik.

Jej zdaniem wspomniani dyrektorzy częściej powinni brać pod uwagę zewnętrzne instrumenty wsparcia – na każdym etapie zarządzania projektem, od wstępnej fazy badań po inwestycje w procesy produkcyjne.

Według raportu 64 proc. dyrektorów finansowych twierdzi, że zewnętrzne finansowanie i zachęty podatkowe istotnie pomagają firmom rozwijać innowacje. Dane Ministerstwa Finansów potwierdzają, że popularność ulgi B+R wśród przedstawicieli biznesu przekłada się na zwiększanie przez nich wydatków na nowatorskie projekty.

Wymagania konkursowe

Autorzy raportu podkreślają, że zaledwie 26 proc. firm korzysta z zewnętrznego finansowania. Najczęściej wybierają dotacje. Ich beneficjenci muszą wykazać na etapie składania wniosku o dofinansowanie, że projekt jest innowacyjny co najmniej w skali kraju.

– Sporym wyzwaniem dla przedsiębiorców są wymagania konkursowe, złożoność oceny innowacyjności przedsięwzięcia i duża liczba firm uczestniczących w naborach. Co może zwiększyć ich szanse na otrzymanie dofinansowania? Odpowiednie przygotowanie nowatorskich projektów, właściwe udokumentowanie ich wartości i przemyślana strategia działania w ich prowadzeniu – wylicza Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik.

Zwraca uwagę na korzyść w postaci ulgi B+R. Jej beneficjenci muszą wykazać innowacyjność projektu jedynie na poziomie przedsiębiorstwa.

– Ponadto ubieganie się o odliczenie nie wymaga złożenia szczegółowego wniosku czy przejścia przez procedurę konkursową. Dzięki temu jest ona najłatwiejszym mechanizmem wspierającym firmy w rozwijaniu innowacji. Co ważne, od 2022 r. przedsiębiorcy mają możliwość zwrotu aż 200 proc. kwalifikowanych kosztów poniesionych na badania i rozwój. Warto pamiętać, że również od ubiegłego roku mogą korzystać z nowych ulg: na robotyzację, prototypy i innowacyjnych pracowników – podsumowuje Agnieszka Hrynkiewicz. [DZ]

Misja dla firm do Brukseli

Przedstawiciele sektora spożywczego mogą poznać kontrahentów podczas specjalnego dwudniowego wydarzenia.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) oraz Ambasada RP w Brukseli i Rynek Spożywczy MaBru zapraszają polskich przedsiębiorców do udziału w misji gospodarczej pod nazwą Polska Noc w Brukseli. Odbędzie się ona 29-30 września.

Wydarzenie ma na celu promocję polskiej branży rolno-spożywczej oraz świeżych produktów regionalnych z naszego kraju. Ustawionych zostanie 40 stoisk polskich producentów żywności i wyrobów regionalnych promujących swoją ofertę. Planowane są aktywności artystyczne i kulinarne promujące współpracę polsko-belgijską oraz spotkania B2B z lokalnymi potencjalnymi partnerami biznesowymi.

W Polskiej Nocy w Brukseli według szacunków może wziąć udział ponad 5 tys. odwiedzających. Będą wśród nich m.in. przedsiębiorcy z branży, przedstawiciele szkół hotelarskich i belgijskich restauracji, właściciele supermarketów i członkowie Światowego Związku Rynków Hurtowych.

Przedsiębiorcy zainteresowani tą formą promocji powinni zgłosić się do 25 czerwca, pisząc na adres: magdalena.lekan@paih.gov.pl. [DI]

OGŁOSZENIE 46811

białapodlaska

Prezydent Miasta Biała Podlaska ogłasza:

Pierwszy przetarg ustny nieograniczony na sprzedaż nieruchomości gruntowej, niezabudowanej, oznaczonej numerem ewidencyjnym 2173/5 o pow. 1,4133 ha położonej w Białej Podlaskiej, obręb 3, w pobliżu ulicy Sidorskiej. Nieruchomość stanowi własność Gminy Miejskiej Biała Podlaska i jest uregulowana w KW Nr LU1B/00082128/2.

Cena wywoławcza wynosi 700.000,- zł

Przetarg odbędzie się w dniu 10 sierpnia 2023 r. o godz. 10:00 w siedzibie Urzędu Miasta Biała Podlaska przy ul. Marszałka Józefa Piłsudskiego 3, sala Nr 102.

Warunkiem przystąpienia do przetargu jest wpłacenie wadium w wysokości 70.000,-zł najpóźniej do dnia 03 sierpnia 2023 r.

Wadium w pieniądzu należy wpłacić na konto Urzędu Miasta Biała Podlaska w Powszechnej Kasie Oszczędnościowej Bank Polski Spółka Akcyjna, nr konta 31 1020 4476 0000 8202 0376 2564.

Ogłoszenie o przetargu wywieszone jest na tablicy ogłoszeń w siedzibie Urzędu Miasta Biała Podlaska przy ul. Marszałka Józefa Piłsudskiego 3 oraz zamieszczone na stronie internetowej Urzędu Miasta Biała Podlaska: bip.bialapodlaska.pl (oferty przetargowe).

Szczegółowe informacje udzielane są w Referacie Gospodarki Nieruchomościami Urzędu Miasta Biała Podlaska z siedzibą przy ul. Marszałka Józefa Piłsudskiego 3 pok. 7 lub telefonicznie: nr. tel. 83 341-68-22.

Prezydent Miasta Biała Podlaska zastrzega sobie prawo odwołania przetargu jedynie z ważnych powodów.

OGŁOSZENIE 46804

Paweł Guław VENE POINT w Lublinie,
prowadzący działalność gospodarczą pod firmą
„Paweł Guław VENE POINT" w Lublinie,
informuje, że

Zdalnie sterowana zabawka
szalona pszczoła
ITEM NO.2152B,
kod EAN 5902230135734

nie spełnia wymagań określonych w rozporządzeniu Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 21 grudnia 2016 r. w sprawie zasadniczych wymagań dotyczących ograniczenia stosowania niektórych niebezpiecznych substancji w sprzęcie elektrycznym i elektronicznym, z uwagi na stwierdzenie obecności w wyrobie ołowiu w ilości przekraczającej dopuszczalną wartość stężenia wagowego, co stanowi zagrożenie dla zdrowia człowieka i środowiska. Ogłoszenie publikuje się z związku z prowadzonym postępowaniem przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

OGŁOSZENIE 46799

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

PRZETARG PUBLICZNY PISEMNY NR 9/OS/2023
NA SPRZEDAŻ RZECZY RUCHOMYCH KONCESJONOWANYCH WYCOFANYCH Z ZASOBÓW MON I MSWiA

Otwarcie ofert nastąpi w dniu 2023-06-29 o godz. 12:00 w Biurze Prezesa Agencji Mienia Wojskowego w Warszawie, ul. Nowowiejska 26A, sala nr 502 (V piętro)

