

Debata Liderów Bankowości

Frankowy wyrok a przyszłość banków

Niebawem TSUE wyda wyrok, który odcisnie piętno na sektorze i gospodarce. Wyzwań przed bankowcami jednak nie brakuje i nie dotyczą tylko rewolucji technologicznej ▶ 10-13



W debacie udział wzięli (od lewej): **BRUNON BARTKIEWICZ** – prezes ING Banku Śląskiego, **ELŻBIETA CZETWERTYŃSKA** – prezes Citi Handlowy, **DARIUSZ SZWED** – wiceprezes kierujący pracami zarządu PKO Banku Polskiego, **MICHAŁ GAJEWSKI** – prezes Santander Bank Polska, **MARTA ŻYCIŃSKA** – dyrektorka generalna polskiego oddziału Mastercard Europe, **PRZEMYSŁAW GDAŃSKI** – prezes BNP Paribas Bank Polska, **BEATA DASZYŃSKA-MUZYCZKA** – prezes Banku Gospodarstwa Krajowego, **LESZEK SKIBA** – prezes Banku Pekao

www.pb.pl

Puls Biznesu

PulsFirmy

Jakie dotacje czekają na firmy w czerwcu

Przedsiębiorcy mogą ubiegać się o pieniądze m.in. na zaawansowane przedsięwzięcia B+R, zielone innowacje i projekty wzornicze. ▶ 14

PulsInwestora

Spółki AI błyszczą w portfelach funduszy

Doradcy, którzy postawili na nowy trend na rynkach, notują najwyższe stopy zwrotu w rankingu PB. Inni wskazują do pędzącego pociągu. ▶ 16-17

Poniedziałek 5 czerwca 2023

cena 9,00 zł (w tym 8% VAT) NR 106 (6363) INDEKS 349 127 WYD. A+B

Notowania? Wejdz na **pb.pl**

DANONE CHCE UROŚNAĆ W KRYZYSIE

Większy budżet na marketing, więcej promocji, bogatszy asortyment dla Polaków, którzy coraz śmielej zmieniają nawyki żywieniowe – tak spożywczy gigant chce przejść przez rynkowy kryzys wywołany wzrostem kosztów i szalejącą inflacją. Przejść nie będzie, ale Paweł Piątek, dyrektor generalny Danone w Polsce, ma złe wiadomości dla mniejszych firm – ich produkty będzie coraz trudniej sprzedawać na konsolidującym się rynku. ▶ 4



Moda oczkiem w głowie GK Immobile



Działająca w kilku sektorach grupa z powodzeniem rozbudowuje sieć Quiosque, do której dołączyła już kilka innych marek. Jej szef, Jerzy Rafał, myśli o kolejnych zakupach i rozbudowywaniu oferty. ▶ 8-9

PulsDnia

Były szef strefy wygrał z ARP

Sąd nie podzielił argumentów Agencji Rozwoju Przemysłu i uznał, że Adam Kuśnierczak został niesłusznie zwolniony z tarnobrzeczkiej strefy. Tak się skończyła historia osoby z biznesu w państwowej firmie. ▶ 6-7

PulsDnia

Eko-Okna poszły na dietę

Największy w Polsce producent okien i drzwi tnie zatrudnienie i koszty, redukując firmowe benefity. W korespondencji z pracownikami zapewnia, że sytuacja finansowa firmy jest stabilna. ▶ 5



9 177 1427 68 5316

PulsDnia



Redaktor wydania
Katarzyna Latek

4 CZERWCA 1989-2023

Wygrać trudniej niż maszerować



JACEK ZALEWSKI
j.zalewski@pb.pl

W epoce tzw. dobrej zmiany rocznica powtórnego odzyskania przez Polskę niepodległości 4 czerwca 1989 r. jest zdecydowanie bardziej konfrontacyjna niż pierwszego z 11 listopada 1918 r. Tamtą sprawę 105 lat upamiętnia ustawowe Narodowe Święto Niepodległości, natomiast przełom ustrojowy sprzed 34 lat uhonorowany został jedynie uchwałą Sejmu o ustanowieniu Dnia Wolności i Praw Obywatelskich. Wielka szkoda, że tylko gestem symbolicznym, a nie ustawowym świętem państwowym, które przecież nie wiązałoby się z dniem wolnym od pracy. Warto jednak przypomnieć, że dekadę temu zastępca uchwała przeszła stosunkiem 405:0 przy 25 posłach wstrzymujących się (SLD miał własną interpretację 4 czerwca 1989 r.) oraz 30 nieobecnych. W zwartym szyku głosowali m.in. Donald Tusk, Jarosław Kaczyński, Waldemar Pawlak, Janusz Palikot, etc. Notabene Andrzej Duda jeszcze w 2019 r. elegancko upamiętnił 30. rocznicę wyświetleniem na Pałacu Prezydenckim kultowego plakatu „W samo południe 4 czerwca 1989”, na którym szeryf Will Kane, znaczy Gary Cooper, zachęcał do głosowania na drużynę Lecha Wałęsy. Obecnie dzień o tak epokowym znaczeniu dla Polski głowie państwa obrzydli, odnotowany zaś został w sposób zdumiewający. Prezydent podpisał w poniedziałek specustawę o utworzeniu czerezwyczajnej komisji ds. przedwyborczego zniszczenia opozycji, zaś po zaledwie trzech dobach oznajmił... pomyłone garnki i wniósł zaskakujący projekt nowelizacji.

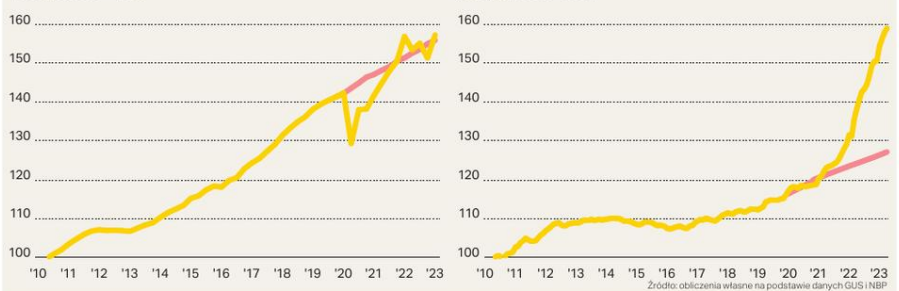
Faktów nie da się wygumkować, chociażby starała się to zrobić np. zasilana budżetowymi miliardami machina TVP. Zapożyczając frazę od Jana Pawła II – właśnie 4 czerwca 1989 r. „wszystko się zaczęło”. Tamten przełom miał strategiczne znaczenie także dla gospodarczych dzieł Polski. Już od 1 stycznia 1989 r. obowiązywała ustawa o działalności gospodarczej autorstwa ministra Mieczysława Wilczka, będąca rzutem na taśmę ostatniego rządu PRL. Znakomita – ze względu na jej prostotę – ustawa przez pierwsze miesiące była jednak martwa, dopiero po 4 czerwca 1989 r. powszechne poczucie odzyskania wolności uruchomiło eksplozję narodowej przedsiębiorczości. W pierwszych latach szło bardzo ciężko, szokowa terapia finansowa autorstwa wicepremiera Leszka Balcerowicza rzuciła od 1 stycznia 1990 r. na bardzo głęboką wodę całe branże i grupy społeczne, które nie umiały pływać. Produkt krajowy brutto spadł nawet poniżej poziomu z kryzysowej końcówki PRL. Osm najgłębszym były epizodyczne rządy premiera Jana Olszewskiego, wtedy jedyny raz Sejm nie miał projektu budżetu państwa. Awaryjnie uchwalono jedynie ustawowe provizorium na pierwszy kwartał 1992 r., a budżet całoroczny z wielkim spóźnieniem, dopiero po odwołaniu rządu.

W tym roku 4 czerwca ponownie zyskał bardzo konkretny kontekst wyborczy. Parlament zostanie wybrany najprawdopodobniej w pierwszą możliwą konstytucyjnie niedzielę, 15 października. Cztery miesiące przed głosowaniem w ogromnym marszu obywatelskim w Warszawie zjednoczyły się praktycznie wszystkie siły opozycji, które jednak występują w czterech osobnych nurtach – licze tylko komitety z realnym szansom na wejście do Sejmu. Naturalnym hegemonem manifestacji niezadowolona była PO/KO pod wodzą Donalda Tuska, ale na odłożony efekt w urnach liczą wszyscy udziałowcy. Stabilne sondaże wskazują, że lista PiS oczywiście zajmie pierwsze miejsce, ale tym razem znacznie poniżej prognozy samodzielnej większości bezwzględnej, z wynikiem gorszym od zsumowanego urobku partii opozycyjnych. Obecnie nikt nie wie, czy w ogóle oraz w jakiej konfiguracji większość arytmetyczna będzie mogła przełożyć się na stabilną większość polityczno-rządową. Niedzielny marsz z jednoczącym lejtymotytem „nie PiS” nie przybliżył Polski do odpowiedzi na to strategiczne pytanie. ©

Mimo potężnych wstrząsów polska gospodarka w latach 2020-22 utrzymała się na ścieżce zgodnej z prognozami, natomiast ceny nie

► Poziom realnego PKB, kwartalnie (średnia 2010 = 100)

► Poziom cen konsumpcyjnych (średnia 2010 = 100)



KOMENTARZ EKONOMICZNY

PKB jest w celu, a ceny w kosmosie. Dlaczego?



IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista
„Pulsu Biznesu”

W I kw. 2023 r. polski PKB był niemal dokładnie zgodny z prognozami sformułowanymi jeszcze przed pandemią. Ceny tymczasem wymknęły się spod kontroli. Dlaczego tak się stało? Czego to nas uczy o gospodarce?

Gdyby ktoś poprosił mnie o jeden wykres, który najlepiej podsumowuje wszystkie sukcesy i porażki polskiej gospodarki ostatnich lat, to pokazałbym ten załączony. Mimo wielkich wstrząsów związanych z największą od 100 lat pandemią i największą od 80 lat wojną w Europie polski realny PKB jest obecnie niemal dokładnie w tym samym miejscu, w którym miał być zgodnie z prognozami sformułowanymi na początku 2020 r. Ceny natomiast są w kompletnie innym miejscu, niż miały być. Te dwa zjawiska są pewnie ze sobą powiązane – możliwe, że nie dałoby się utrzymać gospodarki na jej zakładanej ścieżce bez zaburzenia cen.

Najpierw dane. W I kw. 2023 r., zgodnie z najnowszą publikacją GUS, poziom realnego PKB Polski był o 10,5 proc. wyższy niż w I kw. 2020 r., czyli w momencie wybuchu pandemii COVID-19. To minimalnie więcej niż na przełomie lutego i marca 2020 r. przewidywali ekonomiści Narodowego Banku Polskiego. Ale minimalnie, bo widzieli łączny wzrost o 9,6 proc. w ciągu trzech lat. Tylko że sformułując prognozy, nie wiedzieli, co czeka Europę i świat w zakresie dwóch z trzech najgorszych plag dla ludzkości (nie trafił nam się tylko głód, na szczęście).

Jednocześnie poziom cen konsumpcyjnych w ciągu trzech lat wzrósł o 34 proc., podczas gdy zgodnie z tantymi

projekcjami miał zwiększyć się o niecałe 9 proc. Wielka inflacja na pewno była zaskoczeniem, choć od początku pandemii było jasne, że jest to możliwy scenariusz. Oto mój post z Twittera z 4 marca 2020 r.: „Są zatem dwie najważniejsze cechy gospodarki wojennej/pandemicznej, częściowo substytucyjne, częściowo komplementarne. Po pierwsze – podwyższona inflacja. Po drugie – przejście do instrumentów gospodarki sterowanej (racjonowanie towarów, kontrola cen)”. Nie myślałem o tym, że w pewnym momencie inflacja może sięgnąć niemal 20 proc., ale w rozważanych scenariuszach możliwość zerwania cen z łańcucha była jak najbardziej brana pod uwagę.

Jak to więc jest, że PKB okazał się tak idealnie zgodny z prognozami, a ceny wymknęły się spod kontroli? Odpowiedź na to pytanie jest dobrą lekcją ekonomiczną. Wnioski tu przedstawione dotyczą właściwie całego świata rozwiniętego, nie tylko Polski.

Lekcja 1. Kiedy utrzymujesz aktywność gospodarczą na wysokim poziomie przy spadającym potencjale, to kosztem jest inflacja. Wydaje się dziś jasne, że pandemia i wojna musiały jakoś obniżyć potencjał polskiej gospodarki, czyli jej zdolności wytwórcze, a więc utrzymanie faktycznej aktywności na starej ścieżce oznaczało, że przekroczyliśmy nasz potencjał. A ekonomia mówi, że jak masz PKB wyższe niż zdolności wytwórcze, to kończy się podwyższoną inflacją.

Lekcja 2. Nikt tak naprawdę na bieżąco nie umie dokładnie oszacować, gdzie jest potencjał gospodarki i w warunkach ogromnych wahań pole do błędów jest szerokie. W 2020 i 2021 r. panowało przekonanie, że należy szybko stymulować PKB do powrotu na przedpandemiczną ścieżkę. Mało było wtedy głosów, że ta ścieżka może okazać się za wysoka w warunkach dużych ograniczeń w zdolnościach wytwórczych gospodarki. Pewnie to był błąd. Z drugiej strony jednak przez wcześniejszą dekadę po-

pełniono w gospodarkach rozwiniętych wiele błędów, polegających na trzymaniu aktywności gospodarczej za nisko w stosunku do potencjału, za bardzo martwiono się ryzykiem inflacji. Wahadło więc się odwróciło, decydenci postanowili podjąć inne ryzyko i zapłacili za to cenę. O ile we wcześniejszej dekadzie ceną za błędy było dość wysokie bezrobocie, o tyle teraz jest nią wysoka inflacja.

Lekcja 3. W warunkach bardzo dużej zmienności aktywności gospodarczej wysoka inflacja mogła być rezultatem ostatecznie lepszym niż brak inflacji. Duże wahania oznaczają, że gospodarka musi przejść wiele zmian strukturalnych – jedne branże się kurczą, inne doznają przyspieszenia, co z kolei wymaga szybszych i większych niż normalnie dostosowań tzw. cen relatywnych, czyli relacji cen między różnymi branżami. Zmiany cen relatywnych są łatwiejsze w warunkach, gdy wszystkie ceny łącznie rosną szybciej, ponieważ wtedy do obniżenia relatywnych cen w jakiejś branży wystarczy utrzymanie ich nominalnego poziomu bez zmian, nie trzeba wymuszać deflacji na niektórych branżach. Oczywiście to nie oznacza, że powinniśmy się cieszyć z wysokiej inflacji, bo ona wymknęła się w pewnym momencie spod kontroli, ale wydaje mi się, że świat bez inflacji po pandemii byłby światem mimo wszystko gorszym.

Lekcja 4. PKB jest znacznie łatwiejszy do prognozowania niż ceny, a wszystko, co realne, jest łatwiejsze do przewidywania od wszystkiego, co nominalne. Pierwsze zależy bowiem od tego, co fizycznie mamy – od zasobów ludzkich, kapitałowych, technologicznych, organizacyjnych. Drugie zależy od tego, czego oczekujemy – od nastrojów, przewidywań, zaufania. Świat realny zmienia się znacznie mniej niż świat ludzkich oczekiwań, jest też mniej podatny na tzw. samospełniające się przepowiednie. I z tego powodu ceny, które zależą od nastrojów i oczekiwań, są generalnie bardzo trudne do prognozowania, w jakiegokolwiek dziedzinie. ©

” Marcin Piątkowski: To dalej jest nasz gospodarczy złoty wiek. Nigdy wcześniej nie udało nam się tak popchnąć gospodarki do przodu jak przez ostatnie 33 lata. Potroiliśmy PKB na głowę, żaden inny europejski kraj tego nie dokonał. Od ponad ćwierćwiecza jesteśmy też liderem wzrostu na świecie wśród krajów na podobnym poziomie rozwoju. Od 1991 r. rozwijamy się szybciej nawet niż Korea Południowa.

► profesor Akademii Leona Koźmińskiego o rozwoju Polski po przełomie ustrojowym dokonany 4 czerwca 1989 r. [JAZ]

PulsDnia

Orlen pokazał politykę klimatyczną

Największa firma w regionie zrobiła listę klimatycznych szans i potencjalnego ryzyka, wyliczyła kompletny ślad węglowy na trzy lat wstecz i opisała, jak będzie ścinać emisje. To pierwszy taki dokument w polskim biznesie.

Jak zmiany klimatu, czyli np. możliwe obniżenie poziomu wody w rzekach w przyszłości, wpłyną na duże inwestycje PKN Orlen, jak choćby realizację kompleksu Olefin III albo budowę wiatraków na Bałtyku? Na tak konkretne pytania inwestorów multienergetyczny koncern, największa firma w regionie, odpowiada dziś regularnie. Opracowanie polityki klimatycznej, pierwszego takiego dokumentu wśród firm w Polsce, jest więc odpowiedzią na potrzeby rynków.

Publikacja Polityki Klimatycznej ma cel zewnętrzny i wewnętrzny. Zewnętrzny obejmuje nasze stosunki z szeroko rozumianymi rynkami finansowymi, czyli inwestorami, bankami czy ubezpieczycielami, którzy zadają nam pytania z tego obszaru. Dostajemy je np. od zagranicznych inwestorów, zwłaszcza ze Skandynawii i Stanów Zjednoczonych. Rynki finansowe pytają też, jak wykorzystujemy szanse biznesowe związane z transformacją energetyczną. Cel wewnętrzny obejmuje zaś uporządkowanie naszych

własnych analiz dotyczących ryzyka i szans w długoterminowej strategii rozwoju grupy – tłumaczy Stanisław Barański, dyrektor biura zrównoważonego rozwoju i transformacji energetycznej w PKN Orlen.

Ścinać, ale jak

Trzy lata temu Orlen zadeklarował, jako pierwszy koncern paliwowo-energetyczny w Europie Środkowej, że osiągnie neutralność klimatyczną do 2050 r., a w 2021 r. zobowiązał się do opracowania polityki klimatycznej. W strategii biznesowej, ogłoszonej w lutym 2023 r., zobowiązał się do ścicia emisji dwutlenku węgla o jedną czwartą do 2030 r. w segmencie wydobycia, rafinerii i petrochemii oraz do zmniejszenia intensywności emisji o 40 proc. w segmencie energetyki i o 15 proc. w segmencie sprzedanych produktów energetycznych. Polityka klimatyczna wyjaśnia, jak to zrobić.

Na liście działań są inwestycje w zieloną energetykę, efektywność energetyczną, elektromobilność, wychwytywanie i składowanie dwutlenku węgla oraz wykorzystywanie materiałów ze źródeł zrównoważonych.

Co ma klimat do reputacji
W dokumencie jest też analiza ryzyka klimatycznego związanego np. z rosnącą temperaturą i ekstremalnymi warunkami pogodowymi, a także ryzyka transformacyjnego wpływającego na konkurencyjność koncernu do 2030 r.

Wśród rodzajów ryzyka, wraz z przewidzianym sposobem jego ograniczania, znajdziemy np. ekstremalne warunki pogodowe, potencjalnie wpływające na działalność i aktywa Orlenu, albo zbyt wolne tempo inwestycji w elektromobilność i paliwa nisko- i zeroemisyjne, co pogorszy konkurencyjność grupy, ale też np. ryzyko reputacyjne, gdyby Orlen zaczął być postrzegany jako odpowiedzialny za negatywny wpływ na klimat i zaczął tracić atrakcyjność wśród interesariuszy.

Co zostawia w Orlenie ślad
Orlen przedstawił też wyliczenia śladu węglowego w latach 2019-21 we wszystkich trzech zakresach (z działalności własnej, ze źródeł energii i z całego łańcucha wartości, włącznie np. z podróży służbowymi). W zakresie pierwszym i trzecim ślad jest stabilny, a w drugim się zmniejszał. Wyliczenia nie obejmują jednak jeszcze efektów przejęcia Lotosu i PGNiG. Ślad węglowy powiększonego koncernu poznamy dopiero w kalkulacjach za 2022 r.

Kto za to odpowiada

Nadzór nad kwestiami klimatycznymi w Orlenie prowadzi wiceprezes Iwona Waksmundzka-Olejniczak, której dodano stanowisko pełnomocnika ds. klimatu i zrównoważonego rozwoju. Oprócz tego w ramach koncernu powstała wewnętrzna rada ds. klimatu.

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



► **DZIURAWE OPROGRAMOWANIE:** Drony mają obecnie fabrycznie zamontowane oprogramowanie, które nie pozwala ich operatorom na skierowanie ich do stref zastrzeżonych, np. lotnisk. To zabezpieczenie można jednak usunąć. [FOT. ADOBE STOCK]

Warszawa i Kraków będą testować systemy antydronowe

Na Lotnisku Chopina 6 czerwca, a w Krakowie-Balicach w najbliższych dniach odbędą się próby systemów antydronowych.

Po incydentach z dronami, które pojawiły się na kilku polskich lotniskach, przyspieszyły prace nad wdrożeniem systemu, który zapewni bezpieczeństwo.
– 6 czerwca na Lotnisku Chopina zostanie przetestowany system firmy APS. Zwrócimy się do Ministerstwa Obrony Narodowej o udostępnienie samolotu Bryza, gdyż należąca do Polskiej Agencji Żeglugi Powietrznej (PAŻP) Papuga jest obecnie niedostępna. Na lotnisku Kraków-Balice testowany będzie system innej firmy. Termin nie został jeszcze ustalony – powiedział Piotr Samson, prezes Urzędu Lotnictwa Cywilnego, podczas podkomisji stałej ds. transportu lotniczego.

Problem lotnisk w walce z dronami

Polskie Porty Lotnicze (PPL), właściciel Lotniska Chopina, systemami antydronowymi zajmują się od 2021 r.

– Ryzyko oceniam obecnie na poziomie umiarkowanym. Zaprosiliśmy do dialogu technicznego firmę APS. Musimy się upewnić, że system nie będzie miał wpływu na systemy naziemne i ILS. Firma zapewnia, że nie. Rozwiązanie działa na lotnisku w Stavanger w Norwegii. Przechodzimy do etapu przetargu – mówi Michał Witkowski, dyrektor biura operacyjnego Lotniska Chopina w PPL.

W kosztach partycypować może spółka CPK, do której w tym roku wędą PPL.

– Przyjeliśmy strategię WIN – wykrycie, identyfikacja i neu-

tralizacja. Z ostatnią kwestią mamy ogromny problem, bo nie ma odpowiednich przepisów. Zanim na lotnisko przyjedzie policjant, dron odleci. Są obszary do poprawy, w tym zwiększenie uprawnień Służby Ochrony Lotniska – mówi Michał Witkowski.

