



**ROZWIĄZANIA
AUTOMATYCZNE
DO INTELIGENTNYCH
MAGAZYNÓW**

(+48) 32 331 69 66

mecalux.pl



Poniedziałek
29 maja 2023

Sprzeczne sygnały płyną zza Atlantyku str. 15

www.pb.pl

**Puls
Biznesu**

PulsDnia

Ile made in Poland w wiatrakach na Bałtyku

Polskie firmy mogą liczyć na 27-procentowy udział w usługach związanych z budową farm i 74-procentowy w dostawach produktów, z wyjątkiem turbin – obliczył BGK. ▶6

PulsFirmy

Jak oznaczać promocyjne ceny, aby nie dostać kary

Prezes UOKiK opublikował niedawno wytyczne dotyczące zasad prezentowania obniżek i rabatów. Zagrywki z fałszywymi promocjami już nie przejdą. ▶10-11

cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)

NR 101 (6358) INDEKS 349 127 WYD. A+B

Notowania? Wejdź na

pb.pl



**FIRMY
KONTROLUJĄ
KONTROLĘ
W NCBR**

Niedoszli beneficjenci programu Szybka ścieżka analizują, jak przedstawiciele resortu funduszy, kierowanego przez Grzegorza Pudę, uzasadnili decyzje o odebraniu im przyznanych wcześniej dotacji. Analizują i czasem... łapią się za głowę. Wielu twierdzi, że decyzje kontrolerów są bezprawne, niektórzy mówią o sądzie. ▶4-5

Żabka wypatruje momentu na debiut



Sieć sklepów convenience od dawna przymierza się do giełdy. Jednak minihossa to dla Żabki, którą zarządza Tomasz Suchański, zbyt mało, by zdecydować się na debiut. Inwestorzy muszą poczekać na lepszy moment. ▶12-13

PulsDnia

Alarm.com zrobił wyjątek dla Polski

Zakup 100 proc. udziałów w nadwiślańskiej spółce EBS to pierwsze zagraniczne przejęcie amerykańskiego potentata. Wrażenie zrobili na nim autorskie komunikatory do sterowania inteligentnymi urządzeniami. ▶7

PulsDnia

Nanotechnologia z megaambicjami

Giełdowy XTPL, który dopiero niedawno odważył się ogłosić pierwszą prognozę sprzedaży, 100 mln zł za trzy lata, dostał potwierdzenie, że cel jest realny – zamówienie od ważnego kontrahenta z USA. ▶8





Redaktor wydania
Katarzyna Latek

PAŃSTWO PRAWA

Czerezwyczajka jak sąd ostateczny



JACEK ZALEWSKI
j.zalewski@pb.pl

W procedurach Sejmu etapem niedocenianym, ale mającym istotne znaczenie taktyczne jest decyzja marszałka w sprawie kolejności głosowań. Ich lista wcale nie jest zgodna z numeracją punktów porządku dziennego. W miniony piątek nerwówka przed blokiem głosowań o godzinie 17:00 trwała do ostatniej chwili, pierwsza lista została opublikowana o 15:15, a później o 16:09 skorygowana. Dużą niespodzianką stało się niepoddanie głosowaniu gotowej, bardzo pilnej dla PiS nowelizacji ustawy o Trybunale Konstytucyjnym (TK). Miałaby ona spowodować, że sparaliżowany organ prezeski/tuzurparki (takie przeciwstawne wersje upowszechniają dwie skonfliktowane grupy sędziów) Julii Przyłębskiej wreszcie się zbierze i oceni nowelizację ustawy o Sądzie Najwyższym. Werdykt pozytywny dla rządu, czyli negatywny dla prezydenta, miałby odblokować unijne finansowanie Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO). Wciąż jednak nie wiadomo, jaki rozkaz ostatecznie wyda swojej Suwerennej Polsce (to 20 mandatów) Zbigniew Ziobro, a bez tych głosów ustawa oczywiście skończy w koszu – zatem Jarosław Kaczyński nakazał odroczenie do czerwca. Odłożone zostało także głosowanie nad zmianą Konstytucji RP, które oczywiście zostanie przez PiS przegrane (do uchwalenia potrzeba realnie około 300 głosów), ale ta planowa porażka zostanie odpowiednio sprzedana propagandowo w kampanii wyborczej.

Większość konstytucyjna to szklana góra, natomiast zwyczajną, a także bezwzględną PiS utrzymuje pewnie. Ta druga jest do osiągnięcia trudniejsza, ponieważ głosy wstrzymujące składane są na jednej kupce z przeciwnymi. Właśnie taką Sejm odrzucił uchwały Senatu, zaś w razie remisu utrzymywana jest wersja senacka. W piątek bez problemu odrzucona została niezgoda Senatu na utworzenie politycznego sądu ostatecznego, czyli nadzwyczajnej komisji ds. likwidacji w życiu publicznym Donalda Tuska. Wynik brzmiał 234:219, przy 1 posle wstrzymującym się oraz 5 nieobecnych. Poprzedzka wisała na wysokości bezwzględnej 228 głosów, a zatem pewna nadrobka wyniosła 6, dzięki przyklejonym do PiS wiernym wasalom.

Ustawa trafia w poniedziałek na podpisowe biurko Andrzeja Dudy, który ma na decyzję 21 dni. Według sygnałów z kancelarii podejmie ją znacznie wcześniej, zapewne przed 4 czerwca, gdy zapowiada się przesilenie polityczne związane z wielkim marшем Koalicji Obywatelskiej w 34. rocznicę ponownego odzyskania przez Polskę niepodległości. Ustawa o czerezwyczajnej – czyli nadzwyczajnej, rusycyzm pastuje do określenia idealnie – komisji zawiera tyle pogwałceń nie tylko Konstytucji RP, lecz kanonów prawa zapisanych w podręcznikach akademickich, że Andrzej Duda jako doktor z Jagiellonki nie powinien zastanawiać się ani minuty i posłać ją do kosza, bo nawet szkoda ponownie uruchamiać zamrażarkę TK. Do końca kadencji pozostają mu dwa lata i powinien zacząć myśleć o zapisaniu się w historii Polski z wizerunkiem lepszym niż jako pacyński na dłoni najwyższego prezesa. Taka jest nadzieja nie tylko opozycji, lecz profesjonalnie zszokowanego przepisami o czerezwyczajnym środowiska prawniczego. Nadzieja może jednak okazać się naiwna, albowiem w dotychczasowej historii nielicznych wetowań lub skierowań ustaw do TK absolutnie najważniejsze dla prezydenta kryterium stanowiło naruszanie jakimiś przepisami jego instytucjonalnych uprawnień. Tego Andrzeja Duda nie darowuje, takie były przyczyny zarówno pamiętnego zawetowania ustaw sądowych w 2017 r., jak też skierowania do TK ustawy wspomnianej wyżej. W przypadku czerezwyczajki alternatywa jest bardzo prosta – podpisanie specustawy tuż przed kampanią wyborczą wywoła w instytucjach UE skandal tak gruby, że pieniądze dla Polski na KPO będzie trzeba uznać za ostatecznie już skreślone. ©

KOMENTARZ EKONOMICZNY

Gaz mocno tanieje. Odkręci spiralę inflacyjną?



IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista
„Pulsu Biznesu”

Tylko w ciągu tygodnia ceny gazu na europejskim rynku hurtowym spadły o 15-20 proc. Kryzys energetyczny jakby odchodził w niepamięć. Ceny gazu na rynkach hurtowych w Europie są coraz niższe i niższe, a w piątek przełamały kolejne bariery, które jeszcze kilka miesięcy temu wydawały się nieosiągalne. Daje to pewną nadzieję na odwrócenie całej spirali inflacyjnej z ostatnich lat, choć wyhamowanie cen jest generalnie dużo trudniejsze niż ich podniesienie. Warto jednak pamiętać, że niektóre czynniki odpowiedzialne za spadek cen są ewidentnie przejściowe – m.in. spadek popytu w branżach energochłonnych.

W piątek cena gazu w hubie TTF w Holandii spadła poniżej 25 EUR za MWh, co stało się po raz pierwszy od września 2021 r. Dotyczy to kontraktu na czerwiec 2023 r. W ciągu zaledwie tygodnia gaz stanął o 20 proc. Spadki cen dotyczą też kontraktów na zimę 2023/24 – na przykład kontrakt na luty 2024 stanął w ciągu tygodnia o 13 proc. I jest najtańszy od połowy lutego 2022 r. Oczywiście ceny są wciąż dużo wyższe niż przed pandemią, jednak nie są to już poziomy mogące w jakikolwiek istotny sposób zaburzyć aktywność gospodarki.

Naturalnie spadek cen dla odbiorców końcowych w kraju postępuje dużo wolniej – przełożenie cen hurtowych gazu na ceny energii dla firm i gospodarstw domowych następuje z dużym opóźnieniem. Średnie ceny energii (gaz, prąd, ciepła woda) sprzedawanej odbiorcom w Polsce

Gaz na rynkach hurtowych w Europie nie przestaje tanieć wbrew wielu prognozom. To zasługa m.in. niskiego popytu i wysokich zapasów

► Kontrakt na dostawę w czerwcu 2023 r. i... w lutym 2024 r.



były w kwietniu o 51 proc. wyższe rok do roku (wskaźnik PPI). One nie rosły wcześniej tak bardzo jak ceny w hurcie, a teraz na pewno nie będą spadać tak mocno.

Ale ważny jest fakt, że spadek cen energii dla firm będzie następował. A to będzie wzmagało deflację w przemyśle, która następnie będzie przekładała się pośrednio na hamowanie cen usług. Pracownicy, odczuwając mniejszą presję cenową, będą formułowali mniejsze żądania płacowe, co ograniczy przyrost cen ogółem. W ten sposób spirala cen z ostatnich lat może się odwrócić. Chociaż powrót do 2-procentowej inflacji jest raczej poza horyzontem.

Ważnym kanałem oddziaływania niższych cen gazu na wszystkie ceny w Polsce jest poprawa bilansu płatniczego kraju, która przyczynia się do umocnienia złotego i tym samym obniżenia cen towarów importowanych. Spadek cen gazu sprawia, że relacja eksportu do importu Polski wyraźnie się poprawia, co z kolei redukuje zapotrzebowanie na finansowanie zagraniczne i zwiększa popyt na polską walutę.

Skąd się wziął tak głęboki spadek cen gazu? Są co najmniej trzy przyczyny. Po pierwsze, europejskie firmy i gospodarstwa domowe zaczęły oszczędzać energię. Po drugie, recesja w przemyśle, a szczególnie w branżach energochłonnych, zredukowała zapotrzebowanie na gaz. Po trzecie, podaż gazu jest wysoka zarówno w powodu wysokiego wydobycia w Stanach Zjednoczonych, jak i umiarkowanej konsumpcji w Azji.

Istnieje jednak ryzyko, że niektóre czynniki pchające ceny w dół znikną. Dotyczy to szczególnie recesji przemysłowej, która jest efektem wyjątkowo silnego cyklu zapasów i wcześniejszych wysokich cen energii. Na przykład produkcja w sektorze chemicznym w UE jest obecnie o ponad 10 proc. niższa rok do roku, co ma duży wpływ na zużycie gazu. Trudno jednak oczekiwać, by niski poziom produkcji utrzymał się długo. Wciąż w pewnym momencie popyt przyspieszy, a podaż może nie zareagować wystarczająco elastycznie. Wtedy ceny wyraźnie wzrosną. Choć chyba do cen z drugiej połowy 2022 r. nie ma już powrotu. (FOT. BLOOMBERG) ©





Świat odetchnął – jest kompromis w sprawie zadłużenia USA

Tradycyjni na szczęście stało się zadość – tuż przed terminem demokracji i republikańskie osiągnęły kompromis w sprawie podniesienia limitu zadłużenia rządu USA, które obecnie wynosi 31,4 bln USD. Prowadzone pod kalendarzową ścianą negocjacje wynikają z przepisów Konstytucji USA, problem powraca regularnie, ostatnio wystąpił w końcu 2021 r. Demokratyczny prezydent Joseph Biden oraz Kevin McCarthy, republikański spiker (marszałek) Izby Reprezentantów porozumie się telefonicz-

nie w nocy z soboty na niedzielę. Kongres uchwalił akty prawne najpóźniej w środę 31 maja, prezydent podpisze natychmiast od północy 1 czerwca wyższy limit federalnego długu wejdzie w życie. Republikańskie uzależniał zgodę od cięć m.in. wydatków socjalnych, które prezydent musi zamrozić na poziomie tegorocznym. Nawet kilkudniowe spóźnienie kompromisu natychmiast zdołałoby notowania na Wall Street i automatycznie uderzyłoby w rynki finansowe oraz gospodarkę na całym świecie. [JAZ]



► **ATOM WAŻNY DLA KLIMATU:** Umowę o zasadach działania amerykańskiego konsorcjum podpisano w miniony czwartek w Ministerstwie Klimatu. Na zdjęciu w drugim rzędzie od lewej Mark Brzezinski, ambasador Stanów Zjednoczonych w Polsce, Anna Moskwa, minister klimatu, Mateusz Berger, pełnomocnik rządu ds. strategicznej infrastruktury energetycznej, a podpisują od lewej: Patrick Fragan, prezes Westinghouse, Łukasz Młynarkiewicz, p.o. prezesa Polskich Elektrowni Jądrowych i Craig Albert, prezes ds. operacyjnych w Bechtel. (FOT. WMI)

Ważny krok dla amerykańskiego atomu w Polsce

Nie chcieli, ale dojrżeli. Amerykańskie firmy Westinghouse i Bechtel zgodziły się stworzyć konsorcjum i wspólnie odpowiadać za budowę pierwszej elektrowni atomowej w Polsce.

Pod koniec zeszłego tygodnia strona polska i amerykańska podpisały umowę określającą zasady działania konsorcjum, które ma wybudować na Pomorzu pierwszą polską elektrownię jądrową. Polski podpis złożyła spółka Polskie Elektrownie Jądrowe (PEJ), która pełni rolę inwestora, a podpisy amerykańskie – Westinghouse Electric Company, która ma technologię, i Bechtel, który jest specjalistyczną spółką budowlaną.

Dokument był wycieknięty i ma duże znaczenie dla polskiego programu atomowego. Wyjaśniamy, o co w nim chodzi.

Wszyscy za jednego

W dużych inwestycjach stworzenie konsorcjum oznacza, że kilka firm oferujących komplementarne usługi lub technologie zawiera umowę, by wobec zamawiającego wystąpić jako jeden podmiot, odpowiedzialny np. za cały proces budowy elektrowni. Daje to zamawiającemu komfort negocjowania jednej umowy, a nie np. trzech osobnych. Ponadto w ramach konsorcjum precyzyjnie się zasady solidarnej odpowiedzialności jego członków wobec zamawiającego. Jeśli jeden ma problemy, nadrabiają to pozostali.

Westinghouse i Bechtel wcale nie chciały formować w Polsce konsorcjum, który na amerykańskim rynku nie jest podobno standardem. Te dwie

prywatne firmy złożyły oferty wprawdzie jednocześnie, ale jako odrębne podmioty. Polska zaczęła się jednak domagać stworzenia przez nie konsorcjum, o czym w marcu mówił na naszych łamach Tomasz Stępień, były prezes PEJ. „Ma to duże znaczenie w kontekście przyszłej odpowiedzialności tych podmiotów względem inwestora na etapie zarówno projektowania, jak i budowy elektrowni” – mówił Tomasz Stępień.

Wspólna odpowiedzialność Zeszłotygodniowa umowa oznacza, że Westinghouse i Bechtel dojrzały do spełnienia polskiej prośby. Ustalono, że wobec PEJ wystąpią jako konsorcjum, ale wewnętrzna umowa konsorcjalna jeszcze przed nimi. Powinna zostać podpisana latem, by we wrześniu PEJ mogła zawrzeć umowę projektową z istniejącym już konsorcjum.

O zasadach działania przyszłego konsorcjum strony mówią niewiele.

„Umowa ustala zakresy odpowiedzialności (...). Określa, że obie amerykańskie firmy będą razem pracować m.in. w takich obszarach jak projektowanie obiektu jądrowego, realizowanie założonego harmonogramu prac, kontrola projektu oraz zapewnienie jego jakości. Liderem konsorcjum na etapie projektowania elektrowni będzie Westinghouse, a w czasie budowy – Bechtel” – głosi komunikat PEJ.

Polacy są podobno usatysfakcjonowani. Będą mieć również wgląd w planowane zapisy umowy pomiędzy Westinghouse i Bechtel.

Jeśli chodzi o inny kluczowy element, czyli wspólną odpowiedzialność członków konsorcjum, to zaplanowano podobno model łączący obie amerykańskie firmy. Przekazanie pałeczki lidera konsorcjum ma nastąpić na etapie wstępnych prac budowlanych.

Jeśli chodzi o wartościowy udział partnerów w konsorcjum, to jest to przedmiotem negocjacji, ale wiadomo, że budowlany Bechtel będzie mieć w nim większość.

Kto da 100 mld zł na atom?

Umowa konsorcjalna ma znaczenie dla PEJ, jako inwestora, ale też dla instytucji, które miałyby udzielić finansowania na budowę polskiej elektrowni atomowej. Koszt tego finansowania zależy od ryzyka, a skoro umowa konsorcjalna jest odpowiedzialnością na ryzyko, to będzie przedmiotem bankowych audytów.

Finansowanie wciąż jest przedmiotem rozmów. Potrzeby są zaś ogromne, ponieważ budowa trzech reaktorów AP-1000 w nadmorskiej lokalizacji Lubiatowo-Kopalino może kosztować aż 100 mld zł. Polska zakładała pierwotnie, że dostawca technologii wyłoży do 49 proc. potrzebnej kwoty, ale rzeczywistość przekreśliła te plany. Westinghouse zadeklarował podobno udział na poziomie ledwie ok. 10 proc. Podstawy scenariusz zakłada więc teraz finansowanie kapitałowe ze środków skarbu państwa oraz finansowanie dłużne oparte o różne instrumenty i różne instytucje. © ©

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

PKO Leasing: do salonów wróciły rabaty

Kolejna firma zapowiada stabilizację na rynku nowych aut. Wzrost cen spowolnił, a podaż znacznie się poprawiła – dostępnych jest dwa razy więcej aut niż przed rokiem.