1. Postępowanie przetargowe przeprowadzone będzie zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 5 października 1993 r. *w sprawie zasad organizowania przetargu na sprzedaż środków trwałych przez przedsiębiorstwa państwowe oraz warunków odstąpienia od przetargu* (Dz. U. Nr 97, poz. 443 z późn. zm.) oraz regulaminem przetargu publicznego na sprzedaż rzeczy ruchomych koncesjonowanych stanowiącym załącznik do decyzji 108/2019 Prezesa AMW z dnia 2019-10-17 z późn. zm.
2. Do przetargu mogą przystąpić podmioty uprawnione do nabywania rzeczy ruchomych koncesjonowanych zgodnie z ustawą z dnia 13 czerwca 2019 r. *o wykonywaniu działalności gospodarczej w zakresie wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym* (Dz. U. z 2020 r. poz. 1545 z poźn.zm.).
3. Informacje dotyczące przedmiotu przetargu (rodzaj, typ, ilość, wysokość ceny wywoławczej, miejsce składowania oferowanych rzeczy ruchomych koncesjonowanych) w postaci szczegółowej oferty, stanowiącej załącznik do niniejszego obwieszczenia, są dostępne na stronie internetowej AMW: **www.amw.com.pl** w zakładce **„uzbrojenie"**, wyłącznie dla podmiotów posiadających uprawnienia jak w ust. 2. Pobranie formularza ofertowego wraz ze specyfikacjami będzie możliwe po wcześniejszym przesłaniu kopii dokumentu uprawniającego do zakupu i otrzymaniu hasła od organizatora przetargu.
4. Ofertę zakupu wybranych pozycji przetargowych należy składać w Biurze Prezesa AMW **(pok. 22)** w terminie do dnia 2023-06-29 do godz. 11:00 na wykazie – formularzu ofertowym dostępnym na stronie internetowej: **www.amw.com.pl** w zakładce **„uzbrojenie"**. Oferta powinna zostać zapakowana w sposób uniemożliwiający jej przypadkowe otwarcie oraz opisana w sposób jednoznacznie wskazujący jej charakter i przeznaczenie. Oferta musi znajdować się w zamkniętej (zaklejonej) kopercie, na której oferent umieszcza:
   - nazwę oraz adres oferenta;
   - dopisek: **„Przetarg nr 9/OS/2023 – DMR AMW"**
5. Warunkiem przystąpienia do przetargu jest wpłacenie wadium w wysokości 10% ceny wywoławczej wybranego asortymentu. Wadium należy wnieść w pieniądzu, w walucie polskiej (PLN) przelewem na konto: Agencja Mienia Wojskowego, nr rachunku: **BGK 98 1130 1017 0000 0060 0720 0019** z adnotacją: **„Wadium na przetarg nr 9/OS/2023"** najpóźniej w przeddzień terminu składania ofert. Wadium uznaje się za skutecznie wniesione, gdy zostało zaksięgowane na rachunku organizatora przetargu najpóźniej w przeddzień terminu składania ofert.
6. Przed przystąpieniem do przetargu należy zapoznać się z jego szczegółowymi warunkami podanymi w pełnym obwieszczeniu o przetargu zamieszczonym na stronie internetowej AMW: **www.amw.com.pl** w zakładce **„uzbrojenie"** oraz na tablicy ogłoszeń w Biurze Prezesa AMW.

Dodatkowe informacje pod numerem telefonu: **22 314 9793**

Agencja Mienia Wojskowego
ul. Nowowiejska 24A • 00-911 Warszawa
tel.: (22) 314 97 00 • fax.: 314 99 00 • www.amw.com.pl

PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG

PulsInwestora
Wspieramy inwestorów także na pb.pl/puls-inwestora

W tym roku Sell in May było błędem

Dziewięć funduszy akcji z naszego rankingu w ostatnich 36 miesiącach pokonało zarówno WIG, jak i S&P 500. Całej dziewiątce udawało się to już wcześniej

Kamil Kosiński
k.kosinski@pb.pl ☎ 22-333-99-24

Nasz ranking rozpoczęliśmy w drugą rocznicę koronawirusowego krachu na GPW. Co kwartał dokonujemy odczytu 36-miesięcznej stopy zwrotu, przyznając symboliczne puchary za mistrzostwo zarządzania tym funduszom, którym udało się uzyskać wynik lepszy od WIG i S&P 500 (czyli w praktyce lepszego z nich). Pierwszy indeks odzwierciedla zachowanie GPW, uwzględniając przy tym dywidendy. Drugi jest niemal synonimem amerykańskiego rynku akcji, Wall Street wyznacza zaś światowe trendy.

Już tylko dwa fundusze mogą się wykazać pokonywaniem w każdym z odczytów obu indeksów. W czerwcu nie udało się to Skarbcowi Małych i Średnich Spółek, a słabość zbiegła się z upływem 16 miesięcy, odkąd funduszem przestał zarządzać Michał Stalmach. Choć więc jego decyzje wciąż odpowiadają za większość analizowanego przez nas okresu, to już w następnym odczycie szala odpowiedzialności przeważy się na rzecz jego następców.

Analizujemy średnioroczną stopę zwrotu, gdyż ułatwia to porównanie do lokat bankowych czy obligacji. Ich oprocentowanie podawane jest w stosunku rocznym, nawet jeśli okres zapadalności jest inny. Należy jednak podkreślić, że fundusz inwestycyjny to nie lokata. Nawet najlepsze wyniki mogą zamienić się w straty. Głównym kryterium oceny nie jest też sama stopa zwrotu, ale częstotliwość pokonywania indeksów – czyli liczba zebranych pucharów za mistrzostwo zarządzania.

Pomiar stóp zwrotu na 12 czerwca 2023 r. jest szóstym z kolei. Za każdym razem symboliczny puchar za mistrzostwo zarządzania otrzymywały dotychczas dwa fundusze – Quercus Agresywny i PKO Surowców Globalny. Pierwszym nieprzerwanie zarządza Sebastian Buczek, prezes Quercus TFI. Drugim przez lata zarządzał Radosław Pela. Z końcem października 2022 r. opuścił jednak PKO TFI i obecnie rozkręca autorski fundusz rynku surowców o bardziej wysublimowanej strategii.

Ogółem w trakcie sześciu odczytów symboliczne puchary za mistrzostwo zarządzania udało się zebrać 22 funduszom. W bieżącym odczycie zdobyło je dziewięć. Nie było wśród nich żadnego debiutanta. Poza liderami rankingu zapunktowały za to dwa fundusze, które już wcześniej zdobyły ponad połowę możliwych pucharów – PKO Dóbr Luksusowych Globalny oraz Santander Akcji Małych i Średnich Spółek. Ten ostatni miał zresztą najwyższą stopę zwrotu za ostatnie 36 miesięcy.

Jako że głównym celem naszego rankingu jest uwypuklenie jakości zarządzania pieniędzmi klientów przez ludzi zatrudnianych w polskich TFI, nie uwzględniamy w nim funduszy pasywnych (ich celem jest samo naśladowanie jakiegoś indeksu) oraz wszelkich mutacji funduszy inwestujących w inne fundusze.

Pomijamy też fundusze, których aktywa netto na początku roku były mniejsze niż 100 mln zł. Historia dowodzi, że produkty o małych aktywach potrafią osiągać wyjątkowo korzystne wyniki. Gdy klientów przybywa i aktywa rosną, to stopy zwrotu zwykle maleją. Poza tym TFI mają tendencję do radykalnych zmian strategii inwestycyjnych w produktach o małych aktywach, a więc przynoszących im małe wpływy z opłaty za zarządzanie, a my chcemy, by nasz ranking był drogowskazem wskazującym fundusze dające względną rękojmię dobrych wyników w dłuższym okresie. © ℗

Fundusze bijące zarówno WIG, jak S&P 500

liczba kwartalnych odczytów stopy zwrotu, w których fundusz pokonał indeksy	fundusz	średnioroczna stopa zwrotu za ostatnie 36 miesięcy (w proc.)
🏆🏆🏆🏆🏆🏆	Quercus Agresywny	22,0
🏆🏆🏆🏆🏆🏆	PKO Surowców Globalny	13,9
🏆🏆🏆🏆🏆	Skarbiec Małych i Średnich Spółek	8,6
🏆🏆🏆🏆	Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	18,6
🏆🏆🏆🏆	PKO Dóbr Luksusowych Globalny	17,0
🏆🏆🏆	Pekao Dynamicznych Spółek	15,1
🏆🏆🏆	Goldman Sachs Średnich i Małych Spółek	15,0
🏆🏆🏆	Santander Prestiż Technologii i Innowacji	7,6
🏆🏆	Allianz Selektywny	14,7
🏆🏆	Uniqa Selektywny Akcji Polskich	13,8
🏆🏆	Santander Prestiż Akcji Polskich	13,2
🏆🏆	Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek	13,0
🏆🏆	PKO Akcji Rynku Złota	-4,0
🏆	Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	12,6
🏆	PKO Infrastruktury i Budownictwa Globalny	12,4
🏆	Pekao Akcji – Aktywna Selekcja	12,4
🏆	Santander Akcji Polskich	11,6
🏆	Goldman Sachs Akcji	11,5
🏆	Investor Fundamentalny Dywidend i Wzrostu	11,2
🏆	Skarbiec Akcja	8,8
🏆	Allianz Nowoczesnych Technologii	5,7
🏆	Uniqa Selective Equity	-0,7
	S&P 500	13,1
	WIG	8,8