Ministerstwo Infrastruktury przygotowało zmiany w prawie, ale nie zostały jeszcze przedstawione Radzie Ministrów.
– Jesteśmy gotowi przegłosować odpowiednio zmiany bardzo szybko – deklaruje Dariusz Joński, przewodniczący podkomisji reprezentującej KO.

Drony mają obecnie fabrycznie zamontowane oprogramowanie, które nie pozwala ich operatorom na skierowanie ich do stref zastrzeżonych, np. lotnisk. To zabezpieczenie można jednak usunąć.

Jak robią to lotniska na świecie

Systemy antydronowe nie zostaną zainstalowane na wszystkich polskich lotniskach.

– W ostatnich dwóch tygodniach odbyłem serię spotkań z moimi odpowiednikami w Europie i USA. Nie ma magicznego systemu, który pokrywałby całą przestrzeń powietrzną kraju. Takie systemy są montowane na lotniskach, ale nie na wszystkich, tylko na głównych. W Wielkiej Brytanii np. to Heathrow i Gatwick, we Francji Orly i Charles de Gaulle. Władze lotnicze Portugalii przeprowadziły testy, ale ze względu na interferencje z systemem ILS odstąpiły od wdrożenia. Prawie we wszystkich krajach za montaż, nadzór i sfinansowanie odpowiada lotnisko. Takie są wytyczne EASA. W UE to Komisja Europejska decyduje o budżetach agencji żeglugi powietrznej. Finansowane z opłat od linii lotniczych budżety nie mogą jednak zostać

przeznaczone na system antydronowy. KE odmówiła zgody na to agencji z Niemiec – mówi Piotr Samson.

Poinformował też, że w USA było w ciągu roku ponad 1 tys. zgłoszeń o dronach, które zbliżyły się do samolotu cywilnego. Tylko na jednym z lotnisk zamknięto ruch na pół godziny, w większości przypadków przekierowano trasę samolotu.

Co robi agencja żeglugi powietrznej

PAŻP buduje system trackingu BSP.

– Media donosiły o odwołaniu przetargu na system antydronowy, ale to nieprawda. PAŻP z niczego nie zrezygnował, tylko ze względu na rozporządzenie KE o konieczności trackingu BSP przygotowuje nowy przetarg. Trwają prace nad ostatecznym kształtem opisu przedmiotu zamówienia – mówi Anita Oleksiak, prezes PAŻP.

PB informował, że w 2022 r. PAŻP planowała zakup systemu antydronowego firmy APS, który miał kosztować 3,6-6,7 mln zł i być zamontowany na lotniskach w Warszawie, Rzeszowie, Lublinie oraz w centrum zapasowym agencji budowanym pod Poznaniem. Zrezygnowała z tego na początku tego roku.

– Przetarg dotyczący zakupu systemu do detekcji. Początkowo pilotaż miał objąć tylko Warszawę, drugi system miał być mobilny. Potem rozszerzono postępowanie o Poznań i Katowice. Nie wyszło to jednak poza fazę roboczą – twierdzi Anita Oleksiak.

Zapewnia, że PAŻP prowadzi wiele prac związanych z dronami, w tym e-rejestracja, cyfryzacja procesów, cyfrowy śledzeniem czy automatyczną kontrolą ich lotów. ©

Magorzata Grzegorzczak
m.grzegorzczak@pb.pl 22-333-98-56

Danone ma strategię na chudsze czasy

Konsumenci zaciskają pasa, więc polski oddział francuskiego koncernu spożywczego inwestuje w marketing i promocje, by powiększyć udział w rynku. Małym będzie na nim trudniej

Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl • 22-333-98-15

W warunkach wysokiej inflacji wszystko drożeje, ale ceny niektórych produktów skaczą znacznie szybciej niż innych. Według danych GUS w kwietniu mleko było o 35 proc. droższe niż rok wcześniej, a jego przetwory o ponad 25 proc.

To obok cukru czy mąki jedna z najbardziej drożących kategorii spożywczych w inflacyjnym koszyku, choć w ostatnich miesiącach widać wyraźne wyhamowanie wzrostu cen. Najwięksi producenci sygnalizują, że w tym roku ważniejsza od podnoszenia cen w ślad za kosztami będzie walka o konsumenta, którego portfel jest chudszy.

– Żywność i napoje spożywane w domu to ostatnie kategorie produktów, które doświadczyły spadku popytu i ograniczenia zakupów przez konsumentów. Obserwujemy jednak zmniejszanie się wartości koszyka w całej branży FMCG, wybieranie artykułów z niższej półki i dość duże wahania w poszczególnych grupach asortymentowych. Dlatego w tym roku koncentrujemy się w znacznie większym stopniu na inwestycjach w rozwój i wzmocnienie pozycji rynkowej niż na kontroli kosztów. Podnieśliśmy budżet marketingowy i zwiększyliśmy liczbę promocji konsumenckich, rozszerzamy też asortyment – mówi Paweł Piątek, dyrektor generalny grupy spółek Danone w Polsce.

Wzrost dużych, problemy małych

Pod względem przychodów Danone jest jednym z największych zagranicznych producentów obok m.in. mięsnego Animeksu, lososiowego Mowi czy ogólnospożywczego koncernu Nestlé. Francuska grupa ma w Polsce trzy spółki i siedem zakładów produkcyjnych.

Produkcją i sprzedażą produktów mlecznych oraz roślinnych spółka Danone miała w 2021 r. (ostatnie dostępne dane) 1,42 mld zł przychodów. Nutricia, wytwarzająca żywność dla niemowląt i dzieci, a także m.in. dla pacjentów onkologicznych, dołożyła do 932 mln zł, a butelkujący wodę Żywiec Zdrój 745 mln zł. Największe zyski regularnie przynosi Nutricia, która wypracowuje marżę netto przekraczającą 20 proc.

– W 2022 r. nasze przychody urosły o ponad 10 proc. Borykamy się jednak, jak wszyscy, ze znaczącym wzrostem kosztów. W naszym przypadku najbardziej podrażały surowce, za niektóre musieliśmy zapłacić o 30-40 proc. więcej niż rok wcześniej. To



► CHUDSZE CZASY:

Paweł Piątek, który wcześniej kierował produkującą m.in. żywność dla dzieci Nutricią, od końca 2021 r. zarządza trzema polskimi spółkami z grupy Danone zatrudniającymi 3 tys. osób. Ich przychody rosły, ale wolniej od inflacji, co odbija się na marżach. (FOT. WM)

wszystko oczywiście odbija się na marżach – mówi Paweł Piątek.

Francuski koncern nie wybiera się na zakupy, ale jego krajowi konkurenci w trudniejszym otoczeniu rozpdzili się z przejęciami. W ubiegłym roku Polmlek kupił produkujące sery Ceko i wyspecjalizowaną w produkcji masła i margaryny firmę Jagr. Mlekpol jest w trakcie wchłaniania łódzkiej spółdzielni Jogo. Mlekovita, która wcześniej wchłonęła spółdzielnię mleczarską z Ostrowca Świętokrzyskiego i Kalisza, w III kw. ma powiększyć się o spółdzielnię z Czarnkowa i Chodzieży.

– Małe firmy na rynku są w coraz trudniejszej pozycji. Prawdziwym problemem nie jest czasowy wzrost kosztów, lecz strukturalne ograniczenie ich kanałów zbytu. Zakupy Polaków w coraz większym stopniu przesuwają się w stronę dyskontów i sieci convenience. Duży gracz detalicznej mały relatywnie wąską półkę, na której produkty lokalnych dostawców zwyczajnie się nie mieszczą, należy więc spodziewać się postępującej konsolidacji – mówi Paweł Piątek.

Żywnościowa transformacja

O ile w krótkim terminie Danone koncentruje się na zwiększeniu przychodów dzięki bardziej agresywnemu marketingowi, w dłuższym modyfikuje asortyment pod kątem spodziewanych zmian w diecie. Powołany przez firmę think tank Żywność dla przyszłości w opublikowanym w marcu raporcie inauguracyjnym „Talerz przyszłości” alarmował, że u jednej trzeciej ośmiolatków w Polsce stwierdzono nadmierną masę ciała, w tym aż 18 proc. chłopców w tym wieku jest otyłych.

a pozostałe są niskokaloryczne. W produktach mlecznych zwiększyliśmy liczbę formułaży bez cukru. To jednak nie jest prosty proces. Przynajmniej na razie konsumentowi trzeba pozostawić wybór i umieszczać na półce dwa różne produkty: z cukrem i bez – mówi Paweł Piątek.

Systemowe niedostatki

Danone zaangażował się też w promocję systemu znakowania żywności Nutri-Score – produkty o wysokiej wartości odżywczej, które można spożywać często lub w dużych ilościach, oznaczone są literami A i B, a zawierające np. więcej tłuszczów nasyconych, cukru czy soli literami od C do E.

System wywodzi się z Francji i jest tam wspierany przez producentów oraz sieci handlowe. Jego krytycy wskazują jednak, że wysokie noty zbiera w nim żywność wysokoprzetworzona, nie uwzględnia on niezbędnych w diecie mikroelementów, jest niespójny metodologicznie i skrajnie uproszczony.

– Mimo wielu kampanii edukacyjnych ludzie nie czytają etykiet produktów. Ciąży pośpiech, brak specjalistycznej wiedzy z zakresu żywienia oraz bogata oferta w sklepach sprawiają, że wybór wartościowych produktów spożywczych okazuje się trudny. Prosty system znakowania z przodu etykiety ma spore zalety – ułatwia podejmowanie świadomych wyborów już przy półce sklepowej. Niestety, nie udało się do tej pory wypracować jednego, spójnego systemu na poziomie całej Unii Europejskiej, a byłoby to na pewno najlepsze rozwiązanie – mówi Paweł Piątek. ©

– Problem z nieodpowiednim odżywianiem się jest w całej populacji – ponad 12 mln Polaków cierpi na choroby dietozależne. Trendy w zakresie diety będą musiały się zmienić w kierunku m.in. większego udziału produktów pochodzenia roślinnego – mówi dyrektor generalny grupy spółek Danone w Polsce.

Ze zdrowotnego punktu widzenia przedstawiciele francuskiego koncernu pozytywnie oceniają wprowadzenie w 2020 r. tzw. opłaty cukrowej.

– Na naszą ofertę napojów w praktyce to nie wpłynęło, bo 94 proc. sprzedaży Żywność Zdroju to produkty pozbawione kalorii,

OKIEM EKSPERTKI

W mleczarstwie przyszła trzecia fala konsolidacji

AGNIESZKA MALISZEWSKA, dyrektor Polskiej Izby Mleka

Mieliśmy już kilka fal konsolidacji na polskim rynku mleczarskim. Na początku lat 90. funkcjonowało mnóstwo małych spółdzielni, które szybko zaczęły się łączyć. Do drugiej fali doszło przy okazji akcesji do UE. W kolejnych latach sektor radził sobie dobrze mimo różnych wahań, a mniejsze spółdzielnie skutecznie monetowały swoje produkty na rynkach lokalnych. W takich warunkach rolnicy, będący członkami mniejszych spółdzielni, nie kwapili się do wchodzenia do większych grup. Teraz jednak w mleczarstwie przyszedł kryzys, który zmusza do szukania rozwiązań konsolidacyjnych w sytuacji, gdy pozycja negocjacyjna małych spółdzielni jest gorsza. Jednym z czynników pogarszających sytuację małych graczy jest oczywiście ekspansja największych sieci dyskontów jak Biedronka, wchodzących do coraz mniejszych miejscowości, czy Żabki, która w miastach jest na każdym rogu. W dłuższej perspektywie rosnący udział rynkowy takich formatów handlowych powoduje, że małym spółdzielniom coraz trudniej wchodzić na półki. Nie mam więc wątpliwości, że konsolidacja w branży będzie przyspieszać, a za pięć lat zamiast kilkudziesięciu spółdzielni jak teraz będzie kilka-kilkanaście.

TURYSTYKA

W tym roku na city break najlepsza jest Lizbona

Post Office Travel Money corocznie przygotowuje dla Brytyjczyków ranking miast, do których warto wyskoczyć na krótki pobyt. Powstaje na podstawie analizy 12 typowych kosztów, w tym wieczornego posiłku dla dwojga z winem, napojami, dwóch noclegów w standardzie trzygwiazdkowym, zwiedzania i transportu. Pierwsze miejsce w tym roku zajęła Lizbona – 224,7 GBP,

drugie Wilno – 225 GBP. Kraków, zwycięzca z przeszłości, jest trzeci – 250,9 GBP.

Miasto w Europie Zachodniej już po raz drugi w historii badania pokonało miasto Europy Wschodniej. W pierwszej dziesiątce są jeszcze cztery miasta z naszego regionu: Ryga – 285 GBP (5. miejsce), Zagrzeb – 329,7 GBP (7), Budapeszt – 330,5 GBP (8), i Warszawa – 331 GBP (9). [DI]

PulsDnia

Eko-Okna tną koszty i załogę

Największy producent okien i drzwi w Polsce zaczął właśnie zwalniać pracowników. Wciąż zapewnią jednak, że jego sytuacja jest dobra.

Ostatnio znowu zrobiło się głośno o śląskiej firmie Eko-Okna. Wszystko za sprawą listu, jaki Mateusz Klocek, prezes i właściciel przedsiębiorstwa z Kornic, wystosował niedawno do swoich pracowników. W piśmie – do którego dotarł portal slaskibiznes.pl – menedżer zapowiada m.in. cięcia zbędnych kosztów oraz weryfikację i zwolnienia pracowników. I faktycznie, w końcu maja Eko-Okna zaczęły redukcję załogi. Ale – jak dowiedział się PB – radykalne ścinanie kosztów trwa w firmie co najmniej od pół roku.

Koszty pracownicze

Eko-Okna były znane w regionie jako firma, która oferowała pracownikom bardzo dobre warunki płacowe. Wynagrodzenia, w których jednak znaczną część stanowiły premie, były tu o 30-40 proc. wyższe niż w innych zakładach. Eko-Okna dawały swym pracownikom także inne bonusy, choćby tzw. zakładowe beczkowe – mówi Dawid Brożek, przewodniczący Międzyzakładowej Organizacji Związkowej NSZZ Solidarność Silesia w Stanowicach (MOZ „S” Silesia).

Firma z Kornic od lat przyciągała więc coraz więcej osób – złośliwi mówili nawet o drenażu rynku pracy – i obecnie zatrudnia już ok. 12,5 tys.

pracowników. Zdecydowana większość chwaliła sobie warunki pracy. W efekcie przez lata w Eko-Oknach nie było nawet żadnych związków zawodowych. Załoga nie widziała takiej potrzeby. Ale pod koniec zeszłego roku sytuacja zaczęła się zmieniać.

– Z tego, co przekazała mi załoga, zaczęło się od znacznego obciążenia tradycyjnej bożonarodzeniowej premii, której wysokość wcześniej, w przypadku pracowników o najdłuższym stażu, szacowano nawet na 5-6 tys. zł – relacjonuje Dawid Brożek.

Już to dla pracodawcy zatrudniającego kilkanaście tysięcy osób oznaczało spore oszczędności. Na tym jednak Eko-Okna nie poprzestali. Z końcem stycznia 2023 r. zlikwidowano bowiem zakładowy fundusz świadczeń socjalnych, co dla załogi było kolejnym niepokojącym sygnałem. W ocenie pracowników oszczędności, jakie z tego tytułu może mieć firma, to nawet ok. 20 mln zł rocznie.

Ciasne buty

Według informacji od pracowników czare gorczy przelala jednak pewna bliźostka. Firma produkcyjna, taka jak Eko-Okna, ma ustawowy obowiązek zapewnić swoim pracownikom odzież i obuwie ochronne. I w Kornicach faktycznie tak jest, jednak kilka miesięcy temu coraz więcej osób zatrudnionych w zakładach zaczęło narzekać na to, że buty są niewygodne, a skargi pracowników na ten stan rzeczy nie dawały żadnych efektów.

– W tej sytuacji i wobec wcześniejszych ruchów szefo-



► **REALIZACJA ZAPOWIEDZI:** Mateusz Klocek, prezes i właściciel Eko-Okien, zapowiedział niedawno ograniczenie zatrudnienia i rekrutacji. Jak powiedział, tak zrobił. [FOT. DOMINIK GAJDA/REPORTER]

stwa firmy zatrudnieni w Eko-Oknach uznali, że warto się zorganizować i tak w firmie powstała Solidarność, o czym pracodawca został poinformowany 12 kwietnia – mówi przewodniczący MOZ „S” Silesia.

To właśnie ta organizacja objęła swym zasięgiem pracowników Eko-Okien. Stąd też Dawid Brożek dobrze zna sytuację i problemy załogi tej firmy. W jego ocenie rejestracja związku zawodowego była zaskoczeniem dla szefów Eko-Okien, ale przyjęli to ze zrozumieniem.

Krucze benefity

Związkowiec docenia to, że benefity, jakie oferowała załozie firma, były bardzo dobrze skomponowane. Jednak

z czasem zaczęły się coraz bardziej kurczyć.

– Już po tym, jak w Eko-Oknach powstała „S”, zawiązano zakładowe beczkowe oraz program billboardowy, w ramach którego pracownicy mogli odpłatnie udostępnić swoje posesje pod reklamy firmy – wylicza Dawid Brożek. Natomiast w maju – zgodnie zresztą z zapowiedziami prezesa Mateusza Klocka – firma zaczęła weryfikować i zwalniać pracowników.

– 25 maja dostaliśmy zapytanie o ewentualną przynależność do związku dziesięciu osób – mówi szef MOZ „S” Silesia.

– Dodaje, że z informacji, jakie ma od załogi, wie, że jak zwykle w takich sytuacjach po

zakładach zaczęły błyskawicznie krążyć różne plotki dotyczące m.in. tego, ilu to osób ma się w najbliższym czasie pozbyć przedsiębiorstwo.

– Mówi się o bardzo różnych liczbach, od 200 do nawet 800 pracowników do zwolnienia. Na nasze zapytanie dotyczące sytuacji finansowej spółki i ewentualnych ruchów personalnych i działań reorganizacyjnych w tej sprawie otrzymaliśmy odpowiedź, że w tym roku „nie zamierza podejmować drastycznych zmian w zakresie swojego funkcjonowania i organizacji pracy, czy też w kwestiach zatrudnienia pracowników” – mówi Dawid Brożek, cytując pismo zarządu Eko-Okien.

O opisane wyżej kwestie związane z kondycją Eko-Okien zapytaliśmy oczywiście samą firmę. Wysłaliśmy kilkanaście dość szczegółowych pytań. Niestety, nie otrzymaliśmy merytorycznych odpowiedzi. „Obecnie nie udzielamy komentarzy w kwestiach, które poruszył pan w swojej wiadomości” – odpisał nam Adam Wita, który w firmie Eko-Okna odpowiada za kontakty z mediami.

Rozbudowane inwestycje

Wcześniej o faktyczną kondycję śląskiego producenta okien jego szefów zapytali związkowcy z „S”.

– Firma zapewniała nas, że „sytuacja ekonomiczna spółki jest stabilna, spółka generuje zyski oraz pozytywne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej”, a także że „posiada rozbudowane plany inwestycyjne, które mają być sfinansowane dzięki zwiększonemu wolumenowi sprzedaży oraz dzięki wzrostowi efektywności produkcji” – cytuje odpowiedź Dawid Brożek.

Na stronie internetowej magistratu Kędzierzyna-Koźła można od kilku dni przeczytać, że „na Polu Południowym powstaje nowoczesny zakład produkcyjny firmy Eko-Okna. Roboty idą pełną parą. Postępy na budowie zauważalne są niemal każdego dnia. Szkielet hali fabrycznej robi wrażenie”.

Urząd miasta informuje, że fabryka staje na działce liczącej prawie 33 ha, a zgodnie z planami miałyby ruszyć w przyszłym roku i dać pracę około 500 osobom. © P

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

4Mass szykuje akwizycję w kosmetykach

Szybko rosnący giełdowy producent m.in. lakierów hybrydowych rozpoczął negocjacje z firmą Cosmex, zajmującą się kosmetykami kolorowymi. Na stole jest kilka opcji.

Kurs notowanego na NewConnect 4Massu, producenta m.in. lakierów hybrydowych Claresa i asortymentu pod markami własnymi, dostał pod koniec piątkowej sesji, 2 czerwca, impuls do kilkuprocentowego wzrostu. Kapitalizacja sięgnęła dzięki temu poziomu 80 mln zł. To efekt możliwej akwizycji.

Decyzja w ciągu kilku miesięcy

Spółka przystąpiła do negocjacji w sprawie przejęcia Cosmeksu, zajmującego się produkcją i dystrybucją kosmetyków kolorowych (do makijażu). W grę wchodzi zakup firmy, jej akcji lub połączenie. Decyzja w sprawie potencjalnej akwizycji ma zapas do końca trzeciego kwartału.

Cosmex to założona w 2021 r. spółka (z kapitałem zakładowym 2 mln zł), której większościowym udziałowcem jest Vithea związana z rodziną Sławomira Lutka, założyciela 4Massu (zasiadającego w jego zarządzie). W pierwszym roku działalności osiągnęła 0,55 mln zł przychodów przy 1,48 mln zł kosztów operacyjnych.

– Chęć przejęcia Cosmeksu wynika z naszego zamiaru dalszego rozwoju w kategorii kosmetyków kolorowych, utrzymania ich jakości i zwiększenia produkcji. Współpracujemy z tą spółką jako producentem kontraktowym od początku rozszerzenia naszego partnerstwa z Hebe o make-up i widzimy możliwość zwiększenia jej potencjału pod naszymi skrzydłami – komentuje Bolesław Porolniczak, członek zarządu 4Massu.

Przychody i EBITDA rosną ekspresowo

Spółka rozszerzyła współpracę z Hebe o produkty do makijażu w połowie 2022 r., licząc na skokowy wzrost przychodów.

W ubiegłym roku zwiększyła sprzedaż z 36,9 do 65,3 mln zł (zysk EBITDA z 3,8 do 13,3 mln zł), a udział make-upu, nowej kategorii, przekroczył 10 proc. Natomiast w I kw. 2023 r. 4Mass prawie podwoił przychody do 23 mln zł (EBITDA wzrosła o trzy czwarte do 5,9 mln zł), a za ponad 25 proc. sprzedaży odpowiadały kosmetyki do makijażu marki Claresa.