Kilka tygodni temu publikowaliśmy analizę platformy Carsmile, z której wynikało, że sytuacja na rynku nowych samochodów znacznie się poprawiła. Podobne wnioski można wyciągnąć z raportu przygotowanego przez specjalistów z należącej do PKO Leasing platformy automarket.pl. Wynika z niego, że w I kw. 2023 r. dostępność samochodów zwiększyła się o aż 91 proc. r/r. W przypadku niektórych nowych marek liczba dostępnych nowych samochodów wzrosła nawet kilkakrotnie. Najwięcej, bo o ponad 300 proc., wzrosła podaż samochodów marki Hyundai. Łatwiej również o auta marek Peugeot i BMW – liczba dostępnych od ręki egzemplarzy zwiększyła się w obu przypadkach o około 100 proc. Większy wybór mają także klienci szukający opłać także Citroëna. Patrząc na konkretne modele, najbardziej zwiększyła się dostępność peugeotów 2008, 208, 3008 oraz opeli astra, corsa, crossland X i movano.

Lepiej, ale nie doskonale

– Nie możemy jeszcze mówić o powrocie do sytuacji sprzed pandemii, dostrzegamy jednak wyraźną poprawę. Zwiększenie dostępności aut u importerów daje nam możliwość stałego poszerzenia oferty naszej platformy. Spodziewamy się, że w dalszej części roku klienci będą mieli jeszcze większy wybór, bez konieczności długiego oczekiwania na wybrany model

– mówi Tomasz Otto, dyrektor departamentu strategii i marketingu w PKO Leasing, odpowiedzialny za rozwój platformy automarket.pl.

Wzrost podaży powoduje powrót do polityki rabatów, co skutkuje obniżką cen u sprzedawców.

– W związku z tym również na naszej platformie niektóre marki i modele mają bardziej atrakcyjne ceny niż przed rokiem. Dostrzegamy także zmianę podejścia dilerów, których auta są dostępne na naszej platformie. W ubiegłym roku musieliśmy włożyć wiele wysiłku, aby przekonać ich do współpracy, często słysząc odmowę tłumaczoną brakiem pojazdów. W tym roku sytuacja się odwróciła – mówi Tomasz Otto.

Sygnały o coraz lepszej dostępności nowych samochodów potwierdzają zarówno wzrost liczby rejestracji nowych aut, jak też wyniki platformy automarket.pl. Po historycznie rekordowym pod względem sprzedaży marcu w kwietniu niemal wyrównała ten wynik, udzielając finansowania dla ponad 400 aut.

Cenowa stagnacja

Z danych Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego wynika, że w 2022 r. auta podrożały średnio o 15 proc. Tempo wzrostu cen wyraźnie jednak hamuje.

– Auta zaliczane do segmentu premium drożeją wolniej niż modele budżetowe. Samochody marek Jeep czy Alfa Romeo dostępne na naszej platformie kosztowały w pierwszym kwartale niemal tyle samo co przed rokiem. Niewiele podrożały też auta marki BMW, których ceny wzrosły o 10 proc. Stabilizacja dotyczy także niektórych modeli popularnych. Wzrost cen samochodów takich producentów jak Opel, Peugeot i Citroën rów-

niez nie przekroczyły 10 proc. – twierdzi Tomasz Otto.

Podobnie jak w przypadku cen katalogowych także w zakresie warunków finansowania sytuacja jest zróżnicowana w zależności od marki i sprzedawcy. Przykładem producenta, którego auta były w I kw. tańsze niż przed rokiem w leasingu i wynajmie długoterminowym, jest Alfa Romeo. Tylko niewielki wzrost odnotowano w przypadku BMW i Citroëna – w wynajmie modele tych marek były droższe o 7 i 8 proc.

– Niestabilna sytuacja geopolityczna i makroekonomiczna zachęca konsumentów w większym stopniu niż w przeszłości do poszukiwania alternatywnych rozwiązań finansowania. Od zeszłego roku notujemy dużą liczbę pytań o elastyczny leasing i wynajem z opcją bezkosztowego zwrotu pojazdu przed czasem. Zyskuje także wynajem długoterminowy i leasing z dostępnymi pakietami obsługi pojazdu. Wtedy do miesięcznej raty włączone są ubezpieczenie, przeglądy, naprawy, a nawet wymiana opon. Dzięki temu kierowca nie musi obawiać się inflacji i wzrostu cen takich usług w trakcie użytkowania auta – podsumowuje Tomasz Otto.

Według ekspertów platformy automarket.pl w tym roku należy spodziewać się dalszych obniżek rat finansowania aut marek Jeep i Alfa Romeo, do których mogą dołączyć również Nissan i Volvo. Korzystna wyceła leasingu oraz wynajmu wraz z poprawiającą się dostępnością elastycznych umów i rozszerzonym pakietem serwisowych powoduje, że po raz pierwszy od czasu pandemii to klienci stoją na uprzywilejowanej pozycji na rynku samochodów osobowych. © ©

Marcin Boltryk

m.boltryk@pb.pl ■ 22-333-99-20



► **DOSTĘPNOŚĆ I CENY:** W I kw. 2023 r poprawiła się dostępność nowych aut od Hyundaia, Peugeota i BMW. Od zeszłego roku nie podrożały auta marek Jeep i Alfa Romeo, a Peugeot i Opel tylko nieznacznie podniosły ceny – wynika z analizy przeprowadzonej przez automarket.pl. (FOT. ADOBE STOCK)

Resort zmienił firmom

Kilkanaście firm zaangażowało siły i środki, licząc na milionowe granty z programu Szybka ścieżka. Chaos w NCBR spowodował, że ich nie dostaną

► KONTROLENA WARIACKICH PAPIERACH: Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, którym kieruje Grzegorz Puda, sprawdziło ponownie wszystkie projekty, które otrzymały granty z programu NCBR Szybka ścieżka. Teraz wychodzi na jaw, jak wyglądały te kontrole. (FOT. MW)



Bartłomiej Mayer

b.mayer@pb.pl • 22-333-99-34

Po ministerialnej kontroli projektów, którym Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR) przyznał granty z programu Szybka ścieżka – Innowacje cyfrowe, 17 firm otrzymało wiadomość, że pieniędzy jednak nie dostanie. Niektóre uzasadnienia brzmią jak nieśmieszny żart. Wniosek jest taki, że błędy popełniły urzędnicy, a nie przedsiębiorcy.

Nieprawidłowości w procesie oceny

– Z mejla, jaki dostaliśmy z NCBR po kontroli ministerstwa, wynika, że pieniędzy nie otrzymamy „w wyniku nieprawidłowości w procesie oceny stwierdzonej/stwierdzonych w trakcie kontroli Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej”. Czyli to nie my popełniliśmy jakiś błąd, ale ktoś, kto nasz wniosek oceniał. Dlaczego mamy być za to ukarani? – pyta Piotr Wójcik, doradca zarządu firmy Good Safe, odpowiedzialny za realizację projektu.

Sprawdził nawet, czy spółka i osoby z nią związane nie miały w przeszłości na wet przypadkowych związków z przedstawicielami Partii Republikańskiej, których nazwiska kojarzone są z aferą w NCBR. Na żaden ślad takich powiązań nie trafił.

Przypomnijmy, że afera w NCBR wybuchła właśnie po tym, jak w lutym najpierw Radio Zet, a potem Michał

Szczerba i Dariusz Joński, posłowie Koalicji Obywatelskiej, ujawnili, że najwyższe dofinansowania programu Szybka ścieżka – prawie 123 i 55 mln zł – mają otrzymać firmy powiązane personalnie z politykami Partii Republikańskiej. Współtworzące rząd ugrupowanie Adama Bielaną nadzoruje m.in. NCBR, a konkretnie podlegało Jackowi Żalkowi, republikańskiemu wiceministrowi funduszy i polityki regionalnej. Po tych informacjach resort zarządził sprawdzenie wszystkich prawie 120 projektów, które miały otrzymać granty z Szybkiej ścieżki.

Czego NCBR nie powinien zrobić

Kolejną firmą, której projekt wypadł z grona tych, którym należy się grant, jest TIZ Implements. Tu uzasadnienie decyzji brzmi podobnie.

– Całość argumentacji sprowadza się do tego, że według ministerstwa NCBR nie powinien przywrócić naszego wniosku do oceny formalnej, a to zrobił. Kto zatem powinien ponieść odpowiedzialność za taki stan rzeczy – przedsiębiorstwo, które działa w dobrej wierze i po pozytywnej informacji o ocenie formalnej, a później merytorycznej realizuje projekt badawczy na podstawie podpisanej umowy, czy podmiot, który dokonuje oceny i wyboru projektów do dofinansowania? – pyta Sergiusz Sobieski, prezes spółki.

Przyznaje, że TIZ Implements dostał pierwotnie informację o uchybieniach, które – zgodnie z przesłanym do firmy piśmie – nie nadawały się do poprawy i dlatego wniosek odrzucono na etapie oceny

formalnej. Uchybienia formalne nie miały jednak kluczowego znaczenia dla oceny wniosku, co spółka wyjaśniła w piśmie do NCBR. Po analizie centrum przywróciło wnioski do oceny formalnej, błędy skorygowano zgodnie z jej zaleceniami i projekt otrzymał ostatecznie pozytywną ocenę merytoryczną.

– W momencie gdy rozpoczęła się afera, rozmawialiśmy z przedstawicielami NCBR, którzy uspokajali nas, że projekt możemy spokojnie realizować, bo nie ma dla niego zagrożenia – dodaje Sergiusz Sobieski.

Brak możliwości weryfikacji

Jeszcze dziwniejsze uzasadnienie decyzji o wykreśleniu z listy beneficjentów programu Szybka ścieżka otrzymały inne firmy.

– Ta decyzja bardzo nas zaskoczyła. Zarzut dotyczył budżetu, ale nie kwot, lecz linku do oferty, który był nieaktywny, co zostało przedstawione jako brak możliwości weryfikacji – mówi Sławomir Kucharski, dyrektor marketingu firmy Netrix.

Podkreśla, że przed oceną spółka dostarczyła panelowi ekspertów nie tylko ofertę, ale także wszystkie niezbędne dokumenty, bo bardzo zależało jej na przejrzystości oraz tym, by założenia zostały dobrze zrozumiane.

– Zaskoczyło nas, że te informacje nie dotarły do kolejnych ekspertów z ministerstwa. Z naszej perspektywy to naruszenie procedur konkursowych. Powoduje, że ocena nie jest kompletna, nie pozwala na podjęcie decyzji. Mimo to projekt ponownie oceniono i zmieniono status na negatywny – dodaje Sławomir Kucharski.



Kryteria spełnione, znaczy niespełnione

Formalnym powodem odrzucenia wniosków po ponownej ich kontroli jest to, że w jej efekcie ocena punktowa projektów jest niższa niż pierwotna i nie wystarczy do przyznania grantu. Tego przedstawiciele firm, którym wcześniej przyznano granty, nie mogą zrozumieć.

– Informacja, jaką otrzymaliśmy 23 maja, mówi o tym, że eksperci NCBR zmienili ocenę części kryteriów. To kwestia co najmniej dyskusyjna, ponieważ podczas pierwotnej oceny na podstawie tych samych dokumen-

Grupa Oponeo zwiększa stratę

Kurczący się rynek nowych opon negatywnie odbił się na wynikach Grupy Oponeo. Strata netto po I kw. wzrosła r/r o prawie milion zł.

W I kw. 2023 r. sprzedaż opon w Polsce spadała w niemal wszystkich segmentach. Opony do aut osobowych zanotowały wynik gorszy r/r o 25 proc. Sprzedaż się też o 15 proc. zmniejszyła do SUV-ów, 30 proc. mniej do aut dostawczych i aż o 60 proc. mniej do pojazdów przemysłowych. Mniejszym zainteresowaniem cieszyły się również opony do ciężarówek

(37 proc. r/r) oraz maszyn rolniczych (34 proc.). Jedynie opony do motocykli zanotowały 2-procentowy wzrost. Podobnie sytuacja wygląda w całej Europie, gdzie spadek sprzedaży opon do aut osobowych wyniósł 12 proc. – Spadek należy uznać w kontekście utrzymującej się wysokiej inflacji na wszystkich rynkach europejskich oraz negatywnego wpływu wojny w Ukrainie, w szczególności na ceny energii – mówi Adam McCarthy, sekretarz generalny Europejskiego Związku Producentów Opon i Gumi.

Mają popyt negatywnie odbił się na wynikach Grupy Oponeo. W ciągu I kw. grupa sprzedała 643,9 tys. opon, o 4,9 proc.

mniej niż przed rokiem. Mimo to zanotowała 292,2 mln zł (+5,9 proc.) przychodów ze sprzedaży wobec 275,9 mln zł rok wcześniej. Blisko 80-procentowy udział w nich stanowiły przychody ze sprzedaży towarów w segmencie akcesoriów samochodowych (opony, felgi i akcesoria samochodowe). Przychody z transakcji krajowych wyniosły 219 mln zł (+1,7 proc.), a ze sprzedaży zagranicznej wzrosły o ponad 20,9 proc. i wyniosły 73,2 mln zł. Rosnące koszty operacyjne nie pozwoliły jednak na odbicie – Oponeo poniosło 3,6 mln zł straty netto wobec 2,7 mln zł rok wcześniej.

Przedstawiciele spółki podkreślają, że spadek sprzedaży

opon w I kw. wynikał głównie z mniejszej o ponad 17 proc. sprzedaży ogumienia zimowego. Sezon na opony zimowe przypadał głównie na miesiące październik-grudzień 2022, inaczej zaś rozłożyła się ich sprzedaż w poprzednim sezonie.

– Zmniejszenie sprzedaży opon letnich o 5,2 proc. w I kw. 2023 r. wynikało z opóźnienia sezonu wymiany opon na letnie w stosunku do roku ubiegłego i zostało prawie w całości skompensowane zwiększoną o 4,9 proc. sprzedażą opon całorocznych – mówi Dariusz Topolewski, prezes Oponeo.pl. ©

Marcin Boltryk
m.boltryk@pb.pl • 22-333-99-20



► MNIEJSZY RYNEK: Sprzedaż opon do samochodów osobowych w Polsce w I kwartale 2023 r. spadła o 25 proc., więc Oponeo.pl, kierowane przez Dariusza Topolewskiego, działa na niefortunnym rynku. (FOT. ARC)

0,3 proc. O tyle skurczył się PKB Niemiec w I kw. 2023 r. w porównaniu z poprzednim kwartałem.

► Był to drugi z rzędu kwartał spadku, więc można mówić o technicznej recesji. W ostatnim kwartale 2022 r. PKB spadł o 0,5 proc. Na spowolnienie wpływ miały kurcząca się konsumpcja prywatna, która w I kw. spadła o 1,2 proc. Gospodarstwa domowe wydawały mniej na żywność i napoje, odzież, obuwie i meble. Spadek ich wydatków jest skutkiem utraty siły nabywczej w wyniku wysokiej inflacji – podkreślił eksperci Destatisu. Konsumpcja krajowa spadła o 4,9 proc., o 3,9 proc. wzrosły natomiast inwestycje. [D]

PulsDnia

reguły w trakcie gry



”
Kto powinien ponieść odpowiedzialność za taki stan rzeczy – przedsiębiorstwo, które działa w dobrej wierze i po pozytywnej informacji o ocenie formalnej, a później merytorycznej realizuje projekt badawczy na podstawie podpisanej umowy, czy podmiot, który dokonuje oceny i wyboru projektów do dofinansowania?”

► **Sergiusz Sobieski**
TIZ Implement

elementów, których nie rozumiał – mówi PB chcący zachować anonimowość przedstawiciel kolejnej firmy, którą wykreślono z listy.

Jego zdaniem poziom uwag, jakie zostały zawarte w uzasadnieniu decyzji, jest „dramatycznie niski i pokazuje elementarne braki wiedzy technicznej oraz zrozumienia istoty projektu przez eksperta”.

Rozmówcy PB nie rezygnują jednak ze starań o pieniądze z programu Szybka ścieżka.

– 22 maja złożyliśmy w NCBR wzwanie do zapłaty zaliczki, którą powinniśmy otrzymać już w marcu. Wnieśliśmy też o przedstawienie podstawy prawnej i faktycznej uzasadniającej cofnięcie dofinansowania. Czekamy na wyjaśnienia, ale nie spodziewamy się, że będą przekonujące – mówi Agnieszka Lorbicka-Dzikowska.

NCBR wciąż milczy

Ten krok ma już za sobą Good Safe.

– Złożyliśmy już do NCBR kilka wniosków o wypłatę – trzy o refundację i jeden o zaliczkę. Żaden nie został rozpatrzony – mówi Piotr Wójcik.

– Zamierzamy niezwłocznie złożyć pismo odwoławcze od przysłanej nam decyzji – zapowiada Sławomir Kucharski, wierząc, że powód odrzucenia wniosku jest „technicznym nieporozumieniem”.

Zażalenie na decyzję przygotowują też inni wnioskodawcy. Jedna z firm informuje, że jest w kontakcie z przedstawicielami NCBR, którzy wysłuchali jej argumentów i wskazali kroki, jakie powinna podjąć.

– Zaoferowali nawet priorytetowe po przedstawiciel naszej sprawy – mówi PB jej przedstawiciel, dodając, że jeśli ugodowa ścieżka nie przyniesie rezultatów, spółka wstąpi na drogę sądową.

Takie kroki rozważają także inni uczestnicy konkursu.

– Trudno jednak podejmować jakiegokolwiek kroki prawne wobec bezprawnych decyzji. To zupełnie bezprecedensowa sytuacja. NCBR w kolejnym piśmie wska-

zuje na konkretne błędy swoich ekspertów w procesie oceny, które w normalnej sytuacji mogłyby stanowić merytoryczną uwagę do wniosku i zostać przez nas rozważone do uwzględnienia – uważa Piotr Wójcik.