Źródło: PB

OKIEM EKSPERTA

Siła rynków bierze się z wyników spółek

SEBASTIAN BUCZEK
zarządzający Quercusem Agresywnym

Od czerwca zwykle zaczyna się słabszy okres dla inwestorów. Rynki akcji zachowują się lepiej od listopada do kwietnia. Potem sprawdza się zazwyczaj powiedzenie Sell im May and go away. Natomiast w tym roku sytuacja rozwija się na razie lepiej, niż wynikałoby z tej zasady. Wyniki spółek są bardzo dobre – niewiele firm padło ofiarami spowolnienia gospodarczego.
Z tych dobrych wyników bierze się siła rynków, a na podstawie rozmów ze spółkami mogę stwierdzić, że nic nie wskazuje, by wyniki za drugi kwartał 2023 r. miały się pogorszyć. Jeżeli chodzi o rynek długu, to sytuacja też rozwija się pozytywnie ze względu na spadek inflacji oraz zbliżanie się do końca cyklów podwyżek stóp procentowych przez Fed i Europejski Bank Centralny.

Akcje to akcje

Nie interesuje nas, czy fundusz koncentruje się na jakimś szczególnym segmencie rynku definiowanym branżowo, wielkością spółek lub geograficznie. Wszystkie wrzucamy do jednego worka. Fundusze akcji polskich potrafią mieć w portfelach spółki zagraniczne bez szczególnych związków z Polską, a w tych od małych i średnich spółek można znaleźć blue chipy. Nic też nie stoi na przeszkodzie, by fundusz o charakterze uniwersalnym przeważył się w kierunku jakiejś branży, gdy ma ona dobre perspektywy. W końcu TFI pobierają opłatę za zarządzanie właśnie za myślenie o perspektywach poszczególnych spółek i branż.

Dlaczego analizujemy 36 miesięcy

TFI twierdzą z reguły, że w fundusze akcji należy inwestować na co najmniej pięć lat, czyli 60 miesięcy. Nie podają jednak, co konkretnie przemawia za angażowaniem pieniędzy na taki okres, a nie krótszy lub dłuższy.
My sprawdzamy efektywność funduszy w okresach trzyletnich, gdyż dla przeciętnego klienta TFI to już dość długo jak na zamrożenie pieniędzy. Największe załamania rzadko sprowadzają też indeksy giełdowe więcej niż o 50 proc. w dół. Wystarczy zaś, by wycena jednostek rosła o niespełna 26 proc. rocznie, by w trzy lata odrobić nawet taką stratę. Stopa zwrotu rzędu 26 proc. to niemało, ale odbicia po dużych spadkach są zazwyczaj bardzo dynamiczne.
Historia dowodzi też, że przysporzenie klientom 26 proc. zysku rocznie nie jest niczym nadzwyczajnym wśród funduszy akcji prowadzonych przez polskie TFI. Gorzej z powtarzalnością wyników.
W tym kontekście warto pamiętać, że opłatę za zarządzanie TFI pobierają niezależnie od tego, czy ich klienci zarabiają czy tracą. Skoro zaś fundusz jest aktywnie zarządzany, to ludzie, którzy się tym zajmują, nie powinni dopuścić do spadku wartości jednostek tak dużego jak spadki indeksów. Zakładając więc 50-procentową przecenę całego rynku, można oczekiwać, że fundusz straci np. 30 proc. By w ciągu trzech lat odrobić spadek o 30 proc., wystarczy uzyskiwać średniorocznie niespełna 13-procentową stopę zwrotu. Na pytanie, czy jest to wysoko zawieszona poprzeczka, każdy musi sobie odpowiedzieć sam. Naszym zdaniem nie.

81 **pkt** Do takiego poziomu na skali 0-100 urósł Fear&Greed Index, który odzwierciedla zapał giełdowych byków. To najwięcej od 1 lutego. [KZ]

PulsDnia

GIEŁDA

Kurs CD Projekt wspiął się na roczny szczyt

Notowania producenta gier w trzy sesje urosły o ponad 20 proc. i kosztują najwięcej od roku.

Długo czekali, ale się doczekali – mimo drugiej odsłony technologicznej hossy na rynkach (Nasdaq od początku roku urósł o 30 proc.) akcje CD Projektu długo były w odstawce. W kwietniu ich cena spadła niemal do 100 zł, z czego najbardziej cieszyli się ci, którzy zajęli krótkie pozycje, pozwalające zarobić na spadkach. W rejestrze KNF ujawniło się kilka funduszy z pozycją krótką netto przekraczającą 0,5 proc., a czasem dużo więcej. Rejestr wciąż wypełniony jest niemal w całości pozycjami na CD Projekcie, ale na portalach społecznościowych inwestorzy nie mają wątpliwości: fundusze w pośpiechu opuszczają pokład albo za chwilę to zrobią. Na razie o zmniejszeniu pozycji w czerwcu poinformowały dwa podmioty – AQR Capital Management i Gladstone Capital Management. Ten ostatni zrobił to w poniedziałek, a więc na sesji, na której notowania podniosły się o 9 proc. na fali weekendowej informacji o wyznaczeniu na 26 września daty premiery „Phantom Liberty", rozszerzenia do wydanego pod koniec 2020 r. „Cyberpunka". Choć finansowo nie będzie to przełom (analitycy szacują dodatkowe przychody z tego tytułu na 240-335 mln zł), to wystarczyło to do zmiany sentymentu.

Paweł Sugalski, zarządzający Smart Money FIZ, uważa że wyskok kursu niekoniecznie doprowadzi do zamknięcia krótkich pozycji przez wszystkie fundusze.

– Raczej nie wszyscy wyjdą, a niektórzy mogą nawet zwiększyć shorta. Są też nowi, którzy skorzystają z lepszych cen do otwarcia krótkiej pozycji – uważa Paweł Sugalski. [KZ] © Ⓟ

Na szczycie

CDProjekt – kurs w zł

Źródło: notowania.pb.pl

OKIEM EKSPERTA

Łączna krótka pozycja wciąż duża

PIOTR PONIATOWSKI, BM mBanku

Od dłuższego czasu pozostajemy pozytywnie nastawieni do CD Projektu jako nieliczni na rynku, wskazując na niedowartościowanie akcji studia. Podkreślamy, że jest to spółka oparta nie tylko na „Wiedźminie", ale także na „Cyberpunku". W ostatnich dniach studio zaprezentowało materiały dotyczące dodatku „Widmo wolności". Materiały te spotkały się z bardzo dobrym odbiorem przez graczy, którzy potwierdzili swoje zainteresowanie, windując oba tytuły do dziesiątki najlepiej sprzedających się gier na platformie Steam. Co ważne, dziennikarze, którzy mieli okazję osobiście zagrać w dodatek w weekend, bardzo pozytywnie wypowiadali się na temat zmian w podstawowych mechanikach „Cyberpunka 2077". Poprawa jakości bazowej wersji gry pozwala sądzić, że ogon sprzedażowy franczyzy „Cyberpunk" będzie się wydłużał.