Zgodnie ze strategią przyjętą w 2020 r. spółka planuje w tym roku m.in. przekroczyć 120 mln zł przychodów (przy „stabilnej marży EBITDA”) i 200 mln zł kapitalizacji. W tym celu zainwestuje ok. 5 mln zł m.in. w dokonanie zakładu specjalistycznych dermatokosmetyków do pielęgnacji skóry twarzy i głowy. [MBA] © P



► **LEPIJ, ALE PONIŻEJ AMBICJI:** Kapitalizacja 4Massu, którym kierują m.in. Bolesław Porolniczak i Joanna Kasperska, wzrosł od początku roku mniej więcej o połowę, w okolice 80 mln zł. Do celu wyznaczonego w strategii na lata 2020-23 na ponad 200 mln zł wciąż wiele brakuje. [FOT. WM]

Zwolniony menedżer wygrał z ARP

Sąd uznał, że były szef tarnobrzeskiej strefy został zwolniony niesłusznie. Menedżer wygrał także w sądzie II instancji



Małgorzata Grzegorzczak

m.grzegorzczak@pb.pl ☎ 22-333-98-56

Zmiany kadrowe w państwowych spółkach to w Polsce norma i, już obejmując posadę, menedżer musi się liczyć z jej szybką utratą. Nie każdy zgadza się na takie traktowanie. Adam Kuśnier, dyrektor tarnobrzeskiego oddziału Agencji Rozwoju Przemysłu (ARP), czyli szef tarnobrzeskiej specjalnej strefy ekonomicznej, gdy został zwolniony, poszedł do sądu i wygrał.

– Nie rozumiem, dlaczego nie jest powszechne dochodzenie swoich praw. Trzeba walczyć o swoje, bo żyjemy w kraju demokratycznym. Po 2,5 roku od wszczęcia sprawy sąd uznał, że wypowiedzenie nie było zasadne, nie dał wiary argumentom i dowodom ARP. Szkoda, że nie przychylił się do mojego pierwotnego żądania, którym było przywrócenie do pracy, ale to pragmatyczne podejście, bo w takim środowisku trudno byłoby mi pracować – mówi Adam Kuśnier, który obecnie pracuje w biznesie.

Biznesmen w państwowej spółce

W latach 2000-10 był prokurentem i menedżerem ds. HR w Kronospanie, a w latach 2010-18 pełnomocnikiem zarządu i menedżerem ds. HR w Husqvarnie, która zbudowała w Mielcu fabrykę.

– Odpowiedziałem na ofertę pracy w ARP, wzięłem udział w postępowaniu rekrutacyjnym. Najpierw miałem spotkanie z Krzysztofem Słezakiem, wieloletnim szefem mieleckiego oddziału ARP i p.o. dyrektora tarnobrzeskiego, potem spotkałem się z Dariuszem Śliwowskim, ówczesnym wiceprezesem ARP, który nadzorował specjalne strefy ekonomiczne, a w końcu z Marcinem Chłudzkiem, prezesem agencji. To była normalna ścieżka – wspomina Adam Kuśnier.

Na początku 2018 r. ARP zorganizowała śniadanie prasowe, na którym przedstawiła nowego szefa strefy jako przykład ścigania do państwowych spółek ludzi z biznesu.

23 kwietnia 2020 r., już po zmianach w zarządzie ARP, Adam Kuśnier został odwołany. Agencja, w której od listopada 2018 r. prezesem jest Cezariusz Lesisz, tłumaczyła decyzję oceną jakości i dotychczasowych efektów pracy oraz koniecznością dostosowania struktury organizacyjnej do nowych wyzwań.

Wojna zatrzymała Atlantic Contract w Polsce

Miały być przetargi na całym świecie, ale po ataku Rosji na Ukrainę świat przyjechał do Polski. To tu klienci firmy konsultingowej, których w ostatnich miesiącach skokowo przybyło, zdobywają kontrakty.

Atlantic Contract, firma, której współzałożycielem i prezesem jest Łukasz Reszka, powstała cztery lata temu, żeby pomagać firmom z Polski i regionu w zdobywaniu międzynarodowych kontraktów z agend ONZ, NATO oraz rządu federalnego USA.

– W momencie zakładania spółki agendy ONZ najbardziej skupione były na innych regionach świata, najmniej działały w Europie. Drugim rynkiem jest NATO, przy czym stawiamy na cywilne zlecenia, nie zajmujemy się wojskowymi. Tu liczymy na kontrakty w krajach członkowskich sojuszu, gdyż tylko one mogą przystępować do przetargów. Trzecim obszarem są zlecenia amerykańskich instytucji rządowych, a tu poza USA pokryć trzeba cały świat, gdzie można realizować np. zamówienia dla ambasad oraz cywilne zlecenia dla baz wojskowych w Polsce i nie tylko – mówi Łukasz Reszka.

Pierwszy kontrakt Atlantic Contract pomógł zdobyć informatycznej firmie Euvic z Gliwic. W ramach body leasingu jej informatycy pracują dla NATO. Od tej pory Atlantic Contract po-

mógł zdobyć klientom kilkadziesiąt zleceń na różnych rynkach.

Nowy wojenny rynek zleceń

Dziś większość zleceń dla klientów Atlantic Contract realizowanych jest w Polsce. To tu ONZ kieruje pomoc rozwojową i humanitarną dla Ukrainy, a rząd amerykański i sojusznicy z NATO inwestują. Pojawił się nowy rynek.

– Nazywamy go wewnętrznym rynkiem generalnych wykonawców. To duże międzynarodowe firmy, które współpracują bezpośrednio na zlecenie amerykańskiego rządu. Zabezpieczają płynny przepływ transportów czy wsparcie przy codziennym funkcjonowaniu armii. Kilka takich firm zgłosiło się do nas, bo jako jedna z nielicznych polskich firm jesteśmy członkiem międzynarodowych organizacji, dzięki czemu jesteśmy rozpoznawalni. Pomagamy im znaleźć partnerów w Polsce – mówi prezes Atlantic Contract.

Zamówienia dotyczą najczęściej prac okołobudowlanych – są to m.in. budowa drogi, utwardzanie, odwadnianie, prace ziemne, dostawa kontenerów czy maszyn budowlanych.

– Od wybuchu wojny mieliśmy już kilkadziesiąt zleceń. Minusem zamówień z USA jest krótki czas realizacji. Czasem są to tylko 24 godziny na przedstawienie oferty i kilka dni na dostawę. Obowiązuje zasada hurry up and wait: trzeba się spieszyć, przygotować ofertę i towar, a potem czekać do końca obowiązywania oferty, bo przez dwa tygodnie może nie być od-



► **POLE MANEWRU:** W przetargach ONZ Polska w 2020 r. była na 158. miejscu na 193 kraje, a jej udział w kontraktach ONZ był marginalny. Mniej niż 200 polskich firm było zarejestrowanych jako dostawcy towarów lub usług dla armii USA, podczas gdy niemieckich było ponad 2 tys. Uznaliśmy, że jest o co się bić i że to perspektywiczny rynek – mówi Łukasz Reszka, prezes Atlantic Contract. [FOT. GKI]

powiedzi, a potem przychodzi zlecenie, które trzeba zrealizować błyskawicznie. Polskie firmy nie są do takich terminów przyzwyczajone. O wiele lepiej radzą sobie małe i średnie niż duże, bo szybciej podejmują decyzje – twierdzi Łukasz Reszka.

Jego firma zebrała portfolio (tzw. capability statement) klientów, których jest dziś około 150.

– Najczęściej firmy zgłaszają się do nas same, w czym pomagają organizowane przez nas, m.in. we współpracy z Ministerstwem Rozwoju i Technologii, szkolenia, gdyż praktycznie raz w tygodniu gdzieś w Polsce opowiadamy, jak zdobywać międzynarodowe zlecenia. Jesteśmy dość ostrożni w przyjmowaniu klientów, bo w przypadku zamówień od

Polska stolica pomocy wojskowej

Centrum pomocy wojskowej i humanitarnej jest Rzeszów.

– To dziś bardzo międzynarodowe miasto, na ulicach słychać niemal tylko angielski, większość knajp oferuje burgery i steki, trudno znaleźć miejsce w hotelu czy restauracji, jeszcze trudniej wynająć mieszkanie lub magazyn – mówi Łukasz Reszka.

Dlatego Atlantic Contract otworzył biuro przy lotnisku Rzeszów-Jasionka.

– Liczymy, że także po zakończeniu wojny będziemy pomagać w zdobywaniu kontraktów przy odbudowie Ukrainy. Jesteśmy członkami kilku organizacji zajmujących się m.in. planowaniem i organizacją tego procesu, jak International Stability Operations Association (ISOA). Atlantic Contract jest także członkiem prestiżowych organizacji biznesowych w Polsce oraz wielu międzynarodowych izb gospodarczych, które też są zainteresowane odbudową Ukrainy. Potrwa

to wiele lat, ale za to Ukraina będzie jednym z najnowocześniejszych państw w Europie – dodaje Łukasz Reszka.

Więcej ludzi, zysków i rynków

Atlantic Contract zatrudnia dziś około 20 osób. Choć zamówień w Polsce nie zabraknie, nadal w planach są zagraniczne kontrakty.

– Działamy już w krajach ościennych: Słowacji, Czechach, Rumunii, a także w Wielkiej Brytanii. Chcemy pomagać polskim firmom wejść na inne rynki, takie jak afrykański czy azjatycki. Mamy kilka ciekawych kontaktów i zamierzamy je wykorzystać – mówi prezes Atlantic Contract.

W 2021 r., drugim roku działalności, firma podwoiła przychody – do prawie 1,1 mln zł. Zysk natomiast był prawie trzykrotnie wyższy i wyniósł 435,9 tys. zł.

– W ubiegłym roku podwoiliśmy wyniki. Każdy rok jest lepszy od poprzedniego – mówi Łukasz Reszka. [BAGI] ©

Najczęstsze pytania generalnych wykonawców US Army

Kategoria	Kraj	Liczba zapytań
Roboty budowlane, materiały budowlane, bloki betonowe	Rumunia, Polska, Łotwa, Niemcy	114
Łodówki, oświetlenie HVAC, wózki widłowe, pojazdy budowlane, generatory, odśnieżanie, namioty, telewizory, druty, drewno, akumulatory, szlabany, bunkry, kłódki, drzwi, środki chemiczne, tusze do drukarek itp.	Polska, Litwa, Niemcy	40
Kontenery mieszkalne, biurowe, sanitarne	Rumunia, Polska, Łotwa, Niemcy	37
Kruszywo	Polska, Litwa	25
Meble – regały, szafy stalowe do namiotów wojskowych, pudełka do przechowywania	Belgia, Polska, Niemcy	17
Dostawa materiałów niebezpiecznych		

Źródło: Atlantic Contract

TECHNOLOGIE

AI jest tak potężna, że nie wiem, czy ją sprzedawać

Alex Karp, prezes Palantir Technologies, powiedział agencji Bloomberg, że firma jest gotowa udostępnić swoje AI rządowi USA i sojusznikom państw, aby zwiększyć ich możliwości wywiadowcze i obronne. Stwierdził jednak, że ma obawy związane z udostępnieniem jej instytucjom publicznym m.in. w celu zdobywania informacji. Odnosząc się do krytyki stosowania AI w celach wojskowych, podkreślił, że lepiej, aby USA były pionierem w tej dziedzinie niż jego globalni rywale.

– Czy te rzeczy są niebezpieczne? Tak, ale albo my je będziemy mieli, albo nasi przeciwnicy – powiedział Alex Karp. Przyznał, że Palantir udostępni swoje oprogramowanie Ukrainie. Na pytanie, czy jego systemy działają, odpowiedział: „Zapytajcie Rosjan”. [M.D.]

– Uzasadnieniem rozwiązania ze mną umowy o pracę była utrata zaufania m.in. w związku z Programem Fabryka, a także kwestiami z lat 2016-17, gdy nie byłem zatrudniony. Jestem przekonany, że powody zwolnienia były inne – mówi menedżer.

ARP nie odpowiedział na pytania PB o powody odwołania Adama Kuśnierza, ani o to, czy tłumaczyła je wydarzeniami z lat 2016-17.

Radomski projekt ARP

Program Fabryka przewiduje budowę biurowców klasy A w mniejszych miastach. Pierwszy biurowiec miał powstać w Radomiu w byłej Fabryce Broni Łucznik. Budynek przejęła w 2018 r. ARP. Projekt realizowała tarnobrzeska strefa: niepotrzebne budynki zostały wyburzone, teren uporządkowany, przygotowano koncepcję zagospodarowania. Budynek miał mieć 29,4 tys. m kw. powierzchni, pomieścić 2 tys. osób, m.in. pracowników Polskiej Grupy Zbrojeniowej, z którą ARP podpisała list intencyjny w sprawie wynajmu.

Projekt rewitalizacji przedwojennego budynku w centrum miasta był jednak bardzo trudny. W miarę postępu prac zaczęły pojawiać się wyzwania techniczne i finansowe.



– Ostatecznie po moim zwolnieniu ARP postanowiła wszystko wyburzyć, co się nie udało, bo obiekt ma charakter historyczny i jest m.in. związany z tragicznymi wydarzeniami z II wojny światowej – mówi Adam Kuśnierz.

ARP nie odpowiedziała na pytanie PB na temat stanu zaawansowania projektu.

POSZUKIWANIE WINNEGO:

Agencja Rozwoju Przemysłu, której prezesem jest Cezariusz Lesisz, zwolniła byłego szefa tarnobrzeskiego oddziału, uzasadniając to m.in. utratą zaufania w związku z Programem Fabryka. Sąd nie zgodził się z argumentacją ARP i zwolnienie uznał za bezzasadne. Sąd II instancji odrzucił też apelację agencji. [FOT. ARC]

– Sąd oddalił wszystkie zarzuty stawiane mi przez ARP w tej kwestii – zaznacza były szef tarnobrzeskiej strefy.

Polskie Szwalnie w Stalowej Woli

Zdaniem Adama Kuśnierza prawdziwym powodem odwołania był projekt Polskie Szwalnie w Stalowej Woli, który okazał się aferą.

– Powiedziano mi, że projekt realizuje centrala w Warszawie. Wicedyrektor oddziału w Tarnobrzegu otrzymał polecenie bezpośrednio z centrali, z pominięciem mnie, żeby zajął się rozładunkiem i składowaniem materiałów do produkcji. Odbierał materiały na maseczki składowane w dopiero co wybudowanej hali. Wszystko było robione w dużym chaosie, przez przypadkowe osoby, byłem pewien, że projekt skończy się fiaskiem. Prawdopodobnie byłem jedyną osobą w ARP z doświadczeniem w realizacji projektów greenfield, ale zamiast wykorzystać moje doświadczenia, zdecydowano się mnie zwolnić – mówi Adam Kuśnierz.

Najwyższa Izba Kontroli zbadała projekt Polskie Szwalnie wart ponad ćwierć miliarda złotych, w ramach którego ARP miała w Stalowej Woli produkować maseczki. Z doniesień medialnych

wynika, że NIK już zakończyła kontrolę. Miała zastrzeżenia, że nie wiadomo, kto, kiedy i na podstawie jakich kryteriów podjął decyzje o podpisaniu umów z 13 kontrahentami. Nie ma dokumentów potwierdzających analizy i negocjacje. Zdarzało się, że dostarczane były maski niemedyczne. Były też wypłaty pieniędzy podmiotom innym niż te, z którymi zawarto umowy. ARP zapłaciła np. fabryce w Stalowej Woli ponad 12 mln zł, a produkcja się nie zaczęła.

ARP nie odpowiedziała również na pytania PB o Polskie Szwalnie.

Sąd po stronie menedżera

W maju 2018 r. Adam Kuśnierz złożył wnioski o uznanie rozwiązania umowy za bezzasadne. Odbłyło się kilka posiedzeń sądu, podczas których zeznania składał kilkunastu powołanych przez ARP świadków.

– Były wśród nich osoby, które nie miały ze mną styczności, łącznie z moim następcą, który opierał się na informacjach od innych osób. Sąd nie dał wiary zeznaniom świadków ARP ani innym zgromadzonym przeciwko mnie materiałom – mówi Adam Kuśnierz.

ARP odwołała się od wyroku, ale sąd II instancji odrzucił apelację. [P]

Rozmowa z Pawłem Chylem, prezesem Monogo

Transformacje cyfrowe – klucz do sukcesu w biznesie

Sukces w biznesie wymaga nie tylko doskonałego produktu czy usługi, ale także zdolności do ciągłej ewolucji i transformacji. Historia lubelskiej firmy pokazuje, że lokalne przedsiębiorstwo może odnieść globalny sukces, o ile ma odwagę podjąć takie wyzwania.

Czym zajmuje się firma Monogo i jak długo działa?

Monogo przeprowadza transformacje cyfrowe. Zarówno w obszarze procesów biznesowych, jak i kanałów sprzedaży, czyli e-commerce. Firmę założyliśmy 12 lat temu – w 2011 r. zaraz po studiach. Miałem wtedy 25 lat. Na początku zajmowaliśmy się dostarczaniem technologii i wsparcia dla sklepów internetowych z Lublina. Jednak z biegiem czasu, wieść o nas się rozchodziła i zaczęły pojawiać się zapytania ofertowe z całej Polski. Momentem przełomowym dla firmy było nawiązanie współpracy z pierwszą międzynarodową korporacją. Wtedy zwiększyła się dynamika naszego rozwoju i poszerzenia naszych kompetencji. A potem przyszedł burzliwy lata transformacji wewnętrznych.

Burzliwe lata w biznesie mogą oznaczać wiele. Czym były te transformacje wewnętrzne?

W czasie gdy zatrudniliśmy do 30 osób, w firmie wszystkie decyzje przechodziły przede mną. Nawet nie zauważałem, jak było to męczące. Ale wydarzyło się coś, co zmieniło moje myślenie. Pojechalismy do USA na tydzień spotkań u klienta. W poniedziałek rano, za-

nim zaczęliśmy spotkania, otworzyłem komputer. Tam czekało na mnie bardzo dużo pytań od pracowników. Zdałem sobie wtedy sprawę, że mam przed sobą bardzo ważny tydzień, a muszę zdecydować o zakupie kawy do biura! Nie zastanawiałem się długo, zadzwoniłem do znajomej, która jest interim managerem i poprosiłem o pomoc. Jeszcze tego samego dnia spotkaliśmy się online i porozmawialiśmy o całej sytuacji. Dwa tygodnie później zaczęliśmy pierwszą transformację w Monogo. Najtrudniej było mi na początku oddać część decyzji, ale szybko się okazało, że to jedyna droga do dalszego rozwoju.

Od tego czasu wszystko poszło gładko?

Poszło znacznie lepiej, ale nie wszystko poszło tak gładko. Nawiązaliśmy współpracę z kolejnymi dużymi firmami. Projekty były coraz bardziej złożone i wymagały ciągłego procesu zmiany. W ten sposób powołaliśmy wiele nowych działów. Szczególnie duży nacisk kładliśmy, i nadal kładziemy, na jakość. Dlatego oprócz inżynierii oprogramowania pojawiły się takie funkcje jak zarządzanie jakością i analiza biznesowa. Nawet się nie obejrzałem i w firmie mieliśmy 80 osób. Zaczęły się też pojawiać organizacje zainteresowane kupnem Monogo. Jednak wraz ze współnikami doszliśmy do wniosku, że za bardzo kochamy naszą firmę i to, co robimy, żeby podejmować ryzyko sprzedaży. To było szczególnie trudne, bo mniej więcej w tym czasie, większość firm z naszej

branży się posprzedała. U nas natomiast pojawiły się kolejne trudności. Pracy było coraz więcej i nie wyglądało na to, żeby miało się to zmienić. Na domiar złego nikt z nas nie miał doświadczenia, jak to wszystko poukładać.

Skoro dziś o tym rozmawiamy, to jednak się udało. W jaki sposób?

Usłyszeliśmy o koncepcji fundamentu składającego się z misji, wizji, wartości i strategii. Pomyśleliśmy, że warto spróbować. Z perspektywy czasu przyznaję, że to była najlepsza decyzja, jaką mogliśmy podjąć. Od czasu, gdy wprowadziliśmy misję, wizję i wartości pracuje nam się dużo łatwiej. Rozumieliśmy, że w końcu mamy wyartykułowany cel naszego istnienia na rynku. Istniejemy, aby działać tak, by nasze zespoły i partnerzy biznesowi byli naszymi ambasadorami. W naszych wartościach mamy wpisane to, jak chcemy pracować. Chcemy relacji partnerskich. Chcemy działać transparentnie, zachęcać do rozwoju naszych pracowników i dbać o planetę. Nasza wizja mówi o tym, że chcemy być preferowanym partnerem biznesowym dla firm, które poważnie myślą o e-commerce.

Czy przyjęcie koncepcji fundamentu to był najbardziej przełomowy moment w historii firmy?

Był ważny, ale prawdziwym przełomem było rozpoczęcie wdrażania nowej strategii Monogo. Postawiliśmy hipotezę, że rynek potrzebuje partnera, który zaopiekuje się sprzedażą internetową

end-2-end, czyli od „a do z”. Dzięki tej hipotezie zmieniliśmy nasze myślenie. Oprócz dostarczania oprogramowania e-commerce zaczęliśmy doradzać firmom. Okazało się to strzałem w dziesiątkę, ponieważ wtedy już mieliśmy bardzo dużo doświadczenia w pracy z korporacjami, sprzedają transgraniczną, omnichannel itd. Bardzo szybko u naszych klientów pojawiły się wzrosty sprzedaży przekraczające oczekiwania. Wszystko dlatego, że zaczęliśmy myśleć inaczej.

Oprócz dostarczania technologii pomagamy zwiększać sprzedaż przez poprawianie interfejsów, czyli podnosimy Customer/Digital Experience sklepów. Zanim zaczniemy współpracę, prowadzimy rozległe warsztaty, w których definiujemy, co jest potrzebne firmie do wydajnej pracy z klientem w internecie. Wisienką na torcie jest skuteczne połączenie sprzedaży online i offline. U jednego z klientów, dzięki takiemu połączeniu, udział w rynku lokalnym z 0 proc. wskoczył na poziom 2 proc. zaledwie w ciągu miesiąca. Przyznam szczerze, że mam gęsią skórę jak tyłko o tym pomyślę.

Rozumiem, że nie spoczywacie na laurach. Co dalej z Monogo?

Na pewno chcemy dalej się rozwijać. Zwiększać zatrudnienie, budować siłę polskich firm na arenie międzynarodowej. Już teraz mamy 80 proc. naszego biznesu za granicą.