Dlaczego bezprawne decyzje? Bo uzasadnieniem ma być art. 52 ust. 2 ustawy z 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-20. Mówi on o tym, że instytucja pośrednicząca, czyli w tym przypadku NCBR, „zobowiązana jest do sprawdzenia spełnienia warunków dofinansowania przed podpisaniem umowy”.

– Ale nasza umowa została podpisana 17 lutego 2023 r., czyli jeszcze przed rozpoczęciem kontroli. Jest w mocy i obowiązuje nas do realizacji projektu – mówi Piotr Wójcik.

Do wglądu konkurencji?

Twórcy Good Safe czują się zresztą podwójnie poszkodowani.

– Gdybyśmy w ogóle nie wystartowali w tym konkursie, byłoby dziś w znacznie lepszej sytuacji. Na różne ekspertyzy potrzebne, by przedłożyć jak najlepszy wniosek, wydaliśmy sporo pieniędzy, które w innej sytuacji przeznaczylibyśmy na projekt – mówi Piotr Reznar, który w Good Safe zajmuje się kwestiami operacyjnymi.

Zwraca też uwagę na oficjalne informacje opublikowane na stronach resortu funduszy. Można w nich znaleźć taki fragment: „W ramach tej kontroli 25 projektów zostało skierowanych do ponownej weryfikacji oceny przeprowadzonej przez NCBR, której dokonali zewnętrzni eksperci branżowi”.

– Kim oni są? Czy know-how technologicznej spółki, pomysły biznesowy, szczególne cechy projektu oceniane przez rzeczniczkę patentowego jako unikatowe w skali światowej nie zostały czasem przekazane podmiotom stanowiącym konkurencję dla spółki? – oburza się Piotr Reznar. ©

tów i informacji eksperci uznali kryteria za spełnione – mówi Agnieszka Lorbicka-Dzikowska, która odpowiada za relacje inwestorskie w spółce Vivid.

W przypadku firmy Good Safe odrzucono został wniosek, który jest kontynuacją istniejącego już przedsięwzięcia, wcześniej wspartego finansowo z programu BRIDGE Alfa prowadzonego przez... NCBR.

– Wtedy nikt nie miał żadnych zastrzeżeń, projekt został z sukcesem zrealizowany i rozliczony. Teraz do czasu ogłoszenia wyników ministerialnej kontroli było podobnie – mówi Piotr Wójcik.

Wbrew warunkom konkursu

Poważne wątpliwości autorów projektów odrzuconych po ministerialnej kontroli budzi zresztą to, że ponownie je sprawdzano i oceniano.

– Nie zgadzamy się ani z faktem przeprowadzenia dodatkowej oceny naszego wniosku przez instytucję zarządzającą, bo nie jest to przewidziane w żadnych oficjalnych dokumentach konkursu, ani ze sposobem przeprowadzenia dodatkowej oceny. Nie było panelu z ekspertem oceniającym wniosek i możliwości rozważenia jego wątpliwości lub wyjaśnienia

Webcon z Portugalii sięgnie po EMEA

Dostawca platformy do automatyzacji i zarządzania procesami biznesowymi otworzył kolejne zagraniczne biuro. Będzie z niego podbić nowe rynki.

Webcon, największy polski dostawca platformy do automatyzacji i zarządzania procesami biznesowymi (według zestawienia Computerworld TOP200 z 2020 r.), który jako pierwsza polska firma pojawił się w ubiegłym roku w raporcie agencji Forrester (43 miejsce), kontynuuje zagraniczną ekspansję. W lutym tego roku firma zaczęła sprzedawać w Rumunii, teraz rozwija biuro w Portugalii. Nowy dział zajmie się wsparciem

sprzedaży do nowych klientów w regionie EMEA. Pokieruje nim Hugo Soares, który przez osiem lat pracował w OutSystems, dostawcy platform klasy low-code, gdzie odpowiadał za sprzedaż w regionie EMEA, a wcześniej w Oracle, Symantec i Dell.

Webcon został założony w 2005 r. Ma czterech współwłaścicieli: założycieli Radosława Putka i Łukasza Malinę (główni udziałowcy) oraz Łukasza Wróbla i Marcina Kapustę. W 2022 r. miał 44,7 mln zł przychodów oraz 9,6 mln zł zysku. Ma 850 klientów na świecie, w tym m.in. Siemens Finance, Mitsubishi Electric, Tauron, LPP, Echo Investment, Intersport, Nowy Styl, Warbud, Pratt & Whitney Canada czy MAN. Zatrudnia 130 osób w głównej

siedzibie w Krakowie i oddział w Seattle w USA. Ma sieć partnerską skupiającą ponad 70 integratorów systemów IT. Główne rynki firmy to kraje DACH i USA. Spółka ma partnerów w USA, Kanadzie, Wielkiej Brytanii, Portugalii, Holandii, Niemczech, Austrii, Szwajcarii, Rumunii, RPA, Nigerii i Kenii. W USA ma od 2019 r. oddział w Seattle. Na jego czele stanął były wiceprezes konkurencyjnej firmy Nintex.

Światowy rynek low-code ma na koniec tego roku osiągnąć wartość 27 mld USD, co oznacza wzrost o prawie 20 proc., szacuje Gartner. Największym segmentem, wartości prawie 10 mld USD, są systemy umożliwiające tworzenie oprogramowania niemal bez konieczności programowania. [MAGI] ©

Traficar zanotował dwukrotny wzrost nowych rejestracji

Traficar zanotował dwukrotny wzrost nowych rejestracji.

Carsharingowa marka Traficar notuje duży wzrost zainteresowania i wróży, że boom na usługi związane ze współdzieleniem aut dopiero przed nami.

Według najnowszych danych spółki Traficar, świadczącej usługi współdzielenia pojazdów (carsharingu), polscy użytkownicy korzystają z jej aplikacji o 15 proc. częściej niż w poprzednim roku. Firma zanotowała również 98-procentowy wzrost liczby nowych rejestracji użytkowników – aplikacja Traficar jest zainstalowana już w ponad milionie smartfonów w Polsce.

– Na rynek wchodzi pokolenie konsumentów, które nie rozważa kupna własnego samochodu, ale preferuje korzystanie z usług współdzielenia pojazdów. Ta zmiana perspektywy znacząco wpływa na charakter rozwoju carsharingu, świadcząc o tym, że nie jest to jedynie przelotna tendencja, ale realna przyszłość miejskiej mobilności. Tylko w ciągu ostatniego roku nasza flota urosła o 16 proc. we wszystkich miastach, w których jesteśmy dostępni. Spodziewamy się kolejnego wzrostu w drugiej połowie roku – mówi Konrad Karpiński, dyrektor operacyjny spółki Traficar.

Jednym z czynników mających ostatnio spory wpływ na

wzrost popularności carsharingu są ceny nowych aut.

– Czynnikiem ten dla wielu była przeszkodą w zakupie własnego pojazdu. Wysoka inflacja to nadal wielki problem, dlatego uważam, że szczyt popularności carsharingu w Polsce jest jeszcze przed nami – mówi Konrad Karpiński.

Z danych opublikowanych przez Santander Consumer Multirent wynika, że już co piąty Polak korzysta z wynajmu samochodów do celów prywatnych, a aż 16 proc. robi to regularnie, korzystając z tej możliwości jako alternatywy dla posiadania własnego auta czy przejazdów komunikacją miejską. [MIB] ©

BGK sprawdził, kto zarobi na farmach wiatrowych

Udział krajowych firm w usługach związanych z instalacją morskich farm może sięgnąć 27 proc., a w produkcji części innych niż turbiny 74 proc. – wyliczył BGK. Zyskają branże stalowa, metalurgiczna i stoczniowa



Katarzyna Kapczyńska

k.kapczyńska@pb.pl ☎ 22-333-98-16

130 mld zł – na tyle szacowane są inwestycje związane z budową w ciągu dekady farm wiatrowych na polskich wodach Bałtyku. Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) przeprowadził analizę dotyczącą udziału w realizacji inwestycji offshore krajowych firm. W branży ich zaangażowanie określa się mianem local content. Z badania BGK wynika, że wskaźnik zamówień związanych z instalacją morskich farm wiatrowych, które trafią do polskich przedsiębiorców, może sięgnąć w sumie 27 proc. W produkcji towarów i urządzeń innych niż turbiny może być znacznie wyższy i sięgnąć aż 74 proc.

Z ponad 200 przedsiębiorstw zbadanych przez bank prawie 9 proc. twierdzi, że już angażuje się w projekty związane z budową farm wiatrowych. Są to głównie małe firmy, które swoją sytuację finansową oceniają jako niezbyt dobrą i liczą, że poprawią ją dzięki realizacji projektów offshore. Około 37 proc. badanych z tej grupy ma świadomość, że rozwój na rynku farm wiatrowych wymaga od nich zmian w organizacji działalności. Wiele podmiotów twierdzi, że już są gotowe.

– Około 47 proc. spośród już zaangażowanych przedsiębiorców uważa, że

bieżąca skala i zakres ich działalności są wystarczające, aby zaangażować się w budowę farm wiatrowych, natomiast tylko 12 proc. badanych, którzy znają inicjatywę local content w offshore, ale dopiero planują się w nią zaangażować, uważa, że będzie to wymagało wprowadzenia zmian w wewnętrznych procesach i organizacji firmy – mówi Adam Piłat, menedżer zespołu ds. analiz strategicznych i programowych w BGK.

Realizacja inwestycji na Bałtyku może wiązać się z koniecznością zwiększenia zatrudnienia, budową nowych relacji biznesowych z innymi podmiotami czy rozbudową mocy produkcyjnych. Wiele firm, zwłaszcza dopiero planujących wziąć udział w realizacji dostaw i usług na potrzeby morskiej energetyki wiatrowej, zdaje się jednak tego nie doceniać.

Do budowy farm potrzebne będą blachy grube

BGK przeanalizował też, które branże mogą najwięcej zyskać na włączeniu się w projekty offshore. W gronie beneficjentów znajdują się przede wszystkim firmy z sektora stalowego oraz producenci innych metali i stopów, a także firmy z branży stoczniowej.

– Rozwój morskich farm wiatrowych wymaga dostawy znacznych ilości stali, szczególnie blach grubych. W związku z planowanymi inwestycjami offshore popyt na produkty polskich firm hutniczych mających w ofercie blachy potrzeb-

ne do budowy wiatraków morskich, tj. o grubości około 50 mm, może się zwiększyć – mówi Mirosław Motyka, prezes Hutniczej Izby Przemysłowo-Handlowej (HIPH).

Krajowa produkcja blach grubych wynosi niespełna 400 tys. ton rocznie. Z danych HIPH wynika jednak, że tylko w ubiegłym roku 390 tys. ton takich blach zostało sprzedanych państwu Unii Europejskiej albo wyeksportowanych poza wspólnotę, co oznacza wzrost o 17 proc. r/r. Z zagranicznych rynków natomiast przywieźliśmy 957 tys. ton blach grubych, o 11 proc. mniej niż w 2021 r. W branży hutniczej panuje przekonanie, że kiedy na dobre ruszy budowa bałtyckich farm wiatrowych, wzrośnie zapotrzebowanie nie tylko na blachy krajowe, ale także zagraniczne, np. z Ukrainy. Jeśli rodzimi producenci nie chcą oddać pola importerom, powinni zwiększyć potencjał i dostaw na krajowy rynek.

Do budowy jednej wieży wiatrowej z konstrukcją wsporczą potrzeba 1-1,6 tys. ton blach. W Europie w tej dekadzie planowana jest budowa farm o mocy 60 GW, co może oznaczać zapotrzebowanie na około 10 mln ton stali. Część może trafić na polski rynek, gdzie w pierwszej fazie planowane są projekty o mocy 5,9 GW.

Polskie stocznie czekają na zamówienia

Oprócz wyrobów hutniczych do budowy wież niezbędna będzie także stal do pro-

dukcji statków do budowy i obsługi farm morskich. Stocznie czekają na zamówienia, ale na razie ich nie widzą.

– Z pewnością w polskiej branży stoczniowej wiele firm ma potencjał do realizacji kontraktów na potrzeby farm wiatrowych. Crist ma doświadczenie w budowie statków typu jack-up do stawiania farm, a Remontowa do produkcji jednostek pomocniczych, takich np. jak kablowne. Nie chcą powiedzieć, że nie się nie dzieje, ale niestety stocznie nie mają zamówień od firm planujących inwestycje w segmencie morskiej energetyki wiatrowej. Nie ma już zresztą czasu na dostawę floty do budowy farm wiatrowych. Zanim jednak powstaną, trzeba zamówić jednostki do obsługi w trakcie eksploatacji, na co obecnie jest właściwa pora – mówi Ireneusz Karaśkiewicz, dyrektor Forum Okrętowego.

Krzysztof Kulczycki, udziałowiec stoczni Crist, informował niedawno PB, że buduje jednostki do obsługi farm, ale dla zagranicznych kontrahentów, bo krajowe firmy nie pałają się, przynajmniej na razie, do zamówień na rodzimym rynku. Z informacji płynących z energetyki wynika, że w bieżącym etapie statki do budowy zapewnią przede wszystkim zagraniczni partnerzy polskich podmiotów chcących stawiać farmy wiatrowe. Zamawianie w kraju własnych jednostek wchodzi w grę dopiero w kolejnych etapach, czyli pod koniec tej dekady oraz w przyszłej. ©



► **OPÓŹNIONY TERMINAL:** Budowa morskich farm napotyka liczne rafy. Podczas niedawnej rewizji KPO rząd przesunął o rok, z czerwca 2025 r. na połowę 2026 termin realizacji terminala instalacyjnego w Gdańsku. Powodem jest konieczność notyfikacji w Brukseli pomocy publicznej na jego budowę. Pierwotnie terminal o powierzchni 33,6 ha miał powstać w Gdyni, ale trudno było znaleźć chętnych do jego budowy i eksploatacji. Gdański hub będzie mniejszy, zajmie 20 ha, i będzie służył głównie PGE. Orlen zainwestuje w Świnoujściu. [FOT. ADOBE STOCK]

DEMOGRAFIA

Wielka Brytania wyprzedzi Francję w liczbie ludności

ONS, brytyjski urząd statystyczny, poinformował, że saldo migracji w 2022 r. wyniosło 606 tys., co jest najwyższym poziomem od końca II wojny światowej. Z ostatnich danych z potowy 2021 r. wynika, że populacja Wielkiej Brytanii wynosiła 67 026 292 osoby, a Francji 67 710 000. Oba kraje mają podobny przyrost naturalny, ale o ile w Wielkiej Brytanii saldo migracji osiąga rekordowy po-

ziom, to we Francji INSEE szacuje je na 161 tys. To oznacza, że jeśli te trendy się utrzymają, w ciągu dwóch lat Wielka Brytania wyprzedzi Francję pod względem liczby ludności. Francja jest obecnie drugim pod względem liczby ludności krajem w Europie, najludniejszym są Niemcy – ich populacja w potowie 2021 r. wyniosła 83,1 mln osób. [DI, PAF]

PulsDnia



► **KOLEJNY ETAP:** EBS trzy dekady temu założyli Krzysztof Stalewski i Piotr Reszczyk (w środku), którzy rozwinieli firmę m.in. dzięki wsparciu inwestorów finansowych. W ubiegłym roku Kris Stalewski (syn założyciela, z lewej) i Piotr Blaszczyk (szef technologii) zachęcili do EBS amerykańskiego inwestora branżowego. Współzałożyciele i kluczowi menedżerowie sprzedali już swoje udziały, ale mają nadal zarządzać firmą. [FOT. MAREK WIŚNIEWSKI]

Alarmowy potentat z Nasdaq kupił polską firmę

EBS, produkujący w Elku urządzenia do monitorowania pracowników i komunikatory do smartdomów, został przejęty przez Alarm.com, wyceniany na Nasdaq na 2,5 mld USD.

Dbanie o bezpieczeństwo jest w cenie. Działająca od ponad trzech dekad w branży security spółka EBS, produkująca urządzenia i dostarczająca rozwiązania pod kątem ochrony budynków, przyciągnęła w ostatnich latach uwagę dwóch inwestorów finansowych. Teraz skusił się na nią inwestor branżowy.

Za nieujawnioną kwotę 100 proc. udziałów w spółce, która w dwóch biurach w Warszawie oraz zakładzie produkcyjnym w Elku zatrudnia ok. 150 osób, kupiła grupa Alarm.com. To notowany od 2015 r. na Nasdaq lider na amerykańskim rynku usług w branży security dla domów i biur, wykorzystujące rozwiązania chmurowe. Amerykańska grupa w ubiegłym roku wygenerowała 840 mln USD przychodów (w przeliczeniu ok. 3,5 mld zł), a jej rynkowa kapitalizacja to 2,5 mld USD.

„Dołączenie do grupy Alarm.com to dla EBS szansa na bezprecedensowy na rodzimym rynku wzrost i rozwój. Firma zyskuje dostęp do światowej sieci partnerów i klientów oraz wiedzy i technologii. Z drugiej strony, dla amerykańskiego lidera to element strategii budowania i wzmacniania globalnej obecności oraz poszerzenia własnej oferty produktowej” – głosi komunikat spółek.

Amerykańskie przejęcie

EBS powstał w 1989 r. Zaczynał od produkcji sygnalizatorów alarmowych i syrenek samochodowych. W ostatnich latach coraz mocniej angażował się w produkcję smartkomunikatorów, czyli urządzeń komunikujących się z rozwiązaniami monitoringowymi i alarmowymi różnych producentów, ułatwiających m.in. zarządzanie inteligentnym domem.

Po strategicznej decyzji o wejściu z tym rozwiązaniem na rynek USA w marcu 2022 r. na targach w Las Vegas EBS zaprezentował swój flagowy model smartkomunikatora. – Jesteśmy dla Alarm.com pierwszym przejęciem poza rynkiem amerykańskim. W zeszłym roku kluczowi menedżerowie, Piotr Blaszczyk i Kris Stalewski, pojechali na rozmowy z Alarm.com w spr-

wie tego, by produkować dla nich urządzenia w Polsce, a skończyło się na tym, że Amerykanie kupili EBS w całości. Dla nas oznacza to całkowite wyjście kapitałowe ze spółki, ale założyciele i wieloletni menedżerowie będą nadal kierować firmą i ją rozwijać – mówi Krzysztof Stalewski, współzałożyciel i do niedawna udziałowiec EBS.