Za część wzrostu kursu na ostatnich sesjach odpowiedzialne są fundusze posiadające krótką pozycję w akcjach studia. Już w zeszłym tygodniu trzy podmioty zmniejszały swoje pozycje, odkupując akcje. W tym tygodniu KNF ujawnił, że tylko jeden fundusz zmniejszył swoją krótką pozycję, ale uważamy, że to dopiero początek raportowania, a w najbliższym czasie pojawią się kolejne zmniejszenia pozycji w rejestrze krótkiej sprzedaży. Mimo istotnego wzrostu kursu w tym tygodniu sądzimy, że sumaryczna krótka pozycja na akcjach CD Projektu wciąż jest bardzo duża, co może oznaczać, że nie jest to ostatni akt zwyżki.

OGŁOSZENIE 46782

OBWIESZCZENIE WOJEWODY MAZOWIECKIEGO

Zgodnie z art. 12 ust. 1 w zw. z art. 12 ust. 4 pkt 6 ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r., poz. 924) – dalej specustawy, art. 9 i 10 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. kodeks postępowania administracyjnego (dz. u. z 2023 r. poz. 775 ze zm.) – dalej jako Kpa, niniejszym zawiadamia się, że w dniu 26 maja 2023 r. Wojewoda Mazowiecki wydał decyzję Nr 89/SPEC/2023 o wygaszeniu decyzji Nr 203/SPEC/2022 z dnia 9 września 2022 r., znak: WI-I.747.3.68.2022.IK1 o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycji w zakresie terminalu dla:

inwestor: Operator Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A. ul. Mszczonowska 4,02-337 Warszawa

inwestycja: „Rozbiórka istniejącego i budowa nowego odcinka gazociągu wysokiego ciśnienia DN500 relacji Wólczyńska – Mory na skrzyżowaniach z obcą infrastrukturą – (7,35 km) – część 4; w ramach inwestycji pn.: „Przebudowa gazociągu Wólczyńska – Mory realizowanego w ramach zadania „Opracowanie dokumentacji projektowej remontu gazociągu DN500 relacji Wólczyńska – Mory na skrzyżowaniach z obcą infrastrukturą (1,26 km) – część 1; (5,78 km) – część 2; (6,78 km) – część 3; (7,35 km) – część 4; (8,10 km) – część 5", na terenie działek ewidencyjnych wg. poniższego zestawienia:

Adres zamierzenia inwestycyjnego:
województwo mazowieckie,
powiat Warszawski Zachodni
Gmina Stare Babice,
obręb Klaudyn: dz. ew. nr 511/3, 512/1, 844/39, 1110/2, 1105, 1102/1, 1102/2

Z treścią decyzji oraz z aktami sprawy można się zapoznać w Wydziale Infrastruktury Mazowieckiego Urzędu Wojewódzkiego w Warszawie, Pl. Bankowy 3/5, 00-950 Warszawa.

Informacje w sprawie można uzyskać pod numerem telefonu (22) 695 66 48, godz. obsługi telefonicznej obowiązują w pon. 13.00-16.00 oraz czw. 8.00-12.00.

Strona chcąca zapoznać się z aktami postępowania, może tego dokonać na pl. Bankowym 3/5, Warszawa pok. 14 w poniedziałek w godz. 13.00 – 16.00 lub w czwartek w godz. 8.00 – 12.00 **po wcześniejszym umówieniu się telefonicznym pod nr 22 695-62-19. Osoby nieumówione nie będą obsługiwane.**

Od przedmiotowej decyzji przysługuje stronie odwołanie do Ministra Rozwoju i Technologii w Warszawie, za pośrednictwem Wojewody Mazowieckiego.

Odwołanie od decyzji, wnosi się w terminie w terminie 14 dni od dnia, w którym zawiadomienie o ich wydaniu w drodze obwieszczenia uważa się za dokonane – art. 34 ust. 2 specustawy.

Zawiadomienie, zgodnie z art. 12 ust. 2a specustawy uważa się za dokonane po upływie 14 dni od dnia, w którym nastąpiło obwieszczenie w urzędzie wojewódzkim.

Data publicznego obwieszczenia: **15 czerwca 2023 r.**
WI-I.747.3.68.2022.IK1

OGŁOSZENIE 46776

OBWIESZCZENIE WOJEWODY MAZOWIECKIEGO

Zgodnie z art. 12 ust. 1 w zw. z art. 12 ust. 4 pkt 6 ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r., poz. 924) – dalej specustawy, art. 9 i 10 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. kodeks postępowania administracyjnego (dz. u. z 2023 r. poz. 775 ze zm.) – dalej jako Kpa, niniejszym zawiadamia się, że w dniu 26 maja 2023 r. Wojewoda Mazowiecki wydał decyzję Nr 88/SPEC/2023 o wygaszeniu decyzji Nr 241/SPEC/2022 z dnia 28 listopada 2022 r., znak: WI-I.747.3.67.2022.MP/DW o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycji w zakresie terminalu dla:

inwestor: Operator Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A. ul. Mszczonowska 4,02-337 Warszawa

inwestycja: „Rozbiórka istniejącego i budowa nowego gazociągu wysokiego ciśnienia DN500 relacji Wólczyńska - Mory na skrzyżowaniach z obcą infrastrukturą - (6,78km) - część 3; w ramach inwestycji pn: Przebudowa gazociągu Wólczyńska – Mory realizowanego w ramach zadania „Opracowanie dokumentacji projektowej remontu gazociągu DN500 relacji Wólczyńska – Mory na skrzyżowaniach z obcą infrastrukturą (1,26 km) – część 1; (5,78 km) – część 2; (6,78 km) – część 4; (8,10 km) – część 5"

Adres zamierzenia inwestycyjnego:
województwo mazowieckie,
powiat warszawski zachodni
gmina Stare Babice, jednostka ew. nr: 143207_2,
obręb nr 0011 Klaudyn, działka: 1102/2, 1106, 1107, 1105.

Z treścią decyzji oraz z aktami sprawy można się zapoznać w Wydziale Infrastruktury Mazowieckiego Urzędu Wojewódzkiego w Warszawie, Pl. Bankowy 3/5, 00-950 Warszawa.

Informacje w sprawie można uzyskać pod numerem telefonu (22) 695 66 48, godz. obsługi telefonicznej obowiązują w pon. 13.00-16.00 oraz czw. 8.00-12.00.

Strona chcąca zapoznać się z aktami postępowania, może tego dokonać na pl. Bankowym 3/5, Warszawa pok. 14 w poniedziałek w godz. 13.00 – 16.00 lub w czwartek w godz. 8.00 – 12.00 **po wcześniejszym umówieniu się telefonicznym pod nr 22 695-62-19. Osoby nieumówione nie będą obsługiwane.**

Od przedmiotowej decyzji przysługuje stronie odwołanie do Ministra Rozwoju i Technologii w Warszawie, za pośrednictwem Wojewody Mazowieckiego.

Odwołanie od decyzji, wnosi się w terminie w terminie 14 dni od dnia, w którym zawiadomienie o ich wydaniu w drodze obwieszczenia uważa się za dokonane – art. 34 ust. 2 specustawy.

Zawiadomienie, zgodnie z art. 12 ust. 2a specustawy uważa się za dokonane po upływie 14 dni od dnia, w którym nastąpiło obwieszczenie w urzędzie wojewódzkim.