Na pewno będziemy mocno inwestować w rozwój automatyzacji i robotyzacji procesów biznesowych. Uważamy, że to jest przyszłość. Uważamy, że dzięki automatyzacji możemy pomóc firmom rozwijać się szybciej i budować przewagę konkurencyjną, która zmaterializuje się sukcesami nie tylko w Polsce, ale również za granicą. Natomiast jeśli chodzi o e-commerce, sytuacja jest dynamiczna. Ciągłe wdrażamy i modyfikujemy naszą strategię. Tylko w tym roku powołaliśmy do życia 3 nowe komórki organizacyjne w firmie. Rynek jest bardzo dynamiczny i coraz więcej firm, potrzebuje transformacji cyfrowej, aby szybciej się rozwijać.

PARTNEREM PUBLIKACJI JEST MONOGO



„Będziemy mocno inwestować w rozwój automatyzacji i robotyzacji procesów biznesowych. Uważamy, że to jest przyszłość. Uważamy, że dzięki automatyzacji możemy pomóc firmom rozwijać się szybciej i budować przewagę konkurencyjną, która zmaterializuje się sukcesami nie tylko w Polsce, ale również za granicą.

▶ Paweł Chyl, prezes Monogo

GK Immoblie zwielokr

Ponad 70 mln zł przychodów sieci Quiosque nie zaspokaja ambicji holdingu. Zamierza błyskawicznie je zwiększać m.in. dzięki akwizycjom

Mariusz Bartodziej

m.bartodziej@pb.pl ☎ 22-333-99-36

Kurs notowanej na GPW Grupy Kapitałowej Immoblie (GKI) wrócił w ostatnich tygodniach do poziomu z przełomu lat 2021/22 r. (2,7 zł) po spadku o prawie połowę. Impulsów do odbicia mogło być wiele, bo spółka, która w 2022 r. zwiększyła przychody do 886,5 mln zł (+54 proc. r/r), a zysk EBITDA do 91,8 mln zł (+91 proc.), działa w kilku branżach.

Jest m.in. właścicielem sieci Focus Hotels oraz większościowym akcjonariuszem działających w przemyśle firm Atrem i PJP Makrum. Kontroluje też od 2021 r. spółkę Dłako, do której należy marka odzieżowa Quiosque. W minionym roku ten segment przyniósł grupie 72,3 mln zł przychodów, a to dopiero początek.

– Inwestujemy w branży modowej od dwóch lat. Uwzględniając dotychczasowe wydatki i zaplanowane na dwa, trzy lata, mówimy łącznie o około 50 mln zł. Dzięki temu będziemy w mogli m.in. podwoić powierzchnię w sklepach stacjonarnych, dojść do 200-250 mln zł przychodów biznesu modowego i stanie się on trwale oraz znacząco rentowny – mówi Rafał Jerzy, prezes i największy akcjonariusz GK Immoblie (61,3 proc. wraz z podmiotami zależnymi).

Giełdowa grupa podkreśla, że rośnie równoległe we wszystkich segmentach – organicznie i przez przejęcia, dlatego zakłada, że udział biznesu modowego utrzyma się na poziomie zbliżonym do 8 proc. w 2022 r.



► DŁUGOTERMINOWA INWESTYCJA:

GK Immoblie, którą kieruje Rafał Jerzy, rozwija segment modowy z myślą o tym, by stał się jej częścią na lata. Przywiązuje dużą wagę do budowania kadry od najniższego do najwyższego szczebla, a segment ma być trwale rentowny tak jak pozostałe, więc nie widzi potrzeby sprzedawania go w kolejnych latach.

[FOT. WUJTEK SZABELSKI]

Quiosque początkiem rozwoju

Rafał Jerzy wrócił do korzeni, bo to on założył w 1992 r. Quiosque razem z François Grossem, którego rodzina ma wioleletnią historię w europejskiej branży tekstylnej.

W 2004 r. zajął się innymi biznesami, a François Gros dalej rozwijał firmę. Przez wszystkie lata pozostawali w kontakcie, Francuz jest 14,3-procentowym akcjonariuszem GKI.

– W okresie pandemii zbiegły się dwa czynniki: stopniowe wycofywanie się z działalności biznesowej przez François i poważne ograniczenia sprzedaży dla takich sieci jak Quiosque, obecnej przede wszystkim w galeriach handlowych. Wspólnie doszliśmy do wniosku, że wykorzystując stabilne struktury naszej grupy, mimo trudności możemy utrzymać mocną pozycję marki – mówi przedsiębiorca.

Zapewnia, że ciągle poszukiwanie spółek do przejęcia wpisuje się w strategię holdingu, a gdy pandemia mocno dotknęła branżę hotelową, chciał znaleźć inne możliwości rozwoju.

– Wejście w będący w równie trudnej sytuacji sektor modowy stanowiło dla nas okazję, a inwestycja w Quiosque była wyjątkowo bezpieczna. Dobrze go znam, pracuje w nim część kadry zatrudnionej przed laty jeszcze przeze mnie. Najlepszym przykładem jest Agnieszka Krzywańska, dyrektor zarządu, zatrudniona w początkach działalności firmy – twierdzi Rafał Jerzy.

Zmiana modelu biznesowego

GKI wprowadziła w Quiosque'u nowy model biznesowy w sprzedaży stacjonarnej i internetowej. Przejęła sieć około 150 sklepów – 70 własnych i pozostałe francuskie, a po zakończeniu restrukturyzacji w połowie 2022 r. została z 70 własnymi.

– Zamkniliśmy nierentowne punkty i zrezygnowaliśmy z francuskiej. Ten model nie zapewniał nam wystarczającej kontroli procesu sprzedaży, przez co nie byliśmy w stanie osiągnąć w nim oczekiwanej marży. Udział e-commerce zdecydowanie się zmniejszył i wynosi 8 proc., w tym roku nie zakładamy istotnego wzrostu. Ograniczyliśmy wyprzedaże i koszty zwrotów, m.in. zmniejszając termin zwro-

Prywatne polisy zdrowotne wciąż na fali

Liczba osób korzystających z dodatkowego zabezpieczenia zdrowia wzrosła dwucyfrowo w pierwszym kwartale 2023 r.

Inflacja, a wraz z nią wyższe koszty życia, jak również rosnąca skłonność Polaków do oszczędzania nie ograniczyły zainteresowania prywatnymi ubezpieczeniami zdrowotnymi. Na koniec marca już 4,3 mln mieszkańców kraju nad Wisłą miało taką polisę. To o 12,5 proc. więcej w skali roku. Wydatki na ten cel przekroczyły 454 mln zł w I kw. 2023 r.

Dobre dopasowanie

Ubezpieczyciele negocjują ceny z dostawcami usług medycznych, mogą więc zaoferować korzystniejsze warunki zarówno klientom indywidualnym, jak i grupowym, np. pracodawcom. Dodatkowa ochrona dla pracowników, która obejmuje profilaktykę, promocję zdrowego stylu życia i szybki dostęp do lekarzy, diagnostyki czy leczenia szpitalnego, zapewnia szybszy powrót do zdrowia i do pracy. – Zainteresowanie grupowymi ubezpieczeniami zdrowotnymi od lat nie słabnie. Zmienia się jedynie podejście ubezpieczających do wyboru oferty. Kiedyś zwracali przede wszystkim uwagę na, jak

długa jest lista świadczeń i placówek medycznych, które obejmuje polisa. Teraz ubezpieczający weryfikują przede wszystkim użyteczność zakresu i limitów wizyt. Dzięki temu ubezpieczeni, mimo mniejszego katalogu świadczeń, dostają korzystniejszą dla nich ochronę – mówi Marcin Załęski, dyrektor Działu Ubezpieczeń Zdrowotnych i Pracowniczych Saltus Ubezpieczenia.

Rola profilaktyki

Podkreśla, że większość działań profilaktycznych można ująć w ramy medycyny pracy, która jest opodatkowana korzystniej dla przedsiębiorcy w porównaniu z klasycznymi benefitami.

– Dziś wszyscy stawiają na profilaktykę. Jej rola w ochronie zdrowia znacząco wzrosła w ostatnich latach. Pandemia zwiększyła naszą uważność na różne schorzenia, ale z jej powodu zaciągnęliśmy też ogromny dług zdrowotny. Tylko skuteczna i systematyczna profilaktyka pozwoli nam go spłacić. Widać to w statystykach – z naszych wynika, że liczba wszystkich świadczeń zamawianych i zrealizowanych w ramach ubezpieczeń zdrowotnych wzrosła w 2022 r. o 40 proc. w porównaniu z 2021 r. – mówi Marcin Załęski.

Agnieszka Morawiecka
a.morawiecka@pb.pl ☎ 22-333-98-51

Zdrowo na cyfrowo

► Zakup dodatkowej polisy zdrowotnej to nie jedyny przejaw zwiększonej troski Polaków o swój dobrostan. Coraz częściej sięgają po rozwiązania cyfrowe, które wspierają dbanie o zdrowie, monitorują aktywność i parametry życiowe oraz pomagają w zrzućeniu wagi. Jak wynika z raportu Deloitte „Pacjent przyszłości. Szanse, wyzwania, możliwości”, 68 proc. Polaków używa co najmniej jednej aplikacji wellbeing, a 53 proc. zdrowotnej. Najpopularniejsze są te, które umożliwiają m.in. pomiar liczby wykonanych kroków czy spalonych kalorii. Jedna czwarta badanych stosuje aplikacje przeznaczone do treningu fizycznego, a niewiele mniejszy odsetek monitoruje swój sen w smartfonie.

454,4

mln zł ► Tyle wyniosła składka przypisana brutto w ubezpieczeniach zdrowotnych na koniec I kw. 2023 r.

124,3

Do takiego poziomu spadł w maju globalny indeks cen żywności – poinformowała FAO.

▶ Ma najmniejszą wartość od kwietnia 2021 r. i jest już o 22 proc. poniżej historycznego maksimum notowanego w marcu 2022 r., tuż po napaści Rosji na Ukrainę. Stało się tak głównie dzięki spadającym cenom olejów roślinnych, zbóż i nabiału, które zrekompensowały wzrost cen cukru i mięsa. Indeks cen olejów roślinnych spadł w maju o 9 proc. w porównaniu z kwietniem, zbóż prawie o 5 proc., a nabiału o 3 proc. Cena cukru wzrosła o 5,5 proc. (MD)

PulsDnia

otni modowy biznes

tu z 90 do 14 dni, żeby poprawić rentowność tego kanału – wyjaśnia Rafał Jerzy.

Odbudowujący sieć Quiosque ma już 120 sklepów, a w dwa lata chce dojść do 200. Od czasu zmiany właścicielskiej zwiększył marżę brutto z poniżej 50 do ponad 70 proc. i jest już rentowny, niemniej zamierza zwiększyć sprzedaż, by osiągnąć odpowiednią masę marży. Ubiegłoroczny wynik operacyjny (-9,98 mln zł) uznaje za skutek wprowadzanych zmian.

Więksi o cztery marki

Już w momencie wejścia na modowy rynek GKI dopuszczała kolejne akwizycje i ruszyła z nimi w tym roku. Najświeższą (z maja) jest zakup ponad 50 proc. udziałów Laurelli, oferującej głównie sukienki w e-sklepie i dwóch butikach. Szacowana wartość inwestycji w pierwszych dwóch latach przekroczy 10 mln zł.

Wcześniej grupa przejęła trzy marki modowe: zegarkową Błonie, obuwniczą Akardo i biżuteryjną Marasimsim. W pierwszym przypadku zapłaciła 1,37 mln zł za ponad 50 proc. udziałów, a w drugim 210 tys. zł za 84,13 proc., niemniej GKI zapewnia, że te kwoty nie odzwierciedlają jej zobowiązań dotyczących finansowania rozwoju spółek.

– Wybierając kolejne marki do portfela, koncentrowaliśmy się na działających przede wszystkim w internecie. Wiedzieliśmy, że w związku z powrotem części konsumentów do zakupów stacjonarnych będą zmagaly się m.in. z rosnącym kosztem ściągania ruchu do sklepu internetowego. Możliwość wejścia do sieci stacjonarnej Quiosque i skorzystania z naszego doświadczenia zapewnia przejętym firmom ogromne szanse rozwoju – w krótkim czasie jesteśmy w stanie podwoić ich sprzedaż dzięki dołożeniu nowego kanału sprzedaży – tłumaczy Rafał Jerzy.

Laurella zakończyła miniony rok 24,3 mln zł przychodów, Akardo 3,1 mln zł, a Błonie 1,6 mln zł (wstępne wyniki marki Marasimsim nie zostały ujawnione w raporcie). Oferta pierwszej z marek

jest już w kilkunastu sklepach Quiosque i znajduje się w kolejnych, jednocześnie będzie otwierać własne placówki w galeriach handlowych. W przypadku Akardo, Błonie i Marasimsim GKI pracuje nad zatarowaniem i zamierza wprowadzić je od razu do większości sklepów Quiosque najpóźniej we wrześniu.

– Laurella ma potencjał zwielokrotnienia przychodów dzięki ofercie w sieci stacjonarnej. Sprzedaż pozostałych marek jest zdecydowanie niższa, ale mają solidną bazę do intensywnego wzrostu w najbliższych latach. Nasza inwestycja w zatarowanie oraz dystrybucję pozwoli zwielokrotnić dynamikę wzrostu ich przychodów – twierdzi szef GKI.

Kolejne przejęcia w planach

Giełdowy holding podkreśla, że przywiązuje dużą wagę do zespołu – w ciągu dekady nie wprowadził żadnych zmian na stanowiskach zarządczych, dlatego kontynuuje współpracę z osobami budującymi przejmowane biznesy. W segmencie odzieżowym ma już ofertę dla młodszych kobiet (Laurella) i bardziej dojrzałych (Quiosque), więc szuka jeszcze marki środka. Według niego jest w Polsce kilka ciekawych tego typu firm.

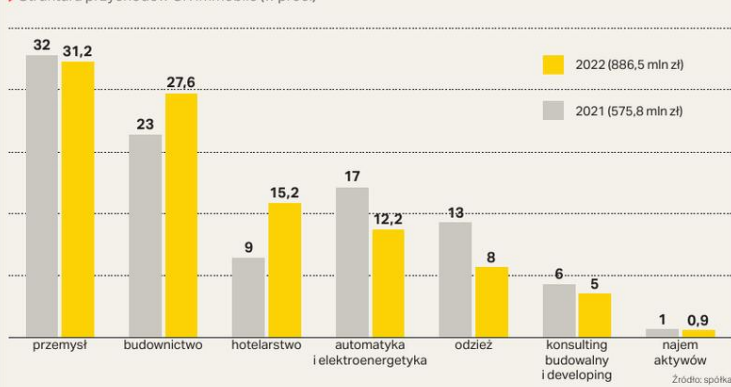
– Chcemy zagospodarować pełen przekrój mody kobiecej, nie wykluczamy też poszerzenia portfolio o asortyment dla dzieci i mężczyzn. Jednocześnie integrujemy przejęte spółki i szukamy kolejnych, więc możliwe, że kolejna dołączy do nas jeszcze w tym roku – mówi Rafał Jerzy.

Wprowadzenie do sklepów Quiosque nowych marek rozszerzających znacząco ofertę przyniesie korzyści także jemu.

– Pozwoli nam to obniżyć jednostkowy koszt eksponowania towaru i podwoić przychody z metra kwadratowego oraz ułatwi zarządzanie asortymentem, by ograniczyć wyprzedaże, a w konsekwencji spadek marży. Zamierzamy uniknąć błędów popełnianego przez większość sieci nie tylko w Polsce, które dla ratowania płynności wyprzedają zapasy – wyjaśnia przedsiębiorca. ©

Zdywersyfikowany portfel

▶ Struktura przychodów GK Immobile (w proc.)



OKIEM KONKURENCJI

Quiosque czeka ciężka praca

AGNIESZKA GÓRNIKA
przeszła firmy Inquiry

Polski rynek mody masowej jest zagarnięty przez dwie duże rodzime grupy – LPP i CCC – wraz z ich największymi zagranicznymi konkurentami: H&M, Deichmannem i w mniejszym stopniu Zara. Dalej długo nic nie ma, a przy tak silnej konkurencji na rynku masowym przebiecie się jest niezwykle trudne dla mniejszych sieci. Firmy myślące o wyższym segmencie muszą mierzyć się z wieloma strategicznymi wyzwaniami, a przykład marki Simple dowodzi, że nie jest to łatwe. Uważam, że w Polsce jest miejsce na marki z ciekawą, unikatową ofertą, a Quiosque niewątpliwie taką jest. Prywatnie cenię ją m.in. za jakość, niemniej jej ogólnopol-

ska rozpoznawalność wśród dorosłych Polaków wynosi od 2021 r. nieznacznie 18 proc., a wśród mieszkańców największych miast 22 proc. To zdecydowanie za mało, ponieważ Polacy wybierają najczęściej marki, które znają i lubią. Potrzeba więc dobrze przemyślanej strategii ekspansji oraz dużych inwestycji w marketing i rozbudowę sieci. O ile LPP dzięki sile przetargowej i rozpoznawalności marek znajduje miejsce w każdym centrum handlowym, o tyle Quiosque musi starannie dobierać lokalizacje i zarządzać ich rentownością, a także dobrze zdefiniować grupę docelową i strategię komunikacji. Przejęcia pozwalające zwiększyć masę całej grupy i uzyskać synergie między markami mogą pomóc w osiągnięciu odpowiedniej skali biznesu.

Stabilizują się ceny mieszkań

Stawki za metr mieszkania uspokoiły się – wynika z najnowszych danych. Eksperti wciąż jednak apelują o rozwagę przy wycenianiu aktywów.

W maju 2023 r. średnie ceny ofertowe nowych mieszkań utrzymały poziom z poprzedniego miesiąca w pięciu z siedmiu metropolii – wynika z najnowszej analizy portalu RynekPierwotny.pl. Stawki za metr poszły w górę tylko w Warszawie i Krakowie, jednak wzrost był minimalny – wyniósł 1 i 2 proc.

Niewykluczone, że mimo rosnących kosztów budowy średnia cena metra kwadratowe-

go w ofercie deweloperów przestała rosnąć, a w najbliższych miesiącach może nawet nieco spaść. Stanie się tak, jeśli deweloperzy zaczną wprowadzać na rynek więcej mieszkań w segmencie popularnym – mówi Marek Wielgo, ekspert portalu RynekPierwotny.pl.

To, jak wielkość oferty wpływa na średnie ceny, widać dobrze na przykładzie Trójmiasta, gdzie od grudnia 2022 r. do maja 2023 r. wzrost był największy – aż o 9 proc. Oferta lokali z ceną poniżej 9 tys. zł skurczyła się z 24 do 16 proc., a odsetek mieszkań z ceną powyżej 15 tys. zł za metr wzrósł z 17 do 26 proc.

Jeśli chodzi o rynek wtórny, to z ostatniego odczytu cen na portalu Nieruchomosci-online.pl wy-

ka, że w kwietniu w 10 na 18 miast ceny utrzymały poziom z marca.

– W ośmiu miastach zaobserwowaliśmy wzrost o co najmniej 1 proc., porównując miesiąc do miesiąca. Były to Warszawa, Kraków, Wrocław, Poznań, Katowice, Lublin, Rzeszów i Gorzów Wielkopolski – mówi Alicja Palińska z działu analiz Nieruchomosci-online.pl.

Zdaniem pośredników za przepytanych ten serwis utrzymywanie przesadnych cen może jednak zepsuć odradzający się rynek mieszkaniowy.

– Sprzedający coraz odważniej wystawiają nieruchomości na sprzedaż. Muszą jednak zrozumieć, że czasy się zmieniały. Sytuacja z 2021 r., kiedy po mieszkania ustawiły się kole-

ki klientów, szybko nie wróci. Wówczas kupujący nie miał nawet czasu na przemyślenia, dziś ma do wyboru inne oferty, jest wymagający. Aby dochodziło do transakcji, należy dążyć do kompromisu, a nie sztywno trzymać się cen ofertowych – twierdzi Ewa Klos-Rychter, właścicielka kancelarii prawnej i biura obrotu nieruchomości Klos.

Jej opinię podziela Alicja Palińska.

– Jeśli chce się sprzedać mieszkanie, należy być elastycznym i obniżyć cenę. Niestety, wielu ogłoszeniodawców wciąż sztywno trzyma wysokie ceny ofertowe. Szczególnie ci, na których nie ciąży presja szybkiej sprzedaży spowodowana sytuacją życiową – dodaje Alicja Palińska. (ACO) ©



▶ METR ZA PONAD 14,7 TYS. ZŁ: Z danych serwisu RynekPierwotny.pl wynika, że w maju 2023 r. średnia cena ofertowa mieszkania deweloperskiego w Warszawie przekroczyła 14,7 tys. zł za 1 m kw. Stolica była jednym z dwóch miast, w których wzrosła cena względem kwietnia. (FOT. ADOBE STOCK)

DEBATA LIDERÓW BANKOWOŚCI

DYSKUSJA PREZESÓW

Na dwa tygodnie przed wyrokiem w sprawie frankowej trudno rozmawiać o
W dłuższym terminie największym wyzwaniem dla sektora będzie WIBOR

Debata prezesów organizowana przez „Puls Biznesu” na zakończenie trwających przez kilka miesięcy badań jakości obsługi bankowej i produktów Złoty Bankier już na stałe weszła do kalendarza ważnych wydarzeń sektora finansowego. Z każdym rokiem lista uczestników jest dłuższa.

W tym roku do rozmowy zasiadło ośmioro prezesów. Byłoby ich więcej, gdyby nie fakt, że tego samego dnia nadzorca rynku zaprosił przedstawicieli banków na spotkanie, co wpłynęło na frekwencję oraz czas trwania debaty. Udało się jednak omówić najważniejsze tematy, jakimi żyje sektor, oraz porozmawiać o wyzwaniach i trendach.

Nad debatą cieniem kładła się oczywiście kwestia frankowa

i spodziewany 15 czerwca wyrok TSUE w sprawie wynagrodzenia za kapitał. Temat zdominował rozmowę, w trakcie której padło wiele bardzo interesujących uwag, spostrzeżeń i kilka ważnych tez.

Główne wyzwania sektora

Zacznijmy jednak od początku – od pytania o główne wyzwania dla sektora w krótkiej i dłuższej perspektywie. Brunon Bartkiewicz, prezes ING BSK, za najważniejszą rzecz, z którą sektor już musi się zmierzyć, uważa oczywiście problem frankowy. W średnim terminie jest to kwestia przejścia rynku ze wskaźnika WIBOR na WIRON.

– Długoterminowo to chyba zmiana fundamentów

technologicznego sektora – powiedział Brunon Bartkiewicz.