Polskie smartkompetencje

Dla EBS to trzecia zmiana właściciela w nieco ponad pół dekady. Już pod koniec 2017 r. w firmę zainwestował fundusz Avallon, który objął 70-procentowy pakiet, reszta pozostała wtedy w rękach założycieli Krzysztofa Stalewskiego i Piotra Reszczyka, a także Piotra Blaszczyka, kluczowego menedżera spółki. Po czterech latach udziały od funduszu przejął litewski holding inwestycyjny Sevenways Group.

– Z litewskim inwestorem zmodyfikowaliśmy strategię i postawiliśmy przede wszystkim na rozwój kategorii smartkomunikatorów, wprowadziliśmy też subskrypcyjne usługi serwisowe. Cały czas mamy też w ofercie produkty do monitorowania pracowników oraz systemy alarmowe. Zostaliśmy kupieni przede wszystkim ze względu na nasze kompeten-

cje w komunikatorach, w ramach grupy Alarm.com mamy z jednej strony zajmować się badaniami i rozwojem produktów, a z drugiej zwiększać sprzedaż na rynkach międzynarodowych. EBS pozostanie osobną marką – tłumaczy Kris Stalewski, menedżer spółki i syn współzałożyciela EBS, który był odpowiedzialny za transakcję.

EBS w 2021 r. (ostatnie dane w KRS) miał 35,8 mln zł przychodów, z czego 52 proc. pochodziło z rynków zagranicznych. Na poziomie EBITDA (zysk operacyjny powiększony o amortyzację) polska spółka zarobiła wtedy 6,2 mln zł, a na poziomie netto – 0,3 mln zł.

– Ubiegły rok pod względem przychodów miał znaczący wzrost, ale głównym czynnikiem było to, że zmieniła się ich struktura – rosnie udział smartkomunikatorów, które są teraz największą kategorią pod względem sprzedaży, oraz przychodów subskrypcyjnych ze sprzedaży usług serwisowych. Firma po pandemicznych zaburzeniach popytu i utrudnieniach w sprzedaży na rynki zagraniczne ustabilizowała się, przygotowaliśmy też nową strategię – mówi Krzysztof Stalewski. [P]

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

Biznes mieszkaniowy Echa Investment jest wart 830 mln zł

Archicom przedstawił wycenę biznesu, który przekaże mu spółka matka, i cenę akcji, które w zamian wyemituje.

89,3 proc. – taki będzie udział Echa Investment w kapitale Archicomu po wniesieniu przez giełdowego dewelopera biznesu mieszkaniowego do spółki zależnej w zamian za jej akcje. Aport, w skład którego wchodzi m.in. mieszkaniowe projekty deweloperskie, pracownicy i bank ziemi, wyceniono na 830 mln zł. Archicom wyemituje w zamian ponad 22,8 mln akcji po 36,34 zł za sztukę. Jego biznes, dotychczas skoncentrowany we Wrocławiu, rozszerzy się o Warszawę, Poznań, Kraków i Łódź.

Po ogłoszeniu komunikatu kurs Archicomu wzrósł w piątek z 21,5 zł na otwarciu do 23,6 zł o godzinie 11.00.

– Ekspansja geograficzna była jednym z naszych celów biznesowych – rozpoczęliśmy ją, kupując na potrzeby naszych przyszłych projektów działki w Poznaniu, Warszawie czy Krakowie. Dzięki przejęciu biznesu mieszkaniowego Echa Investment wrzucimy wyższy bieg w rozwoju, skokowo rozbudowując bank ziemi, struktury i zwiększając rozpoznawalność poprzez obecność na najbardziej atrakcyjnych i perspektywicznych rynkach w Polsce – mówi Waldemar Olbryk, prezes Archicomu.

Zdaniem analityków formalizacja przeniesienia biznesu mieszkaniowego do Archicomu jest korzystna.

– Prowadzenie biznesu mieszkaniowego w ramach dwóch odrębnych podmiotów, które współpracują ze sobą i mają różnych akcjonariuszy, zawsze rodziłoby pytania i wątpliwości, czy interes wszystkich traktowany jest równorzędnie. Analiza finansowa i operacyjna działalności mieszkaniowej również była utrudniona dla podmiotów zewnętrznych w sytuacji prowadzenia jej przez dwie odrębne jednostki. Połączenie całości w jeden podmiot pozwoli również na klarowne określenie strategii w tym segmencie oraz umożliwi osiągnięcie synergii kosztowych w zakresie struktur ludzkich – mówi Mateusz Mucha, analityk nieruchomości.

Cezary Bernatek, szef działu analiz w Erste Securities Polska, spodziewa się pozytywnej reakcji rynku, jeśli chodzi o kurs akcji Archicomu, i raczej neutralnej w przypadku akcji Echa Investment.



► **WARTOŚĆ:** Oprócz gruntów w atrakcyjnych pod względem potencjału sprzedaży miastach w naszej działalności niezwykle istotną jest też sprawną organizacją realizującą i komercjalizującą projekty – mówi Waldemar Olbryk, prezes Archicomu. [FOT. ARC]

– Cena emisyjna akcji Archicomu na poziomie 36,3 zł za akcję jest o 69 proc. wyższa od ostatniej ceny zamknięcia. Wycena zorganizowanej części Echa, zajmującej się realizacją projektów mieszkaniowych na sprzedaż, na poziomie około 829 mln zł w transakcji implikuje wskaźnik C/WK (cena do wartości księgowej) wynoszący około 3,2x. Na pierwszy rzut oka wydaje się on relatywnie wysoki. Dla Archicomu, przy cenie 36,34 zł na akcję, na bieżący rok jest to według naszych szacunków około 1,3x. Należy jednak zwrócić uwagę na relatywnie niski poziom kapitałów własnych w wydzielonym biznesie Echa, a co za tym idzie – przewidywany wysoki poziom zwrotu na kapitale – mówi Cezary Bernatek.

Zwraca ponadto uwagę, że przeniesienie aktywów mieszkaniowych Echa stanowią na koniec 1 kw. 2023 r. głównie grunty z dużym potencjałem kreacji wartości dodanej – np. Projekt Mokotów czy Stacja Wola. Dodaje, że po planowanej emisji Echo będzie posiadało 89,3 proc. akcji Archicomu, lecz obecnie nie wydaje się, aby było zainteresowane zdjęciem spółki z GPW.

W takim duchu wypowiedział się zresztą Maciej Drozd, wiceprezes ds. finansowych Echa Investment.

– Obecność na rynku finansowym pozwala na zachowanie transparentności, gwarantuje łatwiejszy dostęp do finansowania dłużnego, przez co Archicom zachowa gotowość do zwiększenia skali. Intencją grupy Echo Investment jest, by Archicom rozwijał się nie tylko organizacyjnie, ale także z wykorzystaniem możliwości rynku kapitałowego – mówi Maciej Drozd. [PAB, AGO] [P]

XTPL rozkręca współpracę z gigantem z USA

Giełdowa spółka wyspecjalizowana w nanodruku chce 10-krotnie zwiększyć sprzedaż – do 100 mln zł – i zacząć znacząco zarabiać, a to nie koniec. Nowe zamówienie zbliża ją do tego celu, kurs rośnie



Mariusz Bartodziej

m.bartodziej@pb.pl ☎ 22-333-99-36

Notowania obecnej na GPW spółki XTPL, działającej w branży nanodruku, utrzymują się w ostatnich miesiącach na poziomie niewidzianym wcześniej przez dwa lata. Podczas piątkowej sesji, 26 maja, dostały kolejny impuls do dwucyfrowego wzrostu w okolicie 120 zł, co oznacza ok. 250 mln zł kapitalizacji.

Gigant z USA przetestuje technologię XTPL w przemyśle

Po roku ewaluacji swojej technologii XTPL dostał zamówienie od spółki z amerykańskiego indeksu Nasdaq 100 (obejmującego największe spółki technologiczne) – producenta maszyn przemysłowych m.in. dla branży półprzewodników i wyświetlaczy, który liczy przychody w miliardach dolarów. Gigant (jego tożsamości nie ujawniono) kupuje od polskiej firmy moduł drukujący, który zamierza umieścić w swoim prototypie.

– Skala tego zamówienia – nawet kilkanaście procent naszych przychodów za cały 2023 r. – jest duża, ale najważniejsza jest kontynuacja współpracy z jednym z największych na świecie producentów maszyn przemysłowych, która otwiera nam drogę do istotnych przychodów w przyszłości. Kontrahent ma potężne moce wytwórcze i sprzedażowe oraz szeroką bazę klientów. Może stać się naszym bardzo ważnym partnerem biznesowym na lata. Ponadto uwiarygadnia nas to w oczach innych potencjalnych klientów – komentuje dr Filip Graneł, prezes, współzałożyciel i największy akcjonariusz XTPL (16,1 proc.).

Podkreśla, że technologia spółki ma pozwolić na spełnianie wymagań rynku nowoczesnej elektroniki w zakresie coraz większej precyzji druku. Wstępnych wyników działania jej modułu i decyzji w sprawie przejścia do kolejnego etapu, czyli seryjnej produkcji, spodziewa się w przyszłym roku.

100 mln zł przychodów to nie koniec
W 2022 r. firma prawie potroiła przychody – do 12,8 mln zł, przy czym przychody ze sprzedaży wzrosły niemal pięciokrotnie – do 10 mln zł. Wynik EBITDA poprawił się r/r o 4,9 mln zł do 0,4 mln zł, a strata netto skurczyła z 6,6 do 2,1 mln zł. To jed-

GLOBALNY POTENCJAŁ:

XTPL, którym kierują Jacek Olszański i Filip Graneł, spodziewa się pierwszych wdrożeń na przemysłową skalę najpóźniej w 2026 r. To może oznaczać, że konsumenci będą korzystać z wyświetlaczy w smartfonach czy okularach AR, a także innej nowoczesnej elektroniki wymagającej coraz wydajniejszych czipów stworzonej z wykorzystaniem polskiej technologii. (FOT. TOMASZ WALKÓW)



nak dopiero początek wzrostu. Do 2026 r. XTPL zamierza dziesięciokrotnie zwiększyć przychody ze sprzedaży – do 100 mln zł, przy „istotnej rentowności”.

– Decyzja o przedstawieniu po raz pierwszy celów sprzedażowych wynika z obserwacji postępów w komercjalizacji i przygotowaniu do przemysłowych wdrożeń. Przez ostatnie dwa lata przemysł zweryfikował jakość naszej technologii, a teraz wchodzimy w etap dynamicznego wzrostu biznesu. Cel 100 mln zł przychodów w 2026 r. jest dla nas tylko kolejnym kamieniem milowym, w żadnym razie nie oznacza szklanego sufitu. Wciąż będziemy mieli nieduży udział w wielomiliardowym rynku. Widzimy więc perspektywy rozwoju także w dłuższym terminie i szansę zbudowania naprawdę dużej, liczącej się na świecie firmy – mówi Filip Graneł.

XTPL spodziewa się istotnych przychodów z Europy Zachodniej, USA i Azji. W przypadku zastosowań przemysłowych kluczowe są Stany Zjednoczone i rynki azjatyckie, ale Europa, chcąc uniezależnić się od dostawców z odległych krajów, też może stać się dużym odbiorcą.

– Z uwagą obserwujemy postępy trzech głównych konkurentów z USA, Szwajcarii i Korei Południowej [Optomec, Scrona i Enjet – red.] – podobnie jak my dopiero rozwijających się firm technologicznych. Na tym etapie konkurencja nam nie szkodzi, przeciwnie – pomaga w budowaniu rynku i potwierdza, że przemysł

potrzebuje technologii nowej generacji. Poza tym mamy różne specjalizacje. Niejednokrotnie trafiał do nas projekt, w którym technologia konkurencji się nie sprawdziła, a nasza przyniosła oczekiwane efekty – przekonuje szef XTPL.

Przyspieszenie w inwestycjach, 60 mln zł w 3,5 roku

Zwielokrotnienie sprzedaży wiąże się z przyspieszeniem w inwestycjach. Przez osiem lat działalności, od 2015 r., spółka zainwestowała w rozwój ok. 50 mln zł. Teraz w 3,5 roku planuje przeznaczyć na

ten cel ok. 60 mln zł. Ponad połowę zamierza sfinansować z emisji do 275 tys. akcji (zdecyduje o niej walne w pierwszej połowie czerwca), a resztę z bieżących przychodów, grantów i długu.

– Przygotowujemy emisję bezprospektową, bo zależy nam na szybkim przystąpieniu do realizacji inwestycji. W pierwszej kolejności myślimy o obecnych akcjonariuszach [dwa niemieckie fundusze, hehikult Pankiewicz Venture i Sebastian Młodziński, współzałożyciel XTPL – red.], którzy są gotowi objąć nowe akcje. Dostajemy też sygnały od krajowych i zagranicznych inwestorów instytucjonalnych, że są zainteresowani ofertą – wyjaśnia Filip Graneł.

Okolo 40 proc. budżetu inwestycyjnego przypadnie na zwiększenie produkcji: modułów – z kilku do ok. 100 rocznie, drukarek delta printing system (DPS) – z kilkunastu do kilkudziesięciu, a nanosztzy – nawet czterokrotnie.

Zbliżoną kwotę pochłonie zwiększenie sprzedaży.

– Myślimy o otwarciu biur demonstracyjno-sprzedażowych na kluczowych rynkach jak USA, Tajwan i Korea Południowa. Pozostałe ok. 20 proc. budżetu przeznaczymy na prace badawczo-rozwojowe nad obecnymi produktami i kolejnymi, które pozwolą nam rosnąć także po 2026 r. – mówi przedsiębiorca.

XTPL zaczęło w tym roku intensywnie powiększać zespół – przekroczył już 50 osób, a rok może zakończyć z ponad 60. Do 2026 r. firma planuje zwiększyć jego liczebność dwu-, trzy- lub nawet czterokrotnie, w zależności od postępów. ©

OKIEM EKSPERTA

Melodia przyszłości

TOMASZ KONECKI
dyrektor zarządzający ADJ Nanotechnology

W przypadku wielu rozwiązań przyszłości, jak np. sieć 6G, brakuje jeszcze technologii umożliwiających ich wdrożenie. Z pomocą przychodzi nanotechnologia i zaawansowana inżynieria materiałowa. Pierwszym odkryciem z obszaru tzw. fazy max – materiałów o unikatowych właściwościach – jest znany powszechnie grafen. Tego rodzaju materiałów jest jednak znacznie więcej. Ich zastosowanie wiąże się z prawdziwą rewolucją. Wymaga to tworzenia narzędzi od zera, a czasem nawet podważenia statusu quo w fizyce. Dlatego, choć w nanotechnologii tkwi ogromny potencjał, potrzeba jeszcze dużo czasu, by szeroko zastosować ją w przemyśle. Wspomniany grafen np. wciąż napotyka wiele istotnych przeszkód utrudniających masowe wdrożenie: od skalowalności produkcji przez czystość i jednorodność po czaso- i kapitałochłonność integracji z istniejącymi technologiami. Nie znaczy to jednak, że programów pilotażowych nie należy wdrażać. Trzeba – im szybciej, tym lepiej.

3

mln zł ▶ Takie przychody ze sprzedaży, trzykrotnie większe r/r, miało XTPL w I kw. 2023 roku...

0,1

mln zł ▶ ...a taki zysk EBITDA wobec 2,4 mln zł straty rok wcześniej.

Nie wiesz,
w co inwestować
w niepewnych czasach?

Zainwestuj
w wiedzę

Wśród zbliżających się wydarzeń:



konferencja online

20 czerwca 2023

NIS 2 – ewolucja czy rewolucja?

Jak się przygotować
do nowej rzeczywistości prawnej
w obszarze cyberbezpieczeństwa?

PRAWO



warsztaty Warszawa

21 czerwca 2023

Negocjacje ze związkami
zawodowymi w praktyce

Praktyczne wskazówki
prowadzenia skutecznych
negocjacji z ZZ

KADRY



konferencja Warszawa

4 lipca 2023

Prawo dla PR-owców

Przewodnik prawny dla PR-owców
i działów komunikacji

PR



konferencja Warszawa

5 lipca 2023

Biuro Zarządu i Rady Nadzorczej

Duża dawka wiedzy oraz inspiracji
Praktyczne aspekty

ADMINISTRACJA



konferencja Warszawa

11 lipca 2023

Zarządzanie pracownikami
Blue Collars

Jak dbać o ich potrzeby i oczekiwania

HR

KONFERENCJE.PB.PL

Koniec kombinacji cenowych. Ja

Kto chce zdobyć klientów przez obniżki cen i promocje, musi mieć się na baczności. Stare zagrywki cenowe już nie przejdą. UOKiK dał wytyczne, których łamanie może drogo kosztować



Jarosław
Królak

j.krolak@pb.pl • 22-333-98-13

Niektórzy przedsiębiorcy dopuszczają się praktyk mających na celu sprzedawanie drożej niż wynikałoby to z promocji, reklamy i innych zachęt dla klientów. Takie fałszywe okazje polegają przede wszystkim na podnoszeniu ceny tuż przed obniżką, aby potem liczyć rabat od wyższej kwoty. Klienci mogli czuć się oszukiwani takimi praktykami. Wojnę takim działaniom wydała Unia Europejska (tzw. dyrektywa Omnibus), wdrożona także w Polsce. Niedawno zasady przeprowadzania promocji cenowych uszczegółowiły wytyczne prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK). Nietrzepliwi sprzedawcy muszą teraz bardzo uważać, aby nie narazić się na kary finansowe. Podpowiadamy, jak nie podpaść urzędnikom.

Kluczowe 30 dni

Nie wszyscy, którzy powinni, prawidłowo obliczają i podają najniższą cenę z 30 dni przed ogłoszeniem obniżki, a jeśli nawet to robią – to w sposób nieczytelny i wprowadzający konsumentów w błąd. Dlatego uznaliśmy, że konieczne jest wydanie wyjaśnień – mówi Tomasz Chróstny, prezes UOKiK.