Data publicznego obwieszczenia: **15 czerwca 2023 r.**
WI-I.747.3.67.2022.MP/DW

PulsInwestora

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. Investor Akcji (Investor FIO)	06-13	1.8	10.8	19.4
2. Pekao Megatrendy (Pekao FIO)	06-13	2.1	9.1	15.5
3. QUERCUS Iev (Parasolowy SFIO)	06-13	0.2	7.4	23.4
4. Beta ETF WIG20lev Portfelowy FIZ	06-13	0.2	7.3	22.9
5. PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	06-13	0.5	6.2	17.0
Investor Fundamentalny Dywidend i Wzrostu	06-13	0.4	5.3	13.6
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-13	0.3	4.6	11.8
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	06-13	0.3	4.6	11.8
PZU Akcji KRAKOWIAK A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-13	0.5	4.5	11.3
PZU Akcji KRAKOWIAK (PZU FIO Parasolowy)	06-13	0.5	4.5	11.3
Franklin Zdywersyfikowany Akcji (FT FIO)	06-12	0.7	4.4	6.2
Beta ETF WIG20TR Portfelowy FIZ	06-13	0.2	4.4	12.3
Franklin Zdywersyfikowany Akcji B (FT FIO)	06-12	0.6	4.3	6.0
Skarbiec - Top Funduszy Akcji SFIO	06-13	0.6	4.3	7.1
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	06-07	-0.1	4.2	14.3
Generali Korona Akcje (Generali Fundusze FIO)	06-13	0.6	4.0	11.9
Millennium Akcji (Millennium FIO)	06-13	-0.1	3.9	10.4
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	06-13	-0.0	3.6	10.6
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	06-13	0.4	3.5	10.2
Rockbridge Akcji (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-13	0.7	3.5	11.2
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	06-13	-0.2	3.5	10.7
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania	06-13	-0.3	3.5	10.7
Noble Fund Akcji Polskich (Noble Funds FIO)	06-13	-0.3	3.4	10.1
Goldman Sachs Akcji (Goldman Sachs FIO)	06-13	0.4	3.2	9.3
PKO Akcji Plus A2 (Parasolowy FIO)	06-13	0.1	3.2	9.7
PKO Akcji Plus A1 (Parasolowy FIO)	06-13	0.1	3.2	9.7
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	06-13	0.0	3.2	10.2
PKO Akcji Plus A3 (Parasolowy FIO)	06-13	0.1	3.1	9.7
PKO Akcji Plus (Parasolowy FIO)	06-13	0.1	3.1	9.7
PKO Akcji Rynku Polskiego A1 (Parasolowy FIO)	06-13	-0.2	3.1	9.7
PKO Akcji Rynku Polskiego A2 (Parasolowy FIO)	06-13	-0.2	3.1	9.7
PKO Akcji Rynku Polskiego A3 (Parasolowy FIO)	06-13	-0.2	3.1	9.7
PKO Akcji Rynku Polskiego (Parasolowy FIO)	06-13	-0.2	3.1	9.7
Strategia na min. 7 lat (Gotowe Strategie SFIO)	06-13	1.6	3.0	4.4
BPS Akcji (BPS FIO)	06-13	-0.3	3.0	6.2
inPZU Akcje Polskie O (inPZU SFIO)	06-13	-0.4	2.8	9.2

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. mBank Innowacji PL (mBank FIO)	06-13	24.9	48.9	42.5
2. QUERCUS Iev (Parasolowy SFIO)	06-13	28.6	37.4	2.0
3. BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	06-13	21.8	37.3	105.3
4. Skarbiec Akcja (Skarbiec FIO)	06-13	20.6	35.3	29.5
5. Beta ETF WIG20lev Portfelowy FIZ	06-13	26.0	34.3	-1.3
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	06-13	16.1	34.0	28.6
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	06-13	28.5	33.4	-
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	06-07	28.5	32.8	89.3
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	06-07	32.7	32.5	80.6
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	06-13	22.5	31.7	65.7
Ipopema Małych i Średnich Spółek (Ipopema SFIO)	06-13	20.4	31.7	-
Allianz Selektywny (Allianz FIO)	06-13	18.3	31.5	50.9
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	06-13	21.0	31.4	81.8
Pekao Megatrendy (Pekao FIO)	06-13	20.8	30.8	49.0
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	06-13	18.6	30.8	53.9
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	06-13	17.4	30.8	44.3
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	06-13	19.8	30.7	42.4
Beta ETF SWIG80TR Portfelowy FIZ	06-13	20.4	30.0	-
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	06-07	23.3	29.6	93.4
Investor Fundamentalny Dywidend i Wzrostu	06-13	21.2	29.2	39.7
VIG / C-QUADRAT Akcji (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-13	16.2	29.1	-
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-13	22.7	29.0	-
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	06-13	22.7	29.0	-
Allianz Spółek Dywidendowych	06-13	22.5	28.1	50.5
Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek (Allianz FIO)	06-13	15.1	28.1	45.2
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	06-13	18.8	27.9	39.7
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	06-13	18.8	27.9	39.7
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	06-13	21.3	27.8	67.9
VIG / C-QUADRAT Akcji A (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-13	15.4	27.4	-
Millennium Akcji (Millennium FIO)	06-13	17.7	27.3	30.4
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	06-13	18.9	26.5	51.0
Santander Prestiż Akcji Polskich	06-13	18.6	26.2	46.8
Pekao Akcji - Aktywna Selekcja (Pekao FIO)	06-13	16.8	26.1	42.2
ALIOR Akcji (ALIOR SFIO)	06-13	19.0	25.9	-
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	06-13	15.8	25.9	25.2
Rockbridge Neo Akcji Małych Spółek A1	06-13	21.2	25.7	-

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	06-07	0.4	3.6	6.6
2. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	06-13	0.3	2.3	7.0
3. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	06-13	1.4	1.3	9.3
4. AGIO Kapitał (AGIO SFIO)	06-07	0.4	1.2	1.7
5. Santander Prestiż Obligacji Korporacyjnych	06-13	0.3	1.1	2.3
Millennium Obligacji Globalnych (EUR)	06-13	0.3	1.1	6.0
Santander Obligacji Korporacyjnych (Santander FIO)	06-13	0.3	1.0	2.3
Generali Profit Plus (Generali Fundusze SFIO)	06-13	0.2	0.9	2.6
QUERCUS Ochrony Kapitału (Parasolowy SFIO)	06-13	0.3	0.9	2.9
Generali Oszczędnościowy (Generali Fundusze FIO)	06-13	0.2	0.9	2.5
BNP Paribas Lokata Kapitału	06-13	0.2	0.8	2.5
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (Superfund SFIO)	06-13	0.2	0.8	2.3
SGB Bankowy (Generali Fundusze SFIO)	06-13	0.1	0.8	2.8
QUERCUS Dłużny Krótkoterminowy (Parasolowy SFIO)	06-13	0.2	0.7	3.0
Ipopema Konserwatywny (Ipopema SFIO)	06-13	0.0	0.7	2.3
Allianz Dochodowy (Allianz Duo FIO)	06-13	0.1	0.7	2.4
PZU Energia Konserwatywny	06-12	0.0	0.7	3.4
AGIO Kapitał PLUS (AGIO PLUS FIO)	06-13	0.2	0.7	2.0
Superfund Spokojna Inwestycja	06-13	0.2	0.7	2.3
Allianz Dłużnych Papierów Korporacyjnych	06-13	0.2	0.7	2.9
Allianz Obligacji Plus (Allianz FIO)	06-13	0.1	0.7	2.3
VIG / C-QUADRAT Obligacji Korporacyjnych	06-13	0.2	0.6	2.1
Ipopema Obligacji Korporacyjnych (Ipopema SFIO)	06-13	-0.1	0.6	2.0
BNP Paribas Konserwatywnego Oszczędzania	06-13	0.2	0.6	2.4
VIG / C-QUADRAT Obligacji Korporacyjnych A	06-13	0.2	0.6	2.0
BPS Spokojna Inwestycja (BPS SFIO)	06-13	0.3	0.6	2.2
PZU Obligacji Krótkoterminowych A1	06-13	0.1	0.5	2.9
PZU Obligacji Krótkoterminowych	06-13	0.1	0.5	2.9