Leszek Skiba, prezes Pekao, także zwrócił uwagę na technologiczne wyzwania, szczególnie związane z rozwojem sztucznej inteligencji.

– W krótkim terminie są to franki, które z kolei będą miały wpływ i mogą istotnie utrudnić realizację długofalowego programu finansowania gospodarki – stwierdził Leszek Skiba.

Michał Gajewski, prezes Santander Banku Polska, zwrócił uwagę na inny długofalowy skutek tendencji zapoczątkowanych w związku ze sprawami frankowymi – contract risk, czyli brak przewidywalności i pewności podpisanych umów z klientami. Podkreślił, że pogłębiający się regulacyjny trend, zmierzający do

zwiększenia ryzyka z klienta detalicznego z tytułu podejmowanych przez niego decyzji finansowych, stanowi poważne zagrożenie dla działalności bankowej.

Elżbieta Czetwertyńska, prezes banku Citi Handlowy, przywołała lekcję z kryzysu bankowego w USA z ostatnich miesięcy, w trakcie którego doszło do gwałtownego odpływu depozytów bankowych.

– W czasach dostępu do banku 24/7 wyzwania z zakresu utrzymania stabilności systemu nabierają innego znaczenia – powiedziała Elżbieta Czetwertyńska.

Dariusz Szwed, p.o. prezes PKO BP, do listy zadań do wykonania poza frankami i WIBOR/WIRON dorzucił jeszcze Ukrainę i plany jej odbudowy ze zniszczeń wojennych



► **ÓSEMKA LIDERÓW:** W debacie, którą prowadził Grzegorz Nawacki, redaktor naczelny „Pulsu Biznesu”, w tym roku udział wzięła ósemka menedżerów bankowych: Brunon Bartkiewicz, Leszek Skiba, Marta Życińska, Przemek Gd

DEBATA „PULSU BIZNESU”

ÓW W CIENIU TSUE

czymś innym. Negatywne skutki odczują nie tylko banki.

/WIRON i transformacja technologiczna

oraz rolę Polski i sektora bankowego w tym procesie.

Wątek wojny na Wschodzie podjęła również Beata Daszyńska-Muzyczka, prezes BGK, podkreślając jej fundamentalny wpływ na nasze myślenie o przyszłości – bez pokonania Rosji nie może być mowy o ułożeniu globalnego ładu ekonomicznego, dlatego tak ważna jest pomoc finansowa dla Ukrainy, a także Moldawii.

Przemek Gdański, prezes BNP Paribas Banku Polska, jest zwolennikiem holistycznego spojrzenia na problemy, które jego zdaniem mają charakter systemowy i sprowadzają się do kwestii jakości, przewidywalności i stabilności otoczenia regulacyjnego.

– Co chwilę pojawia się nowa inicjatywa, czasem zmienna, która istotnie zaburza funkcjonowanie sektora finansowego – powiedział Przemek Gdański.

Z nieco innej, bo klientowskiej perspektywy na wyzwania sektora finansowego patrzy Marta Życińska, dyrektor generalna Mastercard Polska.

– Klient bardzo się zmienia. Uważnie obserwujemy zachowanie klientów, nastroje społeczne i wydatki przeciętnego Polaka. Podstawowym wyzwaniem wydaje się zaspokojenie potrzeb klienta, kompleksowe zaspokojenie – stwierdziła Marta Życińska.

Interpretacja prawa idzie za daleko
Debata prezesów odbyła się dwa tygodnie przed spodziewanym

wyrokiem TSUE. Jakie są oczekiwania bankowców co do kształtu rozstrzygnięcia w Strasburgu?

– 75 proc. wyroków TSUE jest zgodnych ze stanowiskiem rzecznika generalnego. Gdyby także tym razem orzeczenie trybunału miało być zbieżne, to nie jest dobre rozwiązanie dla sektora i niewłaściwe z punktu widzenia sprawiedliwości społecznej – powiedział Michał Gajewski.

Podkreślił, że rozpatrując konsekwencje takiego wyroku, nie można myśleć tylko o kosztach bezpośrednich i rezerwach, trzeba brać pod uwagę także długofalowe skutki dla umów zawieranych z klientami.

– Prowadzenie działalności bankowej przy tej interpretacji

prawa w obszarze detalu będzie niezwykle trudne – stwierdził szef Santander.

Przemek Gdański, niepoprawny optymistą, przyznał, że stanowisko rzecznika generalnego było nader wyraziste, jednak nadzieję trzeba mieć do końca. Nie jest ona pozbawiona podstaw, gdyż po wystąpieniu rzecznika TSUE głos zabrało wiele ważnych instytucji, wskazując na zbyt daleko idącą interpretację prawa, co być może zostanie wzięte pod uwagę przez sędziów trybunału. Wskazał też na pewne sygnały płynące z polskiego systemu sądowniczego o zmianie podejścia do spraw frankowych.

► dokończenie na str. 12



Przemek Gdański, Beata Daszyńska-Muzyczka, Dariusz Szwed, Elżbieta Czetwertyńska i Michał Gajewski. (FOT. WMI)

DEBATA LIDERÓW BANKOWOŚCI



► Beata Daszyńska-Muzyczka
prezes BGK

Powinniśmy mieć krajowe rozwiązanie ustawowe, które jednoznacznie wspiera zakończenie problemu kredytów denominowanych. Najgorszy scenariusz to miliardy odpisów, bo w ten sposób sami sobie wiążemy pętlę. Jako bank rozwojowy sami nie będziemy w stanie ruszyć gospodarki.



► dokończenie ze str. 11

– Jest coraz więcej pozytywnych dla banków rozstrzygnięć popartych zdroworozsądkowym uzasadnieniem. Pojawiała się nawet myśl, że środowisko sędziowskie snuje głębszą refleksję: że unieważnianie umów bez kosztów kapitału na rzecz banku jest sprzeczne z poczuciem sprawiedliwości społecznej – zasugerował Przemek Gdański.

Podkreślił, że w razie niekorzystnego wyroku TSUE rezerwy będą wielomiliardowe, co osłabi zdolność finansowania gospodarki przez banki i sprawi, że kredyt hipoteczny będzie jeszcze bardziej toksycznym produktem.

Na franki potrzebna jest ustawa

Dariusz Szwed również mówił o dale idących konsekwencjach przegranej w Strasburgu, które mogą mieć skutek w postaci kolejnych roszczeń klientów i podważania umów. Przekonywał, że najlepszym sposobem rozwiązania problemu jest ugoda.

– Powinniśmy mieć krajowe rozwiązanie, które jednoznacznie wspiera rozwiązanie problemu kredytów denominowanych. Najgorszy scenariusz to miliardy odpisów, bo w ten sposób sami sobie wiążemy pętlę. Jako bank rozwojowy sami nie będziemy w stanie ruszyć gospodarki – powiedziała szefowa BGK.

Także Brunon Bartkiewicz uważa, że problem należy „przenieść na grunt rozwiązań ustawowych”.

– Państwo powinno określić, co uznajemy za sprawiedliwe, a co nie – stwierdził prezes ING BSK.

Zgodził się z tezą Dariusza Szweda, że sposobem wyjścia z problemu, skoro nie udało się go dotychczas rozwiązać w inny sposób, jest daleko idący kompromis i przewalutowanie kredytów według zasady, że od początku był to kredyt złotowy.

– Ale w drodze ustawy – podkreślił Brunon Bartkiewicz.

Przyznał, że „nie do końca wierzy” w racjonalność wyroków sądowych, bo one odnoszą się do zgodności z zapisami prawa.

– W efekcie tam, gdzie nie ma prawnej jasności lub pojawiają się sprzeczności, odwoływanie się do służb sądowniczych kończy się tym, co obecnie obserwujemy. Teraz za klauzulę abuzywną uznawany jest sam fakt, że umowa wyrażona jest we frankach szwajcarskich – powiedział Brunon Bartkiewicz.

To jest tak daleko idący skrót myślowy oraz przejaw tego, że wraz z upływem czasu tracimy kontekst, w jakim kredyty walutowe były udzielane. Obraz rzeczywistości sprzed lat zaczyna się wykrzywiać i efekt jest taki, że powstaje narracja o banksterach, którzy zarabiają na oszukiwaniu klientów.

– Dotykamy cywilizacyjnego fundamentu, na podstawie którego



► Brunon Bartkiewicz
prezes ING BSK

Teza o śmierci banków jest daleko przedwcześnie. Nie jestem przywiązany do słowa bank, ale jest przestrzeń usług bankowych, którą ktoś musi zapętnić. Im trudniejszy rynek, tym większa innowacyjność.



funkcjonujemy. To prowadzi do niejasności, rozchwiania i poczucia niesprawiedliwości społecznej. Kredyty frankowe brały osoby lepiej zarabiające, więc przyjmowanie zasady, że mają mieć kredyt w pewnym stopniu za darmo, nie godzi się z poczuciem sprawiedliwości – stwierdził Brunon Bartkiewicz.

Sektor bankowy jest nierentowny

Leszek Skiba wskazał na jeszcze inne skutki nierozwiązanego problemu frankowego, dotyczące ograniczenia roli banków w wspieraniu gospodarki oraz atrakcyjności sektora bankowego dla inwestorów.

– Czy może istnieć rozwinięta gospodarka bez sektora bankowego? Nie, bo przestaje być rozwinięta – podkreślił Leszek Skiba.

Gospodarka nie może być rozwinięta bez nowoczesnego sektora bankowego. Polskie banki takie są, zaliczają się do czołówki europejskiej pod względem zaawansowania technologicznego, co jest efektem wielu lat inwestycji pokrywanych z zysku. To oznaczało, że inwestorzy rezygnowali z części zysku na rzecz rozwoju.

– Właściciele muszą dostawać stopę zwrotu, żeby byli zainteresowani inwestycjami w polski sektor bankowy. Przy tak dużych stratach na frankach banki nie będą w stanie wygenerować zysku – przestrzegał Leszek Skiba.

Jego zdaniem przy dużych potrzebach finansowych firm

ograniczona podaż pieniądza przez banki zadziała jak gigantyczny hamulec dla gospodarki. Dla inwestorów będzie to kolejny sygnał, że nie warto inwestować w banki, które nie przynoszą zwrotu.

– W ostatnich latach pod względem ROE znajdowaliśmy się w ogonie Europy, a były czasy, gdy byliśmy w czołówce. Niski zwrot nie wynika z tego, że banki są niesprawne, że zarządzane, jest skutkiem podatku bankowego i innych obciążeń. Saga frankowa kosztowała 30 mld zł, wakacje kredytowe 13 mld zł.

Jeśli do tego doliczyć ryzyko związane z WIBOR-em, małą przewidywalnością i niską jakością otczenia regulacyjnego, to trzeba mieć dużą determinację, że by wybrać Polskę na miejsce inwestycji – stwierdził Przemek Gdański.

Od dekady wycofują się inwestorzy

Brunon Bartkiewicz przypomniał, że od 10 lat mamy do czynienia z trendem wychodzenia inwestorów bankowych z polskiego rynku, a chętnych, by tu zainwestować, nie ma.

– To jest już pełna dekada, która potwierdza, że jesteśmy sektorem nisko rentownym – powiedział Brunon Bartkiewicz.

Podkreślił, że wartość kredytów w stosunku do PKB spadła poniżej 40 proc., a kiedyś były oczekiwaniami, że wyniesie 100 proc.



► Leszek Skiba
prezes Pekao

Polskie banki są niehandlowalne, a to z kolei ma taki skutek, że opcja wzrostu nieorganicznego przez przejęcia jest obecnie zablokowana.



► Przemek Gdański
prezes BNP Paribas Banku Polska

Trend coraz wyraźniejszy na Zachodzie, który także u nas przybiera na sile: wpływ ESG na wybory klientów, dla których ma znaczenie, czy bank wspiera środowisko, czy ma w ofercie rozwiązania promujące odpowiedzialny biznes.



DEBATA „PULSU BIZNESU”



► **Marta Życińska**
dyrektor generalna polskiego oddziału
Mastercard Europe

Są trzy główne potrzeby klienta: wygoda, bezpieczeństwo, personalizacja. Istnieją rozwiązania wygodne i bezpieczne oraz częściowo zapewniające personalizację, ale nie ma jednego, które odpowiadałoby na wszystkie potrzeby.



– VeloBank będzie testem atrakcyjności sektora. Banki są nieinwestowalne i taki stan będzie trwał dopóty, dopóki nad sektorem będą ciążyły takie rodzaje ryzyka, o których rozmawiamy – stwierdził Michał Gajewski.

Leszek Skiba zwrócił uwagę, że nierozwiązanie problemu frankowego w praktyce uniemożliwia wycenę portfeli frankowych. Bo czy można przyjąć, że wyrezerwowany portfel o wartości 1 mld zł jest wart zero? Niekoniecznie, ponieważ nie ma pewności, czy posiadacze kredytów już spłaconych nie wystąpią z roszczeniami wobec banków. W efekcie polskie banki są niehandlowalne, a to z kolei ma taki skutek, że opcja wzrostu nieorganicznego, przez przejęcia jest obecnie zablokowana.

Michał Gajewski dodał, że brak atrakcyjności polskiego rynku bankowego widać po obligacjach „mrelowskich”. Zdarzają się emisje nieudane albo ze względu na cenę emitent rezygnuje z transakcji.

Elżbieta Czetwertyńska podniosła jeszcze jeden wątek, który im bliżej wyroku TSUE, tym bardziej niepokoi bankowców: poderwanie zaufania do banków. Kryzysy w USA i Szwajcarii pokazały, do czego prowadzą informacje o problemach jakiegokolwiek banku.

Skoro zatem tylko ustawą można przerwać chochole taniec w sprawie frankowej, to jakie są

szanse na jej uchwalenie i kiedy może się pojawić?

– Miesiąc po wyborach – odpowiedział krótko Brunon Bartkiewicz.

– Im szybciej po wyborach, tym lepiej, bo chodzi o to, żeby przywrócić stabilność sektora – dodał Przemek Gdański.

Trendy: nowy standard obsługi

Na koniec debaty uczestnicy podzielili się opiniami o najbardziej wyrazistych trendach na rynku bankowym. Marta Życińska za jeden z głównych uważa zmiany w postawach i oczekiwaniach klientów. To klient decyduje o tym, który bank jest dla niego najodpowiedniejszy, a przy wyborach kieruje się oczekiwaniem, że bank zaspokoi wszystkie jego potrzeby.

– Są trzy główne potrzeby klienta: wygoda, bezpieczeństwo, personalizacja. Istnieją rozwiązania wygodne i bezpieczne oraz częściowo zapewniające personalizację, ale nie ma jednego, które odpowiadałoby na wszystkie potrzeby – powiedziała dyrektor generalna Mastercard Polska.

Leszek Skiba również wspominał o nowym standardzie obsługi klienta, w ramach którego bank będzie musiał wyjść poza dotychczasową formułę obsługi.

– Banki będą musiały odnaleźć się w świecie, w którym klient oczekuje od nich więcej niż tylko przetrzymywania pieniędzy. Banki zaczną myśleć odważniej o tym, co zaoferować



► **Michał Gajewski**
prezes Santander Banku Polska

Prowadzenie działalności bankowej przy tej interpretacji prawa w obszarze bankowości detalicznej będzie niezwykle trudne.



klientowi, patrzeć nie tylko na bilans korzyści, zysków, ale także relacji z klientem ileś lat naprzód – stwierdził Leszek Skiba.

Dariusz Szwed podkreślił, że ceny produktów i usług bankowych są podobne, a klient wybierze rozwiązanie, które są dla niego atrakcyjniejsze.

Placówki bankowe będą istniały i wielokanałowy model obsługi będzie jeszcze z nami, ale cyfryzacja usług to jest trend numer jeden – powiedział Dariusz Szwed.

Trendy: ESG i bezpieczeństwo

Przemek Gdański wskazał na trend coraz wyraźniejszy na Zachodzie, który także u nas przybiera na sile: wpływ ESG na wybory klientów. Dla nich ma znaczenie, czy bank wspiera środowisko, czy ma w ofercie rozwiązania promujące odpowiedzialny biznes.

Elżbieta Czetwertyńska za rzecz najważniejszą na rynku uznała bezpieczeństwo klientów i ich pieniędzy oraz przeciwdziałanie przestępczości.

– Bezpieczeństwo również w wymiarze czysto fizycznym – dodała Beata Daszyńska-Muzyczka.

Ponownie przypomniała, że za granicą trwa wojna, która wymaga dużych nakładów na uzbrojenie, tymczasem niewiele banków chce je finansować.

Michał Gajewski podkreślił, że słabość kapitałowa polskich banków

przełoży się na spadek potencjału finansowania gospodarki.

– Jeśli nie uda się zmienić tego trendu, to dostępność do finansowania będzie mała dla dużych firm, których potrzeby będą zaspokajały banki działające na podstawie paszportu, czyli takie, które nie płacą tutaj podatków – stwierdził Michał Gajewski, dodając, że już spotyka się z taką konkurencją przy dużych projektach.

Brunon Bartkiewicz podkreślił, że przede wszystkim pogłoski o śmierci banków są daleko przedczesne.

– Przetrywamy, ale będziemy drożsi, nie będziemy tak atrakcyjni ani tani

– powiedział Brunon Bartkiewicz. Jego zdaniem nie ma już jednego pojęcia „klient”, ale jest bardzo wiele profili i podprofilu już nie tak prostych jak podział na generację X, Y – jest ich znacznie więcej.

Za kluczowy czynnik uważa zaufanie do banków. Dlatego narracja w kontekście klauzul abuzywnych, że banki okradają klientów, przypomina podkładanie ognia pod zbiornik z paliwem.

– Zaufanie to również wszystkie elementy ESG. Ludzie chcą, żeby ich pieniądze nie służyły do niszczenia planety, mówią najprościej – stwierdził Brunon Bartkiewicz.

I wreszcie bezpieczeństwo, które również ma wiele wymiarów, ale sprowadza się do tego, że klienci lubią banki, które mają taki zwrot na kapitale, że na pewno przetrwają. ©

Engeniusz Twaróg



► **Dariusz Szwed**
p.o. prezes PKO BP

Placówki bankowe będą istniały i wielokanałowy model obsługi będzie jeszcze z nami, ale cyfryzacja usług to jest trend numer jeden.



► **Elżbieta Czetwertyńska**
prezes banku Citi Handlowy

W czasach dostępu do banku 24/7 wyzwania z zakresu utrzymania stabilności systemu bankowego nabierają innego znaczenia.





Najciekawsze dotacje dostępne w czerwcu



W tym miesiącu MŚP mogą powalczyć o dotacje m.in. na wdrażanie zielonych innowacji, prowadzenie projektów wzorniczych i zaawansowanych przedsięwzięć B+R

Dorota
Zawiślińska



d.zawislińska@pb.pl ☎ 22-333-99-99

W czerwcowej ofercie dotacyjnej nie brakuje dofinansowania z programów krajowych i regionalnych. Będzie go coraz więcej. Komitety Monitorujące programy Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG) i Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej na bieżąco zatwierdzają kryteria wyboru projektów dotyczące kolejnych konkursów dla MŚP. W ten sposób dają zielone światło do ogłaszania naborów przez takie instytucje jak Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) czy Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR). W tym miesiącu dotacje wesprą innowatorów, którzy prowadzą projekty w różnych dziedzinach.

Ścieżka SMART 2

Jeszcze przez miesiąc przedsiębiorcy mogą składać wnioski o dofinansowanie kompleksowych przedsięwzięć związanych m.in. z wdrażaniem innowacji. Budżet przeznaczony dla MŚP naboru Ścieżka SMART 2 z działania 1.1 FENG wynosi 890 mln zł. Konkurs prowadzi PARP. Dotacje pomogą MŚP zrealizować kompleksowe projekty dotyczące m.in. prac B+R, wdrażania innowacji, rozwoju infrastruktury B+R i ekspansji zagranicznej. W grę wchodzi również przedsięwzięcia związane z rozwojem kompetencji pracowników i osób zarządzających przedsiębiorstwami, a także

projekty cyfrowe. Warto podkreślić, że każde przedsięwzięcie musi przewidywać prace B+R lub wdrożenia innowacji.

Kredyt ekologiczny

Już 13 czerwca przedsiębiorcy będą mogli składać wnioski w konkursie Kredyt ekologiczny z działania 3.1 FENG. Jego organizatorem jest Bank Gospodarstwa Krajowego. Kredyt ekologiczny łączy finansowanie bezzwrotne w formie dotacji z dłużnym. Wspomniana dotacja w postaci premii ekologicznej umożliwi częściową spłatę zaciągniętego przez przedsiębiorcę kredytu w banku komercyjnym. Wysokość tej premii będzie mogła sięgać nawet 80 proc. wartości kosztów kwalifikowanych projektu. Dofinansowanie będzie zależało od wielkości przedsiębiorstwa i lokalizacji inwestycji. W konkursie mogą startować MŚP, a także firmy typu small mid-cap i mid-cap. Są to przedsiębiorstwa o średniej kapitalizacji, niebędące MŚP i zatrudniające odpowiednio do 499 i do 3 tys. pracowników. Jakże przedsięwzięcia sfinansuje kredyt z premią ekologiczną? W grę wchodzi projekty związane z termomodernizacją firmowych budynków, unowocześnieniem linii technologicznych lub zakupem instalacji OZE. Rezultatem inwestycji powinno być zmniejszenie zużycia energii pierwotnej w firmowym procesie produkcji o minimum 30 proc. W konkursowej puli jest 660 mln zł. Nabór zakończy się 17 sierpnia.

Projekty badawcze

Do końca czerwca przedstawiciele biznesu mogą ubiegać się o dofinansowanie na za-

awansowane projekty badawczo-rozwojowe. NCBR prowadzi konkurs dotacyjny IPCEI wodorowy z działania 3.3 FENG. Do zdobycia jest 741 mln zł. Granty sfinansują przedsięwzięcia ważne z punktu widzenia polityki gospodarczej Unii Europejskiej (ang. Important Projects of Common European Interest – IPCEI). Projekty powinny dotyczyć technologii i systemów wodorowych. Chodzi m.in. o produkcję tego gazu, jego magazynowanie, transport i dystrybucję, jak również o wytwarzanie ogniw paliwowych. Co ważne, dofinansowany projekt powinien składać się z dwóch etapów: działalności badawczej, rozwojowej i innowacyjnej oraz pierwszego zastosowania w przemyśle.