Jego wytyczne precyzują, kto i w jakiej sytuacji musi uwidaczniać najniższą cenę z 30 dni przed obniżką. Obowiązek dotyczy wszystkich przedsiębiorców, którzy promują oferowane towary lub usługi poprzez pokazanie czy zastergowanie obniżki. Może to być np. ogłoszenie wyprzedaży, hasło „zaoszczędź” lub przekreślenia wyższa cena. Jeśli platforma handlowa lub porównywarka cen udostępni sprzedawcom narzędzia do prezentowania obniżek cen, to musi też zadbać,

aby odpowiednio i poprawnie została uwidoczniła najniższa cena z 30 dni przed obniżką.

– UOKiK jasno określił, że samo zmniejszenie ceny, bez zwracania na to uwagi konsumentów, nie tworzy po stronie przedsiębiorców dodatkowych obowiązków. Oznacza to, że sprzedawcy obniżający cenę produktów np. z uwagi na spadek cen kosztów ich wytworzenia, ale niekomunikujący obniżki jako promocji, nie są zobowiązani do podawania informacji o najniższej cenie z 30 dni sprzed jej obniżenia, czyli tzw. cenie omnibusowej. Kluczowe jest przy tym, aby była to jedyna cena prezentowana np. na wywiszce w sklepie stacjonarnym lub karcie produktu w e-sklepie – zaznacza Zuzanna Prandecka-Walek, adwokat w firmie doradczej Oleśnicki i Wspólnicy.

Dodaje, że w wytycznych UOKiK wskazał też przykłady komunikatów, które będą stanowiły informację o obniżce.

– Obok oczywistych, takich jak np. „promocja” czy „rabat”, znalazły się też mniej jednoznaczne sformułowania, a w tym np. „okazja”, samo przekreślenie ceny czy prezentowanie znaku „%”. Stosowanie tych komunikatów w odniesieniu do cen konkretnych produktów będzie automatycznie wymagało prezentacji ceny „omnibusowej”, ale już np. komunikat „hit cenowy” nie podpada według UOKiK pod ten obowiązek, o ile nie ma na celu obejścia ustawy – stwierdza Zuzanna Prandecka-Walek.

Revolucja dla e-commerce

Prawniczka podkreśla, że urząd zwrócił uwagę także na używanie kolorystyki dla wyróżnienia produktu objętego promocją.

– Brak konsekwencji sprzedawcy w tym obszarze, np. oznaczanie kolorem czerwonym produktów zarówno przecenionych, jak i nieobjętych promocją, może wprowadzać konsumentów w błąd. Dodatkowo może prowadzić do uznania przez konsumenta, ale również przez



Co jest obniżką cen

Informacją o obniżce cen będą zarówno komunikaty słowne (pisemne lub mówione, np. w reklamie TV), graficzne, jak i połączenia obu tych wariantów, np.:

- ▶ posługiwanie się sformułowaniami „okazja (cenowa)”, „promocja”, „wyprzedaż”, „rabat”, „zaoszczędź”, „taniej”, „korzystniej o”, „Black Friday”
- ▶ prezentowanie znaku 0%, w szczególności z konkretną liczbą i znakiem, np. „-20%”
- ▶ przekreślenie ceny
- ▶ używanie szczególnej kolorystyki rzucającej się w oczy, np. czerwonej, żółtej, pomarańczowej
- ▶ zestawienie ceny wyższej z niższą
- ▶ rabaty wynikające z kodu promocyjnego, dotyczące konkretnych produktów lub ich grup
- ▶ rabaty dla uczestników programów lojalnościowych (subskrybentów newslettera)

Źródło: wytyczne UOKiK

organ, że oznaczenie cen np. kolorem czerwonym oznacza ich obniżkę i w efekcie sprzedawca powinien podać również cenę z 30 dni przed obniżką. Kluczowa jest zatem spójność komunikatów, nie tylko słownych, ale graficznych czy kolorystycznych, oraz konsekwencja ich stosowania przez sprzedawcę – wskazuje Zuzanna Prandecka-Walek.

Podpowiada, że mylne wrażenie obniżki może wywoływać również zestawienie aktualnej ceny np. z ceną regularną.

– Z tego względu przedsiębiorcy mają również obowiązek podawania ceny „omnibusowej” przy takich zestawieniach cen, jeśli występuje w nich element wskazujący na obniżkę. Będzie nim nawet już samo skreślenie jednej z cen. Takie

stanowisko UOKiK wprowadzi na pewno rewolucję w branży e-commerce, gdzie niejednokrotnie aktualne ceny zestawia się z cenami producenta – przypomina adwokat.

– W jej ocenie przedsiębiorcy, którzy chcieli „uciec od Omnibusu” w kody rabatowe, mogą poczuć się zawiedzeni.

– Prezes UOKiK jasno stwierdza, że zarówno w przypadku kodów dotyczących konkretnych produktów lub ich grup, ogłaszanych ogólnie na stronie e-sklepu, jak i kodów przyznawanych klientom indywidualnie, istnieje obowiązek prezentacji ceny „omnibusowej”. Inny jest natomiast moment tej prezentacji. Zgodnie z wytycznymi w przypadku kodów „generalnych” cena z 30 dni przed obniżką powinna być widoczna już

Zasady dodatkowego urlopu wypoczynkowego

Kiedy pracownik z niepełnosprawnością nabywa prawo do pierwszego urlopu dodatkowego? Jakie warunki musi spełnić?

Pracownikowi legitymującemu się orzeczeniem o umiarkowanym lub znacznym stopniu niepełnosprawności przysługują sporo uprawnień. Wynikają one z ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz o zatrudnianiu osób niepełnosprawnych. Wśród nich jest m.in. dodatkowy urlop wypoczynkowy. Jak jest jego wymiar? – Prawo do dodatkowego urlopu wypoczynkowego przy-

sługuje pracownikowi zaliczonemu do umiarkowanego lub znacznego stopnia niepełnosprawności. Wynosi on 10 dni roboczych w roku kalendarzowym. Czy są wyjątki od tego zapisu? Tak, bo wspomniane prawo nie będzie przysługiwało osobie uprawnionej do urlopu w wymiarze wyższym niż 26 dni roboczych na podstawie odrębnych przepisów – mówi Paulina Racka z Centrum Poradnictwa Państwowej Inspekcji Pracy.

Kiedy niepełnosprawny nabywa prawo do pierwszego dodatkowego urlopu?

– Po przepracowaniu roku po dniu zaliczenia go do znacznego lub umiarkowanego stopnia niepełnosprawności. Co ważne,

w tym czasie taka osoba może mieć kilku pracodawców. Nie musi mieć ciągłości zatrudnienia. Wówczas należy zsumować wszystkie okresy wspomnianego zatrudnienia – podkreśla Paulina Racka.

Dziesięć dni w roku

Warto zaznaczyć, że osoba niepełnosprawna, która już raz nabyła prawo do dodatkowego urlopu wypoczynkowego, zachowuje je w ramach kolejnego zatrudnienia. Co w sytuacji, gdy pracownik nabywa prawo do pierwszego urlopu w trakcie roku kalendarzowego?

– W tym przypadku należy zastosować zasadę jak przy urlopie uzupełniającym. Jeśli

przepracowanie wymaganego okresu wypadła w trakcie roku, pracownik o umiarkowanym lub znacznym stopniu niepełnosprawności nabywa prawo do pełnych 10 dni dodatkowego urlopu wypoczynkowego – wyjaśnia Paulina Racka.

Co dzieje się z dodatkowym urlopem w przypadku utraty statusu osoby niepełnosprawnej lub zaliczenia jej do lekkiego stopnia niepełnosprawności?

– Pracownik zachowuje prawo do już nabytego urlopu, jeśli traci wspomniany status w trakcie roku. Przepisy nie wskazują, w jakiej kolejności należy wykorzystać dodatkowy urlop wypoczynkowy. Decyzję w tym zakresie podejmuje pracownik.

Sklada wniosek do pracodawcy o udzielenie urlopu – zaznacza Paulina Racka.

Czy w przypadku zmiany szefa w trakcie roku kalendarzowego należy zastosować tzw. zasadę proporcjonalności?

– W przypadku zakończenia zatrudnienia i nawiązania stosunku pracy z innym pracodawcą urlop dodatkowy należy naliczyć proporcjonalnie. W świadectwie pracy znajduje się odrębne miejsce na wpisanie podstawowego urlopu wypoczynkowego i dodatkowego. Dlatego obliczamy je oddzielnie – tłumaczy Paulina Racka.

Do kiedy pracownik niepełnosprawny powinien wykorzystać dodatkowy urlop wypoczynko-

wy? Niewykorzystany w danym roku urlop wypoczynkowy, jak i ten dodatkowy z tytułu niepełnosprawności przechodzi na następny rok. Powinien być wykorzystany do 30 września następnego roku kalendarzowego.

Zwolnienie od pracy

Osoba o znacznym lub umiarkowanym stopniu niepełnosprawności ma prawo do zwolnienia od pracy w wymiarze do 21 dni. W tym czasie przysługują jej wynagrodzenie. Może wykorzystać je na udział w turnusie rehabilitacyjnym, ale nie częściej niż raz w roku. Ponadto wspomniany czas może przeznaczyć na wykonanie badań lub zabiegów leczniczych. DZ | 6

WYDARZENIE

Jak zdobyć dotacje na rozwój MŚP

31 maja odbędzie się bezpłatne webinarium dla opolskich firm pod hasłem „Fundusze europejskie szansą na rozwój przedsiębiorstw”. Organizatorem wydarzenia jest sieć Enterprise Europe Network działająca przy stowarzyszeniu Promocja Przedsiębiorczości w Opolu. Ekspertki opowiedzą o możliwościach ubiegania się o dofinansowanie projektów z dwóch programów: Fundusze

Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki i Fundusze Europejskie dla Opolkiego. Przedsiębiorcy dowiedzą się, jakie warunki należy spełnić, aby otrzymać dotacje na rozwój biznesu oraz jakie przedsięwzięcia mają największe szanse na granty. Warunkiem uczestnictwa w spotkaniu jest przesłanie wypełnionego formularza zgłoszeniowego. [DZ]

PulsFirmy

zdrowybiznes.pb.pl ZDROWY BIZNES

Jak oznaczać promocje

Przykłady promocji

Prawidłowe oznaczenie obniżek cen:

- Od 1 maja towar (skarpetki) sprzedawany był po 10 zł. 10 czerwca cenę sprzedaży obniżono o 20% do 8 zł, 15 czerwca wprowadzono kolejny rabat do 4 zł. Wysokość obniżki z 15 czerwca należy obliczać w odniesieniu do najniższej ceny z 30 dni przed tą obniżką, tj. w tym wypadku 8 zł. Obniżka wynosi zatem 50%
- Przy promocjach typu:
 - ▶ „kup produkty za 100 zł, otrzymasz 10% upustu na zakupy”,
 - ▶ „kup produkty za 100 zł, otrzymasz 10 zł na kartę podarunkową”,
 - ▶ „kup produkty za 100 zł, otrzymasz 10 punktów na konto klienta”,
 - ▶ „kup dwa produkty, trzeci gratis”, „trzy w cenie dwóch”,
 - ▶ „kup dwa produkty A, produkt B gratis”,
 - ▶ „kup trzy produkty, zapłacisz 30 zł za całość”
 przedsiębiorca nie podaje informacji o obniżeniu ceny konkretnego towaru, więc nie zachodzi konieczność wskazania najniższej ceny z 30 dni przed obniżką.
- Zestawienie cen miesięcznego abonamentu za usługi VOD w subskrypcji miesięcznej i rocznej nie będzie uznane za informację o obniżce ceny.
- Za nieprawidłowe spełnienie obowiązku informacyjnego należy uznać:
 - ▶ podanie najniższej ceny z 30 dni przed obniżką jedynie na półce, jeśli na wywiessce na towarze (np. swetrze) pojawia się przekreślona cena regularna,
 - ▶ podanie najniższej ceny z 30 dni przed obniżką jedynie na karcie produktu w sklepie internetowym, jeśli w reklamie internetowej lub na stronie wyszukiwania wyświetlana jest promocja konkretnego produktu z obniżką (np. -20%).
- Jeśli przedsiębiorca w jednej z ofert prezentuje porównanie (np. ceny w subskrypcji miesięcznej do ceny w subskrypcji rocznej), nie stosując przekreśleń, a w innej ofercie chce zakomunikować obniżkę, powinien upewnić się, że sposób prezentacji będzie odróżniał oba te komunikaty marketingowe (np. przez stosowanie przekreśleń przy obniżkach). Analogicznie należy potraktować prezentowanie procentowych korzyści względem tej ceny.

na karcie produktu. Z kolei w przypadku kodów „indywidualnych” może być ona widoczna dopiero na etapie ich zastosowania, np. po wpisaniu kodu w koszyku – podkreśla prawniczka.

Dodaje, że obowiązek prezentowania ceny z 30 dni przed obniżką zaistnieje również wtedy, jeśli rabat na konkretny produkt lub grupę produktów stanowi benefit programu lojalnościowego, w którym konsument bierze udział. Nie będzie to zatem dotyczyło – podkreśla – przypadków rabatów typu „20% na twoje kolejne zamówienie za kwotę powyżej 199 zł”, bo nie odnoszą się one do konkretnego produktu lub grupy.

Sposób promocji zobowiązuje

Wielu sprzedawców stosuje tzw. promocje kroczące, czyli pogłębienie obniżki z upływem czasu.

– Część z nich liczyła, że nie będzie musiała każdorazowo odnosić rabatu do najniższej ceny z 30 dni przed zastosowaniem obniżki. Tymczasem wytyczne nakazują obliczać wielkość każdej obniżki względem najniższej ceny z 30 dni przed obniżką i informować o niej. W praktyce: jeśli towar 1 maja był sprzedawany za 10 zł, a 10 czerwca obniżono cenę do 8 zł, a następnie 15 czerwca do 4 zł, to wartość ostatniego rabatu należy obliczać od najniższej ceny z ostatnich 30 dni, czyli od 8 zł – wylicza Zuzanna Prandecka-Walek.

Sporym zaskoczeniem może być również zastosowanie regulacji do niektórych przypadków sprzedaży warunkowej lub ofert wiązanych. Zdaniem UOKiK wszystko zależy od tego, czy dochodzi do informowania o obniżeniu ceny konkretnego towaru.

– Obowiązek prezentacji ceny nie zaistnieje przy komunikatach typu „Kup dwa takie same produkty, a trzeci dostaniesz gratis”, ale już komunikat „Kup trzy takie same produkty, a zapłacisz 10 zł za każdy”, będzie podlegał pod ten obowiązek. Oznacza to, że dla ustalenia, czy należy prezentować cenę „omnibusową”, nie liczy się faktyczna korzyść dla konsumenta, ale sposób przedstawienia promocji ją obejmującej – informuje adwokat z firmy Olesiński i Wspólnicy.

W wytycznych mocno wybrzmiewa aspekt przejrzystości informowania konsumentów oraz podawane są przykłady praktyk, które mogą wprowadzać w błąd. Wśród nich UOKiK wskazuje sytuację przedłużającej się promocji – jako mogące stanowić nieuczciwą praktykę rynkową.

– W ostatnim czasie urząd ten postawił dwóm popularnym sklepom internetowym zarzut wprowadzania konsumentów w błąd w związku z sugerowaniem ograniczonego czasu promocji, podczas gdy towary były dostępne w obniżonej cenie w sposób ciągły. Przedsiębiorcy powinni zatem przyrzec się swoim praktykom promocyjnym nie tylko pod kątem podawania informacji o najniższej cenie sprzed 30 dni, ale również pod kątem takiej prezentacji cen regularnych, która nie oferuje konsumentowi rzeczywistych korzyści cenowych, ale wywiera sztuczna presję i wprowadza go w błąd – podpowiada Zuzanna Prandecka-Walek.

Za naruszenie przepisów o cenach Inspekcja Handlowa może nałożyć na przedsiębiorcę karę w wysokości do 20 tys. zł, a gdyby nastąpiło to trzykrotnie w ciągu roku od pierwszego naruszenia, kara może wynieść 40 tys. zł. Natomiast przesła UOKiK w przypadku stwierdzenia naruszenia zbiorowych interesów konsumentów może nałożyć karę w wysokości do 10 proc. obrotu na firmę i do 2 mln zł na osobę nią zarządzającą. [DZ]

REKLAMA

Puls Biznesu

KOMUNIKACJA MENDZERSKA

28 września | Warszawa

Konferencja.pb.pl #WiedzaKlasyBiznes

OGŁOSZENIE 46698

WYCiąG Z OGŁOSZENIA O PRZETARGU

PREZES KRAJOWEGO ZASOBU NIERUCHOMOŚCI
 działając na podstawie art. 51 ust. 1 pkt 11 art. 65 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2017 r. o Krajowym Zasobie Nieruchomości (Dz. U. z 2021 r. poz. 1961 z późn. zm.) oraz art. 40 ust. 1 pkt. 3 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2023 r. poz. 344 z późn. zm.),
 ogłasza pierwszy przetarg pisemny nieograniczony na sprzedaż
NIERUCHOMOŚCI NIEZABUDOWANEJ
 położonej w Gdańsku w rejonie ulic Siennickiej i Stary Dwór
 z uwzględnieniem zmian wprowadzonych ZARZĄDZENIEM NR 20/2023 z dnia 16 maja 2023 r. w treści ogłoszenia przetargu

Przedmiotem sprzedaży jest nieruchomość oznaczona w ewidencji gruntów jako działka nr 11/4/24/6 o łącznej powierzchni 1,7317 ha

Cena wywoławcza do pierwszego przetargu wynosi: 15 420 000,00 złotych w tym podatek VAT (słownie: piętnaście milionów czterysta dwadzieścia tysięcy złotych).

Wadium wynosi: 1 542 000,00 zł. (słownie: jeden milion pięćset czterdzieści dwa tysiące złotych).

Minimalna wysokość jednego postąpienia w ofercie wynosi: 310 000,00 zł. (słownie: trzysta tysięcy złotych).

Oferty należy składać w siedzibie Krajowego Zasobu Nieruchomości, ul. Nowy Świat 19, 00-029 Warszawa, w terminie do dnia 13 czerwca 2023 r. do godz. 14:00.