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. Rockbridge Obligacji 2 (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-13	10.7	41.0	16.0
2. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	06-13	14.0	27.4	2.8
3. Rockbridge Lokata Plus (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-13	24.3	21.6	15.7
4. Pekao Dłużny Aktywny	06-13	8.7	19.7	-
5. Santander Obligacji Skarbowych (Santander FIO)	06-13	7.8	19.5	-2.5
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych	06-13	6.2	19.5	8.3
Rockbridge Obligacji (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-13	6.4	19.1	2.3
Santander Prestiż Obligacji Skarbowych	06-13	7.7	19.1	-2.7
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	06-13	7.1	18.1	-6.7
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Allianz FIO)	06-13	8.2	16.9	-
PKO Obligacji Długoterminowych A1 (Parasolowy FIO)	06-13	7.3	16.7	-9.1
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	06-13	14.0	16.7	5.7
PKO Obligacji Długoterminowych A2 (Parasolowy FIO)	06-13	7.3	16.6	-9.5
PKO Obligacji Długoterminowych A3 (Parasolowy FIO)	06-13	7.3	16.6	-9.5
PKO Obligacji Długoterminowych (Parasolowy FIO)	06-13	7.3	16.6	-9.5
Allianz Obligacji Dynamiczny (Allianz Duo FIO)	06-13	8.3	16.3	-9.7
SGB Dłużny (Generali Fundusze SFIO)	06-13	7.6	15.7	-10.7
QUERCUS Obligacji Skarbowych (Parasolowy SFIO)	06-13	6.9	15.7	-13.0
mBank Obligacji (mBank FIO)	06-13	6.8	15.7	-3.8
VIG / C-QUADRAT Obligacji (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-13	7.0	15.5	-
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych (Allianz FIO)	06-13	7.5	15.4	-6.1
Generali Obligacje Aktywny (Generali Fundusze SFIO)	06-13	9.0	15.4	-17.8
PZU Energia Konserwatywny	06-12	10.7	15.2	17.4
Goldman Sachs Obligacji (Goldman Sachs FIO)	06-13	7.5	15.2	-2.6
Esaliens Obligacji (Esaliens Parasol FIO)	06-13	9.3	14.9	-7.4
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokacja 2 (Pekao FIO)	06-13	6.2	14.8	-0.0
VIG / C-QUADRAT Obligacji A (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-13	6.5	14.7	-
Investor Obligacji (Investor FIO)	06-13	6.9	14.5	-9.5

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. Investor Zabezpieczenia Emerytalnego	06-13	0.4	1.9	6.6
2. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	06-13	-0.0	1.9	6.9
3. PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	06-13	0.3	1.6	5.3
4. Noble Fund Stabilny (Noble Funds FIO)	06-13	0.5	1.5	6.0
5. Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	06-13	0.2	1.5	5.2
Allianz Kapitał Plus (Allianz Duo FIO)	06-13	-0.0	1.2	5.1
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	06-13	-0.0	1.2	5.4
Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	06-13	-0.2	1.1	6.1
Rockbridge Stabilnego Wzrostu	06-13	0.0	1.1	5.3
Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	06-13	-0.4	0.9	5.1
Esaliens Senior FIO	06-13	-0.1	0.9	5.6
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	06-13	0.2	0.8	4.1

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. Rockbridge Stabilnego Wzrostu	06-13	9.9	23.3	6.6
2. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	06-13	10.8	21.4	-16.2
3. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	06-13	12.6	20.0	14.3
4. Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	06-13	10.8	19.8	12.8
5. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	06-13	10.2	19.2	9.1
Investor Zabezpieczenia Emerytalnego (Investor FIO)	06-13	10.7	17.8	-4.1
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	06-13	12.1	17.6	0.0
Esaliens Senior FIO	06-13	10.8	16.8	4.1
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	06-13	9.2	16.8	8.8
Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	06-13	9.6	16.7	6.3
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	06-13	8.8	16.4	7.1
PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	06-13	10.0	16.1	-2.2

REKLAMA

QUERCUS

Subfundusz/Fundusz	Data	Wycena [PLN]	Zmiana [%]	Zmiana w br. [%]
QUERCUS Global Growth	2023-06-13	137,34	0,53	24,39
QUERCUS Iev	2023-06-13	40,29	-0,71	22,24
QUERCUS Agresywny	2023-06-13	276,10	-0,94	18,37
QUERCUS Stabilny	2023-06-13	126,60	-0,10	10,48
QUERCUS Multistrategy FIZ	2023-05-31	1 641,98	1,15	8,07
QUERCUS Obligacji Skarbowych	2023-06-13	70,39	-0,16	6,99
QUERCUS Gold	2023-06-13	67,18	-0,50	6,84
QUERCUS Dłużny Krótkoterminowy	2023-06-13	83,52	0,01	6,26
QUERCUS Ochrony Kapitału	2023-06-13	169,00	0,05	5,51
QUERCUS Global Balanced	2023-06-13	129,46	0,30	4,33
QUERCUS Silver	2023-06-13	91,78	-0,92	-0,39
QUERCUS Short	2023-06-13	57,69	0,35	-7,67

REKLAMA

GPW

Giełdowe przecieki bulwersują inwestorów

Przypadek STS Holding to kolejny w tym roku przykład możliwego wykorzystania informacji poufnej. UKNF tę i inne sprawy ma na radarze, ale efekty monitoringu rzadko widać

Marek Muszyński
m.muszynski@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Gdy 24 marca ogłoszono, że będzie wezwanie na Tim, a inwestor dogadał się już z obecnymi akcjonariuszami, kurs akcji miał już za sobą 11-procentową zwyżkę na poprzednich dziesięciu sesjach. Stało się to przy sporych obrotach i wbrew ogólnemu sentymentowi rynkowemu, gdyż WIG w tym czasie zjechał z okolic 60 do 56 tys. pkt. Podobnie było w przypadku STS Holding. Gdy po sesji 13 czerwca ogłoszono plan przejęcia przez Entain, był już po sporej zwyżce kursu. Rozpoczęła się ona w godzinach popołudniowych przy niemałych obrotach, ale podwyższone zainteresowanie akcjami widać było już także na kilku wcześniejszych sesjach. Inwestorzy w mediach społecznościowych szybko podchwycili temat i apelowali do Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego o interwencję. Czy nadzorca czegoś się dopatrzył, nie wiadomo, ale rzecznik instytucji zapewnia, że w uzasadnionych sytuacjach urząd podejmuje stosowne czynności wyjaśniające, a także zmierzające do penalizacji przez odpowiednie organy zachowań niezgodnych z prawem karnym.

– Urząd KNF nie jest uprawniony do poddawania publicznej analizie i ocenie notowań konkretnych spółek, nie jest też uprawniony do informowania o podejmowanych wobec nich ewentualnych działaniach nadzorczych. Urząd KNF na bieżąco monitoruje prawidłowość wypełniania obowiązków informacyjnych przez emitentów, w tym w szczególności w zakresie rozporządzenia MAR, ustawy o ofercie publicznej oraz możliwości potencjalnej manipulacji kursem lub wykorzystania informacji poufnych. Monitoring ten dotyczy także spółki STS Holding – mówi Jacek Barszczewski, rzecznik prasowy UKNF.

SII zainterweniuje

Interwencję w sprawie zachowania kursu STS zapowiedziało natomiast Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych.

– Opiszemy i skierujemy do KNF sprawę kursu STS sprzed informacji o wezwaniu. Przypadek ten jest bardzo podobny do Timu. Wygląda na to, że ktoś wiedział o wezwaniu już wczoraj po południu – mówi Michał Masłowski, wiceprezes SII.

W mediach społecznościowych po pojawiły się zresztą informacje świadczące o tym, że o transakcji wiedziało więcej osób niż trzeba.