Wzornictwo

Już drugi miesiąc przedsiębiorcy mogą ubiegać się o dofinansowanie procesów wzorniczych. W puli konkursu Wzornictwo w MŚP z działania 1.4 FEPW jest 100 mln zł. Wnioskodawcy powinni prowadzić firmę w jednym z województw: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie lub warmińsko-mazurskie. Nabór obejmuje również przedsiębiorstwa z Mazowsza, z wyjątkiem Warszawy i otaczających ją powiatów. Beneficjenci będą mogli przeznaczyć dotacje na opracowanie strategii wzorniczej i jej wdrożenie w przedsiębiorstwie. Granty pokryją też koszty usług doradczych związanych z przeprowadzeniem audytu wzorniczego. Ponadto sfinansują wydatki na zakup środków trwałych innych niż nieruchomości, oprogramowania, a także wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów,

licencji i know-how. W grę wchodzi też dofinansowanie robót i materiałów budowlanych. Nabór zakończy się 29 sierpnia.

Platformy startowe

PARP wydłużyła konkurs z dotacjami, dzięki którym powstaną nowe ośrodki innowacji. Pomogą one młodym spółkom rozwijać niesztampowe pomysły i wdrażać modele biznesowe. Pierwotnie konkurs Platformy startowe dla nowych pomysłów (działanie 1.1 FEPW) miał zakończyć się 21 czerwca. Przedstawiciele PARP wydłużyli go do 12 lipca. Budżet naboru wynosi 120 mln zł. Platformy startowe, czyli ośrodki innowacji działające w partnerstwie z uczelniami, inwestorami i praktykami biznesu, będą oferowały młodym spółkom usługi niezbędne do przeprowadzenia prac nad rozwojem nowych pomysłów. Ich efektem powinno być stworzenie prototypu i modelu biznesowego przedsięwzięcia.

Programy regionalne

Dotacji nie brakuje również w programach zarezerwowanych dla poszczególnych województw. Możliwość ubiegania się o granty mają m.in. przedsiębiorcy z woj. śląskiego. Mogą startować w konkursie z działania 2.11 Regionalnego Programu Fundusze Europejskie dla Śląskiego. Dotacje sfinansują m.in. budowę i modernizację oczyszczalni ścieków, systemów zaopatrzenia w wodę, a także instalacji do zagospodarowania komunalnych osadów ściekowych. W puli jest 211 mln zł. Wnioski o dofinansowanie można składać do końca czerwca. ©

SZKOLENIE

Wszystko o zasiłku chorobowym

ZDROWY
biznes
zdrowybiznes.pb.pl

Małe i średnie firmy na celowniku złodziei

Rośnie liczba kradzieży z włamaniem do przedsiębiorstw. Właściciele biznesów powinni pomyśleć o odpowiednim systemie zabezpieczeń i polisie.

Ze statystyk policyjnych wynika, że w ostatnich latach zwiększa się liczba kradzieży z włamaniem. Przeważają one ograniczają się do mieszkań prywatnych – na ich celowniku coraz częściej są budynki użytkowane przez małe i średnie firmy.

– MSP to pojemna kategoria, w której mieszczą się zarówno małe biznesy, np. sklepy osiedlowe, kwaciarnie czy restauracje, jak i firmy przemysłowe o milionowych obrotach. Zgłaszane do nas szkody pokazują, że na kradzież z włamaniem narażone są przedsiębiorstwa niezależnie od wielkości czy branży. W wielu przypadkach małe i średnie podmioty stanowią dla włamywaczy bardziej atrakcyjny cel niż np. domy czy mieszkania – ze względu na kosztowne i specjalistyczne wyposażenie, środki obrotowe o dużej wartości i przede wszystkim gotówkę – mówi Damian Andruszkiewicz, dyrektor departamentu ubezpieczeń MSP w towarzystwie ubezpieczeniowym Compensa.

Przestępcy wybierają małe i średnie firmy również dlatego, że w przeciwieństwie do dużych działalności mają one zazwyczaj znacznie słabsze zabezpieczenia. Dlatego przedsiębiorcy powinni zadbać o system ochrony oraz ubezpieczenie.

Kradzieże i zniszczenia

Skutki włamań nie ograniczają się do utraty asortymentu i wyposażenia lokalu – wraz z nimi pojawiają się zniszczenia i dewastacje, co generuje dodatkowe koszty. Co jest celem złodziei i z jakimi stratami wiąże się ich działania? Spójrzmy na trzy przykładowe sytuacje, które w ubiegłym roku firmy z sektora MSP zgłosiły do Compensa. Na terenie woj. dolnośląskiego doszło do kradzieży z włamaniem do hali magazynowej i dewastacji mienia w magazynie. Przestępcy ukradli firmowe auto, sprzęt spawalniczy i płaskownik, a oprócz tego uszkodzili instalację elektryczną, infrastrukturę informatyczną oraz dwa pojazdy. Straty zostały wycenione na 50 tys. zł.

Kolejny przykład – włamanie do kwaciarni. Sprawcy wyłamali zewnętrzne rolety okienne oraz stłukli szyby w dwóch oknach i drzwiach. Zdeprawowali wne-

trze lokalu (prawdopodobnie w poszukiwaniu gotówki) i ukradli znajdujący się w nim towar – cięte kwiaty i rośliny w donicach. Wartość utraconego mienia i zniszczeń przekroczyła 18 tys. zł. I kolejne zdarzenie – tym razem kradzież z firmowego samochodu. Złodziej włamał się do służbowego BMW przedstawiciela handlowego. Uszkodził auto i zabrał z niego całość towaru przeznaczoną na sprzedaż. Wartość skradzionego towaru to ponad 20 tys. zł.

Pierwszym krokiem poszkodowanych firm jest zazwyczaj zawiadomienie odpowiednich służb o przestępstwie, choć sensowne odnalezienie sprawy i odzyskanie utraconego majątku firmy zwykle są marne.

– Przedsiębiorcy zgłaszają kradzieże i włamania na policję, ale trudno o optymizm, gdy zna się statystyki wykrywalności. Trzeba też pamiętać, że złapani złodziei niekoniecznie oznaczają odzyskanie lub wypadek tego rodzaju przestępstw pozostaje ubezpieczenie, które co prawda nie uchroni przed włamaniem, ale zapewni finansową pomoc po szkodzie – tłumaczy Damian Andruszkiewicz z Compensa.

Firmy ubezpieczeniowe mają bogatą ofertę produktów dla przedsiębiorców. Polisa może być objęte zarówno wyposażenie będące własnością firmy, jak i leasingowane lub wykorzystywane w prowadzonej działalności na podstawie innego tytułu prawnego.

– Klient sam ustala wysokość sumy ubezpieczenia, czyli górnej granicy odszkodowania. Podana ubezpieczycielowi kwota musi odpowiadać wartości majątku firmy, aby odszkodowanie wystarczyło na odkupienie utraconych przedmiotów nawet po kradzieży o dużej skali – dodaje Damian Andruszkiewicz.

Dzięki polisie ubezpieczyciel pokrywa koszty utraconego majątku i naprawy uszkodzonych lub zniszczonych elementów wyposażenia.

Złodzieje nie odpuszczają Z danych Komendy Głównej Policji wynika, że liczba kradzieży z włamaniem utrzymuje się na poziomie 70 tys. rocznie. W 2021 r. w Polsce stwierdzono 71 625 tego typu przestępstw, a wykryto jedynie 37 154 sprawców (50,8 proc.). Natomiast w Warszawie w minionym roku odnotowano popełnienie 6 633 kradzieży z włamaniem, a ich wykrywalność wyniosła jedynie 33,1 proc. [LAK] ©

nia organizowanego przez ZUS pt. „Zasiłek chorobowy – świadczenie w razie choroby”. Szkolenie odbędzie się w formule online 13 czerwca w godz. 9-11 za pośrednictwem platformy Cisco Webex Meeting. Zgłoszenia przyjmowane są do 12 czerwca. Więcej informacji: www.zus.pl. [LAK]

OGŁOSZENIE 46747

Syndyk oferuje na sprzedaż rusztowanie i narzędzia.
Cena wywoławcza: **36 289,50 zł**.
Składanie ofert do **29.06.2023 r.**
Szczegóły ogłoszenia znajdują się na stronie internetowej <https://aegis.pl/2023/05/26/rusztowanie/> bądź pod nr tel.: **+48 12 222 34 98**.

OGŁOSZENIE 46752

Spółdzielnia Mieszkaniowa „Mokotów”
"Administracja Osiedla „Dąbrowskiego” w Warszawie
OGŁASZA KONKURS OFERT
na wykonanie wymiany instalacji elektrycznej w częściach wspólnych budynków mieszkalnych, wielorodzinnych w Warszawie przy ulicach: Balladyny 1C, Dąbrowskiego 75, Kraushara 1, Różycyńskiego 1, Łowickiej 14.

Materiały konkursowe – SIWZ można odebrać w biurze Administracji przy ul. Łowickiej 10 lok 1 w Warszawie od poniedziałku do piątku w godzinach 10:00-12:00 oraz są dostępne na stronie internetowej Osiedla „Dąbrowskiego”:
<https://dabrowskiego.org.pl/>

Termin składania ofert upływa w dniu 21.06.2023 o godz. 15:00
Otwarcie ofert nastąpi w biurze Zamawiającego przy ul. Różycyńskiego 1 w Warszawie (Pawilon) w dniu 22.06.2023r. o godz. 13:00.

OGŁOSZENIE 46745

Syndyk masy upadłości Śródmiejskiej Spółdzielni Mieszkaniowej w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w Warszawie zaprasza do udziału w przetargu (aukcji) na nabycie praw do nieruchomości oraz obiektów znajdujących się na nieruchomościach

- Przedmiotem przetargu jest:
 - prawo użytkowania wieczystego nieruchomości stanowiącej działkę ewidencyjną nr 5/16 z obrębem 5-03-06 położoną w Warszawie przy Al. Jana Pawła II oraz ul. Grzybowskiej o powierzchni 3.456 m², dla której Sąd Rejonowy dla Warszawy-Mokotowa w Warszawie prowadzi księgę wieczystą o nr WA4M/00477421/6 wraz z prawem własności znajdujących się na niej obiektów, oraz (zbywane łącznie);
 - prawo użytkowania wieczystego nieruchomości stanowiącej działkę ewidencyjną nr 5/22 z obrębem 5-03-06 położoną w Warszawie przy Al. Jana Pawła II oraz ul. Grzybowskiej o powierzchni 2.051 m², dla której Sąd Rejonowy dla Warszawy-Mokotowa w Warszawie prowadzi księgę wieczystą o nr WA4M/00481051/2 wraz z obiektami na niej znajdującymi.
- Cena wywoławcza wynosi 73.800.000,00 zł (słownie: siedemdziesiąt trzy miliony osiemset tysięcy złotych, 00/100) brutto.
- Warunkiem skutecznego złożenia ofert jest m.in. wniesienie na rachunek bankowy masy upadłości Śródmiejskiej Spółdzielni Mieszkaniowej w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w Warszawie o numerze: 87 1160 2202 0000 0002 8116 2565 wadium w wysokości 7.380.000,00 zł (słownie: siedem milionów trzysta osiemdziesiąt tysięcy złotych, 00/100) z dopiskiem „Przetarg – sygn. akt. XVIII GUP 43/19 – Warszawa, działka 5/16 i 5/22”.
- Zainteresowani winni składać oferty w terminie do dnia 5 lipca 2023 roku w gmachu Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie przy ul. Czerniakowskiej 100A, 00-454 Warszawa lub przesłać je na adres tegoż Sądu listami poleconymi (decyduje data wpływu oferty do Sądu, nie zaś data nadania oferty).
- Otwarcie ofert nastąpi w dniu 10 lipca 2023 roku, w gmachu Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie przy ul. Czerniakowskiej 100A, 00-454 Warszawa, w sali nr 14, godz. 11:00. Oferty będą otwierane i rozpoznawane przez Syndyka w obecności Sędziego-komisarza i przybyłych oferentów.
- Szczegółowe informacje dotyczące przetargu i jego warunków, w tym w szczególności dotyczące przedmiotu przetargu, wymagań dotyczących treści złożonych ofert oraz trybu procedowania w zakresie złożonych ofert, określone zostały w warunkach przetargu załączonych do pisma Syndyka z dnia 10 maja 2023 roku, znajdującego się w aktach postępowania upadłościowego prowadzonego przed Sądem Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie, XVIII Wydział Gospodarczy ds. upadłościowych i restrukturyzacyjnych, pod sygn. XVIII GUP 43/19.
- Z zatwierdzonymi warunkami przetargu zapoznać można się w aktach postępowania upadłościowego prowadzonego przed Sądem Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie pod sygn. XVIII GUP 43/19 oraz w Biurze Syndyka przy ul. Wiktorskiej 65 lok 3 w Warszawie.
- Dodatkowe informacje odnośnie przetargu uzyskać można w Biurze Syndyka przy ul. Wiktorskiej 65 lok. 3 w Warszawie, tel. (22) 843 44 12, sekretariat@kgkancelaria.pl

OGŁOSZENIE 46750

RPGN.6840.1.2023 Tomaszów, dnia 30 maja 2023 r.

Wójt Gminy Biskupice

zgodnie z art.38, art. 40 ust.1 pkt. 1) ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. z 2023 r. poz. 344) oraz rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 14 września 2004 r. w sprawie sposobu i trybu przeprowadzania przetargów oraz rokowań na zbycie nieruchomości (t.j. Dz.U z 2021r. poz. 2213),

ogłasza i przetarg ustny nieograniczony na sprzedaż nieruchomości, stanowiącej własność Gminy Biskupice, położonej w miejscowości Bodzanów, gm. Biskupice, oznaczonej jako działka ewidencyjna nr 513/2.

- Oznaczenie nieruchomości według księgi wieczystej oraz katastru nieruchomości, powierzchnia nieruchomości** Nieruchomość, położona w miejscowości Bodzanów, gm. Biskupice, oznaczona jako działka ewidencyjna: nr 513/2, o powierzchni 0,45 ha (w tym użytek gruntowy: łąV- 0,45ha), dla której Sąd Rejonowy w Wieliczce prowadzi księgę wieczystą nr KR11/00047706/8.
- Cena wywoławcza** Cena wywoławcza: 550.000,00zł netto (słownie: pięćset pięćdziesiąt tysięcy złotych 00/100). Do ceny netto osiągniętej w przetargu doliczony zostanie podatek od towarów i usług VAT, zgodnie z obowiązującymi przepisami.
- Termin i miejsce przetargu** Przetarg odbędzie się w dniu 30 sierpnia 2023 r. o godz. 10.00, w Sali Konferencyjnej na parterze budynku Urzędu Gminy Biskupice, Tomaszów, 455, 32-020 Wieliczka.
- Wysokość wadium** W przetargu mogą brać udział osoby, które wniosły wadium w wysokości 55.000,00zł (słownie: pięćdziesiąt pięć tysięcy złotych 00/100).
- Ogłoszenie o przetargu opublikowane jest w:**
 - siedzibie Urzędu Gminy Biskupice, Tomaszów, 455, 32-020 Wieliczka,
 - Biuletynie Informacji Publicznej
 - stronie internetowej Gminy Biskupice: www.biskupice.pl
 - w sposób zwyczajowo przyjęty, na tablicy ogłoszeń przed budynkiem Urzędu Gminy Biskupice, Tomaszów, 455, 32-020 Wieliczka
- Szczegółowych informacji można uzyskać w siedzibie Urzędu Gminy Biskupice, Tomaszów, 455, 32-020 Wieliczka lub pod numerem telefonu 12-289-70-88.**

OGŁOSZENIE 46744

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W POZNANIU

informuje, iż w siedzibie Agencji przy ul. Dojazd 30 w Poznaniu, wywieszone zostały wykaz, na okres 21 dni tj. od dnia 05.06.2023 r. do dnia 26.06.2023 r., dot. nieruchomości zlokalizowanej w Poznaniu przy ul. Piotra Skargi /ul. Jarochowskiego 105, stanowiącej lokal użytkowy o pow. 148,14 m², przeznaczony do najmu na czas nieoznaczony, w trybie przetargu ustnego nieograniczonego.

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

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

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

OGŁOSZENIE 46743

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W POZNANIU

informuje, iż w siedzibie Agencji przy ul. Dojazd 30 w Poznaniu, wywieszone zostały wykazy, na okres 21 dni tj. od dnia 05.06.2023 r. do dnia 26.06.2023 r., nieruchomości przeznaczonych do najmu, na czas nieoznaczony, w trybie bezprzetargowym, stanowiących:

- miejsce postojowe nr 42 o pow. 15 m², przy ul. Smardzewskiej 16 w Poznaniu,
- miejsce postojowe nr 45 o pow. 15 m², przy ul. Smardzewskiej 16 w Poznaniu,
- miejsce postojowe nr 47 o pow. 15 m², przy ul. Smardzewskiej 16 w Poznaniu,
- grunt o pow. 80,0 m² zabudowany pawilonem handlowym, przy ul. Wojska Polskiego /Ojca Serafina Niebiedy w Jarocinie.

Niniejsze wykazy zostały również zamieszczone na stronach internetowych: amw.com.pl oraz bip.amw.com.pl

Dodatkowe informacje można uzyskać pod numerem telefonu: 61 660 67 24.

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

Funduszowi doradcy przetasowują portfele

Pierwsze cztery miesiące roku były bezbarwne w sześciu portfelach funduszy zaproponowanych na łamach PB przez firmy doradcze. Maj był jednak pełen emocji, co przełożyło się na strukturę portfeli w czerwcu



Kamil Kosiński

k.kosinski@pb.pl ☎ 22-333-99-24

4,9 proc. zarobił w maju portfel funduszy proponowany przez Kamila Cisowskiego, dyrektora zespołu analiz i doradztwa inwestycyjnego DI Xelion. To więcej niż łącznie w pierwszych czterech miesiącach 2023 r. W efekcie stopa zwrotu z tego portfela wzrosła do 8,2 proc., co dało Kamilowi Cisowskiemu drugie miejsce wśród sześciu przedstawicieli firm doradczych, których propozycje porównujemy. Jednocześnie z 11 funduszy składających się na jego portfel w maju Kamil Cisowski zostawił tylko pięć i to jeszcze w innych proporcjach. Sam portfel schudł zresztą do ośmiu składników.

– Sprawdziła się moja teza, że obligacje na początku maja były nadmiernie wykupione, obecnie doszliśmy do poziomu, który czyni je ponownie atrakcyjnymi. Stąd rezygnacja z funduszy o niskiej duracji na korzyść tych o wysokiej. Rozpoczynam także redukcję ekspozycji na akcje, spodziewając się trudniejszej drugiej połowy roku. Zmniejszam lekko zaangażowanie w Polsce, na rynkach wschodzących i w technologii, pozostawiając na razie niezmienną alokację w Azji. Rynek chiński wydaje się skrajnie wyprzedany. Liczę także na rozpoczęcie jakiejś formy stymulacji gospodarki ze strony władz w Pekinie. Jeżeli jednak moje nadzieje się nie spełnią w ciągu najbliższego miesiąca, porzucę rynek chiński całkowicie od lipca – komentuje Kamil Cisowski.

Fundusze, które w maju błysnęły w portfelu Kamila Cisowskiego, to Skarbiec Spółek Wzrostowych, Allianz Artificial Intelligence oraz Franklin Technology. Pierwszy zarobił w miesiąc 21 proc, dwa kolejne po kilkanaście. Dwóm z nich znaczne podniesienie stopy zwrotu zawdzięcza też Grzegorz Pułkocki, dyrektor inwestycyjny firmy Starfunds. Jeszcze na koniec kwietnia stopa zwrotu z jego funduszu wynosiła 3,4 proc. Po maju wzrosła do 5,7 proc.

– W portfelu dokonuję dwóch zmian. Po pierwsze, dywersyfikuję część akcyjną, dodając fundusz Esaliens Małych Spółek Amerykańskich. Ten segment rynku od dłuższego czasu pozostaje w nielase inwestorów, gdyż z racji większej wrażliwości na cykl koniunkturalny recesyjne obawy zostały tu wyraźnie odzwierciedlone w wycenach. Po drugie, w konserwatywnej części portfela zamieniam fundusz Allianz Trezor na Quercus Dużny Krótkoterminowy. Obserwując not-



▶ BOHATER MAJA:

Portfel Kamila Cisowskiego, dyrektora zespołu analiz i doradztwa inwestycyjnego DI Xelion, zarobił w maju więcej niż w poprzednich czterech miesiącach. Skutkiem tego awansował z ostatniego miejsca na drugie.

[FOT. WM]

wania zmiennokuponowych obligacji skarbu państwa, można dojść do wniosku, że ponadprzeciętne stopy zwrotu z najbardziej konserwatywnych strategii są już za nami – zaznacza Grzegorz Pułkocki.

Ze Skarbcza Spółek Wzrostowych skorzystał jeszcze Jacek Maleszewski, dyrektor zespołu doradztwa iWealth Management. Wynik jego portfela w maju wzrósł o 2 pkt proc. Niezmiennie jest to najlepszy portfel w naszym zestawieniu. Jego struktura nie ulega zmianie od końca marca.

Majowe zmiany wyników pozostałych trzech portfeli nie przekroczyły 0,6 proc., przy czym na plusie była tylko propozycja Marcina Ciesielskiego, dyrektora zespołu zarządzania aktywami i doradztwa inwestycyjnego Ceres Di. To dotychczasowy wicelider rywalizacji. Po maju spadł na trzecie miejsce.

Z początkiem czerwca Marcin Ciesielski zmniejszył alokację portfela na rynku akcyjnym z 35 do 25 proc. Uważa, że po kilku miesiącach wzrostu istnieje ryzyko korekty.

– W maju obserwowaliśmy wręcz hura-roptymistyczne zwyczaje w sektorze amerykańskich spółek technologicznych, które zostały wywołane ogromnymi oczekiwaniami dotyczącymi przyszłości sztucznej inte-



ligencji. Obawiam się, że kolejne miesiące mogą przynieść otrzeźwienie, tym bardziej że za rogiem czai się nie w pełni zdyskontowane spowolnienie gospodarcze oraz nadal pozostający w środowisku bardzo wysokiego ryzyka geopolitycznego – tłumaczy Marcin Ciesielski.

Portfele Andrzeja Jelinka, prezesa Trójmiejskiej Kancelarii Finansowej, oraz Jędrzeja Janiaka, analityka funduszy w firmie F-Trust, poniosły w maju niewielką stratę. Przełożyła się ona na to, że ich wynik po maju jest gorszy niż po kwietniu. Andrzej Jelinek spadł wskutek tego z trzeciego na ostatnie miejsce w rywalizacji.