Część jawna przetargu odbędzie się w 16 czerwca 2023 r. o godzinie 15:00

Pełna treść ogłoszenia o przetargu dostępna na tablicy ogłoszeń Krajowego Zasobu Nieruchomości, ul. Nowy Świat 19, 00-029 Warszawa i na stronie internetowej w Biuletynie Informacji Publicznej KZYN https://kzpn.bip.gov.pl/

Szczegółowe informacje udziela Departament Gospodarowania Nieruchomościami, Krajowy Zespół Nieruchomości ul. Nowy Świat 19, 00-029 Warszawa, tel.: 22 511 53 50, e-mail: sekretariat@kzn.gov.pl

OGŁOSZENIE 46698

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

Dyrektor Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Gdyni

działając zgodnie z art. 35 ust. 1 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (tj. Dz. U. z 2021 r. poz. 1899)

informuje, że

na tablicy ogłoszeń w siedzibie OReg AMW w Gdyni (tablica ogłoszeń na 1 piętrze), został wywieziony oraz opublikowany na stronie Agencji www.amw.com.pl, WYKAZ dotyczący nieruchomości przeznaczonej do oddania w najem w trybie ustnego przetargu nieograniczonego, obejmujący niżej wymienione lokale użytkowe:

1. lokal użytkowy nr 290 o pow. 18,36 m² położony przy ul. Zwirki i Wigury 2 w Pruszczu Gdańskim, KW GD1G/00052485/5;
2. lokal użytkowy nr 284 o pow. 23,73 m² położony przy ul. Zwirki i Wigury 2 w Pruszczu Gdańskim, KW GD1G/00052485/5

Wykaz wywieziono na okres od dnia 29.05.2023 r. do dnia 19.06.2023 r.

Osobom, którym przysługuje pierwszeństwo w nabyciu w/w nieruchomości - zgodnie z przepisami art. 34 ust. 1 pkt 1 i pkt 2 ustawy o gosp. nieruchomościami (tj. Dz. U. z 2021 poz. 1899) termin do złożenia wniosku upływa z dniem 10.07.2023 r.

Informacje na temat nieruchomości można uzyskać w siedzibie OReg AMW w Gdyni przy ul. M. Curie - Skłodowskiej 19 (pok. 130) tel. (058) 690 - 87 - 74.

Oddział Regionalny AMW w Gdyni
 ul. M. Curie-Skłodowskiej 19 • 81-231 Gdynia
 tel. (58) 501 88 00 • fax (58) 690 87 01
 www.amw.com.pl • gdynia@amw.com.pl

WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ

Co jest największym ciosem dla MŚP

W ostatnich latach polscy przedsiębiorcy napotykać wiele przeciwności. Co sprawiło im najwięcej problemów?

Z badania „Małe, średnie firmy – wielkie wyzwania”, zrealizowanego przez agencję badawczą IQS na zlecenie firmy Wiener, wynika, że w ostatnich dwóch latach największym ciosem dla 77 proc. przedsiębiorców była inflacja. 44 proc. ankietowanych wskazało, że odczuło jej wpływ w bardzo dużym stopniu. Drugie miejsce wśród największych wyzwań zajęły zwiększone koszty pracy

oraz paliw – po 70 proc. Dużą rolę odegrała także pandemia i lockdown – sześciu na 10 właścicieli wymienilo te czynniki jako mające największy wpływ na ich sytuację. Z kolei rosnące koszty energii i prądu były szczególnie odczuwalne dla 58 proc. badanych. Co istotne, aż 78 proc. największych firm wskazało ten czynnik jako najważniejsze utrudnienie w niedalekiej przeszłości.

Kolejnym ciosem dla przedsiębiorstw były wysokie podatki. Ponad połowa (56 proc.) ankietowanych mówi o dużym ich wpływie na kondycję firmy, a 47 proc. przyznaje, że znacząco odczuło zmiany przepisów podatkowych. Modyfikacje dotknęły

w szczególności małe firmy, zatrudniające do dziewięciu pracowników – 68 proc. spośród nich wskazało na ten czynnik.

Wojna w Ukrainie również miała wpływ na działalność polskich przedsiębiorców – 44 proc. z nich odczuło ją w dużym stopniu. We znaki dały im się zaburzone łańcuchy dostaw – to było utrudnienie dla 39 proc. właścicieli firm. Z kolei na skomplikowaną księgowość narzeka 32 proc. badanych. Jeśli chodzi o problemy kadrowe – miały one wpływ na kondycję 49 proc. firm (według 28 proc. był on umiarkowany, a dla 21 proc. – duży).

Aby chronić się przed niekorzystną sytuacją, aż 88 proc.

firm podjęło różnego rodzaju działania. Na co się decydowały? Z raportu wynika, że najczęściej, bo 63 proc. przedsiębiorstw, zmuszonych było podnieść ceny produktów i usług, ponad połowa ograniczyła wydatki na inwestycje, a co trzeci przedsiębiorca zaczął budować poduszkę finansową. Część firm w obliczu kryzysu postawiła na rozwój – 16 proc. poszerzyło obszar działalności w Polsce, 13 proc. przeniosło część działań do internetu, a 11 proc. zdecydowało się na ekspansję zagraniczną.

Obecnie priorytetem dla polskich przedsiębiorców jest przetrwanie na rynku (82 proc.), natomiast 64 proc. ankietowanych stawia na rozwój. [MM] [DZ]

PulsInwestora

Wspieramy inwestorów także na pb.pl/puls-inwestora

Żabka staje w giełdowej

Sieć małych sklepów szybko zwiększa sprzedaż, choć jej marże są pod presją. Do giełdy się przygotowuje, ale koniunktura jej nie sprzyja



► ŻABIA EKSPANSJA:

Około 16 mln osób w Polsce ma powyżej 500 m do jednego z ponad 9 tys. sklepów Żabki, którą zarządza Tomasz Suchański. W tym roku sieć, której rozwój przez ostatnie półtora dekady finansowały trzy fundusze private equity, ma rozrosnąć się o kolejne tysiąc placówek.

[FOT. WOJCIECH ROBAKOWSKI]

Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl ☎ 22-333-98-15



kach kapitałowych. Minihossa to jednak za mało – Krzysztof Krawczyk, partner CVC, nie chciał w ubiegłym tygodniu komentować kwestii giełdowych przygotowań. Nie potwierdziły się też spekulacje o wynajęciu przez spółkę brokerów na potrzeby debiutu.

Pokazanie się inwestorom

Jeśli dojdzie do debiutu, na giełdzie prawdopodobnie nie zarejestrowany w Polsce podmiot (ten wciąż działa w formule spółki z o.o.), ale jego luksemburski właściciel. Podobnie wyglądało to np. w przypadku debiutu Playa. Na publikowanej przez luksemburski nadzór finansowy liście postępowania prospektowych Żabki – przynajmniej na razie – nie ma.

534 dni – tyle czasu minęło od ostatniego „pełnoprawnego” debiutu na głównym parkiecie warszawskiej giełdy, czyli takiego, który nie polegał na transferze spółki z rynku NewConnect. Po wartej 1,08 mld zł ofercie publicznej debiutował wtedy bukmacherski STS Holding, a dzień wcześniej po równie dużym IPO na giełdzie pojawiła się Grupa Pracuj.

Jeszcze przed rosyjską agresją na Ukrainę do parkietu zaczęło się przymierzać kilka dużych spółek, ale wojna, kryzys energetyczny, skorelowana z nim inflacja i giełdowa bessa skutecznie ostudziły ich zapal.

Teraz giełdowe indeksy się zazieleniły, a na rynku, po ponad roku wielkiej posuchy, coraz głośniejsze szept się o nadchodzących debiutach. Najbardziej wyczekiwana jest Żabka, której debiut byłby największym wydarzeniem od wejścia na GPW innych detalistów – stacjonarnego Pepco i e-handlowego Allegro. W związku z rosnącym zainteresowaniem inwestorów w ubiegłym tygodniu nietypową notatkę analityczną o spółce prywatnej wydał DM PKO BP.

– Żabka już w ubiegłym roku zaczęła przygotowywać grunt pod debiut, zorganizowano serię spotkań zapoznawczych z inwestorami finansowymi. Obecnie chodzi więc nie tyle o chęć debiutu, ile o jego timing: koniunktura na giełdzie ostatnio się poprawiła, ale pytanie, czy jest to poprawa na tyle mocna i trwała, by właścicielowi opłacało się w takich warunkach wychodzić z ofertą – słyszemy od zarządzającego dużym TFI.

Konkretów jednak nadal nie ma. Przedstawiciele CVC, czyli kontrolującego Żabkę funduszu, mówili już co prawda publicznie, że spółka „jest stworzona dla giełdy” i czekają na poprawę sytuacji na ryn-

Spółka opublikowała jednak po raz pierwszy zintegrowany raport, w którym podaje szczegółowe dane finansowe i wskaźniki niefinansowe, związane z realizacją strategii ESG. Za jego przygotowanie odpowiadał silny, zbudowany w ciągu ostatniego roku zespół relacji inwestorskich: w 2022 r. sieć zatrudniła Filipa Paszkego, w przeszłości m.in. dyrektora zarządzającego DM PKO BP i szefa bankowości prywatnej. W tym samym czasie szefem jej relacji inwestorskich został Wojciech Zengeler, który wcześniej odpowiadał za IR w Lotosie.

„W jednym dokumencie znalazły się wszystkie informacje, ważne dla przedstawicieli rynków finansowych i inwestycyjnych, którzy mogą się zapoznać z celami, strategią oraz parametrami finansowymi firmy” – tak biuro prasowe Żabki tłumaczy publikację raportu.

Czy należy traktować ją jako przygotowania do debiutu?

„Z uwagi na model funkcjonowania funduszy private equity oczywistym jest, że w grę wchodzi różna forma przekształceń własnościowych. Moment i sposób pozostają w gestii właściciela” – informuje biuro prasowe Żabki.

Analityczna ocena

W rozesłanej w ubiegłym tygodniu po publikacji wyników notatce analitycznej

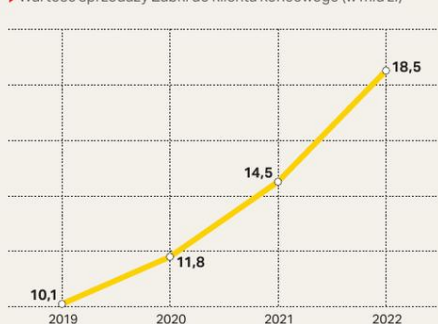
Żabce błyskawicznie przybywa sklepów...

► Liczba sklepów



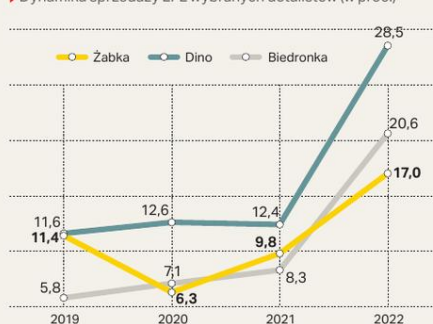
...i mocno rośnie jej sprzedaż...

► Wartość sprzedaży Żabki do klienta końcowego (w mld zł)



...choć dynamikę lepszą ma Dino

► Dynamika sprzedaży LFL wybranych detalistów (w proc.)



70,7

proc. Taki jest odsetek giełdowych byków w najnowszej ankiecie Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych. Spadki na giełdzie przewiduje tylko 14,1 proc. badanych. [K2]

gotowości

o Żabce DM PKO BP wskazuje kluczowe rynkowe trendy, które mogą sprzyjać operatorowi sieci franczyzowej – lub utrudnić mu życie. Pozytywną dla spółki zmianą na rynku jest to, że konsumpcja w wykonaniu Polaków jest w coraz większym stopniu impulsowa i nie robią oni zakupów na zapas, co działa na korzyść sklepów w formacie convenience. Zmiana jest wyraźna – w ciągu pół dekady udział „jednodniowych” i impulsowych zakupów w całości wydatków konsumentów w sklepach ogólnospożywczych skoczył z 32 do 44 proc.

Jednocześnie presja inflacyjna i osłabienie siły nabywczej pomaga raczej innym sklepom, przyciągającym klientów nie tylko wygodą zakupów, ale też agresywną polityką cenową. W związku z tym Dino i Biedronka zaraportowały w 2022 r. szybszy niż Żabka wzrost LFL, czyli sprzedaży porównywalnej, bez uwzględniania nowych sklepów.

Broker zwraca uwagę, że w koszyku zakupowym przeciętnego klienta Żabki największy udział mają napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe, co nie sprzyja sieci w sytuacji, gdy konsumenci zaciskają pasa. DM PKO BP szacuje, że w Żabce aż 42 proc. sprzedaży to używki, podczas gdy w Dino to ok. 19 proc., a w Biedronce czy Carrefourze – 12-13 proc.

„W obecnym otoczeniu konsumencim Dino i Biedronka radzą sobie lepiej niż sklepy w formacie convenience” – konkluduje DM PKO BP.

Wzrost pod presją

Jak wyglądają finanse Żabki? Grupa w 2022 r. miała 16 mld zł skonsolidowanych przychodów. Jej model biznesowy polega na dostarczaniu asortymentu do prowadzonych przez franczyzobiorców i agentów placówek, więc sprzedaż Żabki jako całej sieci (spółka raportuje to jako „sprzedaż do klienta końcowego”) była w praktyce wyższa i wyniosła 18,5 mld zł.

Najważniejszy w handlu detalicznym jest jednak wskaźnik LFL. Na tym poziomie Żabka urosła w ubiegłym roku o 17 proc., na co wpływ miała w dużym stopniu inflacja – w dwóch poprzednich latach wskaźnik ten był bowiem jednocyfrowy.

Detaliści udało się w ubiegłym roku wyraźnie poprawić rentowność operacyjną. Zysk na poziomie EBITDA skoczył o 22 proc., do 2,4 mld zł, choć na tym poziomie spadły marże. O jedną czwartą spadł też zysk netto, który sięgnął 384 mln zł.

„Spadek marży EBITDA jest związany ze strategicznymi inwestycjami w dynamiczny rozwój oferty cyfrowej, która nie osiągnęła jeszcze pełnej dojrzałości. W 2022 r. pomimo presji inflacyjnej utrzymaliśmy wskaźniki rentowności podstawowej działalności na zasadniczo niezmiennych poziomach” – tłumaczy spółka w raporcie rocznym.

O cyfrowych inwestycjach Żabki, m.in. e-handlowych projektach Jush (dostawy błyskawiczne) i Delio (e-sklep z szerszym asortymentem) mówił niedawno na łamach PB Tomasz Blicharski, wiceprezes spółki odpowiedzialny za ten segment działalności.

– Do końca tego roku Żabka Jush i siostrzany projekt Delio powinny być rentowne operacyjnie – zapowiadał Tomasz Blicharski.

Żabka podaje, że projekty cyfrowe, do których wlicza m.in. również catering dietetyczny Maczfit, odpowiadają już za ponad 1 mld zł GMV (czyli całkowitej sprzedaży).

Finansowi inwestorzy

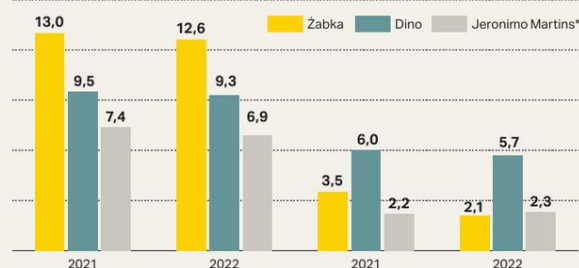
Największym akcjonariuszem Żabki jest fundusz CVC, który w 2017 r. za 1,055 mld EUR (wówczas 4,5 mld zł) kupił ją od innego funduszu, Mid Europy. W ostatnich miesiącach fundusz wyszedł – nie bez problemów – z innej swojej polskiej inwestycji, czyli PKP Energetyki, sprzedając spółkę za 1,87 mld zł (plus dług) państwowemu PGE.

Poza CVC w akcjonariacie Żabki jest jeszcze jeden koінwestor funduszy: zarejestrowany w Szwajcarii, ale wywodzący się z Australii Partners Group, który kupił mniejszościowy pakiet w 2019 r. Akcjonariuszem jest też Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOR), który wyłożył 25 mln EUR, gdy CVC kupowało sieć od Mid Europy.

W ponad 5 lat od wejścia pod skrzydła CVC sieć sklepów Żabki powiększyła się o ponad 100 proc., w jeszcze większym stopniu wzrosły przychody. © P

Żabka góruje w marży EBITDA...

► Marża wybranych detaliści (w proc.)



* cała grupa w Polsce, Portugalii i Kolumbii. Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów spółek i analizy DM PKO BP

...ale gorzej wygląda jej czysty zysk

Rynki zagraniczne Po zwolnieniach w Mecie zapanował chaos

Zmniejszenie zatrudnienia, które miało poprawić efektywność spółki, spowodowało zamieszanie i negatywnie wpłynęło na produktywność obecnych pracowników.

W marcu 2023 r. Mark Zuckerberg, prezes Meta Platforms, zapowiedział redukcję 10 tys. etatów. W wyniku pierwszej serii zwolnień zmniejszono dział HR oraz zespoły rekrutacyjne, a w kolejnej turze – głównie grupy specjalistów technologicznych. Dalsze etapy dotyczyły pojedynczych przypadków – osób, bez których w oczach menedżerów spółka może funkcjonować. W środę, 24 maja, oficjalnie dokonano ostatnich zwolnień.

Spółka, będąca właścicielem takich portali jak Facebook, Instagram i WhatsApp, podczas konferencji wynikowej za IV kwartał 2022 r. przekonywała inwestorów, że redukcja etatów jest konieczna ze względu na zbyt duże zatrudnienie po pandemii, które ogranicza efektywność pracy. Obiecano szybszy czas produkcji nowych usług i krótsze procesy decyzyjne, dzięki czemu cena akcji wzrosła w tym roku o ponad 100 proc. Mark Zuckerberg nazwał 2023 „rokiem efektywności”.