– Jedna osoba na Twitterze przyznała, że wiedziała o planowanym przejęciu od 5 czerwca. Skoro tak, to publicznie pytam zarząd STS Holding – jak to w ogóle jest możliwe? Rozumiem, że informacja poufna jest publikowana z opóźnieniem, ale nie rozumiem, dlaczego osoby spoza spółki taką informację miały. To Dziki Zachód, a nie rynek kapitałowy. Oczekiwałbym, że zarząd STS się do tego ustosunkuje – mówi Michał Masłowski.

– Nie mamy żadnych informacji w tym temacie. Z naszej strony od samego początku cały proces był prowadzony z dochowaniem najwyższej staranności oraz z zachowaniem wszelkich wymaganych procedur pod rozporządzeniem MAR – odpowiada Łukasz Borkowski, rzecznik bukmachera.

> Rzecznik UKNF zapewnia, że w uzasadnionych sytuacjach urząd podejmuje stosowne czynności wyjaśniające, a także zmierzające do penalizacji przez odpowiednie organy zachowań niezgodnych z prawem karnym.

SII podobne zawiadomienie skierowało do nadzoru w przypadku Tim czy Ciechu, gdzie kurs akcji w trakcie trwania wezwania przy oczekiwaniu na podwyżkę ceny – dzień przed jej ogłoszeniem – spadł właśnie do poziomu podwyższonej ceny.

– My napiszemy zawiadomienie do KNF, ale problemem jest to, że urząd na nie nie odpowiada. A w 2023 r., przy obecnym stanie technologii wydaje mi się, że Komisja Nadzoru Finansowego powinna mieć na tacy informacje o tym, kto zawierał transakcje. Wydaje się, że nie powinno długo zająć sprawdzenie tego, kto zawierał transakcje i z kim jest powiązany. Oczekujemy szybkiego rozstrzygania takich spraw – czy była manipulacja, czy prokuratura została powiadomiona, czy nałożono kary. W naszym wspólnym interesie jest, żeby takie sprawy nie trwały latami – mówi Michał Masłowski.

2,5 miesiąca po podejrzanym zachowaniu kursu Timu rynek nie doczekał się żadnych wyjaśnień.

– Po zawiadomieniu w sprawie Timu wiemy tylko tyle, że sprawa wpłynęła i została skierowana do odpowiedniego wydziału. Rozumiem, że nie można wprost niczego powiedzieć, dopóki sprawa nie zostanie zakończona, ale przydałyby się jakieś ogólne informacje, bo sygnaliści mają poczucie bezczynności, co bardzo demotywuje – dodaje wiceprezes SII.

O poufne trzeba dbać

Unijne rozporządzenie MAR określa, że spółka ma obowiązek prowadzić listę osób, która ma dostęp do informacji poufnych. Problem w tym, że przy transakcjach przejęć taka liczba osób szybko rośnie i choć każda osoba musi podpisać zobowiązanie do zachowania poufności, to wiedza o transakcji się rozchodzi.

– Wszystkie takie osoby zostały wpisane na listę osób mających dostęp do informacji poufnych (która była na bieżąco monitorowana i w razie potrzeby aktualizowana), pouczone o zasadach zachowania odpowiednich informacji w poufności oraz o sankcjach o charakterze administracyjnym i karnym związanych z bezprawnym wykorzystaniem lub ujawnieniem tych informacji – zapewnia Piotr Tokarczuk, członek zarządu i dyrektor finansowy Timu.

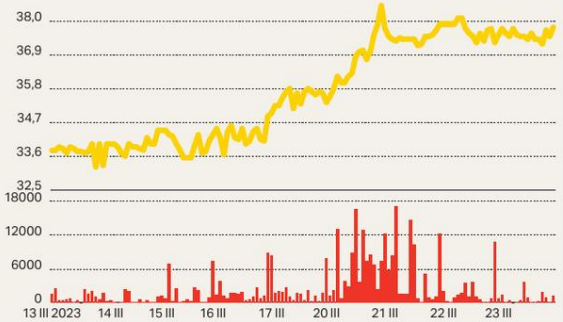
W przypadku STS Holding było to osiem dodatkowych podmiotów poza stronami transakcji.

– W ramach transakcji rolę głównego doradcy finansowego Entainu pełni Morgan Stanley wraz z BofA Securities, działający jako doradca finansowy oraz Santander Corporate and Investment Banking, który pełni rolę doradcy finansowego i jedynego dostawcy gwarancji finansowania. Clifford Chance i Freshfields Bruckhaus Deringer występują w roli doradców prawnych Entaina, a Ernst & Young doradzał w kwestiach podatkowych i strukturyzacji. Oakvale Capital oraz White & Case działają jako wyłączni doradcy finansowi i prawni na rzecz STS Holding oraz Fundacji Rodziny Juroszków w ramach transakcji – mówi Łukasz Borkowski. © ℗

STS Holding
Kurs w zł i wolumen obrotów

Po południu 13 czerwca kurs wzrósł o ponad 5 proc. z 20,4 zł do 21,5 zł. Wolumen obrotu tego dnia przebił 470 tys. – najwięcej od początku roku.

TIM
Kurs w zł i wolumen obrotów



20 marca kurs akcji wzrósł o 8 proc. przy wolumenie przekraczającym 100 tys., gdy zazwyczaj nie przekraczał on 40 tys.

Źródło: notowania.pb.pl

„Puls Biznesu"
Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa,
e-mail: puls@pb.pl

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

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

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

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

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

fotoedycja:
Grzegorz Kawecki
g.kawecki@pb.pl

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

prezes:
Patricia Deyna

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

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. 22-333-98-01

Obsługa prenumeraty:
0-801-801-771, 812 812 971
(pn.-pt. w godz. 8-16)
prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też jednostki kolportażowe Ruch, prywatni kolporterzy (Kolporter, Garmond Press, GLM, AS Press) oraz urzędy pocztowe. ISSN 1427-6852.
Za treść ogłoszeń nie odpowiadamy.

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

Copyright: Bonnier Business (Polska) sp. z o.o.
Ostrzeżenie: kopiowanie, powielanie, przedruk lub reprodukcja gazety w całości lub w części jest możliwa wyłącznie po uzyskaniu pisemnej zgody wydawcy.
© — znak zastrzeżenia praw autorskich
℗ — znak odpłatności
© ℗ — dwa znaki przy artykule oznaczają możliwość jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie po uiszczeniu opłaty zgodnie z cennikiem (prenumerata.pb.pl) i w zgodzie z Regulaminem korzystania z artykułów prasowych (www.pb.pl/prawa).

Regulamin znajdziesz na stronie pb.pl/subskrypcja/licencja

Zaprenumeruj „Puls Biznesu"
www
www.pb.pl/subskrypcja
22 333 98 32 / 801 801 771
prenumerata@pb.pl

Szukasz danych i analiz?
www.pb.pl/analizy

Zdobywaj wiedzę
www.pb.pl/konferencje

Puls Biznesu

Pogodzinach

PASJE

KIEDY GOTUJĘ, CZUJĘ SIĘ JAK ARTYSTA NA SCENIE

Jeśli nie wkładasz serca w to, co robisz, nie odniesiesz sukcesu – tak o swojej pasji do kulinariów i niezwykłej drodze zawodowej opowiada **Nobu Matsuhisa**, znany japoński szef kuchni, współzałożyciel restauracji i hoteli Nobu. Od 2020 r. sieć działa też w Warszawie, którą mistrz sztuki gotowania właśnie odwiedził

PB: Jak zaczęła się pańska fascynacja kuchnią?
Nobu Matsuhisa: Wszystko zaczęło się w dzieciństwie za sprawą kuchni mojej mamy i babci. Ciągle coś gotowały. Najczęściej proste japońskie potrawy – zupę miso czy grillowaną rybę, a mnie budziły zapachy dochodzące z kuchni. Już wtedy czułem jakiś zew, zaczynałem rozumieć, że gotowanie mnie pociąga. Przełomowy moment nastąpił, gdy brat zabrał mnie do restauracji sushi w Saitamie, moim rodzinnym mieście. Usiadłem z nim przy ladzie, obserwowałem przyrządzanie sushi, a potem dostałem swoją porcję i pomyślałem: wow! Zrozumiałem, że jedzenie może fundować niesamowite przeżycia. Zapragnąłem zostać sushi masterem. To były nieco inne czasy. Sushi nie można było dostać na każdym kroku jak dziś, nawet w supermarkecie. Oczywiście cieszę się, że to wyjątkowe danie jest znane na całym świecie, ale ma to też negatywne skutki: po pierwsze – jego jakość nie zawsze jest taka, jaka powinna być, bo nie każdy umie przyrządzać sushi, a po drugie – chwila jego jedzenia nie jest już tak rzadka, a więc wyjątkowa. Wtedy – w czasach mojego dzieciństwa – była.