– Czasami trzeba płynąć z prądem, więc decyduję się na dołączenie do rajdu sztucznej inteligencji, dodając do portfela Allianz Artificial Intelligence. Zwiększam tym samym ekspozycję na rynek akcji, jak również zyskuję dywersyfikację geograficzną. Sprzedaję całościowo Esaliens Konserwatywny, który zwalnia miejsce również dla innego funduszu VIG/C-Quadrat Obligacji Korporacyjnych. W obecnym otoczeniu rynkowym składam się ku dobrze dywersyfikowanemu portfelowi obligacji korporacyjnych, opartemu na obligacjach o zmiennym kuponie – informuje Andrzej

Jelinek, który dokonał też przetasowań w wykorzystywanych funduszach rynku złota.

Jędrzej Janiak liczy na dalsze dobre zachowanie się obligacji, szczególnie z rynków wschodzących, w tym z Polski. By jednak nieco zredukować ryzyko lokalne, w tym np. polityczne w Polsce, dokłada fundusz BlackRocka, oparty na szerokim koszyku obligacji rynków wschodzących w lokalnej walucie. Nowościami akcyjnej części jego portfela są fundusze operujące w Japonii, Ameryce Łacińskiej oraz Skarbiec Spółek Wzrostowych. ☺ ☺

Dla kogo?

▶ Proponowane na łamach PB portfele są przeznaczone dla inwestora, który jest cierpliwy i nie podejmuje decyzji pod wpływem krótkoterminowych zawirowań, ponadto jest zamożny i jego skłonność do ryzyka jest trochę wyższa od przeciętnej – na skali od 1 do 6 byłoby to 4. Nie jest to więc wybór wyłącznie o uzyskanie jak najwyższej stopy zwrotu, bez oglądania się na ryzyko.

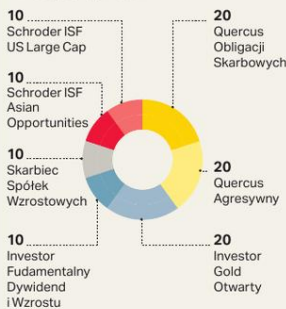
67,3

proc. Taki był odsetek giełdowych byków w ankiecie Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych. W tydzień ich obóz zmniejszył się o 3 pkt proc. Niedźwiedzi jest 22,1 proc. [K2]

► Struktura portfela (w proc.)

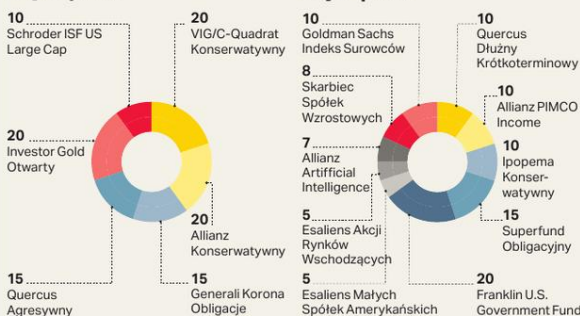
Jacek Maleszewski
dyrektor zespołu doradztwa
i Wealth Management

stopa zwrotu na koniec maja 2023 r.
10,5 proc.



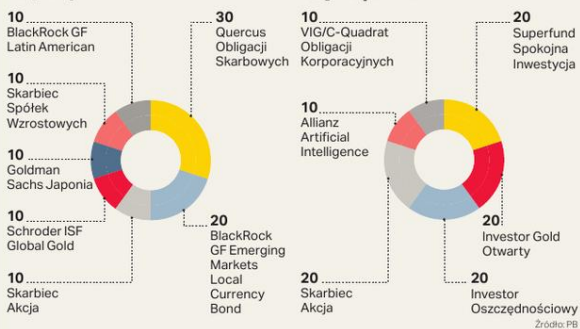
Marcin Ciesielski
dyrektor departamentu zarządzania aktywami
i doradztwa inwestycyjnego Ceres DI

stopa zwrotu na koniec maja 2023 r.
8,0 proc.



Jędrzej Janiak
analityk funduszy w F-Trust

stopa zwrotu na koniec maja 2023 r.
5,5 proc.



Zasady budowy portfeli

► Proponowane portfele są budowane z funduszy otwartych rozliczanych w złotych i niewyplacających dywidend, aczkolwiek niekoniecznie prowadzonych przez krajowe TFI. Autorzy poszczególnych propozycji mogą reagować na bieżące wydarzenia, modyfikując portfele z początkiem każdego miesiąca. Taka korekta oznacza rebalancing całego portfela, obejmuje więc też fundusze, które były i dalej są w portfelu. By zasady były takie same dla wszystkich, comiesięczny rebalancing obejmuje też propozycje, których składowe pozostają niezmiennie. Wracają one do proporcji wyjściowych. Długookresowy wynik jest więc sumą wyników poszczególnych miesięcy, a nie efektem samej zmiany wartości jednostek funduszy przez kilka miesięcy.

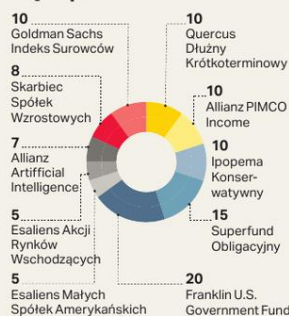
Kamil Cisowski
dyrektor zespołu analiz i doradztwa
inwestycyjnego DI Xelion

stopa zwrotu na koniec maja 2023 r.
8,2 proc.



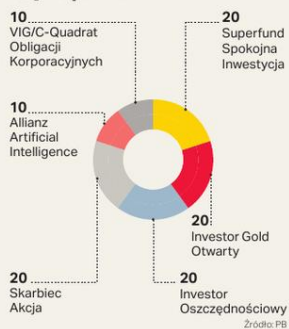
Grzegorz Pułkocki
dyrektor inwestycyjny w Starfunds

stopa zwrotu na koniec maja 2023 r.
5,7 proc.



Andrzej Jelinek
prezes Trójmiejskiej Kancelarii Finansowej

stopa zwrotu na koniec maja 2023 r.
5,4 proc.



OPINIE

A WIRON spada

EMIL SZWEDA, Obligacje.pl

Od początku roku trzymiesięczny WIRON spadł z 6,18 proc. do 5,83 proc. W tym samym czasie WIBOR 3M spadł o 10 pkt baz. (do 6,9 proc.). Jeśli sytuacja się nie zmieni, inwestorzy po zaplanowanej na 1 stycznia 2025 r. tranzycji będą zarabiali mniej.

Około 45 proc. serii obligacji korporacyjnych notowanych na Catalyst zapada na tyle „daleko” po dacie planowanej tranzycji, że zamiana WIBOR na WIRON będzie miała wpływ na wysokość naliczanego oprocentowania (nowe oprocentowanie wejdzie w życie pod warunkiem, że po dacie zaprzestania obliczania WIBOR obligacje wchodzić będą w nowe okresy odsetkowe). Przy czym w warunkach emisji większości serii korporacyjnych papierów przewidziano, że do zastąpienia WIBOR-u może dojść przed dniem wykupu obligacji i zawierają one stosowne klauzule. W emisjach z ostatnich miesięcy procedura przejścia jest opisana na tyle szczegółowo, na ile to możliwe w obecnych warunkach (tj. przy braku rozporządzenia rozstrzygającego o dacie tranzycji). Warunki zamiany uwzględniają nawet to, że do WIRON-u może zostać doliczona wyrównawcza premia. Nie jest bowiem tajemnicą, że WIRON jako stawka RFR powstająca na bazie jednodniowych depozytów znajduje się na znacznie niższym poziomie niż WIBOR, i wynika to ze specyfiki naszego rynku.

Z kolei starsze serie obligacji, które zapadają po dacie tranzycji, zawierają tylko ogólne zapisy zastrzegające, że WIBOR może zostać zastąpiony nowym wskaźnikiem, ale nieprzewidujące dodatkowej premii dla inwestorów w przypadku faktycznego zastąpienia jednego wskaźnika innym. Szczególnie twardym

orzeczem do zgryzienia mogą być obligacje komunalne i skarbowe („wuzetki”), których dokumenty emisyjne często nie zawierają stosownych klauzul. Przejście na niższy wskaźnik może zatem zostać oprostowane przez inwestorów.

Planowana zamiana wskaźników referencyjnych jest więc jeszcze jednym (poza ryzykiem kredytowym i stopy procentowej) czynnikiem, który należy wziąć pod uwagę, dokonując inwestycji w obligacje korporacyjne (lub inne) o zmiennym oprocentowaniu. Nawet bowiem klauzule przewidujące naliczanie korygującej premii zakładają, że jej wysokość będzie medianą różnicy między stawkami WIBOR-u i WIRON-u z dwóch lat przed tranzycją (lub pięciu lat, jeśli przyjęte zostanie rozwiązanie znane z innych krajów). Tak czy inaczej, obecny układ wskazuje, że WIRON może być niższy od WIBOR-u, a sytuacja mogłaby zmienić dopiero głębokie cięcia stóp tuż przed tranzycją, po których WIBOR gwałtownie by spadł, a WIRON – jako że wyliczany jest na podstawie stawek z przeszłości – reagowałby na zmianę warunków z opóźnieniem. Co nie jest wcale scenariuszem nie do pomyślenia.

W ostatnim tygodniu seria publikacji przekonała inwestorów, że inflacja spada szybko, niż spodziewali się tego ekonomiści (u nas do 13 proc.), ale rentowność obligacji, choć spadła (i to przed publikacjami, co potwierdza, że oczekiwania rynku i analityków to dwie różne sprawy), to nie wyznaczyła nowych minimów nawet w skali miesiąca. Rynek nie liczy więc na szybkie obniżki stóp, ale być może dojdzie do nich w dłuższym terminie, co z kolei wspierałoby scenariusz korzystny dla inwestujących w obligacje korporacyjne o zmiennym kuponie. Dla nich korzystna jest nadpłynność w bankach i obniżki stóp pod koniec 2024 r. @ @

OGŁOSZENIE

46720



GM-SN-1.6840.114.2019

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

że na elektronicznej tablicy ogłoszeń w siedzibie Prezydenta Miasta Lublin – Ratusz, Plac Króla Władysława Łokietka 1, na tablicy ogłoszeń w Wydziale Gospodarowania Mieniem Urzędu Miasta Lublin – ul. Wieniawska 14, VII piętro oraz w Biuletynie Informacji Publicznej na stronie internetowej www.bip.lublin.eu w dniu 5 czerwca 2023 roku zostało podane do publicznej wiadomości ogłoszenie o ustnym przetargu nieograniczonego na sprzedaż nieruchomości oznaczonej jako działka nr 6 o pow. 0,2308 ha (obr. 16 – Kośminek, ark. 9) położonej w Lublinie przy ul. Wspólnej 11, dla której Sąd Rejonowy Lublin – Zachód w Lublinie prowadzi księgę wieczystą nr LU11/00092793/4.

Przeznaczenie nieruchomości – sprzedaż w drodze ustnego przetargu nieograniczonego.

Cena wywoławcza nieruchomości przeznaczonej do sprzedaży - 1 269 400,00 zł (słownie: jeden milion dwieście sześćdziesiąt dziewięć tysięcy czterysta złotych 00/100) w tym należy podatek VAT.

Przetarg odbędzie się w dniu 12 września 2023 roku o godz. 10.00 w siedzibie Urzędu Miasta Lublin, ul. Wieniawska 14, VII piętro, pokój 701.

Wysokość wadium: 127 000,00 zł (słownie: sto dwadzieścia siedem tysięcy złotych 00/100).

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

PulsInwestora

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Inwestor Akcji (Investor FIO)	06-01	5.5	8.1	13.5
2. Pekao Megatrendy (Pekao FIO)	06-01	5.1	6.7	10.5
3. AGIO Akcji Polskich (EUR) (AGIO SFIO)	06-01	-0.6	4.5	13.3
4. Inwestor Fundamentalny Dywidend I Wzrostu	06-01	0.8	4.0	11.7
5. PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-01	0.4	3.2	8.9
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	06-01	0.4	3.2	8.9
PZU Akcji KRAKOWIAK A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-01	0.2	2.4	7.7
PZU Akcji KRAKOWIAK (PZU FIO Parasolowy)	06-01	0.2	2.4	7.7
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	06-01	-0.2	2.3	9.0
mBank Innowacji PL (mBank FIO)	06-01	-0.5	2.3	11.3
Alianz Spółek Dynamicznych	06-01	-0.1	1.9	9.0
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	06-01	-0.1	1.9	9.0
Noble Fund Akcji Polskich (Noble Funds FIO)	06-01	0.0	1.7	6.1
Esaliens Akcji (Esaliens Parasol FIO)	06-01	-1.0	1.7	4.5
Millennium Akcji (Millennium FIO)	06-01	-0.1	1.7	7.3
Pekao Akcji - Aktywna Selekcja (Pekao FIO)	06-01	-0.8	1.6	7.0
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	06-01	-0.5	1.5	5.9
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania	06-01	-0.5	1.5	5.8
Rockbridge Neo Akcji (Rockbridge Neo FIO)	06-01	-0.7	1.3	5.9
Rockbridge Neo Akcji (Rockbridge Neo FIO Parasolowy)	06-01	-0.7	1.3	5.9
Skarbiec Akcja (Skarbiec FIO)	06-01	-0.7	1.5	10.4
Alianz Selektywny (Alianz FIO)	06-01	-1.3	1.4	7.7
PKO Akcji Plus A1 (Parasolowy FIO)	06-01	-0.0	1.3	5.6
PKO Akcji Plus A2 (Parasolowy FIO)	06-01	-0.0	1.3	5.5
PKO Akcji Plus A3 (Parasolowy FIO)	06-01	-0.0	1.3	5.5
PKO Akcji Plus (Parasolowy FIO)	06-01	-0.0	1.3	5.5
IMPZU Akcje Polskie (IMPZU SFIO)	06-01	-1.0	1.1	3.2
IMPZU Akcje Polskie (IMPZU SFIO)	06-01	-0.7	1.1	5.2
Alianz Polskich Akcji (Alianz Duo FIO)	06-01	-0.8	1.1	9.1
Beta ETF mWIG40TR Portfelowy FIZ	06-01	-0.8	1.1	5.0

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	05-31	-0.3	2.3	6.7
2. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	06-01	-1.0	2.2	6.7
3. Rockbridge Lokata Plus	06-01	-0.0	1.5	9.1
4. Ippema Obligacji (Ippema SFIO)	06-01	1.0	1.3	4.8
5. Ippema Obligacji Korporacyjnych (Ippema SFIO)	06-01	0.3	1.2	2.5
SGB Bankowy (Generali Fundusze SFIO)	05-31	0.2	1.2	3.2
Esaliens Konserwatywny (Esaliens Parasol FIO)	06-01	0.2	1.2	3.4
AGIO Kapitał (AGIO SFIO)	05-31	0.5	1.2	2.8
Alianz Obligacji Dynamicznych (Alianz Duo FIO)	06-01	0.8	1.2	5.8
PZU Energia Konserwatywny	05-31	0.1	1.2	4.1
Pocztowy Obligacji (Pocztowy SFIO)	06-01	0.8	1.1	4.8
Pocztowy Konserwatywny (Pocztowy SFIO)	06-01	0.2	1.1	2.7
Ippema Konserwatywny (Ippema SFIO)	06-01	0.3	1.1	2.7
Santander Prestiż Obligacji Korporacyjnych	06-01	0.3	1.1	1.8
Generali Profit Plus (Generali Fundusze SFIO)	05-31	0.2	1.1	2.8
BNP Paribas Lokata Kapitału	06-01	0.3	1.0	2.6
PZU Seif+ A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-01	0.2	1.0	3.3
PZU Seif+ (PZU FIO Parasolowy)	06-01	0.2	1.0	3.3
VIG / C-QUADRAT Konserwatywny	06-01	0.2	1.0	2.9
Santander Obligacji Korporacyjnych (Santander FIO)	06-01	0.2	1.0	1.8
Generali Oszczędnościowy (Generali Fundusze SFIO)	05-31	0.2	1.0	2.8
Esaliens Konserwatywny Plus	06-01	0.1	1.0	2.8
VIG / C-QUADRAT Konserwatywny A	06-01	0.1	1.0	2.8
QUERCUS Ochrony Kapitału (Parasolowy SFIO)	06-01	0.0	0.9	2.8
Superfund Spokojna Inwestycja Plus	06-01	0.0	0.9	2.5
PZU Obligacji Krótkoterminowych A1	06-01	0.2	0.9	3.0
PZU Obligacji Krótkoterminowych	06-01	0.2	0.9	3.0
Alianz Obligacji Plus (Alianz FIO)	06-01	0.3	0.9	2.4

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Inwestor Zabezpieczenia Emerytalnego	06-01	0.8	1.5	5.9
2. Alianz Stabilnego Wzrostu (Alianz FIO)	06-01	0.0	1.4	7.0
3. Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	06-01	1.0	1.1	5.1
4. Noble Fund Stability (Noble Funds FIO)	06-01	1.5	1.0	5.4
5. Esaliens Senior FIO	06-01	0.3	1.0	5.1
Alianz Stabilnego Inwestowania (Alianz Duo FIO)	06-01	0.0	0.9	6.3
PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	06-01	0.5	0.9	4.5
Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	06-01	0.0	0.8	5.1
Alianz Kapitał Plus (Alianz Duo FIO)	06-01	0.0	0.7	4.9
Rockbridge Stabilnego Wzrostu	06-01	0.1	0.7	3.9
Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	06-01	-0.1	0.6	4.2
Rockbridge Neo Stabilnego Wzrostu	06-01	-0.1	0.5	3.1

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)	06-01	26.7	37.7	47.5
2. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	05-31	27.0	30.9	91.4
3. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	05-31	31.1	30.8	86.2
4. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	05-31	22.7	29.3	95.7
5. Equies Akcji Sektora Prywatnego FIZ	05-31	30.0	28.7	66.0
BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	06-01	22.6	27.3	113.0
Skarbiec Akcja (Skarbiec FIO)	06-01	20.3	21.8	28.9
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	06-01	15.3	21.3	30.7
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	06-01	18.6	21.1	46.2
Ippema Małych i Średnich Spółek (Ippema SFIO)	06-01	19.6	20.8	-
Beta ETF SWIG80R Portfelowy FIZ	06-01	21.1	19.9	-
Alianz Spółek Dywidendowych	06-01	20.2	19.8	53.2
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	06-01	17.1	19.8	55.9
Alianz Selektywny (Alianz FIO)	06-01	16.2	19.4	54.7
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	06-01	19.5	19.2	64.4
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	06-01	19.7	19.1	90.8
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	06-01	21.2	17.9	72.4
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	06-01	17.5	17.8	43.4
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	06-01	14.9	18.2	43.4
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	06-01	14.4	17.5	41.9
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	06-01	23.2	17.3	-
VIG / C-QUADRAT Akcji (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-01	14.8	16.9	-
Alianz Akcji Małych i Średnich Spółek (Alianz FIO)	06-01	13.1	16.8	48.1
Rockbridge Neo Akcji Małych Spółek A1	06-01	20.1	16.4	-
Inwestor Fundamentalny Dywidend I Wzrostu	06-01	18.3	16.4	37.8
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	06-01	15.7	16.2	44.8
Pekao Megatrendy (Pekao FIO)	06-01	15.7	16.2	44.8
Millennium Akcji (Millennium FIO)	06-01	15.5	16.1	31.3
Rockbridge Neo Akcji Małych Spółek	06-01	19.9	16.1	50.0
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	06-01	14.7	16.0	44.6
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-01	19.6	15.8	-
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	06-01	19.6	15.8	-
VIG / C-QUADRAT Akcji A (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-01	14.0	15.7	-
Pekao Akcji - Aktywna Selekcja (Pekao FIO)	06-01	15.0	15.1	44.7
Esaliens Akcji Skoncentrowany FIZ	05-31	18.7	15.1	22.6
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	06-01	16.5	14.4	51.7

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)	06-01	12.8	29.6	16.0
2. Rockbridge Lokata Plus (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-01	34.9	18.9	15.7
3. Pekao Dłużny Aktywny	06-01	9.7	16.4	-
4. PZU Energia Konserwatywny	05-31	11.5	15.1	17.9
5. Rockbridge Obligacji (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-01	7.0	14.3	3.1
Santander Obligacji Skarbowych (Santander FIO)	06-01	9.2	13.9	-3.4
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	06-01	13.4	13.7	2.1
Alianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Alianz FIO)	06-01	8.3	13.6	-9.7
Santander Prestiż Obligacji Skarbowych	06-01	8.9	13.5	-3.6
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	06-01	8.5	13.4	-6.4
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych	06-01	6.6	12.7	8.1
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokacja 2 (Pekao FIO)	06-01	7.0	12.5	-0.2
Alianz Polskich Obligacji Skarbowych (Alianz FIO)	06-01	8.1	12.1	-6.6
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokacja FIO	06-01	7.2	11.9	1.4
Alianz Obligacji Dynamicznych (Alianz Duo FIO)	06-01	8.3	11.8	-10.7
Franklin Elastycznego Dochodu (FT FIO)	05-31	8.9	11.1	-
Pekao Obligacji Plus (Pekao FIO)	06-01	6.7	11.0	-1.4
VIG / C-QUADRAT Obligacji (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-01	7.0	11.0	-
Goldman Sachs Obligacji (Goldman Sachs FIO)	06-01	8.0	10.8	-3.0
AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	05-31	9.8	10.8	14.2
AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	05-31	13.4	10.7	11.1
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	06-01	10.1	10.7	9.6
Franklin Elastycznego Dochodu B (FT FIO)	05-31	8.6	10.5	-6.0
PKO Obligacji Długoterminowych A1	06-01	8.2	10.5	-9.6
Pekao Konserwatywny Plus (Pekao FIO)	06-01	9.6	10.4	17.0
PKO Obligacji Długoterminowych A2	06-01	8.2	10.4	-9.9
mBank Obligacji (mBank FIO)	06-01	7.4	10.4	-4.3
PKO Obligacji Długoterminowych A3	06-01	8.1	10.3	-10.0

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	06-01	10.6	14.4	12.7
2. Alianz Stabilnego Wzrostu (Alianz FIO)	06-01	11.4	13.7	14.0
3. Rockbridge Stabilnego Wzrostu	06-01	9.3	13.4	7.3
4. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	06-01	10.0	12.5	8.7
5. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	06-01	10.7	11.4	-17.5
Esaliens Senior FIO	06-01	11.0	11.0	4.1
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	06-01	8.5	10.6	8.0
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	06-01	8.6	10.1	7.6
Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	06-01	9.2	9.7	6.0
Alianz Stabilnego Inwestowania (Alianz Duo FIO)	06-01	10.2	9.7	6.1
Generali Senior Plus (Generali Fundusze SFIO)	05-31	10.9	9.7	0.6
Inwestor Zabezpieczenia Emerytalnego (Investor FIO)	06-01	9.7	9.6	-4.6

REKLAMA

QUERCUS

Subfundusz/Fundusz

Data	Wycena (PLN)	Zmiana (%)	Zmiana w br. (%)	
QUERCUS Global Growth	2023-06-01	133.68	0.89	21.08
QUERCUS Agresywny	2023-06-01	271.00	1.38	16.18
QUERCUS Ier	2023-06-01	37.43	5.67	13.56
QUERCUS Stabilny	2023-06-01	126.61	-0.22	10.49
QUERCUS Gold	2023-06-01	68.36	0.68	8.72
QUERCUS MultiStrategy FIZ	2023-05-31	1.641.98	1.15	8.07
QUERCUS Obligacji Skarbowych	2023-06-01	70.43	0.37	7.05
QUERCUS Dłużny Krótkoterminowy	2023-06-01	83.05	0.05	5.66
QUERCUS Ochrony Kapitału	2023-06-01	167.99	0.05	4.88
QUERCUS Global Balanced	2023-06-01	128.36	0.38	3.44
QUERCUS Silver	2023-06-01	92.57	1.69	0.47
QUERCUS Short	2023-06-01	59.81	-2.58	-4.27



Nowe odcinki podcastu w każdy piątek

Ponad 1300 rozmów

Śłuchaj na pb.pl/dosluchania lub w swojej aplikacji podcastowej



Na podcasty zaprasza  **BNP PARIBAS**

REKLAMA

- Co zmieni Dyrektywa NIS 2?
- Jaki krąg podmiotów obejmie Dyrektywa NIS 2?
- W jaki sposób radzić sobie z cyber-terrorystami, aby nie naruszyć wymogów prawnych?