Jak wynika jednak z doniesień agencji Bloomberg, wielu pracowników, którzy wolą pozostać anonimowi, narzeka na widoczne spowolnienie działalności. W wyniku zwolnień nie wiedzą, z kim mają współpracować, jakie mają obowiązki oraz kto jako kolejny zostanie zwolniony. Informację o zwolnieniu Meta przysyłała pracownikom bezpośrednio na adres mejlowy, natomiast wcześniej ostrzegała, który zespół jest narażony, co demotywuje każdego z jego członków. Ponadto brak planu co do dalszych działań produkcyjnych, spowodowany zmianami kadrowymi w zespołach technologicznych odebrał pracownikom motywację do pracy, nawet jeśli nie grozi im zwolnienia.

Warto zauważyć, że w listopadzie 2022 r. spółka zmniejszyła zatrudnienie o 13 proc. Ponadto już wtedy niemal w pełni zatrzymała proces rekrutacji. [MIK] © P

OGŁOSZENIE

4 6 6 7 4



AGENCJA
MIENIA
WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W GDYNI PODAJE DO WIADOMOŚCI WYCIĄG Z OGŁOSZENIA O DRUGICH USTNYCH PRZETARGACH NIEOGRANICZONYCH

na sprzedaż prawa własności poszczególnych niezabudowanych działek ewidencyjnych położonych w Pruszczu Gdańskim obręb 0009, rejon ulicy Kopernika, użytek R111b. KW GD1G/00090899/8 (dostęp do drogi publicznej poprzez działki drogowe, sprzedawane udziałami wraz z poszczególnymi nieruchomościami). Nieruchomości położone są na obszarze objętym MPZP Rady Miasta Pruszcz Gdański z dnia 14.06.2017 r. - 4.MNU - tereny zabudowy jednorodzinnej wolnostojącej z dopuszczeniem usług nieuciążliwych; dopuszcza się realizację funkcji usługowych o powierzchni całkowitej nieprzekraczającej 50% powierzchni całkowitej budynku.

Lp.	Działka (nr)	Powierzchnia (ha)	Cena wywoławcza (zł)	Wadium (zł)	Udział w drodze dz. 274 o pow. 1,1391 ha KW GD1G/00241360/5	Udział w drodze dz. 235 o pow. 0,1084 ha KW GD1G/00243069/9
					/10000	/10000
1	230	0,0650	172 000,00	17 200,00	132	1115
2	231	0,0654	174 000,00	17 400,00	133	1120
3	232	0,0657	174 000,00	17 400,00	133	1126
4	233	0,0684	180 000,00	18 000,00	139	1172

Przetargi odbędą się w siedzibie Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Gdyni, ul. Marii Curie-Skłodowskiej 19, sala konferencyjna (III piętro) dnia 30.06.2023 r.

Pozycja 1 – godz. 10:00

Pozycja 2 – godz. 11:00

Pozycja 3 – godz. 12:00

Pozycja 4 – godz. 13:00

Warunkiem dopuszczenia do uczestnictwa w przetargu jest wpłacenie wadium w formie pieniężnej, w nieprzekraczalnym terminie do 26.06.2023 r. przez dokonanie wpłaty na rachunek bankowy Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Gdyni w Banku Gospodarstwa Krajowego numer konta 54 1130 1121 0006 5589 8520 0008 ze wskazaniem w tytule przelewu numeru działki. Za ostateczny termin wniesienia wadium uważa się dzień uznania rachunku bankowego AMW.

Pełna treść ogłoszenia - na tablicy ogłoszeń OREG AMW w Gdyni (I piętro) i na stronie www.amw.com.pl.

Oddział Regionalny AMW w Gdyni
ul. M. Curie-Skłodowskiej 19 • 81-231 Gdynia
tel. (58) 501 88 14 • fax (58) 690 87 01
www.amw.com.pl • gdynia@amw.com.pl

PulsInwestora

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana tygodniowa [%]	Zmiana miesięczna [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	05-25	0.7	5.7	15.3
2. Allianz Spółek Dywidendowych	05-24	1.6	5.6	16.2
3. Investor Fundamentalny Dywidend i Wzrostu	05-24	1.1	4.6	11.4
4. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	05-24	0.3	4.5	12.0
5. mBank Innowacji PL (mBank FIO)	05-25	0.3	4.0	12.3
Allianz Polskich Akcji (Allianz Duo FIO)	05-24	0.1	4.0	11.1
Allianz Nowoczesnych Technologii (Allianz Duo FIO)	05-24	0.1	3.8	7.2
Allianz Małych Spółek (Allianz Duo FIO)	05-24	0.5	3.6	8.2
Allianz Selektywny (Allianz FIO)	05-25	0.2	3.3	9.6
Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek (Allianz FIO)	05-25	0.9	3.3	7.1
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	05-25	0.3	3.2	9.9
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	05-25	0.3	3.2	9.9
Pekao Akcji - Aktywna Selekcja (Pekao FIO)	05-24	0.5	3.2	9.0
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	05-25	0.7	3.2	10.6
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	05-25	0.3	3.1	10.5
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	05-24	0.5	2.8	10.0
Investor Akcji (Investor FIO)	05-24	1.4	2.8	6.6
ADIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	05-24	-0.7	2.8	20.8
AGIO Akcji PLUS (AGIO FIO)	05-25	0.3	2.6	13.2
Generali Akcje Małych i Średnich Spółek	05-25	0.4	2.6	12.2
Skarbiec - Top Funduszy Akcji SFIO	05-25	0.7	2.6	5.6
Rockbridge Akcji (Rockbridge FIO Parasolowy)	05-25	0.2	2.5	7.7
QUERCUS lev (Parasolowy SFIO)	05-25	0.4	2.5	11.8
Millennium Akcji (Millennium FIO)	05-25	0.5	2.4	8.9
PZU Akcji KRAKOWIAK A1 (PZU FIO Parasolowy)	05-25	0.3	2.4	9.1
PZU Akcji KRAKOWIAK (PZU FIO Parasolowy)	05-25	0.3	2.4	9.1
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	05-25	-0.1	2.3	10.4
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	05-25	0.6	2.3	9.8
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	05-25	0.6	2.3	9.8
Esaliens Akcji (Esaliens Parasol FIO)	05-24	-0.3	2.2	6.8
Beta ETF WIG20lev Portfelowy FIZ	05-25	-0.2	2.2	11.8
Skarbiec Akcje (Skarbiec FIO)	05-25	-0.2	2.2	11.7
Beta ETF mWIG20lev Portfelowy FIZ	05-25	0.1	2.1	7.0
Investor Top Małych i Średnich Spółek (Investor FIO)	05-24	0.1	2.0	9.1
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	05-24	0.4	2.0	7.8
BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	05-25	-0.3	2.0	11.4

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana tygodniowa [%]	Zmiana miesięczna [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	05-24	2.1	4.5	7.8
2. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	05-25	0.4	3.7	7.8
3. AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	05-24	0.4	2.8	9.2
4. Millennium Obligacji Globalnych (EUR)	05-25	-0.8	1.6	6.0
5. Superfund Obligacyjny (Superfund FIO Portfelowy)	05-25	0.7	1.2	2.7
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (Superfund SFIO)	05-25	0.6	1.2	2.8
Allianz Obligacji Dynamicznych (Allianz Duo FIO)	05-24	-0.3	1.2	4.8
AGIO Kapitał (AGIO SFIO)	05-24	0.1	1.2	1.6
PZU Energia Konserwatywny	05-24	0.3	1.2	4.6
SGB Bankowy (Generali Fundusze SFIO)	05-25	0.3	1.1	3.1
Eques Obligacji (Eques SFIO)	05-22	-0.2	1.1	3.1
Superfund Spokojna Inwestycja	05-25	0.5	1.1	2.9
Generali Profit Plus (Generali Fundusze SFIO)	05-25	0.2	1.1	2.7
Rockbridge Lokata Plus (Rockbridge FIO Parasolowy)	05-25	0.0	1.1	9.5
Ipopema Obligacji Korporacyjnych (Ipopema SFIO)	05-25	0.2	1.0	2.0
QUERCUS Dłużny Krótkoterminowy	05-25	0.3	1.0	3.1
Esaliens Konserwatywny Plus	05-24	0.2	1.0	3.3
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	05-25	-0.5	1.0	9.2
Generali Oszczędnościowy (Generali Fundusze FIO)	05-25	0.2	1.0	2.6
Esaliens Konserwatywny (Esaliens Parasol FIO)	05-24	0.2	1.0	3.6
Fundusz Długo Korporacyjny Rentier FIZ	05-22	1.0	1.0	1.6
Pekao Konserwatywny Plus (Pekao FIO)	05-24	0.2	1.0	2.9
Pocztywny Konserwatywny (Pocztywny SFIO)	05-25	0.2	0.9	2.3
QUERCUS Ochrony Kapitału (Parasolowy SFIO)	05-25	0.2	0.9	2.7
Investor Dochodowy (Investor SFIO)	05-24	0.2	0.9	2.9
Investor Bezpiecznego Wzrostu (Investor SFIO)	05-24	0.2	0.9	2.5
VIG / C-QUADRAT Konserwatywny	05-25	0.2	0.9	2.7
PZU Seif+ A1 (PZU FIO Parasolowy)	05-25	0.0	0.9	3.2

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tygodniowa [%]	Zmiana miesięczna [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	05-24	0.1	1.9	6.9
2. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	05-24	0.4	1.8	7.3
3. Investor Zabezpieczenia Emerytalnego	05-24	0.1	1.5	5.3
4. Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	05-24	0.0	1.4	5.7
5. Esaliens Senior FIO	05-24	-0.2	1.3	5.3
Allianz Kapitał Plus (Allianz Duo FIO)	05-24	0.2	1.3	5.3
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	05-25	-0.0	1.0	5.3
Rockbridge Neo Stabilnego Wzrostu	05-25	-0.1	0.9	3.6
Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	05-25	-0.0	0.8	4.9
Rockbridge Stabilnego Wzrostu	05-25	-0.1	0.6	4.6
Noble Fund Stabilny (Noble Funds FIO)	05-25	-0.1	0.6	4.5
Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	05-25	-0.1	0.6	4.3

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)	05-25	27.4	41.3	53.9
2. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	05-24	38.8	39.5	109.5
3. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	05-24	32.9	36.0	112.7
4. BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	05-25	26.0	31.4	120.4
5. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	05-25	18.8	24.3	31.1
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	05-25	22.1	24.2	71.8
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	05-25	16.8	24.2	32.9
Ipopema Małych i Średnich Spółek (Ipopema SFIO)	05-25	21.0	23.8	-
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	05-25	20.5	23.7	48.6
Beta ETF SWIG20lev Portfelowy FIZ	05-25	24.7	23.3	-
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	05-24	23.4	22.7	60.7
Allianz selektywny (Allianz FIO)	05-25	17.8	22.5	60.2
Allianz Spółek Dywidendowych	05-24	24.8	22.1	60.8
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	05-25	20.0	21.6	97.8
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	05-25	24.3	21.4	76.9
Rockbridge Neo Akcji Małych Spółek A1	05-25	23.1	21.2	-
Rockbridge Neo Akcji Małych Spółek	05-25	22.9	20.8	54.4
Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek (Allianz FIO)	05-25	22.7	20.7	53.9
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	05-25	20.4	19.7	47.2
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	05-25	20.4	19.7	47.2
VIG / C-QUADRAT Akcji (VIG / C-QUADRAT FIO)	05-25	15.1	19.6	-
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	05-25	14.3	19.4	44.3
Investor Fundamentalny Dywidend i Wzrostu	05-24	19.2	19.3	38.4
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	05-25	23.8	19.1	-
Generali Akcje Małych i Średnich Spółek	05-25	22.7	18.5	40.4
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	05-25	16.3	18.3	-
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	05-25	16.2	18.2	46.2
Millennium Akcji (Millennium FIO)	05-25	15.3	18.1	35.1
VIG / C-QUADRAT Akcji A (VIG / C-QUADRAT FIO)	05-25	14.3	18.1	-
Pekao Akcji - Aktywna Selekcja (Pekao FIO)	05-24	16.8	17.6	48.5
ALIOR Akcji (ALIOR SFIO)	05-25	19.6	17.2	-
Generali Akcji Małych i Średnich Spółek (PZU FIO Parasolowy)	05-25	18.6	16.6	-
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	05-25	18.6	16.6	-
Credit Agricole Akcji (Credit Agricole FIO)	05-25	16.5	16.6	57.6
Allianz Nowoczesnych Technologii (Allianz Duo FIO)	05-24	19.4	16.6	26.0

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)	05-25	12.3	28.9	16.2
2. Rockbridge Lokata Plus	05-25	37.8	18.8	16.1
3. Fundusz Długo Korporacyjnego Rentier FIZ	05-22	6.0	17.3	20.9
4. AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	05-24	15.8	16.5	17.3
5. PZU Energia Konserwatywny	05-24	11.9	16.1	17.7
Pekao Dłużny Aktywny	05-24	9.6	15.1	-
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	05-25	14.0	15.0	6.5
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (Rockbridge FIO Parasolowy)	05-25	6.9	13.7	2.9
AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	05-24	10.9	13.6	19.1
Allianz Obligacji Dynamicznych (Allianz Duo FIO)	05-24	9.5	12.8	-9.9
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Allianz FIO)	05-25	8.0	12.4	-
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	05-25	7.9	12.4	-7.0
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	05-25	15.4	12.4	10.7
Santander Obligacji Skarbowych (Santander FIO)	05-25	8.8	12.3	-2.6
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych	05-25	6.2	12.2	7.9
Santander Prestiż Obligacji Skarbowych	05-25	8.4	11.9	-2.8
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	05-25	12.1	11.8	12.6
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokacja 2 (Pekao FIO)	05-24	7.0	11.4	-0.0
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokacja FIO	05-24	7.0	11.1	1.5
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych (Allianz FIO)	05-25	7.3	11.1	-6.4
Pekao Konserwatywny Plus (Pekao FIO)	05-24	9.7	11.1	17.2
Superfund Obligacyjny (Superfund FIO Portfelowy)	05-25	9.0	10.7	13.4
Pekao Konserwatywny (Pekao FIO)	05-24	8.3	10.4	13.7
Pekao Obligacji Plus (Pekao FIO)	05-24	6.7	10.3	-1.1
Rockbridge Dłużny (Rockbridge FIO Parasolowy)	05-25	5.8	10.2	-
VIG / C-QUADRAT Obligacji (VIG / C-QUADRAT FIO)	05-25	6.7	10.1	-
Franklin Elastycznego Dochodu (FT FIO)	05-24	8.6	10.0	-
Superfund Spokojna Inwestycja	05-25	8.0	9.9	13.2

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)	05-24	11.5	14.9	14.7
2. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	05-25	11.5	14.0	15.2
3. Rockbridge Stabilnego Wzrostu	05-25	9.1	13.3	9.3
4. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	05-25	9.9	13.1	-16.7
5. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	05-25	9.4	12.4	10.4
Esaliens Senior FIO	05-24	11.8	11.0	5.0
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	05-25	10.7	10.5	1.1
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	05-25	8.1	10.4	9.0
Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	05-24	11.1	10.1	8.1
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	05-25	7.8	10.0	8.2
Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	05-25	9.9	9.7	7.6
Investor Zabezpieczenia Emerytalnego (Investor FIO)	05-24	10.0	9.5	-4.4

REKLAMA

QUERCUS

Subfundusz/Fundusz

Data	Wycena [PLN]	Zmiana [%]	Zmiana w r. [%]	
QUERCUS Global Growth	2023-05-25	121.63	1.00	19.22
QUERCUS Agresywny	2023-05-25	270.70	-8.37	16.05
QUERCUS lev	2023-05-25	37.27	-1.56	13.08
QUERCUS Stabilny	2023-05-25	125.32	-0.25	9.36
QUERCUS Multistrategy FIZ	2023-04-28	1 623.30	1.15	6.84
QUERCUS Gold	2023-05-25	67.16	-1.02	6.81
QUERCUS Obligacji Skarbowych	2023-05-25	49.69	-0.34	5.93
QUERCUS Dłużny Krótkoterminowy	2023-05-25	83.12	0.01	5.25
QUERCUS Ochrony Kapitału	2023-05-25	167.94	0.02	4.84
QUERCUS Global Balanced	2023-05-25	126.85	-0.02	2.22
QUERCUS Short	2023-05-25	60.00	0.74	-3.97
QUERCUS Silver	2023-05-25	88.25	-1.37	-4.22



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



WARSZTATY

NEGOCJACJE ZE ZWIĄZKAMI ZAWODOWYMI

W PRAKTYCE

21 CZERWCA 2023 | WARSZAWA

W programie wydarzenia m. in.:

- Strategie negocjacyjne
- Sposoby budowania zaufania między stronami
- Formalne możliwości założenia związku zawodowego
- Konsekwencje objęcia firmy działaniem zakładowej oraz międzyzakładowej organizacji związkowej
- Uprawnienia związku zawodowego w indywidualnych sprawach pracowniczych
- Uprawnienia i obowiązki związków zawodowych w zakresie pozyskiwania informacji o firmie

Spotkanie poprowadzą:



Pracownik fabryki
KRZYSZTOF WALCZAK
Partner
C&C Chakowski & Ciszek



Przemysław Ciszek
Partner Zarządzający
C&C Chakowski & Ciszek

Partner merytoryczny:  **C&C CHAKOWSKI & CISZEK**

Masz pytanie? Napisz: wiedzaklasybiznesu@pb.pl Zadzwoń: 22 333 97 77

RYNKI ZAGRANICZNE

Wskaźniki wieszczą recesję, Wall Street – ożywienie

Coraz liczniejsza grupa wskaźników jednoznacznie ostrzega przed wystąpieniem recesji w USA. Jednocześnie zarówno Wall Street, jak i zarządy spółek coraz mniej boją się dekonstrukcji i liczą na poprawę wyników finansowych w kolejnych kwartałach



Krzysztof Kolanyi

k.kolanyi@pb.pl

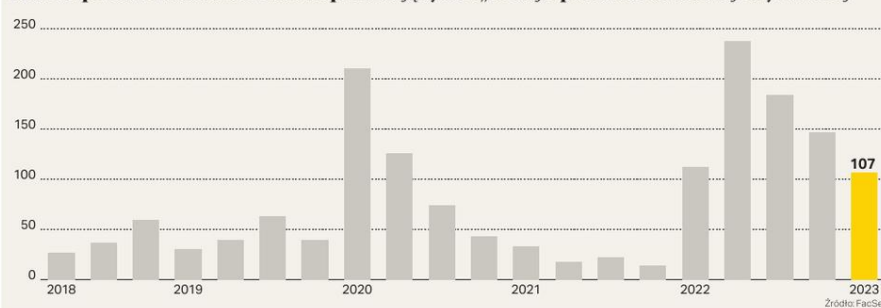
Model prognostyczny nowojorskiego oddziału Rezerwy Federalnej w kwietniu oszacował prawdopodobieństwo wystąpienia recesji w USA na 68,22 proc. w perspektywie 12 miesięcy. To najwyższy odczyt od 40 lat. Model ten bazuje na tzw. inwersji krzywej terminowej. Przez poprzednie pół wieku każdą recesję w Stanach Zjednoczonych poprzedzała sytuacja, gdzie rentowność obligacji dziesięcioletnich przewyższała rentowność trzymiesięcznych bonów skarbowych.