To właśnie sushi przyrządził pan jako swój kulinarny debiut, gdy zaczął pan gotować dla klientów?
Nie od razu mogłem je robić. Zaczynałem od podstaw. Takich absolutnych, czyli mycia naczyń i sprzątania w restauracji. Dopiero później uczyłem się, jak oczyszczać rybę czy przygotowywać ryż. Kiedy pierwszy raz stanąłem za ladą sushi baru i przyrządzałem sushi dla gości, cały się trząsłem. Czułem się jak artysta debiutujący na scenie. Może nie występowałem przed wielotysięcznym tłumem, tylko przed pięcioma osobami, ale i tak stres mnie powalał – ci ludzie przyszli specjalnie po to, by spróbować mojego sushi. Nie mogłem ich zawieść. Teraz sam uczę młodych adeptów, jak przyrządzać tę klasykę kuchni japońskiej.

PASJA: Nadal kocham gotować i robię to nie tylko w restauracjach, ale też w domu dla najbliższych. W czasie podróży po świecie lubię spotykać się z szefami kuchni i uczyć ich właściwych technik gotowania. Chyba nigdy nie będę gotowy, by przejść na emeryturę – mówi Nobu Matsuhisa, współzałożyciel sieci restauracji i hoteli Nobu. [FOT. ARC]

Co im pan przekazuje?
To, że najważniejsza jest pasja do gotowania. Sushi wydaje się łatwe do przyrządzenia – potrzebny jest ryż, ryba czy inny dodatek i niewiele więcej. Cała tajemnica tkwi jednak w szczegółach i w tym, by wkładać w to serce. To prawda, która odnosi się nie tylko do gotowania, ale też do muzyki, architektury, literatury itp. – jeśli nie wkładasz serca w to, co robisz, nie odniesiesz sukcesu. Wydaje mi się wręcz, że pasja, oddanie pracy są ważniejsze niż technika, bezbłędny warsztat. Kiedy matka gotuje dla dzieci, robi to z miłości. I to właśnie tych potraw nigdy nie zapominamy.

Po wielu latach pracy i zyskaniu sławy na świecie nadal nie stracił pan młodzieńczej pasji do gotowania…
Absolutnie nie. Nadal kocham gotować i robię to nie tylko w restauracjach, ale też w domu dla najbliższych. W czasie podróży po świecie lubię spotykać się z szefami kuchni i uczyć ich właściwych technik gotowania. Chyba nigdy nie będę gotowy, by przejść na emeryturę.

Czy wygląd potrawy jest równie ważny jak jej smak?
To ważne, ale bez przesady. Nie lubię, gdy za jedzeniem stoi też cała skomplikowana oprawa, popisywanie się. W restauracjach Nobu najważniejsza jest wysoka jakość jedzenia, świetne składniki potraw i prostota. Nie lubię, gdy na stole stoi dużo kwiatów, a wszędzie jest pełno dekoracji i tak dalej. Im prościej, tym lepiej – to moja filozofia.

Rozumiem, że podobne zasady obowiązują we wszystkich restauracjach Nobu na świecie. Powstało ich trochę, od kiedy wszedł pan we współpracę z Robertem de Niro, która zaowocowała siecią hoteli i restauracji. Jak do tego doszło?
Poznaliśmy się z Robertem pod koniec lat 80., kiedy przychodził do mojej restauracji sushi w Los Angeles. Bardzo zasmakowały mu moje dania. Zaczął mnie namawiać, żebyśmy wspólnie otworzyli lokal w Nowym Jorku. Nie byłem jeszcze na to gotowy, ale Robert nie ustawał w próbach przekonania mnie, że to dobry pomysł. Po czterech latach ciągłych rozmów uznałem, że może ma rację. Połączyliśmy siły z Meirem Teperem, znanym producentem filmowym, i w 1994 r. we trójkę otworzyliśmy restaurację w nowojorskiej dzielnicy Tribeca. Potem pomysł ewoluował, bo Robert, który dużo podróżuje, uznał, że dobrze by było rozszerzyć nasz biznes o sieć przyjaznych hoteli, które będą oferować usługi na wysokim poziomie, ale nie epatować luksusem, będą komfortowe i z duszą. Znów dałem się przekonać. Pierwszy butikowy Nobu Hotel powstał w 2013 r. w Las Vegas. Potem przyszła pora na kolejne w wielu miejscach na świecie.

Trzy lata temu został otwarty również w Warszawie. Dopiero teraz miał pan okazję go wizytować i po raz pierwszy zobaczyć Warszawę. Jakie wrażenia?
Miałem czas tylko na krótką wędrówkę po waszej stolicy, ale to było bardzo ciekawe doświadczenie – zobaczyłem m.in. Stare Miasto, spacerowałem w centrum wśród historycznej zabudowy, która przetrwała drugą wojnę światową. Cieszyłem się też, że mogę poznać polską załogę Nobu i oczywiście podejrzeć wasz kraj od strony kulinarnej. Podróżuję po świecie i zawsze jestem ciekaw kultury kraju, który odwiedzam, a ona łączy się z jedzeniem.

Co pan odkrył, przyglądając nam się od tej strony?
Mam wrażenie, że japońska kuchnia wciąż nie jest tu zbyt popularna, inaczej niż w Londynie, Nowym Jorku, Paryżu, miastach we Włoszech czy w Hiszpanii. Dlatego muszę przyznać, że mam poczucie pewnej misji – jako szef kuchni, który ma tutaj swoją restaurację, chciałbym jeszcze bardziej przekonać Polaków do japońskiej kuchni, pokazać jej smaki i możliwości, a tym samym szerzyć też moją ojczystą kulturę. To duże wyzwanie. Pandemia, która wymusiła przerwę w naszej branży, pokrzyżowała mi szyki, ale już wracam na właściwe tory. Poza tym mam same pozytywne refleksje – jestem zaskoczony tym, jak łatwo u was o świeżą, wysokiej jakości żywność: warzywa, owoce, sery… Macie bardzo bogatą kulinarną tradycję opartą na rozwiniętym rolnictwie, co od razu widać. Już się cieszę na myśl o wizycie na waszym targu ze świeżą żywnością. Moim zdaniem kiedy chcemy poznać kulturę jakiegoś kraju, musimy wybrać się i w takie miejsca, nie tylko do historycznych dzielnic czy muzeów.

Gotowanie, hobby wielu ludzi, dla pana jest pracą. Co lubi pan robić, kiedy pan nie gotuje?
Lubię ćwiczyć, uprawiać sport, ale też po prostu siedzieć sobie w ciszy i czytać książki. Kiedy nie gotuję, lubię przebywać sam. Wolę to niż wielu ludzi wokół. Co innego najbliższa rodzina, ale świetnie się też czuję w zupełnej samotności. © ℗

Patrycja Pustkowiak

ISSN 1427-6852