20 CZERWCA 2023 | KONFERENCJA ONLINE

NIS 2 - EWOLUCJA czy REWOLUCJA?

Jak przygotować się do nowej rzeczywistości prawnej w obszarze cyberbezpieczeństwa?

Spotkanie poprowadzą:

-  **Bartłomiej Wachta**
partner
Rymarz Zdort Maruta
-  **Marcin Serafin**
partner
Rymarz Zdort Maruta
-  **Jakub Chlebowski**
radca prawny
Rymarz Zdort Maruta

-  **dr Maciej Troć**
prawnik
Rymarz Zdort Maruta
-  **Wojciech Piszewski**
adwokat
Rymarz Zdort Maruta

PARTNER MERYTORYCZNY:
RYMARZ • ZDORT • MARUTA

Sprawdź program wydarzenia na stronie konferencje.pb.pl #wiedzaklasybizes

GIEŁDA

Inwestycje w gaming warto przemyśleć

Bessa w sektorze gier była bolesną lekcją dla wielu inwestorów. **Emil Popławski**, analityk z Biura Maklerskiego Pekao, podpowiada, co z niej zapamiętać



Kamil Zatoński

k.zatonski@pb.pl ☎ 22-333-99-70

Kursy II bit studios i CI Games są rekordowo wysoko, bo inwestorzy grają pod zbliżające się wielkimi krokami premiery nowych gier – „Frostpunk 2” i „The Lords of the Fallen”, ale kursy większości pozostałych dużych przedstawicieli sektora są daleko od szczytu. Nie bez powodu – uważa Emil Popławski, analityk z Biura Maklerskiego Pekao. Na spo-

tkaniu z inwestorami indywidualnymi na Konferencji WallStreet27 wyjaśnił przyczyny słabości i podpowiadał, jaką lekcję wyciągnąć z bessy.

– Przez ostatnie dwa-trzy lata zaszły różne zdarzenia, które zmieniły optykę. Nie twierdzę, że spółki z branży gier są złe – sam mam pozytywne rekomendacje – ale warto zastanowić się nad tym, dlaczego nie spełniają one oczekiwań rynkowych. W ubiegłym roku tylko w dwóch obserwowanych przeze mnie spółkach projekty poszły zgodnie z oczekiwaniami, kilkanaście pozostałych to były

rozczarowania albo opóźnienia – mówił Emil Popławski.

Analityk przytoczył dane, zgodnie z którymi podaż nowych gier na najpopularniejszej wśród graczy platformie Steam jest bardzo duża i rośnie o 20 proc. rocznie. Tymczasem popyt w 2022 r. rósł o połowę wolniej niż do niedawna, a w tym roku należy spodziewać się jego spadku o 5 proc.

– Ten rok będzie słaby dla gamingu, a perspektywy podażowo-popytowe są słabe – nie ma wątpliwości analityk Pekao.

Specjalista przypomina, że choć graczy przybyło, to

spadło prawdopodobieństwo sukcesu największych, a zarazem najdroższych produkcji, bo zmieniła się konkurencja w sektorze. W 2022 r. ukazało się około ćwierć tysiąca gier z ceną powyżej 40 USD, tymczasem kiedy na rynku debiutował „Wiedźmin”, to podobnych tytułów było około 25. Ceny gier przed dekadę stały w miejscu, natomiast wynagrodzenia w rodzimjej branży rosły od 2018 r. średniorocznie o 18 proc.

– CD Projekt podniesie pensje o kilkadziesiąt procent, inni będą musieli za tym iść, a ceny gier za tym nie nadąża-

ją. Pojawiło się dużo znaków zapytania, choć oczywiście taka sytuacja nie będzie trwać wiecznie – studia nieefektywne wypadną z rynku, deweloperzy przejdą do lepszych studiów, presja placowa się zatrzyma – mówił Emil Popławski.

Swoje robi też AI, choć nie ma jasnej odpowiedzi, jaki będzie bilans – czy nowe technologie obniżą koszty, czy nie zwielokrotnią podaż, czy duzi gracze wypchną małych, a może to jednak oni będą bardziej innowacyjni? A do listy rodzajów ryzyka trzeba dodać jeszcze regulacyjne. ☹ ☹

Lekcja do odrobienia

1. Informacje dzielimy przez dwa i myślimy scenariuszowo.

Człowiek z natury jest optymistą, zarządy są zaangażowane w rozwój projektów i przekaz trafiający do inwestorów może nie uwzględniać wszystkich implikacji, w szczególności negatywnych scenariuszy. Dlatego warto zastanowić się, czy nasza inwestycja dalej ma sens, jeśli będzie 20 proc. gorzej niż myśli zarząd. Być może przy założeniu zysku netto o 20 proc. niższego okaże się, że spółka będzie mieć problem z cash flow, obstługą zadłużenia itd. – Przygotowując rekomendację, zawsze układam sobie różne scenariusze – co, jeśli będzie lepiej, i co, jeśli będzie gorzej – na tej podstawie można stworzyć wartościową analizę – mówi Emil Popławski.

2. Pewność siebie, czyli dlaczego konsens może się mylić.

Jeśli każdy analityk uwzględni pozytywny wpływ danego czynnika, a spółka staje się ulubieńcem inwestorów, to jest to już najpewniej zdyskontowane, w przeciwieństwie do możliwego negatywnego zaskoczenia (np. opóźnienie we wprowadzeniu produktu, zmiany cen surowców, kursów walut, złe przyjęcie produktu przez klientów itd.). – Jeśli wszyscy wiedzą, że np. firma otworzy fabrykę i wzrosną zyski, to granie pod to jest bardzo ryzykowne. Jeśli natomiast pojawiają się jakieś problemy, to nie będzie już zbyt ciekawie. W takiej historii inwestycyjnej może być wiele rodzajów ryzyka i trzeba mieć silne przekonanie do tego, by w inwestować w akcje spółki, która rynek jest tak zafascynowany – uważa Emil Popławski.

3. Warto liczyć, czyli inwestycyjna praca domowa.

Nowe informacje ze spółki czasem nie są natychmiast dyskutowane, a przewaga, jaką może zyskać inwestor, to próba oszacowania jej wpływu na wyniki. – Jeżeli spółka pokazuje nowy projekt w prezentacji, to nie warto od razu kupować akcji, tylko zastanowić się, jaką na nim osiągnie marżę, jak rosną koszty pracy itd. Trzeba to policzyć i wyciągnąć wnioski – radzi analityk Pekao.

4. Patrzymy na cash flow.

Drobni inwestorzy patrzą przede wszystkim na rachunek zysków i strat, tymczasem analitycy od dawna uczulają na inną część sprawozdania – rachunek przepływów pieniężnych. Są spółki, które muszą dużo zainwestować, dlatego warto uwzględnić, czy koszty finansowania będą wysokie, czy trzeba będzie zrobić emisję. Zawsze istnieje też ryzyko przeinwestowania.

5. Na rynku zarabiają cierpliwi, jednak nie zawsze warto czekać.

Emil Popławski przypomniał, że ostatnie premiery gier to była seria porażek, dlatego radzi rozważyć, jak silnie jesteśmy przekonani do tego, że kolejna będzie sukcesem, jakiego oczekujemy. Zdarza się, że wyprzedzić akcje zaczyna się krótko przed premierą.

6. Sentyment w sektorze.

– Nie lubię określenia „sentyment” do wyjaśniania trendów – przyznał Emil Popławski. – Teraz gry się nie udają, koszty rosną, spada efektywność firm. Warto jednak dostrzec, że bessa to pochodna sytuacji bilansowej, gotówkowej, dynamiki zysków itd. – mówił analityk Pekao.

7. Na GPW mamy większe szanse, niż na parkietach zagranicznych.

Znajomość sektora, specyfika lokalnego rynku, regulacji, a także łatwiejszy dostęp do niektórych informacji czy lepszy dostęp do zarządów spółek – to tylko niektóre czynniki pozwalające lepiej wykorzystać nieefektywność rynku. Zdaniem Emila Popławskiego dopóki nie dysponujemy wielomilionowym kapitałem, wychodzenie za granicę nie jest najlepszym pomysłem. – Inwestowałem w USA i z perspektywy czasu nie wyszedłem na tym złe, ale efektywność tego rynku jest duża, tymczasem w Polsce inwestorzy indywidualni i instytucje mogą osiągnąć przewagę dzięki kontaktom ze spółkami. Nieefektywność rynku w Polsce, jeśli chodzi o mniejsze spółki, są duże – uważa analityk.

8. Raporty analityczne, czyli dlaczego warto je czytać.

Lektura raportów ułatwia zrozumienie danego biznesu i sektora, a analitycy mają możliwość częstych spotkań z przedstawicielami spółki. – Nie zawsze trzeba patrzeć na cenę docelową, bo jej podstawą są różne założenia. Warto jednak patrzeć na analizę scenariuszy i wnioski – radził Emil Popławski.

► **CHCIAŁOBY SIĘ WIĘCEJ:** Chcielibyśmy jako biuro poszerzyć zakres pokrycia analitycznego, ale nie jest łatwo znaleźć i utrzymać osobę, która chciałaby ciężko pracować tyle godzin dziennie. Pokrywam 15 spółek, widzę wiele innych, ciekawych, ale nie jestem już w stanie ich pokryć – przyznaje Emil Popławski, analityk z BM Pekao. [FOT. ARC]



„Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Ngjworska 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
lkorycki@pb.pl

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

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

dyrektor artystyczny:
Tomasz Młynarski
tmlynarski@pb.pl

fotograficy:
Grzegorz Kawecki
g.kawecki@pb.pl

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

prezes:
Patrycja Deyna

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

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

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

Obiegła prenumerata:
0-801-801-771, 812 812 971
(pn-pt, w godz. 8-18)
prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też
jednostki kolporterskie Ruch, prywatni kolporterzy
(kolporter: Garmond Press, G.M. AS Press)
oraz urzędy pocztowe. ISSN 1427-8862.
Za treści 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

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

— znak odpiętości

— dwa znaki przy otwartej zamkniętej możliwości
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie
po uzyskaniu wstępnego zgody z centralnym
biurem (numerata pb.pl) w zgodzie z Regulaminem
korzystania z artykułów prasowych
bezwzględnie.

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja

PASJE

AUTO NIE MOŻE SIĘ MĘCZYĆ

Sam złożył i rozłożył auta już setki razy. **Jerzy Mazur**, właściciel J.M.Mazur-salon Nissana i założyciel Muzeum Górnictwa i Sportów Motorowych w Wałbrzychu, jako pierwszy Polak dojechał do mety w najtrudniejszym rajdzie terenowym świata – Dakarze

Odsłonięcie pomnika Ayrtona Senny, nazwanie jego imieniem ulicy prowadzącej do muzeum, a ostatnio odsłonięcie tablicy Pamięci Wszystkich Sportowców. „Nadal szybko jedziemy” – zaprasza na wydarzenia związane z motoryzacją twórca muzeum na stronie jmmazur.org. I tak od 60 lat.

– Dlaczego zacząłem się ścigać? Gdy dorastałem, jak każdy chłopak chciałem już czuć się mężczyzną. Miałem wolę rywalizacji, determinację, zamiłowanie do ścigania i dłubania przy samochodach. Praca przy autach, zwiększanie ich mocy, poprawianie trakcji, udoskonalanie. To daje mi szczęście – mówi Jerzy Mazur. Do zdjęć i wywiadów prezentuje się w białym kombinezonie wyścigowym. Jego pierwszy profesjonalny, niepalny, pochodzi sprzed 41 l.

– Musiał wytrzymać w temperaturze 800 stopni. Bezczenna pamiątka. Każde jego dotknięcie i wracam do czasów, kiedy się ścigałem – dodaje szef muzeum.

Wcześniej jeździł w kombinezonie górniczym sprowadzonym przez kolegę z niemieckiej kopalni. Oryginalne rajdowe były tak drogie, że w ówczesnej Polsce nieosiągalne.

Dakar. W 1988 r., kiedy wystartował w Dakarze, miał 170 cm wzrostu i ważył 76 kg. W najtrudniejszym rajdzie terenowym świata doprowadził do mety 11-tonowego kołosa z fabryki w Starachowicach.

Dziesiąty Dakar był trudny niemal jak wyprawa Amundsena na biegun południowy. Przynajmniej tak to wygląda, kiedy wspomina rajd.

– Fabryka samochodów ciężarowych w Starachowicach szukała dwóch kierowców. Zgodzili się mnie wysłać, bo byłem dwukrotnym mistrzem Polski w Formule Easter. Miałem już duże doświadczenie, ale w ciężarówce nigdy nie siedziałem. Nawet prawa jazdy na nią nie miałem. Do Dakaru zgłosiło się 130 ciężarówek. Czeskie Tatry miały po 700 KM, a nasze Stary 220. Przepaść w mocy. Nie mieliśmy serwisu, odnowy biologicznej, zaplecza. Narzędzia wzięłem własne, bo z fabryki dostałem jedną, niekompletną skrzynkę. Wieźliśmy dwie tony części zapasowych, bo mówiono, że w naszej ciężarówce na pustyni może się zepsuć wszystko – wspomina Jerzy Mazur.

Wpisowe 9 tys. USD. Nie mieli. Na miejscu zalałali to sponsori, fabryka, cudem się udało.



► **POWODY:** Dlaczego zacząłem się ścigać? Gdy dorastałem, jak każdy chłopak chciałem czuć się już mężczyzną. Miałem wolę rywalizacji. Trzeba mieć determinację, zamiłowanie do ścigania i dłubania przy samochodach. Praca przy autach, zwiększanie ich mocy, poprawianie trakcji, udoskonalanie. To daje szczęście – opowiada Jerzy Mazur. [FOT. TOMASZ WALKÓW]

– Chciałem jakieś fabryczne gadżety, żeby w Afryce dać coś na pamiątkę. Dostałem torbę medali dla przodowników pracy socjalistycznej, ordery dla zasłużonych z zakładów im. Feliksa Dzierżyńskiego. Przyjeżdżamy do wioski w Mauretanii. Mnóstwo ludzi. Chciałem, żeby wojskowi podstemplowali nam dokumenty. Kręcili nosem. Przypomniałem sobie o tych medalach. Zabyły w afrykańskim słońcu. Wręczyłem im, uśmiechnęli się i otrzymaliśmy stemple. Na promie w Senegalu nie wyjeźliśmy paszportów, bo nie mieliśmy wizy, tylko te nasze medale. Udekorowałem nimi pograniczników, ale żadnej reakcji nie było, więc udekorowałem jeszcze raz. Nic. Miałem tych medali całą masę, więc udekorowałem ich trzeci raz. Ucieszyli się i nas przepuścili. W kolejnej wiosce pytamy o drogę. Pilot odkręcił szybę, a miejscowcy wyjęli noże i... wysiadać z samochodu. Nie gasiłem silnika, bo na pustyni jak nie zapali, to nikt nie popchnie. Włączyłem pilot, bieg z nożem przy szyi, ale udało się uciec. Jechaliśmy bez spania, wyczerpani. W tym rajdzie zginęło kilkanaście osób. Były głosy, że Dakar trzeba zlikwidować, bo jest niehumanitarny. Nie zmieszciliśmy się w limicie czasu, ale do mety dojechalśmy [na 603 pojazdy dojechało 151 – red.]. Nie tylko odwaga jest ważna. Najlepiej, jeśli kierowca

ma kilka walorów. Sobiesław Zasada powiedział, że rajdu nie wygrywa najszybszy, tylko ten, który popełnił jak najmniej błędów – mówi kierowca.

GT-R. Nie da rady zliczyć, ile miał aut. Teraz po mieście jeździ nissanem X-trail e-power e-4ORCE 213 KM z dwoma silnikami elektrycznymi na przednią i tylną oś, automatem z systemami rekuperacji. Samochód jest cichy, dynamiczny, zawieszenie tłumi drgania na nierównościach. Drugi to nissan trade 100, kempingowy. Dobrze ciągnie przyczepę, a w niej mercedes combi E 320 CDI. To wszystko nic, bo największe wrażenie zawsze robił na nim nissan GT-R. – Marzyłem o nim. Zachyczał mnie rozwiązaniami technologicznymi, stylizacją, użytecznością. To auto miałem możliwość mieć jako pierwszy w Polsce. Wtedy było najszybsze – z przyspieszeniem do 100 km w 2,9 s. Zapewniało komfort jazdy, a trudno mówić o komfortie w samochodach wyścigowych. Krzysztof Holowczyca ma już cztery GT-R-y. Ten samochód zapożyczył wszystkie moje zmysły. Musiałem go sprzedać z powodu braku pieniędzy. Chciałbym jeszcze raz mieć taki samochód, najlepiej w wydaniu nismo – mówi Jerzy Mazur. Pierwsze własne auto? Mini morris van. W dniu ślubu dostali z żoną od

rodziców książeczkę mieszkaniową z wpłatą. W 1972 r. mógł liczyć na własne mieszkanie może za 10 lat. Wycofał pieniądze i na wrocławskiej giełdzie kupił auto Jasia Fasoli. Po czasie zrozumiał, że źle wybrał m.in. ze względu na brak części zamiennych.

Automat, diesel, benzyna? – Lubię każdy samochód, ale najbardziej automat. Najważniejsze, żeby auto przyspieszało. Przy wyprzedzaniu to najważniejsze. Samochód nie może się męczyć, musi przyspieszać w dolnym zakresie obrotów. Automat? Jazda w mieście zmusza do mieszania biegami. Wszyscy mówią, że kierowca ma z tego radość. To fakt. Wychowałem się na manualnych skrzyniach, wtedy automaty były za wolne. Teraz do jazdy cywilnej i wyścigowej są tak zaawansowane i szybkie, że żaden kierowca wyścigowy nie jest w stanie zmieniać biegów tak szybko, jak robią to skrzynie sekwencyjne, więc zdecydowanie automat – mówi Jerzy Mazur.

Senna. Mama radowała się na widok samochodów, zwłaszcza sportowych. Wiele lat temu przewiózł ją nissanem 350 Z.

– Później znajomi opowiadali, że w zachwycie powiedziała, co musiała by sprzedać, żeby taki samochód stał

przed domem. Być może stąd ta miłość do samochodów wyczynowych...

Po szkole podstawowej uczyłem się w technikum samochodowym w Rzeszowie. Poznałem tam działaczy i zawodników z Automobilkłubu – opowiada pasjonat motoryzacji. W muzeum stoi jego wyścigówka z namalowaną grupą krwi kierowcy: J. Mazur A Rh-. Poza tym wiele osobistych pamiątek innych kierowców, choćby wrak spalonego samochodu Krzysztofa Holowczyca. „Dobrych ludzi trzeba za życia szanować, a kiedy ich zabraknie, należy o nich pamiętać” – tak Jerzy Mazur wyjaśniał w portalu dolnyślask.travel powody założenia muzeum.

Kiedy przychodzi do muzeum młodzi ludzie i pytają, jak można w rajdach osiągnąć to, co ja, odpowiadam, że każdej dziedzinie trzeba całkowicie się oddać. Nie znam innej drogi. Może to, co robię, jest nieracjonalne. Może nie każdy da radę tak żyć. Może niektórzy nie dadzą rady tak się poświęcić, ale warto mieć pasję, czerpać z niej radość... Nie da się jednak całe życie robić wszystkiego – być kierowcą, mechanikiem, sponsorem. Podczas rajdu Dakar czy Monte Carlo nie mogłem skupić się tylko na jeździe. Zawsze było mnóstwo okolorajdowych problemów, ale nigdy się nie poddałem. Nie chciałem zawiązać bliskich i sponsorów. Zawsze chciałem dojechać do mety. Nigdy nie byłem ostatni – mówi Jerzy Mazur.

Od lat jego idolem jest brazylijski kierowca Ayrton Senna. – To jedyny kierowca, o którym mogę powiedzieć, że był najlepszy. Niewiele osób wiedziało, że anonimowo pomagał najbardziej potrzebującym, zwłaszcza dzieciom. Żeby nie głodowały, miały dach nad głową, opłacał dla nich lekarzy. Był wrażliwy. To świadczyło o jego wielkości. Trzeba dawać przykład, pokazywać takich ludzi. Spotkałem go w 1986 r. Stał wśród ciężarówek na zapleczu. Coś mnie pchało w jego kierunku. Modlił się. Było to dla mnie wielkie przeżycie. I to, że go widziałem, pomogło mi przy projektowaniu pomnika – mówi kierowca. Chciałby jeszcze się ścigać, zapraszają go na rajdy, ale nie ma czasu, prowadzi działalność gospodarczą – salon Nissana – i muzeum.

Ale... – Na przełomie września i października jest planowany wyścig na torze Poznań. Jestem zaproszony. Zrobię wszystko, żeby wystartować – zapowiada rajdowiec. ©

Robert Rybarczyk