Taka inwersja jest swoistą anomalią. Zwykle pożyczając pieniądze na długi okres (np. 10 lat), trzeba zapłacić więcej niż przy pożyczce krótkoterminowej. Sytuacja odwrotna utrzymuje się na rynku treasuries od października i wynika z oczekiwań inwestorów na obniżkę stóp procentowych w Rezerwie Federalnej. A Fed zapewne zetnie stopy dopiero wtedy, gdy przestraszy się nadchodzącej recesji i rosnącej stopy bezrobocia.

Inwersja krzywej terminowej nie jest jedynym wskaźnikiem wieszczącym dekonstrukcję w największej gospodarce świata. Drugim jest... spadek inflacji. Po II wojnie światowej niemal każdy inflacyjny wyskok w USA (tj. wzrost inflacji CPI powyżej 5 proc.) poprzedzał późniejszą recesję (wyjątkiem – i to bardzo specyficznym – był rok 1951). A to dlatego, że widząc przyspieszającą inflację, Fed podnosił stopy procentowe, hamując w ten sposób aktywność gospodarczą i wywołując recesję. Nie inaczej jest w tym cyklu. Z tą różnicą, że jak dotąd recesji (jeszcze?) nie ma.

Innym nieoczywistym sygnałem recesyjnym jest niemal rekordowo niskie bezrobocie. W kwietniu wyniosła ona zaledwie 3,4 proc. i wyrównało najniższe wartości notowane po grudniu 1969 r. Stopy bezrobocia rzędu 3,5 proc. (lub niższa) poprzedziła recesję z roku 1953,

Liczba spółek z indeksu S&P500 wspominających o „recesji” podczas konferencji wynikowej



1969, 2001 i 2020. W tym sezonie dochodzi do tego groźba zakręcenia kredytowego kurka. Po pierwsze, Fed od roku prowadzi ilościowe zaciesnienie polityki pieniężnej (QT), efektywnie „odsysając” pieniądze z systemu bankowego. Po drugie, po marcowym kryzysie bankowym zarządy instytucji kredytowych masowo zaostrożają kryteria pożyczania pieniędzy. Dane za II kwartał pokazały, że już 46 proc. banków zaostroiło warunki przyznawania kredytów dla dużych i średnich firm. Przez ostatnie 30 lat za każdym razem, gdy odsetek ten przekraczał 40 proc., Stany Zjednoczone wkraczały lub już znajdowały się w recesji.

Najbardziej oczekiwana recesja w dziejach
Potwierdzenia recesyjnych leków dostarczają też najnowsze odczyty indeksu wskaźników wyprzedzających (LEI) dla USA. Roczna dynamika LEI już od kilku miesięcy jest niższa od -5 proc. Taki stan rzeczy od początku XXI wieku poprzedzał każdy okres spadku rocznej dynamiki PKB poniżej zera – czyli recesji.

Recesyjne sygnały płynące z Atlantyku nie są jednak niczym nowym. W zasadzie już od roku ekonomiści ostrzegają, że okres ekonomicznej prosperity dobiega końca. O recesji zbliżającej się do Ameryki pisaliśmy w PB w czerwcu ubiegłego roku. I faktycznie, pierwsze dwa kwartały 2022 r. przyniosły spadki PKB, wypełniając kryterium technicznej recesji. Nie była to jednak recesja „prawdziwa”, ponieważ

amerykańska gospodarka nie doświadczyła ani spadku zatrudnienia, ani wzrostu stopy bezrobocia.

Zatem na „prawdziwą” recesję w USA nadal czekamy. I to czekamy już tak długo, że niektórzy komentatorzy żartują sobie, że będzie to najbardziej oczekiwana recesja w historii współczesnej ekonomii. Zwykle bowiem jest tak, że okres gwałtownego spadku aktywności gospodarczej pojawiają się niespodziewanie i zaskakują ekonomistów niemal tak regularnie jak zima drogoców.

„Na „prawdziwą” recesję w USA nadal czekamy. I to czekamy już tak długo, że niektórzy komentatorzy żartują sobie, że będzie to najbardziej oczekiwana recesja w historii współczesnej ekonomii.

gorzej już było, czy dopiero będzie?

Im bardziej ekonomiści i analitycy wypatrywali recesji, tym bardziej jej tam nie było. Tak przynajmniej wyglądała sytuacja przez ostatnie kilka miesięcy. Jeszcze wczesną jesienią scenariusz zakładający płytszy lub głębszy spadek realnego PKB był dominującym przekazem inwestycyjnym. I na razie się nie sprawdził. Europie nie zabrakło surowców energetycznych i nie trzeba było racjonować dostaw prądu czy paliw płynnych. Trzy poprzednie kwartały przyniosły też wzrost PKB Stanów Zjednoczonych, któremu wciąż towarzyszył solidny przyrost zatrudnienia i wręcz minimalne bezrobocie.

Redukcję recesyjnych leków widać też w korpora-

cyjnej Ameryce. Jeszcze rok temu prawie połowa spółek z indeksu S&P500 na swoich konferencjach wynikowych wspominała o recesji. Pod tym względem był to nawet gorszy wynik od pamiętnej wiosny 2020 r., gdy zarządy na całym świecie zamknęły nas w domach. Ale na konferencjach wynikowych za I kwartał tego roku już tylko jedna piąta zarządów największych amerykańskich korporacji wspominała coś o recesji – wynika z danych zebranych przez FactSet. To najniższy wynik od dwóch lat.

Wypowiedzi przedstawicieli sektora przedsiębiorstw są zbliżone z prognozami analityków z Wall Street. Wszakże skoro recesji ma nie być, to zyski spółek powinny zacząć rosnąć. Dokładnie to zdają się mówić słupki wygenerowane przez prognozy giełdowych analityków. Zyski spółek przypadające na indeks S&P500 (czyli EPS) mają mocno wzrosnąć w III i IV kwartale i w całym 2023 r. powinny być minimalnie wyższe niż rok wcześniej. A w przyszłym roku to już w ogóle bonanza – korporacyjne profity mają urosnąć w dwucyfrowym tempie.

W rezultacie po raz pierwszy od roku widzimy, że prognozowany przez analityków 12-miesięczny EPS dla indeksu S&P500 zaczyna rosnąć. Może nie jest to wzrost

szczególnie spektakularny, ale warto odnotować, że przez poprzednie 12 miesięcy Wall Street obniżała swoje oczekiwania względem zysków spółek. Skutkiem tego procesu była niemal 30-procentowa korekta, jaką S&P500 zaliczył między styczniem a październikiem 2022 r.

Ale od ponad siedmiu miesięcy na nowojorskich parkietach ceny akcji rosną w oczekiwaniu na poprawę wyników spółek i stojące za nimi ożywienie w gospodarce. Dobrym prognostykiem był tutaj już pierwszy kwartał

tego roku, który nie okazał się aż tak słaby, jak się tego obawiano. Aż 78 proc. spółek z S&P500 zaprezentowało zysk na akcję (EPS) wyższy od rynkowego konsensusu. Dzięki temu EPS dla całego indeksu był tylko o 0,2 proc. niższy niż rok wcześniej – wynika z szacunków FactSet. A jeszcze pod koniec marca prognozowano spadek zysków prawie o 7 proc.

Wygląda na to, że ktoś tu nie będzie miał racji. Albo gremialnie „pomylili” się wskaźniki ekonomiczne, które w przeszłości niemal bezbłędnie ostrzegały nas przed recesją, albo racji nie ma większość giełdowych analityków i inwestorów, którzy od kilku miesięcy obstawiają wzrost zysków spółek, co jest zjawiskiem raczej niespotykanym w czasie recesji. © ®

„Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Nigowski 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 Zatorski
k.zatorski@pb.pl

dyrektor artystyczny:
Tomasz Młynarski
tmlynarski@pb.pl

fotodycja:
Grzegorz Kawecki
g.kawecki@pb.pl

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

prezesa:
Patricia 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

Obsługa prenumeraty:
0-801-801-771, 812 812 971
(pn-pt, w godz. 8-18)
prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999

Zamówienia na prenumeratę przyjmują też jednostki kolporterskie Ruch, prywatni kolporterzy (kolporter, Garmond Press, G.M. AS Press) oraz urzędy pocztowe. ISSN 1427-8862. Za treść ogłoszeń nie odpowiadamy.

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

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

Ostrzeżenie: kopiowanie, powielanie, przedruk lub reprodukcja gazety w całości lub w części:

© — znak odpiętości
© — dwa anki przy tytule oznaczają możliwość jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie po uzyskaniu zgody wydawcy.

© — dwa anki przy tytule oznaczają możliwość jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie po uzyskaniu zgody wydawcy i zezwoleniem (prenumerata.pb.pl) w zgodzie z Regulaminem korzystania z artykułów prasowych (www.bonnier.pl).

Regulamin znajdziesz na stronie pb.pl/subskrypcja/licencja



Zaprenumeruj „Puls Biznesu”

www.pb.pl/subskrypcja

22 333 98 32 / 801 801 771

prenumerata@pb.pl

Szukasz danych i analiz?

www.pb.pl/analizy

Zdobysz wiedzę

www.pb.pl/konferencje

Puls Biznesu



TURNIEJ „PB”

GOLFOWA PASJA POŁĄCZYŁA LUDZI BIZNESU

Niezapomniane wydarzenie sportowe i towarzyskie – po raz piąty rozegrany został PB Golf Cup. Była rywalizacja, networking i fantastyczna atmosfera

PB Golf Cup to unikalna kombinacja sportowej rywalizacji na bardzo wysokim poziomie z doskonałą atmosferą. To niezmiennie elementy turnieju co roku goszczącego na polu golfowym Sobienie Królewskie Golf & Country Club pod Warszawą, a organizowanego przez „Puls Biznesu” we współpracy z Mastercard i Santander Bank Polska. Partnerami tegorocznego wydarzenia byli również: Bunkier Store, Winemates oraz Mattoni, producent wody Magnesia.

PB Golf Cup stał się jednym z najważniejszych turniejów golfowych dla ludzi biznesu. W tym roku lista zawodników zapełniła się już pierwszego dnia zapisów. Wielu z nich turniej ma na stałe wpisany do kalendarza i z „Pulsem Biznesu” gra od pierwszej edycji wydarzenia.

– Poziom PB Golf Cup rośnie z roku na rok.

W tym sporcie zawodnicy są architektami własnej klęski lub zwycięstwa – powiedział Jarosław Sroka, członek zarządu Kulczyk Investments, prezes stowarzyszenia instruktorów golfa i zawodników turniejowych PGA Polska, stały uczestnik turnieju.

Wspólna pasja i sportowa rywalizacja

PB Golf Cup co roku przyciąga biznesową śmietankę, przedstawicieli firm z różnych branż, których łączy wspólna pasja. W turnieju po raz kolejny zagrał Artur Wiza, wiceprezes Asseco Poland. – Golf łączy ludzi. Turnieje takie jak PB Golf Cup są okazją do spotkań i ciekawych rozmów. Golf to także sport rodzinny, świetny sposób na spędzenie wolnego czasu, weekendów, wakacji – podkreślił Artur Wiza.

Potwierdził to zawodnicy, którzy rozgrywali turniej z wiceprezesa Asseco w jednym „flightcie”. – Jak się pokocha golfa, to na zawsze. Trzeba spróbować. To sport dla każdego, bez względu na wiek czy płeć. Grać można z ludźmi o różnym poziomie umiejętności – zaznaczył Marcin Benbenek, prezes Kom-Eko.

– W PB Golf Cup w tym roku zagrałem po raz pierwszy. Wcześniej o turnieju słyszałem wiele dobrego. Biorę udział w turniejach, choć golfa dopiero się uczę, gram od czterech lat z małą przerwą. Golf to dla mnie forma aktywności fizycznej, możliwość przebywania w ładnych miejscach, blisko natury, w towarzystwie ciekawych ludzi,



► **SPORTOWA PASJA:** Mikołaj Geritz w golfa gra niemal całe życie. Na golfowym polu odnosi sukcesy – tak było także podczas PB Golf Cup. Okazał się najlepszym zawodnikiem wśród mężczyzn. (FOT. WMI)

spędzania czasu ze znajomymi i przyjaciółmi – podkreślił Jacek Poświata, dyrektor zarządzający w Bain & Company.

Najlepsi zawodnicy turnieju PB Golf Cup

PB Golf Cup rozgrywany był w kilku kategoriach: stableford netto kobiet i mężczyzn (HCP 24,1-36, 12,1-24 oraz 0-12), open – strokeplay brutto kobiet oraz open – strokeplay brutto mężczyzn. Rozegrane zostały ponadto konkursy nearest the hole oraz the longest drive. Nie zabrakło też popularnego wśród uczestników konkursu puttowania. Jak co roku, osoby towarzyszące zawodnikom także mogły spróbować swoich sił na twz. greenie i pod okiem profesjonalistów nauczyć się podstaw gry w akademii golfa. Droga od pierwszej lekcji do zbierania laurów nie musi być długa, wymaga natomiast zaangażowania.

– Trzeba ćwiczyć, aby pozostawać w dobrej formie. Nie chodzi tylko o szlifowanie umiejętności gry w golfa, ale także aktywność ogólnorozwojową. Warto było ćwiczyć. PB Golf Cup to jeden z moich ulubionych turniejów. Z pewnością spotkamy się więc także za rok – zapowiedziała Dorota Ciesielska, która okazała się najlepsza wśród pań w kategorii open – strokeplay brutto. Wśród mężczyzn bezkonkurencyjny w turnieju okazał się Mikołaj Geritz. Z golfem związany jest od ok. 20 lat, zaczynał mając zaledwie 5 lat. Był wśród najlepszych golfistów-juniorów w Polsce.



► **WYPRACOWANE ZWYCIĘSTWO:** Dorota Ciesielska od lat jest wśród liderów turnieju PB Golf Cup. W tym roku okazała się najlepsza. (FOT. WMI)

Dzisiaj golf jest jego pasją, stara się być „profesjonalnym amatorem”. Miłością do tego sportu zaraził go rodzice. Jest synem Ewy Geritz, w ostatnich latach wielokrotnej mistrzyni Polski seniorów.

Golf w biznesowym wymiarze

Golfistom mocno kibicowała Marta Życińska, dyrektorka generalna polskiego oddziału Mastercard Europe.

– W Mastercard wspieramy rozwój sportu, zarówno elitarnych, jak i powszechnych dyscyplin. A golf, wbrew opiniom wielu, nie jest już sportem trudno dostępnym, ekskluzywnym. Każdy może spróbować. Jest to natomiast dyscyplina, które pozwala nawiązywać kontakty, z tego powodu przyciąga m.in. ludzi biznesu – powiedziała Marta Życińska.

Z drugiej strony, popularzacja golfa w Polsce poszerza pole działania dla wielu firm. – Rynek golfowy w Polsce nadal jest mały, ale w ostatnich latach zaczął dość dynamicznie rosnąć. Wiele firm i korporacji na golfie opiera część swojej aktywności marketingowej, rośnie zainteresowanie sprzętem i treningami. Za zwiększającym się popytem nie nadąża jednak podaż. W kraju mamy niewystarczającą liczbę polgolfowych, konieczne jest zwiększenie kadry trenerów itd. Potrzebne są duże zmiany na rynku – zaznaczył Michał Kolański, właściciel sieci sklepów Epic Golf i Bunkier Store. (ANB) (FOT. WMI)

Zwycięzcy PB Cup 2023

► Najlepszy Mężczyzna Stroke Play Brutto Open

- I — Mikołaj Geritz (78)
- II — Maciej Fibakiewicz (79)
- III — Leszek Fibakiewicz (80)

► Najlepsza Kobieta Stroke Play Brutto Open

- I — Dorota Ciesielska (86)
- II — Rhea Wiatr (87)
- III — Aneta Mościcka (89)

► HCP Stroke Play Netto 0-12 mężczyzn i kobiety

- I — Grzegorz Czelej (71)
- II — Paweł Pupiec (72)
- III — Arkadiusz Majsterek (74)

► HCP Stableford Netto 12,1-24 mężczyźni i kobiety

- I — Leszek Borys (37)
- II — Krystyna Sitek (33)
- III — Jarosław Skrzęta (33)

► HCP Stableford Netto 24,1-36 mężczyźni i kobiety

- I — Krzysztof Zdeb (36)
- II — Ryszard Michalewski (33)
- III — Leszek Klicki (32)

► Konkurs Puttowania Kobiety

Dorota Ciesielska (127)

► Konkurs Puttowania Mężczyzn

Jarosław Zieliński (hole in one)

► Nearest the Hole (dołek 9)

- 1. miejsce kobiet — Sabina Pilarska (3,23)
- 1. miejsce mężczyzn — Robert Świerczyński (0,35)

► The Longest Drive (dołek 18)

- 1. miejsce kobiet — Agnieszka Słowik
- 1. miejsce mężczyzn — Paweł Pupiec

► Nagrody specjalne:

- za najwyższy wynik brutto mężczyzn — Michał Popiołek (128)
- za najwyższy wynik brutto kobiety — Marlena Joanna Ogniewska (110)

Organizator:



Partner Strategiczny:



Partner Strategiczny:

