

www.pb.pl

Puls Biznesu

PulsDnia

Polacy ulokują brukselski kapitał

Radix Ventures, fundusz VC założony przez Wojciecha Rątkiewicza, Pawła Bochniarza i Michała Urbanowskiego, będzie miał do wydania 70 mln EUR, m.in. z Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. Ponad połowa trafi do start-upów w Polsce i Ukrainie. Na celowniku jest deep tech. ▶6



cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)
NR 125 (6382) INDEKS 349 127 WYD. A+B

dane
z godz. 18.00
z 3.07

↓ USD
4,06 PLN

↑ EUR
4,44 PLN

↓ CHF
4,54 PLN

↑ WIG20
+0,88%

↓ DAX
-0,43%

NA KŁOPOTY... NIEMIECKI FUNDUSZ

Mutares nie jest typowym funduszem inwestycyjnym. Od zdrowych biznesów woli firmy z problemami, które może wyprowadzić na prostą. Według Dominika Rożki, rozwijającego niedawno powstałe polskie biuro, jest w tym skuteczny — dotychczas zamknął tylko trzy spółki z 90, w które zainwestował. Celuje w firmy z obrotami minimum 100 mln zł. W Polsce spodziewa się okazji w roku powyborczym. ▶4-5



PulsDnia

Cyber Slash goni Ghostrunera 2

Newconnectowe studio One More Level liczy, że w 2024 r. znacznie księguwać tantiemy z kontynuacji udanej gry i już przesuwa siły produkcyjne w stronę kolejnego tytułu. ▶5

Dwie rodziny więcej wycisną z soków



Bracia Sadownicy i Victoria Cymes, dwaj rodzińni producenci zdrowych napitków, zamiast konkurować, wolą współpracować. Adam Jędrzejewski, założyciel pierwszego, pokieruje całym biznesem. ▶7

PulsFirmy

Wracają przepisy sprzed pandemii

Od lipca przestało obowiązywać moratorium dla niewypłacalnych firm związane ze stanem zagrożenia epidemicznego. Teraz muszą złożyć wnioski o upadłość. ▶10

PulsDnia

Gdańsk rozwinie się na wodzie

Nie tylko portami i stoczniami żyje nadbałtycka metropolia. Resort infrastruktury przedstawił plan zagospodarowania akwenów i gruntów. Wyrosną tam hotele na wodzie, mariny i gastronomia. ▶3



PulsInwestora

Recesja i inflacja nie wróżą dobrze akcjom

Największe banki inwestycyjne z Wall Street niemal zgodnie spodziewają się recesji w drugim półroczu, uporczywej inflacji i słabej koniunktury na rynku akcji. Ekspert stawiają więc na obligacje. ▶12



9 177 1427 68 9323



Redaktor wydania
Marcin Goralewski

III IGRZYSKA EUROPEJSKIE

Regionalny wyrób olimpiadopodobny



JACEK ZALEWSKI
j.zalewski@pb.pl

W niedzielę wieczorem zakończyła się wielka impreza dość dziwna i sportowo bardzo nierówna – III Igrzyska Europejskie Kraków/Małopolska 2023. Niektóre dyscypliny rozgrywane były na wysokim poziomie mistrzostw Europy i kwalifikacji olimpijskich na Paryż 2024, ale w programie znajdowały się również sporty pokazowo-zabawowe. Notabene ta granica się zaciera, portfolio olimpijskie stale ewoluuje, czego najlepszym przykładem może być wspinaczka sportowa – była sprawnościowym hobby, zaś w Tokio 2020 (dosłownie – rok później) włączono pierwsze pełnoprawne medale olimpijskie. A na przykład emocjonujący świat tenis zaczynał 150 lat temu jako zabawa brytyjskich arystokratów na trawnikach. Dzisiaj tenisopodobny padel mógł wydawać się na rynku pod Sukiennicami śmieszny, ale po wgrzyzieniu się kibiców okazywał się całkiem emocjonujący...

Koszty organizacyjne imprez w Małopolsce i kilku miastach w innych regionach wyniosły ponad 400 mln zł. Kilka razy więcej pochłonęły różne inwestycje, które oczywiście zostają. Generalnie zatem nie zostały roztrwonione jakieś gigantyczne miliardy, w zestawieniu z wypasionymi igrzyskami olimpijskimi nasze przebiegły po tanioci, co było widać, słysząc i czuć. Trudno jednak nie postawić fundamentalnego pytania, jaki w ogóle był ich sens. Gdy po hekatombie drugiej wojny światowej w 1948 r. odrzodziły się igrzyska olimpijskie – ich następczynią był wysyp inicjatyw regionalnych. W 1951 r. odbyły się pierwsze igrzyska panamerykańskie, azjatyckie i śródziemnomorskie, w 1965 r. doszły afrykańskie. Europie absolutnie nie były potrzebne, narodowe komitety olimpijskie przymierzają się bardzo długo, nikt nie chciał podjąć się kosztownej organizacji. I Igrzyska Europejskie wreszcie odbyły się w 2015 r. w azerskim Baku, zaś II edycję w 2019 r. przyjął białoruski Mińsk. O zorganizowaniu obu imprez zdecydowała pycha dyktatorów, İlhama Alijewa i Aleksandra Łukaszenki. Jedynym chętnym na III edycję w 2023 r. był Kraków, zaś stał za tym... nie, nie Andrzej Duda. Igrzyska sprowadził Andrzej Kraśnicki, wieloletni prezes Polskiego Komitetu Olimpijskiego, który chciał zalczyć narodowy kompleks niemożności zorganizowania prawdziwych igrzysk olimpijskich – zimowa kandydatura Zakopanego 2006 okazała się żartem, zimowy Kraków 2022 przepadł już w fazie miejskiego referendum. Mieszkańcy królewskiego grodu już bez pytania ich o zdanie otrzymali w zamian regionalny wyrób olimpiadopodobny. Odwzajemnili się minimalnym zainteresowaniem, przy czym wiatr rekordowo hulał po pustych trybunach akurat na lekkoatletycznym Stadionie Śląskim.

Międzynarodowy Komitet Olimpijski jest właścicielem i strażnikiem najcenniejszego marketingowo znaku na świecie – pięciu kółek. Jego doktryną jest dualizm chciwa, który z jednej strony popiera organizowanie igrzysk kontynentalnych, upowszechniających ideę olimpijską, natomiast z drugiej – wyklucza dzielenie się z ich organizatorami reklamowymi i licencyjnymi miliardami. Ani piątka kółek, ani terminologia olimpijska nie mogą być wykorzystywane przez igrzyska kontynentalne! Tworzone są zastępcze logotypy, tylko luźno nawiązujące do znika. W Krakowie pięć kółek można było dostrzec co najwyżej na... dresach niektórych ekip, wszak delegowały je narodowe komitety olimpijskie.

III Igrzyska Europejskie zakończyły się bez przekazania pałeczki organizatorom następnym. Powód był prozaiczny – nie wiadomo, gdzie się w 2027 r. odbędą. Jedynym chętnym jest Split, który jeszcze w 1979 r., czyli w epoce Jugosławii, gościł imprezę śródziemnomorską. Rząd Chorwacji na razie nie ma zamiaru złożyć gwarancji finansowych, czyli wzięcia na budżetowy garnuszek imprezy o ograniczonych walorach promocyjnych. Może zatem się okazać, że nasza III edycja była zarazem... ostatnią. ©

KOMENTARZ EKONOMICZNY

PMI mocno spada, ale są też nadzieje dla przemysłu



IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista
„Pulsu Biznesu”

Ważny indeks nastrojów dla przetwórstwa spada, podobnie jak zamówienia i zatrudnienie. W otoczeniu gospodarczym można jednak dostrzec pewne sygnały poprawy sytuacji.

Nastroje w przetwórstwie przemysłowym w Polsce – i większości dużych krajów świata – są słabe i się pogarszają. Popyt na towary jest niski z powodu nadmiaru zapasów zgromadzonych w poprzednich latach i przesunięcia preferencji konsumentów w stronę usług. Są jednak pewne sygnały wskazujące, że cykl w przemyśle może uklepywać dno i zbliżać się do punktu przegięcia. Trudno powiedzieć, czy te sygnały są wystarczająco silne, ale warto je wymienić.

Najpierw dane. PMI – czyli indeks powstający na podstawie ankiet wśród menedżerów zamówień – spadł w Polsce w czerwcu do 45,1 pkt wobec 47 pkt w maju. Każdy odczyt poniżej 50 pkt oznacza recesję w sektorze, a obecny poziom indeksu w przeszłości występował w okresach głębokich spadków produkcji.

Polska nie jest osamotniona. PMI spadł też w strefie euro, Stanach Zjednoczonych, Japonii i Chinach. W Europie nastroje są gorsze niż w innych miejscach świata, co sugeruje, że to jest jeszcze pokłosie kryzysu energetycznego.

W ankiecie nie widać wielu pozytywnych sygnałów. Zamówienia, szczególnie

z rynków zagranicznych, spadają. Oczekiwania dotyczące produkcji w najbliższym roku są na plusie, ale słabsze niż w poprzednich miesiącach. Firmy redukują zatrudnienie i tylko niewielkim pocieszeniem jest tu fakt, że dzieje się to głównie poprzez niezastępowanie osób odchodzących dobrowolnie. Coraz więcej firm zgłasza występowanie wolnych mocy w produkcji i logistyce. Optymizm widoczny na początku roku wyparował.

Patrząc jednak szerzej na różne wskaźniki, można dopatrzeć się pewnych pozytywnych zjawisk, które mogą sygnalizować nadchodzącą poprawę koniunktury – może nie gwałtowną, ale oznaczającą przynajmniej odbicie od dna.

— W światowym systemie przemysłowym widać lekkie ożywienie aktywności sygnalizowane przez poprawę eksportu dużych producentów zaawansowanych produktów – takich jak Korea Południowa. W czerwcu eksport Korei spadł o 6 proc. r/r, co oznacza najmniejszy spadek od siedmiu miesięcy.

— W Europie Zachodniej wreszcie wyraźnie spadają zapasy wyrobów gotowych, co oznacza, że producenci przywracają stany zapasów do pożądanego niskiego poziomu. Badanie PMI dla strefy euro wskazało, że zapasy towarów końcowych obniżyły się najmocniej od 14 miesięcy. To może w końcu przełożyć się na ożywienie w aktywności produkcyjnej.

— Nastroje konsumentów w Europie i Stanach Zjednoczonych poprawiają się, a deklarowane wydatki na dobra trwałe powoli rosną. Realne dochody ludności zaczynają się zwiększać dzięki hamowaniu cen i to musi znaleźć ujście w większych zakupach.

Można oczekiwać, że w najbliższych miesiącach ze strony konsumentów napłyną pozytywne impulsy. Natomiast jednocześnie rosnące realne stopy procentowe (stabilne nominalne stopy w połączeniu ze spadającą inflacją) będą ograniczają popyt firm na dobra kapitałowe. Dlatego wszelkie ożywienie, jeżeli w ogóle nastąpi, będzie powolne. ©

Koniunktura w polskim przemyśle wygląda źle, ale pewne sygnały ze światowej gospodarki są lepsze



Państwo wspiera inwestycję Huty Łabędy

Ministerstwo aktywów przekonuje, że produkty spółki znajdują zastosowanie w przesyłce paliw, wody i ścieków.

Nie milną echa sporu o inwestycję planowaną przez Hutę Łabędy z grupy państwowego Węgłokoks. Spółka ogłosiła niedawno zaproszenie do dialogu na projektowanie budowy zakładu izolacji rur stalowych. Przeciwnicy tej inwestycji wystąpili giełdowy Stalprofil – firmy napisały list otwarty do Jacka Sasina, ministra aktywów państwowych. Ich przedstawiciele podkreślali, że w Polsce i krajach sąsiednich działa wiele li-

ni do izolowania rur mających twy rozwój krajowego i europejskiego rynku rur stalowych izolowanych do przesyłu mediów palnych, wody i ścieków. Inwestycja Huty Łabędy ma umożliwić kooperację z giełdowym Ferrum, którego akcjonariuszem jest Polski Fundusz Rozwoju, oraz umocnienie pozycji konkurencyjnej wobec podmiotów krajowych i zagranicznych.

MAP twierdzi, że wystąpienie Stalprofilu i Zostala potraktować jako próbę obrony ich „znaczącej pozycji rynkowej”.

Według resortu z analizy wynika, że uzasadniają ją perspek-

tywy rozwoju krajowego i europejskiego rynku rur stalowych izolowanych do przesyłu mediów palnych, wody i ścieków. Inwestycja Huty Łabędy ma umożliwić kooperację z giełdowym Ferrum, którego akcjonariuszem jest Polski Fundusz Rozwoju, oraz umocnienie pozycji konkurencyjnej wobec podmiotów krajowych i zagranicznych.

MAP twierdzi, że wystąpienie Stalprofilu i Zostala potraktować jako próbę obrony ich „znaczącej pozycji rynkowej”.

Według resortu z analizy wynika, że uzasadniają ją perspek-

tywy rozwoju krajowego i europejskiego rynku rur stalowych izolowanych do przesyłu mediów palnych, wody i ścieków. Inwestycja Huty Łabędy ma umożliwić kooperację z giełdowym Ferrum, którego akcjonariuszem jest Polski Fundusz Rozwoju, oraz umocnienie pozycji konkurencyjnej wobec podmiotów krajowych i zagranicznych.

MAP twierdzi, że wystąpienie Stalprofilu i Zostala potraktować jako próbę obrony ich „znaczącej pozycji rynkowej”.

Według resortu z analizy wynika, że uzasadniają ją perspek-

tywy rozwoju krajowego i europejskiego rynku rur stalowych izolowanych do przesyłu mediów palnych, wody i ścieków. Inwestycja Huty Łabędy ma umożliwić kooperację z giełdowym Ferrum, którego akcjonariuszem jest Polski Fundusz Rozwoju, oraz umocnienie pozycji konkurencyjnej wobec podmiotów krajowych i zagranicznych.

” Władysław Kosiniak-Kamysz: Pytanie referendalne, które chce zadać pan prezes Kaczyński, jest rozstrzygnięte, więc nie trzeba tego referendum robić. Oczekujemy wysłania faktur do Brukseli za utrzymanie uchodźców z Ukrainy, za chwilę będzie to 22 tys. EUR za osobę.

► prezes Polskiego Stronnictwa Ludowego, współtwórca koalicji wyborczej Trzecia Droga [JAZ]

Rząd szykuje plan inwestycji w Gdańsku

Terminale przeładunkowe i infrastruktura paliwowo-energetyczna to nie jedyne inwestycje planowane na portowych gruntach. Powstaną tam też hotele i puby na wodzie, mariny itp.



Katarzyna Kapczyńska

k.kapczyńska@pb.pl | 22-333-98-16

Ministerstwo Infrastruktury przedstawiło projekt rozporządzenia dotyczący planu zagospodarowania przestrzennego akwenów portu morskiego w Gdańsku. Obejmuje on nie tylko typowo portowe grunty, ale także tereny przez lata wykorzystywane przez inne podmioty, np. z sektora stoczniowego.

Powstanie miasto na wodzie

Plan ułatwi nie tylko realizację inwestycji przemysłowych i infrastrukturalnych, ale także rekreacyjnych, co zmieni oblicze miasta. „Wzdłuż południowego brzegu Martwej Wisły dopuszczono funkcję domy na wodzie, ograniczoną jednak wyłącznie do hoteli na wodzie (bez mieszkalnictwa stałego), obiektów kultury i gastronomii” – czytamy w załączniku do projektu. Jego autorzy podkreślają, że plan wyłącza możliwość budowy mieszkań, by prestiżowa dzielnica nie zamieniła się w osiedla i parkingi. Podkreślają także, że działalność stoczniowa na pobliskiej Wyspie Ostrów może generować hałas, dlatego lepiej nie ryzykować budowy mieszkań. Oprócz hoteli i obiektów rekreacyjnych w planie jest też m.in. budowa mariny na 700 jachtów. Przedsiębiorcy kibicują inwestycjom, zwłaszcza budowlaniacy zacierają ręce.

– Rozwój Gdańska wymaga zabudowy akwenów. Tereny stoczniowe mają walory historyczno-kulturowe. Tę infrastrukturę można wkomponować w zabudowę miejską. Tego typu projekty są realizowane w wielu miastach europejskich. Inwestycje przemysłowe warto rozwijać natomiast np. w rejonie Portu Północnego, na terenach żuławskich, które raczej nie nadają się pod inwestycje miejskie, oraz załadować wody Bałtyku – mówi Piotr Kledzik, pochodzący z Gdańska prezes firmy PORR.

Plan konsultacji z wojskiem

Inwestycje na morskich wodach są planowane przez gdański port. Na załadowionym Bałtyku zamierza z partnerami prywatnymi zbudować tzw. port centralny, w którym będą przeładowywane towary ze statków. Z planu zagospodarowania wynika jednak, że budowa terminali na wodach morskich koliduje z biegnącym tamtedy torem zatokowym 0103 Marynarki Wojennej, co może wymagać zmiany jego przebiegu. Władze gdańskiego portu przekonują, że nie zakłóci to realizacji inwestycji, choć będzie wymagało uzgodnienia sprawy z wojskiem.

– Kwestie związane z koniecznością dokonania ewentualnych zmian przebiegu toru zatokowego będą przedmiotem konsultacji. Zarząd Morskiego Portu Gdańsk pozostaje w stałym kontakcie zarówno z partnerami handlowymi, jak też przedstawicielami władz państwowych, w tym z Ministerstwem Obrony

► **PORT GDAŃSK:** Termin składania ofert na budowę nowych terminali w porcie centralnym upływa 29 września. [FOT. ARC]

Narodowej, w celu wypracowania optymalnych rozwiązań – mówi Łukasz Malinowski, prezes portu, podkreślając, że rozbudowa infrastruktury hydrotechnicznej w celu zwiększenia konkurencyjności gdańskiego portu jest strategicznym celem rozwoju spółki.

Wiele inwestycji jest i będzie realizowanych także na obszarze Portu Północnego. Łukasz Malinowski wymienił dwie, których realizacja znacznie zwiększy przeładunek towarów. To budowa terminala kontenerowego T3 realizowana przez firmę Baltic Hub oraz stanowiska przeładunkowe „W” w Naftoporcie.

– Port Północny stanowi strategiczny obszar nie tylko ze względu na przeładunki paliw kopalnych, ale również z punktu widzenia przeładunków drobnicy skonteneryzowanej. Budowany jest terminal kontenerowy o powierzchni 36 ha i zdolnościach przeładunkowych szacowanych na 1,5 mln TEU. Wartość inwestycji wynosi około 450 mln EUR, a termin zakończenia przewidziany jest na 2025 r. Budowa nowego stanowiska przeładunkowego „W” natomiast jest odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie na ropę naftową w Polsce i regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Wartość tej inwestycji szacowana jest na około 500 mln zł, a nakłady poniesione przez Zarząd Morskiego Portu Gdańsk na około 200 mln zł – mówi Łukasz Malinowski.

Wraz z portem inwestycję będzie realizował PERN. Spółka już wykonuje i pla-

nuje kolejne projekty, których realizację przewidziano m.in. w planie zagospodarowania gruntów portowych. Na liście inwestycji celu publicznego wymienione są np. gazociąg wysokiego ciśnienia na wysokości rafinerii i bazy PERN, rurociąg naftowy DN 800 oraz linia światłowodowa usytuowana wewnątrz istniejącej więzi rurociągów spółki.

– Jeśli chodzi o projekt rurociągu naftowego, to mówimy tu o budowie drugiej nitki ropociągu pomorskiego, na którego budowę mamy już wszystkie zgody. Jednym z jego elementów jest budowa kanalizacji światłowodowej. PERN jest gotowy do rozpoczęcia prac. Inne projekty rurociągowy są w fazie prac studyjnych i nie należą do agendy inwestycyjnej na najbliższe lata – informuje Zbigniew Baranowski z działu komunikacji PERN, podkreślając, że obecnie spółka koncentruje się na zapewnieniu bezpieczeństwa energetycznego Polski w związku z modelowaniem struktury dostaw węgłowodorów do Polski.

Zmiany nastąpiły w wyniku wybuchu wojny w Ukrainie.

– W tym roku oddamy do eksploatacji aż osiem zbiorników na produkty naftowe o łącznej pojemności około 250 tys. m sześ. Trwają także prace związane ze zwiększeniem możliwości magazynowych nadmorskiej bazy paliw w Dębogórze. Tutaj chcemy wybudować trzy zbiorniki na olej napędowy o pojemności 50 tys. m sześ. – mówi Zbigniew Baranowski. ☺ ☺



Niemiecki Mutares patrzy na Polskę

Wyspecjalizowany w restrukturyzacji fundusz odkupił autobusową działalność od Arrivy i otworzył biuro w stolicy. Szuka biznesów z kłopotami

Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl • 22-333-98-15

Funduszyści inwestorzy finansowi zazwyczaj szukają biznesów zdrowych, wysokomarżowych lub przynajmniej dających szansę na skalowanie i skokowy wzrost biznesu. Niekiedy wolą jednak aktywa problematyczne: nierentowne, z problemami płynnościowymi albo działające na rynkach zmieniających się pod wpływem postępu technologicznego lub globalnej polityki klimatycznej.

W zagrożonych biznesach swojej szansy na zysk upatruje niemiecki fundusz Mutares, wyspecjalizowany w restrukturyzacji. Do tej pory działał w Polsce pośrednio, ale niedawno otworzył warszawskie biuro.

– Mutares zaczynał w Niemczech, a potem rozwinął działalność m.in. we Francji, krajach Beneluksu, Skandynawii i Europie Południowej. Polska była naturalnym kierunkiem ekspansji. Spodziewamy się, że na rynku będzie przybywać firm, które mogą znaleźć się w naszym portfelu. Pandemia i wojna w Ukrainie nie wywołały fali upadłości, ale to efekt przede wszystkim rządowych tarcz. W przyszłym, powyborczym roku może być gorzej, a słabnące nastroje konsumentów będą potęgowały pojawiające się już problemy – mówi Dominik Rożko, szef polskiego biura funduszu.

Restrukturyzacyjny portfel

Mutares na razie ma jedną bezpośrednią inwestycję w Polsce – odkupił od Arrivy (wchodzącej w skład grupy Deutsche Bahn) jej polską działalność autobusową. Arriva Bus Transport to prywatny operator transportu publicznego, działający w Warszawie oraz na Pomorzu i Kujawach.

– W praktyce byliśmy obecni w Polsce już wcześniej, bo nasze spółki portfelowe prowadzą tu działalność produkcyjną. Produkcją plastikowe przedmioty codziennego użytku grupa Keeper ma zakład w Bydgoszczy, a SFC Solutions, które przejęliśmy w 2020 r. i włączyliśmy do grupy Amaneos, produkuje dla firm motoryzacyjnych komponenty z tworzyw sztucznych w Częstochowie i Piotrkowie. Arriva natomiast to pierwsza bezpośrednia inwestycja w naszym kraju, którą zajmować się będzie nasz lokalny zespół – mówi Dominik Rożko.



Obecnie w portfelu funduszu jest prawie 30 spółek.

– Historycznie Mutares zainwestował w ponad 90 spółek i tylko trzy z nich był zmuszony zamknąć, więc jak na fundusz restrukturyzacyjny bilans ma dobry. Zdobył doświadczenie, restrukturyzując biznesy w sektorze motoryzacyjnym, który jest jednym z najbardziej wymagających, jeśli chodzi o warstwę operacyjną. Ma też spore doświadczenie w restrukturyzacji firm inżynierskich, producentów maszyn czy urzędzeń m.in. w sektorze energetycznym. W portfelu są także firmy działające w segmencie dóbr konsumpcyjnych i usług B2B – wylicza szef polskiego biura funduszu.

Trudne, ale nie beznadziejne

Mutares szuka na polskim rynku firm, których obroty sięgają co najmniej 100 mln zł.

– Jesteśmy naturalnym partnerem dużych korporacji, które sprzedają swoje aktywa, często nierentowne i niezwiązane z ich podstawową działalnością. Jesteśmy też dobrym partnerem dla spółek rodzinnych i innych, gdzie nasza wiedza i doświadczenie może przelożyć się na znaczącą poprawę działalności operacyjnej – mówi Dominik Rożko.

Fundusz szuka spółek z problemami dla siebie, ale rozgląda się też za celami akwizycyjnymi dla swoich spółek portfelowych.

ZYSKI Z PODZIAŁU:

Fundusz Mutares, którego polskie biuro rozwija Dominik Rożko, dużą część transakcji zrealizował na rynku motoryzacyjnym, odkupując od dużych grup ich poboczne aktywa i wyprowadzając je na prostą. W Europie Zachodniej ma już na koncie ok. 90 transakcji, polski zespół na razie będzie czuł bezpośrednio nad jedną – autobusową Arrivą. [FOT. WM]

jest za późno, ale przyglądamy się każdej okazji, która spełnia nasze kryteria inwestycyjne – mówi szef polskiego biura Mutaresu.

Szybkie stawianie na nogi

Czym w praktyce różni się działalność funduszu restrukturyzacyjnego od tego, jak funkcjonują inni inwestorzy finansowi?

– Szukaniem celów transakcyjnych w Europie zajmuję się liczący ponad 30 osób zespół inwestycyjny. Nasz model działania zakłada posiadanie całego know-how wewnątrz funduszu, w postaci blisko 200 osób „operacyjnych”. To ludzie z ogromnym doświadczeniem w wielu branżach, na różnych poziomach, od finansów po zarządzanie produkcją. Już na etapie badania due diligence jesteśmy wspierani przez nasz zespół operacyjny – tłumaczy Dominik Rożko.

Zespół operacyjny po transakcji albo współpracuje z zarządem spółki, albo do niego wchodzi. Mimo innych zasad działania horyzont inwestycyjny Mutaresa jest podobny jak standardowego funduszu private equity: od dwóch do pięciu lat.

– Nie nastawiamy się na długie restrukturyzacje. Celem jest doprowadzenie spółki do pierwszej trwałej rentowności i znalezienie dla niej kolejnego inwestora branżowego lub finansowego, który będzie mógł ją rozwinąć. Wieloletnie strategie zakładające nowe produkty, walka o kolejne punkty marży itd. – to elementy, nad którymi będzie skupiać się kolejny nabywca – tłumaczy Dominik Rożko. ©

OKIEM EKSPERTA

Polski rynek dopiero dojrzewa

JACEK BYRT
partner kierujący działem doradztwa finansowego w Mazars w Polsce

Statystyki wyraźnie pokazują, że w Polsce rośnie liczba restrukturyzacji, ale to w dużej mierze efekt przepisów, które w ostatnich latach ułatwiły uzyskanie czasowej ochrony przed wierzycielami. Nie znaczy to, że na rynku przybywa potencjalnych celów dla inwestorów wyspecjalizowanych w restrukturyzacji, bo firmy, które wchodzą w postępowania o zatwierdzenie układu itp., często są zbyt małe albo bez perspektywy do poprawy wartości. Fundusze restrukturyzacyjne potrzebują dużych firm, by wyprowadzać je na prostą

– a w Polsce takich projektów jest nadal niewiele. Dlatego mamy w kraju spore grono funduszy private equity, inwestujących w duże i zdrowe spółki, oraz funduszy venture inwestujących w małe firmy na wczesnym etapie działalności, a funduszy restrukturyzacyjnych na rynku niemal nie ma, nie mówiąc już o konkurencji między nimi o ciekawe aktywa. Z tej perspektywy wchodzenie teraz przez fundusze restrukturyzacyjne do Polski traktuję jako test, próbę zbadania potencjału rynku i zbudowania rozpoznawalności swoich usług i marki, która może za procentować za kilka lat, gdy rynek dojrzeje, a potencjalnych celów akwizycyjnych przybędzie.

KONTRAKTY ZBROJENIOWE

Polska jednym z największych klientów Saaba

W 2022 r. Polska stała się jednym z największych klientów szwedzkiego koncernu zbrojeniowego pod względem zamówień — napisał dziennik „Svenska Dagbladet”.
— Po rosyjskiej inwazji na Ukrainę z dnia na dzień w Polsce wszystko się zmieniło. W przeszłości procedura zakupu systemu obronnego trwała od pięciu do ośmiu lat. Teraz liczy się dostawa tu i teraz — podkreśla Jyrki Kujansuu, szef

Saaba na Polskę. W 2022 r. największą transakcją koncernu w Polsce był kontrakt na dostawę dwóch okrętów wywiadowczych SignIT o wartości 620 mln EUR. Wybuduje je Remontowa Shipbuilding, a w Szwecji zostaną wyposażone. Polska chce też kupić dwa samoloty wczesnego ostrzegania Saab 340 AEW, a Saab liczy także na zakup okrętów podwodnych. [DI, PAPI]

PulsDnia

Przybywa firm w sanacji

Ubiegłoroczny rekord — 2739 rozpoczętych postępowań — już w tym roku może zostać pobity. Restrukturyzacja ratuje przed bankructwem głównie jednoosobowe działalności.

Zamiast bankructwa — walka o utrzymanie się na powierzchni z wykorzystaniem postępowań restrukturyzacyjnych. To coraz częstszy scenariusz wybierany przez niewypłacalne przedsiębiorstwa. Restrukturyzacji przybywa lawinowo od 2020 r. Towarzyszy temu spadek liczby ogłaszanych bankructw.

Rekord padł w ubiegłym roku — postępowanie restrukturyzacyjne otworzyło 2739 firm, o 26 proc. więcej niż w 2021 r. (1888). Dla porównania: w 2020 r. było ich tylko 800, a w 2019 r. 465.

W tym roku dynamika jest nawet większa. Według raportu firmy Coface dotyczącego niewypłacalności w I kwartale 2023 r. zarejestrowano 1252 postępowania restrukturyzacyjne i upadłościowe (sądowe i pozasądowe), co stanowiło aż 45,5 proc. wszystkich niewypłacalności z 2022 r. Coface podaje, że wśród dużych przedsiębiorstw z obrotami powyżej 150 mln zł, które zdecydowały się wejść na ścieżkę likwidacji lub restrukturyzacji, były np. Elektrim (sprzedaż energii), Rzeszowskie Zakłady Drobiarskie RES-DROB (przetwórstwo mięsne), Agrochemia (produkcja nawozów) i FM Bravo (produkcja mebli).

— Od kilku lat obserwujemy wzrost zainteresowania niewypłacalnych firm postępowaniem restrukturyzacyjnym, którego celem jest zawarcie układu z wierzycielami. W 2022 r. zanotowano ich rekordowo dużo. To dowodzi atrakcyjności i skuteczności tej drogi ratunku — mówi Jarosław Nowrotek, prezes Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej (COIG).

W ubiegłym roku dłużnicy najczęściej występowali o restrukturyzację w ramach uproszczonego postępowania o zatwierdzenie układu (90,6 proc.). Pozostałe ścieżki wybierano rzadko: przyspieszone postępowanie układowe 4,2 proc., sanacyjne 3,8 proc., a układowe 1,4 proc. Aż 61 proc. wszystkich restrukturyzacji dotyczyło indywidualnych działalności gospodarczych, 17,4 proc. zainicjowały spółki z o.o.

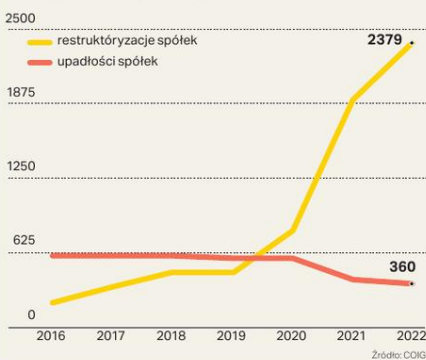
Co piąta firma (481) wszczynająca restrukturyzację była z branży handlowej. Na kolejnych miejscach plasują się: rolnictwo (423 gospodarstwa), przetwórstwo przemysłowe (302 firmy), transport (241) i budownictwo (213).

Co jest przyczyną narastania problemu niewypłacalności?

— Głównym powodem są coraz wyższe ceny, co przekłada się na niższy popyt, oraz rosnące koszty. Problemy z wypłacalnością mają zwłaszcza firmy z kredytami. Bardzo mocno odczuwają niedawną serię podwyżek stóp procentowych i szybciej stają się niezdolne do regulowania zobowiązań. Niestety w tym roku sytuacja będzie się pogarszać — uważa Jarosław Nowrotek. [LJK] © P

Ratowanie pełną parą

► Niewypłacalne firmy uciekają przed bankructwami



One More Level rozkręca „Cyber Slasha”, szlifuje „Ghostrunera 2”

Notowany na NewConnect producent gier kończy prace nad drugą odsłoną cyberpunkowej gry i ma wobec niej wysokie oczekiwania. Na wczesnym etapie produkcji jest największa gra studia — „Cyber Slash”.

One More Level (OML), którego giełdowa wycena przekracza 180 mln zł, znany jest z m.in. z „Ghostrunera”, gry akcji osadzonej w cyberpunkowej scenarii. Według szacunków studia tytuł sprzedał się do tej pory w liczbie ponad 2 mln. Budżet produkcyjny pierwszej części w wersji na PC wraz z dodatkami zamknął się w 8,8 mln zł. Doliczając koszty portów na konsole, kwota zwiększa się do kilkunastu milionów złotych. Obecnie studio pracuje nad drugą odsłoną gry, która ma mieć premierę w IV kw. W styczniu nad tytułem pracowało ponad 50 osób.

Duże oczekiwania

— Prace nad „Ghostrunnerem 2” przebiegają zgodnie z planem, kamienie milowe są dostarczane na czas. Z pewnością gra będzie gotowa do wydania w IV kw. — mówi Szymon Bryła, prezes OML.

W dniu premiery gra ma być gotowa do wydania na PC, Xbox Series i PlayStation 5. Wydawcą tytułu jest 505 Games. Budżet produkcyjny wynosi 5 mln EUR, a marketingowy 1 mln EUR. Spółka nie ujawnia, jakich dochodów spodziewa się ze sprzedaży gry po zwrocie kosztów.

— Jeśli gra będzie sprzedawać się co najmniej równie dobrze jak „Ghostrunner”, nasze tantiemy będą istotnie wyższe od tych, jakie otrzymaliśmy za pierwszą odsłonę. Oczywiście o podziale zysków i wypłacie tantiem będzie mowa wówczas, gdy przychody netto ze sprzedaży będą wyższe niż 6 mln EUR — mówi prezes.

— Biorąc pod uwagę sukces pierwszej części „Ghostrunera” oraz jakość drugiej odsłony serii, jesteśmy przekonani, że począwszy od 2024 r. będziemy księgować tantiemy z gry — dodaje Radosław Ratusznik, wiceprezes OML.

Optymizm wiceprezesa to pochodna popularności tytułu i obiecującego startu kampanii marketingowej.

— „Ghostrunner 2” zyskuje na popularności dużo szybciej niż pierwsza część. Według szacunkowych danych dwójka



► CZAS NA ZMIANĘ: W ubiegłym tygodniu One More Level, w którego zarządzie są: prezes Szymon Bryła (z prawej) i wiceprezes Radosław Ratusznik, otrzymało od akcjonariuszy zielone światło dla przenosin o główny parkiet GPW. Proces dopiero się rozpoczął i raczej nie będzie sfinalizowany przed końcem 2023 r. Według przedstawicieli spółki zmiana rynku notowań jest konsekwencją rozwoju firmy i realizacją oczekiwań inwestorów zainteresowanych spółką. Debiutowi na GPW nie będzie towarzyszyła emisja akcji. [FOT. TOMASZ GOTFRYD]

potrzebowała 10 dni, żeby osiągnąć poziom polubień karty gry na Steamie (tzw. followers — red.) wypracowany przez jedynie w 46 dni. Już na starcie kampanii marketingowej widni, że marka „Ghostrunner” jest rozpoznawalna i ma wierne grono fanów — mówi Radosław Ratusznik.

— Jesteśmy dopiero na początku kampanii marketingowej, która wystartowała 24 maja wraz z pokazem trailera gry na PlayStation Showcase 2023. Cieszymy się z bardzo dobrego odbioru zaprezentowanych materiałów. Szacujemy, że do tej pory trailer gry miał ponad 1 mln odsłon — dodaje Szymon Bryła.

W czerwcu włoskie 505 Games, wydawca „Ghostrunera 2”, wypowiedziało umowy wydawnicze dwóm polskim studiom: spółce Live Motion Games i Noob From Poland. Przedstawiciele OML natomiast chwalią sobie współpracę z włoskim wydawcą.

— Zgodnie z umową z 505 Games mamy pełną swobodę w obszarze kreacji gry w pierwotnie ustalonych ramach. Wydawca ma zaufanie do naszych decyzji twórczych. „Ghostrunner 2” jest grą, jaką chcielibyśmy stworzyć. Widzimy, że również dla 505 Games jest to szczególny projekt. Gra będzie jedną z najważniejszych tegoż roku premier wydawcy. Na każdym kroku czujemy ich troskę o tytuł — mówi prezes spółki.

Największy tytuł

Prace nad „Ghostrunnerem 2” są w finalnej fazie i część zespołu już jest zaangażowana w prace nad kolejnym tytułem

— „Cyber Slash”. To dynamiczna gra akcji, której wydawcą jest Take Two Interactive.

— Z miesiąca na miesiąc coraz więcej zasobów będzie przesuwanym w kierunku „Cyber Slasha”. Zakładamy, że jeszcze w III kw. większa część naszych mocy twórczych zostanie zaangażowana w ten tytuł — mówi Radosław Ratusznik.

To największy projekt w historii spółki. W styczniu produkcji może być w niego zaangażowanych ponad 60 osób. Budżet produkcyjny gry jest dwukrotnie wyższy niż budżet „Ghostrunera 2”.

— Gra już jakiś czas temu wyszła z fazy koncepcyjnej i jest na wczesnym etapie produkcji. Nasze pomysły stopniowo rozwijamy już nie tylko na papierze, ale także w silniku gry, którym jest Unreal Engine 5. Jesteśmy zadowoleni z warunków finansowych umowy z wydawcą. Jeśli gra odniesie sukces na miarę naszych i wydawcy oczekiwań, nasz zysk będzie istotnie wyższy niż w przypadku „Ghostrunera 2” — mówi szef studia.

Spodziewa się, że prace nad grą potrwać dłużej niż nad „Ghostrunnerem 2”, przy którym zakładany czas produkcji to 2,5 roku. Nie powinna trwać jednak dłużej niż cztery lata.

Patrząc w przyszłość Przedstawiciele studia pytani o kolejne gry sugerują projekty związane z marką „Ghostrunner”, której właścicielem jest 505 Games.

— Czujemy, że 505 zależy na rozwoju IP Ghostrunner, a my zawsze będziemy związani z tą marką. Jeśli otrzymamy atrakcyjną finansowo i artystycznie propozycję współpracy nad

kolejnymi grami w ramach tego IP, to z pewnością z niej skorzystamy — mówi Radosław Ratusznik.

Kolejne gry mają być coraz większe i atrakcyjniejsze.

— Na pewno będą to dynamiczne gry akcji, z atrakcyjną warstwą wizualną. Na razie skupiamy się na „Ghostrunnerze 2” i „Cyber Slashu”, równocześnie jednak na bieżąco śledzimy rynek i aktualne na nim trendy, rozwijamy nasze kompetencje. Po premierze „Ghostrunera 2” przyjdzie czas na wewnętrzne podsumowania i aktualizację średnioterminowych planów — mówi Szymon Bryła.

Spółka, która obecnie koncentruje się na produkcji gier we współpracy z wydawcami, jako jeden z kierunków rozwoju rozważa self publishing.

— Część z nas, włączając w to mnie, ma zawodowe doświadczenia w biznesie wydawniczym i wiemy, że jest to trudny biznes, wymagający m.in. przemyślanej strategii i wysokiej klasy specjalistów — mówi prezes.

W czerwcu zakończył się lock-up na akcje serii B, w związku z tym część akcjonariuszy może obawiać się podażu. Czy słusznie?

— Według naszej wiedzy główni akcjonariusze traktują inwestycje w OML długoterminowo. Nie mamy informacji, by planowali zmniejszenie zaangażowania chociażby poprzez ABB. W naszej ocenie spółka ma przed sobą bardzo dobre perspektywy i sądzimy, że nasi główni akcjonariusze podzielają naszą ocenę potencjału jej rozwoju — mówi Szymon Bryła. [GSU] © P

Deeptechowy fundusz znanych menedżerów

Europejski Fundusz Inwestycyjny zasilił kapitałem Radix Ventures utworzony przez zespół z Polski od lat związany z krajową sceną startupową. Nowy podmiot VC będzie szukać spółek m.in. w Polsce i Ukrainie



Anna Belcik

a.belcik@pb.pl ☎ 22-333-98-51

Do polskich menedżerów z sektora venture capital (VC) w ostatnim czasie zaczął płynąć kapitał od Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI). Pieniądze z programu Komisji Europejskiej InvestEU uzyskał właśnie Radix Ventures, czyli fundusz założony przez Pawła Bochniarza, Wojciecha Ratymirskiego oraz Michała Urbanowskiego. Kapitalizacja nowego podmiotu VC wyniesie na starcie 50 mln EUR. Plan zakłada zwiększenie jego zasobów do 70 mln EUR.

– Fundusz został zarejestrowany w Luksemburgu, ale będzie działał na terenie Europy Środkowo-Wschodniej. Tak zwany pierwszy closing zostanie zrealizowany do końca tego roku. Od EFI będzie pochodzić łącznie 25 mln EUR. Pozostały kapitał to wkład inwestorów prywatnych, polskich i europejskich – wyjaśnia Wojciech Ratymirski.

Zespół z doświadczeniem na rynku VC

Zespół zarządzający Radix Ventures przez ostatnie lata prowadził Value Tech Seed, czyli jeden z funduszy inwestujących w start-upy na etapie pre-seed i seed utworzonych w programie BRIDGE Alfa Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Zakończył już fazę inwestowania w nowe projekty i opiekuje się spółkami portfelowymi. Menedżerowie natomiast ze środowiskiem startupowym i sektorem private equity byli związani już znacznie wcześniej. Paweł Bochniarz np. kojarzony był na rynku jako wieloletni szef Fundacji Przedsiębiorczości Technologicznej – MIT Enterprise Forum Poland.

– Chcemy kontynuować działalność inwestycyjną, rozwijając ją i wypłynąć na szersze wody. Proces tworzenia funduszu Radix Ventures, układania strategii inwestycyjnej, pozyskiwania partnerów i zbierania kapitału trwa od 2,5 roku. Cieszymy się, że przebiega pomyślnie, a EFI jest naszym kluczowym inwestorem – powiedział PB Paweł Bochniarz.

– Firmy tworzące zaawansowane technologie już odgrywają kluczową rolę w przekształcaniu każdego sektora światowej gospodarki. Dlatego tak ważne jest, aby Unia Europejska dołożyła wszelkich starań, aby ułatwić i przyspieszyć ten postęp. EFI, korzystając ze wsparcia programu InvestEU, z przyjemnością inwestuje



► INWESTOWANIE Z WIĘKSZYMI MOŻLIWOŚCIAMI:

Zespół dotychczas zarządzający funduszem Value Tech: Wojciech Ratymirski, Paweł Bochniarz oraz Michał Urbanowski, ogłosił uruchomienie nowego podmiotu VC. Będzie działał na środkowo-europejską skalę.

[FOT. WM]

w Radix Ventures – liczymy, że to finansowanie pomoże w rozwoju zaawansowanych technologii w Europie Środkowo-Wschodniej – wyjaśnił Marjut Falkstedt, dyrektor generalny EFI.

Plan inwestycyjny funduszu Radix Ventures

Strategia Radix Ventures zakłada realizację inwestycji w spółki na etapie early growth, czyli wczesnego wzrostu. Fundusz będzie więc aktywizował się głównie w rundach na poziomie late seed i A. 50-60 proc. kapitału trafi do firm rozwijanych przez polskich i ukraińskich przedsiębiorców. Pozostała część zostanie przeznaczona na inwestycje w innych zakątkach regionu. Fundusz pozyskał partnerów w Budapeszcie i Bukareszcie. To osoby, które od dawna są związane z lokalnym i regionalnym systemem startupowym i będą w stanie ułatwić wyszukiwanie spółek pod inwestycje za granicą.

Założyciele Radix Ventures zainteresowali się ukraińskimi projektami technologicznymi m.in. dlatego, że po wybuchu wojny za naszą wschodnią granicą wielu

tamtejszych przedsiębiorców zaczęło przenosić biznes np. do Polski i stąd szukać partnerów i inwestorów VC.

– Planujemy inwestować w spółki zarejestrowane na terenie Unii Europejskiej,

z jednej strony ze względu na trwającą w Ukrainie wojnę, a z drugiej – kwestie regulacyjne i prawne związane z zakładaniem i prowadzeniem firm. Przyjmujemy, że część działalności, np. badawczej, będzie mogła pozostać na Ukrainie – podkreśla Wojciech Ratymirski.

Deep tech – nisza na regionalnym rynku

Radix Ventures skoncentruje uwagę na projektach deeptechowych.

– Przeanalizowaliśmy rynek Europy Środkowo-Wschodniej. Zidentyfikowaliśmy około 157 funduszy VC, z czego zainteresowanych projektami early growth 60. W tej grupie jest natomiast jedynie 10 podmiotów skoncentrowanych na finansowaniu projektów deep tech. W regionie to wciąż nisza – powiedział Paweł Bochniarz.

Zespół Radix Ventures weźmie na celownik zwłaszcza projekty realizujące przedsięwzięcia w obszarze zielonej transformacji, np. przeciwdziałające negatywnym skutkom zmian klimatycznych.

– Obecnie spora część działalności wyznalczów skoncentrowana jest na redukcji energochłonności, zwłaszcza w przemyśle. Takie projekty z naszego punktu widzenia także wydają się bardzo atrakcyjne – podkreślił Michał Urbanowski.

Radix Ventures będzie szukał również spółek, których produkty i usługi stanowią odpowiedź na inne cywilizacyjne i gospodarcze wyzwania. Te obszary to robotyzacja przemysłu, automatyzacja, fotonika i zaawansowane technologiczne materiały. © ☎

OKIEM INWESTORA

Ukraińskie firmy zyskują u polskich VC

DR MACIEJ KRAUS, partner w funduszu Movens Capital

Moim widocznym spadku wartości i liczby transakcji oraz korekty wycen technologii w długim okresie wygrawa. Inwestycje VC mają horyzont co najmniej kilku lat. Dlatego moim zdaniem sytuacja na rynku VC w Polsce jest bardzo obiecująca. Wciąż dostrzegam duże zainteresowanie inwestycjami w spółki technologiczne zarówno z Polski, jak też z Europy Środkowo-Wschodniej. Istnieje wiele niezagospodarowanych obszarów i potencjału do odkrycia. Dlatego jest miejsce dla nowych funduszy VC, które chcą inwestować w rozwijające się rynki. To nie jest łatwy czas na tworzenie kolejnych funduszy VC w Polsce, ale rynek technologiczny rozwija się bardzo dynamicznie, a najlepsze start-upy zbierają kolejne rundy finansowania. Wsparcie kapitałowe jest niezbędne dla rozwoju tych firm – nowe fundusze VC mogą dostarczyć świeży kapitał i ekspertyzę biznesową. Ponadto fundusze z Polski coraz odważniej inwestują w firmy z Europy Środkowo-Wschodniej, a szczególnie z Ukrainy. Firmy z Ukrainy są coraz bardziej atrakcyjne m.in. ze względu na innowacyjność, wysokie kompetencje technologiczne i konkurencyjne koszty. Ponadto wielu przedsiębiorców z Ukrainy ma bogate doświadczenie w prowadzeniu biznesu na międzynarodowych rynkach, co stanowi dodatkową wartość dla potencjalnych inwestorów.

415

mld EUR Tyle musi wydać Belgia, aby osiągnąć cele neutralności klimatycznej do 2050 r.

► Wydatki o wartości 415 mld EUR od teraz do 2050 r. to około 2-3 proc. belgijskiego PKB rocznie – wynika z raportu opracowanego przez firmę konsultingową McKinsey. Dla porównania: wydatki na obronność w 2021 r. stanowiły około 1,08 proc. PKB. Największe wydatki to 200 mld EUR inwestycji w sektor budowlany oraz 165 mld na dostosowanie gospodarki do wymagań unijnego pakietu Fit for 55 do 2030 r. Belgijskie koncerny przemysłowe musiałyby dokonać wydatków szacowanych na 30-45 mld EUR. [DL, PAP]

PulsDnia

Rodzinna fuzja w sokach zmieni układ sił

Bracia Sadownicy i Victoria Cymes chcą w ciągu trzech lat wspólnie podwoić obroty. Po połączeniu wchodzi na podium wielomiliardowego rynku soków, nektarów i napojów owocowych.

Rodzinne firmy, w których kolejne pokolenie nie chce przejąć pełni władzy, mają różne możliwości: włączenie w strukturę korporacji, wypuszczenie funduszu inwestycyjnego bądź wejście na giełdę. Mogą też połączyć się z innym rodzinnym biznesem. Tak jest w przypadku właśnie ogłoszonej transakcji Braci Sadowników i Victorii Cymes, której przewodzi pierwsza firma. Jednym z jej powodów, obok poszukiwania nowych możliwości rozwoju, była właśnie potrzeba tzw. sukcesji zewnętrznej.

„Połączenie dwóch firm o charakterze rodzinnym pozwoli nam rozwijać się na większą skalę, ale jednocześnie zachować kameralność i lokalność. Mając podobne wartości, jak szacunek dla pracy ludzkiej, prostoty i transparentności współdziałania z otoczeniem, podjęliśmy decyzję, że czas zacząć współpracować, a nie konkurować” – powiedział cytowany w komunikacie prasowym Adam Jędrzejewski, założyciel marki Bracia Sadownicy.

To on został szefem grupy, natomiast Lech Krukowski, dotychczasowy wiceprezes Victorii Cymes, objął funkcję doradcy zarządu.

Bracia Sadownicy i Victoria Cymes podwoją przychody Około 200 mln zł przychodów w tym roku i podwojenie ich do 2026 r. – takiej skali biznesu oczekuje grupa powstała w wyniku połączenia dwóch spółek, które utrzymują niezależność. Jej przedstawiciele podkreślają, powołując się na dane NielsenIQ, że dzięki fuzji wchodzi na podium rynku SNN (soków, nektarów i napojów owocowych) wartego około 4,7 mld zł, z 2,5-procentowym udziałem. Ponadto umocnią się na pozycji lidera soków NFC (nie z koncentratu, czyli tłoczonych). Ich udział wyniesie 15,1 proc., a w przypadku markowych soków NFC 40,2 proc.

– By osiągnąć cel, chcemy przede wszystkim wykorzystać wolne moce produkcyjne. Planujemy również je zwiększyć dzięki inwestycji w zakład



► **WIARA W MODĘ NA SOKI:** Adam Jędrzejewski, prezes spółek Bracia Sadownicy i Victoria Cymes, podkreśla, że konsumenci przywiązują coraz większą wagę do racjonalnego wydawania pieniędzy, i wierzy, że nie zrezygnują z jakościowej, mniej przetworzonej żywności. Liczy na przedstawicieli pokolenia Z zainteresowanych zdrowym stylem życia, którzy potrafią łatwo przekuć produkt niszowy w masowy. [FOT. ARC]

produkcji soków w Walczu. Jej poziom jeszcze nie określiliśmy – mówi Aleksandra Gluchowska, członek zarządu obu spółek.

Zatrudnienie w firmach nie spadnie, a wręcz ma wzrosnąć w związku z planami rozwojowymi. Poza utrzymaniem obecnych marek chcą one m.in. stworzyć nową markę z myślą o rozszerzeniu asortymentu o produkty w komplementarnych kategoriach, by w pełni wykorzystać możliwości dystrybucyjne. Ogłoszą ją w ciągu dwóch miesięcy.

– Stawiamy na świeże, naturalne produkty, autentyczność i właściwe zrozumienie oczekiwań współczesnych konsumentów. Nie chcemy konkurować z koncernami, tylko podążać własną ścieżką rozwoju. Najpierw jednak uporządkujemy ofertę obu firm w taki sposób, żeby uniknąć kanibalizacji produktów, a jednocześnie zbudować szerokie portfolio produktów w różnym pozycjonowaniu cenowym – wyjaśnia Aleksandra Gluchowska.

Poprawa rentowności i zagraniczna ekspansja Victoria Cymes nie wróciła jeszcze do poziomu przychodów sprzed pandemii. W 2022 r. osiągnęła 92 mln zł, a w 2019 r. 109,7 mln zł. W ciągu kilku lat zysk przeplatała stratą, w ubiegłym roku na poziomie operacyjnym wyniosła ona 2,9 mln zł, a netto 3,5 mln zł.

Bracia Sadownicy natomiast są w silnym trendzie wzrostowym. W latach 2019-21 (ostatnie dostępne dane) zwiększyli sprzedaż z 20,8 do 48,9 mln zł, a koszty przestały prze-

wyższać przychody. W efekcie w 2021 r. spółka wypracowała około 1,1 mln zł wyniku operacyjnego i netto.

Połączenie pozwoli nie tylko zwiększyć łączne obroty. Grupa spodziewa się poprawy rentowności już w tym roku. Będzie temu sprzyjać umiędzynarodowienie biznesu.

– Polska to największy producent jabłek w Europie i trzeci na świecie. Do tej pory obie firmy skupiały się na rozwoju biznesu krajowego, ale po połączeniu planujemy rozwój w regionie CEE – mówi Aleksandra Gluchowska. [MB] ©

OKIEM EKSPERTA

Dobry segment rynku

MARK PŁATKOWSKI
dyrektor generalny Bewy

Na rynku SNN od kilku lat widać dwa ważne trendy: pierwszy dotyczy przyjemności konsumpcji (egzotyczne smaki, drinki bezalkoholowe itp.), a drugi poszukiwania jakości i funkcji (soki NFC, shoty). Mimo że spowolnienie gospodarcze wyhamowuje trochę konsumpcję, wciąż obserwujemy dynamiczny wzrost w tych kategoriach. Konsumenci stają się coraz bardziej wyedukowani i rozumieją różnicę między sokami NFC a sokami z koncentratu – ograniczając wydatki, nie rezygnując z zakupu dobrych jakościowo soków NFC. Bracia Sadownicy i Victoria Cymes są w właściwym, czyli wzrostowym segmencie rynku. Połączenie ich potencjału może zapewnić dynamiczny wzrost. Na rynku markowych soków NFC panuje duże rozdrobnienie, pozycja lidera w postrzeganiu konsumenta jest wciąż wolna.

OKIEM EKSPERTA

Jednocześnie łatwiej i trudniej

RAFAŁ ŚMIGORSKI
partner w zespole fuzji i przejęć w Grant Thornton

Wiele firm rodzinnych rozwija się przez akwizycje najczęściej mniejszych biznesów rodzinnych. Z reguły to układ korzystny dla obu stron – mimo właścicielskiej zmiany utrzymuje się rodzinny charakter, przez co jest ona przyjmowana lepiej niż w wypadku przejęcia przez zagraniczną korporację. Ponadto rodzimi przedsiębiorcy są też co do zasady lepiej postrzegani jako inwestorzy przez właścicieli, którzy z powodu braku sukcesorów są zmuszeni do sprzedaży firmy. Mają jednak ograniczone możliwości finansowe, przez co nie zawsze mogą

konkurować z zagranicznymi graczami branżowymi i funduszami inwestycyjnymi. Fuzja dwóch firm rodzinnych jest uproszczona z powodu ich podobnego charakteru, ale kluczem do powodzenia jest porozumienie się właścicieli co do ich roli w połączeniu podmiocie. Założycielom z reguły bardzo trudno dzielić się władzą, czego potwierdzeniem jest wiele nieudanych sukcesji. Wydaje się, że jest to również jeden z głównych czynników wpływających na względnie niewielką liczbę procesów łączenia firm rodzinnych. Należy mieć nadzieję, że przykłady udanych transakcji będą stanowiły dobrą wskazówkę dla pozostałych.

Mieszkania nie tanieją

W czerwcu 2023 r. stawki za metr wzrosły w czterech z siedmiu największych metropolii – podaje RynekPierwotny.pl. W pozostałych miastach było stabilnie.

Developeerzy ani myślą o obniżeniu cen mieszkań. Z najnowszych danych serwisu RynekPierwotny.pl wynika, że w czerwcu w Warszawie, Wrocławiu i Trójmieście średnie stawki utrzymały poziom z maja. Wzrosły odnotowano natomiast w Poznaniu (o 3 proc.), aglomeracji katowickiej (o 2 proc.), Krakowie (o 1 proc.) i Łodzi (o 1 proc.).

– W Poznaniu czerwcową zwykłą można tłumaczyć wprowadzeniem do sprzedaży puli mieszkań ze średnią ceną metra kwadratowego powyżej 13,5 tys. zł. W miastach aglomeracji katowickiej, gdzie od grudnia do maja średnia praktycznie nie drgnęła, w czerwcu bardzo wyraźnie, bo z 60 do 57 proc. skurczył się w ofercie deweloperów udział lokali z ceną poniżej 9 tys. zł za m kw.

Zwiększył się zaś – z 14 proc. do 16 proc. – odsetek mieszkań z ceną w przedziale 9-10 tys. zł za 1 m kw. Trzeba jednak pamiętać, że w pozostałych metropoliach podwyżki były w poprzednich miesiącach. W efekcie od grudnia nowe mieszkania w Warszawie, Krakowie i Trójmieście podrożały średnio na metr aż o 9 proc., a w Łodzi i Poznaniu – o 5 proc. Stosunkowo niewiele, bo o 3 proc. wzrosła średnia cena metra kwadratowego we Wrocławiu i aglomeracji katowickiej – mówi Marek Wielgo, ekspert portalu RynekPierwotny.pl.

Nie wyklucza jednocześnie, że więcej w życie programu Bezpieczny kredyt 2 proc. skłoni deweloperów do wprowadzania na rynek większej liczby mieszkań spełniających kryteria rządowej inicjatywy.

– Oferta najtańszych mieszkań i tak będzie się najpewniej kurczyła, a dolna granica cen przesuwała w górę, np. z oferty warszawskich i krakowskich deweloperów najprawdopodobniej znikną do końca roku lokale z cenami poniżej 9 tys. zł za 1 m kw. – uważa Marek Wielgo. [AGC] ©



► **NAJDRÓŻEJ NA MAZOWSZU, NAJTANIEJ NA ŚLĄSKU**

Spośród miast przebadanych przez serwis RynekPierwotny.pl średnie ceny mieszkań w czerwcu były najwyższe w Warszawie i wynosiły 14,9 tys. zł za 1 m kw. Na drugim biegunie znalazła się aglomeracja katowicka z ceną metra na poziomie 9,2 tys. zł. [FOT. ADOBESTOCK]

36

proc. ► Taka część warszawskiej oferty deweloperów kosztowała w czerwcu 2023 r. więcej niż 15 tys. zł za metr...

4

proc. ► ...a tyle nowych mieszkań w stolicy miało cenę za 1 m kw. niższą niż 9 tys. zł.

OGŁOSZENIE 4 6 8 7 1

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

AMW

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W OLSZTYNIE informuje, że w siedzibie oddziału przy ul. Kasprowicza 1, na tablicy informacyjnej, wywieszony został wykaz n/w lokalu mieszkalnego przeznaczonego do sprzedaży w drodze przetargu ustnego nieograniczonego:

– Rządzą ul. 19 Stycznia 17A/30

Szczegółowe informacje: www.amw.com.pl, tel.: 89 536 31 39, 89 536 31 31.

Oddział Regionalny AMW w Olsztynie
ul. Kasprowicza 1 10-219 Olsztyn
tel. 895363139, fax 895363189
olsztyn@amw.com.pl www.amw.com.pl

Czy praca odwzajemni twoją miłość?

Jak zachować równowagę między asertywnością a oddaniem firmie i nie stać się popychadłem? Poradnik dla pracownika i szefa



Mirosław Konkul

m.konkul@pb.pl • 22-333-98-55

OSTRZEŻENIE:

Jeśli zgodzisz się na dodatkową pracę, która nie należy do twoich obowiązków, inni będą oczekiwać, że będziesz to robił zawsze.

(FOT. ADOBESTOCK)

Był piękny, słoneczny dzień, gdy odwiedził swoją żonę w szpitalu. Mimo zmęczenia po porodzie uśmiechała się promiennie. Na jej ramieniu spała ich córeczka – zdrowa, szczęśliwa i ważąca 3260 gramów. Greg McKeown byłby najszczęśliwszym człowiekiem na świecie, gdyby nie czuł się rozdartym. Chciał być z nimi, ale z drugiej strony dostawał ciągle telefony i mejle z pracy. Jeden z kolegów napisał: „Piątek między trzynastą a czternastą to zły moment na narodziny dziecka, bo musisz w tym czasie być na spotkaniu z X”. Przepuszczał, że to tylko żart, ale pewności nie miał. I poszedł na to cholerne spotkanie.

W głębi duszy wiedział, co powinien zrobić. Powinienem być z żoną i nowo narodzonego dzieckiem. Ale kiedy zadzwonili z pracy i zapytali, czy spotka się z klientami, bez wahania odpowiedział: „tak”.

Greg McKeown, znany dziś guru kariery, opowiedział o tym w swojej książce „Esenjalista”. To jego własna historia, ale też coś, co znamy z autopsji – tylko szczegóły się różnią. Ktoś nie był na pogrzebie przyjaciela, bo musiał zrobić biznesową prezentację. Ktoś inny odwołał urlop, żeby zdążyć z ważnym projektem, choć rodzina już pakowała walizki. Gdy musimy wybrać między życiem a pracą, często wygrywa ta druga. Robimy to z lojalności wobec firmy i kolegów albo z zawodowego zapału. Ale czy praca odwzajemni kiedyś naszą miłość? Albo prościej: czy warto być aż tak bardzo oddanym pracy?

Dawcy czy popychadła

Spójrzmy, co na to mówią badania. Nie trzeba szukać daleko. Niedawno uczeni z Duke University zrobili badanie online z prawie 1400 menedżerami. Pokazali im fikcyjną postać: Johna, 29-latkę pracującego w firmie z problemami finansowymi. Raz opisywali go jako lojalnego, raz nie, a szefowie mieli odpowiedzieć, czy poprosiliby go o wzięcie nadgodzin i dodatkowych zadań bez wynagrodzenia. Wyniki były oczywiste: liderzy częściej kazali pracować za darmo lojalnemu Johnowi niż nielojalnemu. Co interesujące, obaj Johnowie zostali przedstawieni jako uczciwi i szczerzy. To oznacza, że lojalność, a nie co innego ma wpływ na bezpłatną pracę.

„To samonapędzający się mechanizm. Lojalni pracownicy są zwykle eksploatowani. A gdy zgodzą się na eksploatację, rośnie ich reputacja jako lojalnych pracowników, co powoduje, że z większym prawdopodobieństwem zostaną w przyszłości wybrani jako cel eksploatacji” – komentuje dr Matthew Stanley, który kierował badaniami.

Na taką sytuację Włosi mają świetne przysłowie: „Ten, kto pozwala włożyć sobie kózę na ramiona, wkrótce musi nosić krowę”.

25

proc. ▶ Taki odsetek polskich pracowników twierdzi, że pracuje za darmo od 6 do 10 godzin tygodniowo. Średnia to 5,5 godz. – wynika z badania „People at Work 2022: A Global Workforce View”, zrealizowanego przez ADP wśród 33 tys. pracowników z 17 krajów. Średnia darmowych nadgodzin na świecie wynosi 8,30 godz., a w Europie 7,45 godz.



Dlaczego ludzie dają się wykorzystywać? Niektórzy nie mają odwagi odmówić bossowi, inni spodziewają się awansu, podwyżki lub premii, jeszcze inni liczą na to, że jak będą zwolnieni, to ich oszczędzą. Za każdą argumentacją kryje się polska mądrość ludowa, że pokorne cielę dwie matki ssie – czyli zwyczajna naiwność.

Pomyśl sam. Czy awansowałbyś kogoś pokroju Grega McKeowna z czasów, gdy zamiast odważnie wyrażać swoje potrzeby przy kolegach i szefach, kładł uszy po sobie? Przez brak asertywności ktoś taki nie nadaje się na stanowiska kierownicze. Co do zwolnień – najłatwiej dać wypowiedzenia pracownikom spokojnym i spolegliwym. Jest duża szansa, że nie zrobią swoim przełożonym awantury i nie zaskarżą firmy do sądu. Wreszcie podwyżki – zwykle dostają je nie ci, którzy najbardziej na nie zasługują, ale ci, którzy najśmiało i najgłośniej się ich domagają.

Bycie uległym i lojalnym w pracy nie popłaca. Tak wynika z badań profesorów zarządzania – Diane Bergeron, Abbie Shipp, Ben Rosen i Stacie Furst. Przeanalizowali oni dane z dużej firmy konsultingowej, w której pracowało ponad 3600 konsultantów. Na podstawie firmowej dokumentacji określili, kto z nich był dawcą, a kto biorcą lub rewanżyście. Dawcy to ci, którzy poświęcali swój czas na pomoc nowym pracownikom, doradzanie kogoś niższym rangą lub dzielenie się wiedzą i doświadczeniem. Biory to ci, którzy żądali przysług, ale nie odwzajemniali ich. Rewanżyści to ci, którzy stosowali zasadę oko za oko, czyli dawali innym tyle samo, ile dostawali od nich. Naukowcy porównali też wynagrodzenia, podwyżki i awanse każdego z konsultantów.

Dawcy wypadli najgorzej pod każdym względem. Mieli niższe podwyżki – średnio 9 proc., podczas gdy biorycy 10,5 proc., a rewanżyści 11,5 proc. Rzadziej i wolniej też awansowali – tylko 65 proc. z nich zostało kierownikami, w porównaniu z 83 proc. biorców i 82 proc. rewanżyistów. Średnio musieli czekać na awans 26 miesięcy, gdy biorycy i rewanżyści niecałe 24.

Te dane wydają się zaprzeczać biblijnej obietnicy, że cisi posiadzą ziemię. Ale czy na pewno? Do naszych rozważań o byciu oddanym firmie wtrąca się Adam Grant, profesor z Wharton Business School. Jego zdaniem wśród dawców są nie tylko popychadła, które na rozkaz szefa rezygnują z urlopów i harują po nocach. Niektórzy są bardzo lojalni i pracowici, ale też umieją ustalać granice – gdy szefowie, koledzy i klienci mają niesłuszne oczekiwania, stawiają opór. Jednocześnie dają im do zrozumienia, że nie sprzeciwiają się bez powodu. Może być nim przyjęcie na świat dziecka, konieczność odpoczynku czy troska o podwładnych, którym nie można narzucać tak wysokich planów produkcyjnych i sprzedażowych, bo się zwyczajnie wypalą.

Nikogo zapewne nie zdziwi, że asertywni dawcy szybciej awansują i lepiej zarabiają niż nieasertywni. Mniej oczywiste jest to, że są lepiej opłacani i robią większe kariery niż biorycy i rewanżyści.

Strach na wielkie oczy

Jak przestać być popychadłem? Dla Grega McKeowna zmiana zaczęła się od niezadowolenia z siebie i chęci zrozumienia, dlaczego ludzie inteligentni robią głupie wybory w życiu osobistym i zawodowym. Autor „Esenjalisty” nie jest naiwniakiem, który myśli, że każdy podwładny

może mówić „nie” szefowi bez skutków – jeśli nie zwolnienia, to pominięcia przy awansach, podwyżkach lub premiach. Większość tych, którzy narzekają na władczych menedżerów, może się jednak uwolnić z ich pułapek. Zwykle wystarczy raz czy dwa stanowczo odmówić wykonania nierozsądnych poleceń, aby boss przestał nas eksploatować. Początkowo będzie zły, ale z czasem nabierze do nas respektu.

Nie trać nadziei, jeśli jesteś dawcą typu przeproszam, że żyję. Wiemy, jak ciężko ci walczyć o swoje potrzeby i prawa. Ale możesz to zmienić, gdy pomyślisz: to dla kogoś innego! Prosząc o podwyżkę, miej z tyłu głowy, że dzięki temu pošlesz syna lub córkę do prywatnej szkoły. A starając się o awans, pamiętaj, że na bardziej eksponowanym stanowisku lepiej wykorzystasz swoje talenty i kwalifikacje. To nie jest postawa roszczeniowa, ale przekonanie, że twoje mocne strony nie mogą się zmarnować. Użyj swej bezinteresowności, altruizmu na swoją i cudzą korzyść. Jeżeli zrezygnujesz z podwyżki lub awansu albo znowu się zgodzisz na darmowe nadgodziny, zyskasz chwilowy spokój, ale stracisz szacunek do siebie i zaufanie szefa.

Przykład Grega McKeowna świadczy, że na uległości nikt nie korzysta. Z poczuciem zażenowania wspomina on, jak zostawił żonę w szpitalu z kilkugodzinnym maluchem i pojechał na służbową pogawędkę. Kolega powiedział mu, że klienci na pewno to docenią. Ale Greg widział na ich twarzach zdziwienie: co on tutaj robi? Poszedł na spotkanie, żeby nie zawieść kolegów, ale zawiódł rodzinę, siebie i nawet klientów. Spotkanie niczego nie zmieniło. A nawet gdyby zmieniło, nie było tego warte. Chciał dogodzić wszystkim, a stracił to, co najcenniejsze. ©

**2-3 X 2023
WARSZAWA**

Najważniejsze coroczne
spotkanie dla branży
logistycznej w Polsce!

FORUM POLSKICH MENEDŻERÓW LOGISTYKI

Puls Biznesu 2023 **Polska** edycja **Logistyka XX**

**Tomasz
SĄCZEK**



PARTNER MERYTORYCZNY
IPP w Polsce

**Łukasz
CHMAJ**



Gemini Polska

**Agnieszka
KOC**



Jeronimo Martins
Polska

**Mariusz
TRONT**



Żabka Polska

**Mariola
GLINKA**



Transped

**Piotr
SKOBAŁO**



Selsey

**Agata
HORZELA**



GSI Polska

**Igor
MATUS**



CCC Group

Podczas tegorocznego forum:

- Sytuacja gospodarcza i jej wpływ na łańcuchy dostaw
- Wpływ ESG na dzisiejsze łańcuchy dostaw
- Rosnący e-commerce i wpływ na innowacje w logistyce
- Wyzwania rynku pracy na tle zmian w łańcuchach dostaw
- Nowoczesne rozwiązania magazynowe
- Nowe technologie w branży transportowej

Zgłoś udział na stronie
konferencje.pb.pl

Organizator



Partnerzy



Patronat honorowy



Które firmy muszą w lipcu złożyć wnioski o upadłość

Specjalne moratorium dla firm niewypłacalnych z powodu COVID-19 straciło moc. Od lipca muszą one stosować się do regulacji, które zostały zawieszane na czas pandemii



Iwona
Jackowska

i.jackowska@pb.pl ☎ 22-333-98-59

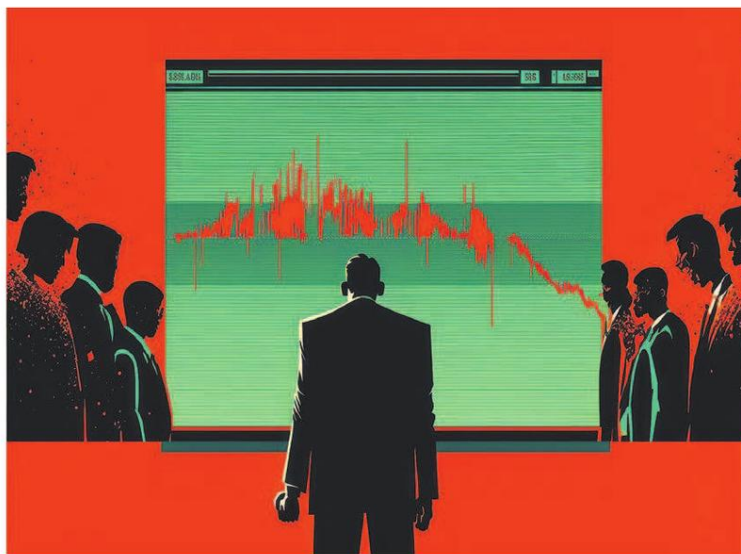
Wraz z odwołaniem 1 lipca stanu zagrożenia epidemicznego COVID-19 przestały obowiązywać regulacje korzystne dla firm, które straciły wypłacalność z jego właśnie powodu. W konsekwencji przedsiębiorcy muszą stosować się do wymagań zawieszonych przez tzw. moratorium upadłościowe, wprowadzone na czas pandemii koronawirusa.

Pandemiczny wyłom

Dzięki temu moratorium na niewypłacalność, która powstała w okresie obowiązywania stanu zagrożenia epidemicznego (albo stanu epidemii) COVID-19 i z jego przyczyny, nie wymagało od firmy złożenia wniosku upadłościowego w ustawowym terminie obowiązującym przed pandemią. Zgodnie z tymi tymczasowymi przepisami bieg terminu na złożenie takiego wniosku po prostu się nie rozpoczynał, a rozpoczęty ulegał przerwaniu – z zastrzeżeniem, że po okresie epidemii zaczynał biec na nowo.

– To pozwalało przedsiębiorcom na podejmowanie prób ratowania firm, które utraciły wypłacalność ze względu na pandemię koronawirusa, bez obawy, że spotkają ich sankcje za niezłożenie wniosku o ogłoszenie upadłości w właściwym terminie. Jednak pod warunkiem, że do niewypłacalności doszło w związku z COVID-19 oraz w trakcie obowiązywania stanu epidemii bądź zagrożenia nią, ogłaszanego rozporządzeniem ministra zdrowia. Dlatego 1 lipca jest bardzo ważną datą dla wszystkich borykających się aktualnie z problemami w terminowym regulowaniu zobowiązań pieniężnych – mówi Hubert Zieliński, doradca restrukturyzacyjny w kancelarii Filipiak Babicz Legal.

1 lipca jest dniem powrotu stosowania zawieszonych regulacji. W związku z tym od tej daty rozpoczyna się ustawowy bieg 30 dni, w trakcie których przedsiębiorcy, którzy utracili wypłacalność ze względu na pandemię COVID-19, są zobowiązani do złożenia wniosków o ogłoszenie upadłości albo ewentualnie do otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego bądź zawarcia układu z wierzycielami zatwierdzonego przez sąd. Niewywiązanie się z tej powinności niesie poważne konsekwencje.



– Sankcje za naruszenie obowiązku złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości są dotkliwe. Mogą polegać zarówno na orzeczeniu zakazu prowadzenia działalności gospodarczej i zajmowania stanowisk w spółkach prawa handlowego do 10 lat, jak i na obciążeniu członków zarządu osobistą odpowiedzialnością majątkową za długi spółki. Natomiast zgodnie z prawem karnym niedopełnienie tego obowiązku przez członków zarządu i likwidatorów spółek jest zagrożone karą pozbawienia wolności do jednego roku – wyjaśnia Doradca.

Analiza zadłużeń

Hubert Zieliński zwraca uwagę, że ewentualne zadania dla firm wynikające z prawa upadłościowego powinny być teraz poddane analizie we wszystkich podmiotach, które z powodu pandemii COVID-19 utraciły zdolność do terminowego regulowania bieżących zobowiązań pieniężnych. W przypadku spółek jest to konieczne także wtedy, gdy ich zadłużenie od ponad 24 miesięcy przekracza wartość posiadanych aktywów. Podkreśla, że odwieśnienie od 1 lipca obowiązków związanych z występowaniem o ogłoszenie

▶ ZEGAR TYKA:

Gdy firma staje się niewypłacalna, nie ma na co czekać – musi w ciągu 30 dni złożyć wniosek o upadłość. Gdy tego nie zrobi, musi liczyć się z ewentualnymi odszkodowaniami dla wierzycieli, a nawet sankcjami z Kodeksu karnego. [FOT. ADOBESTOCK]

upadłości dotyczy szczególnie przedsiębiorstw, które mają przeterminowane długi starsze niż 90 dni.

– Polskie prawo przyjmuje domniemanie, że poważne problemy z wypłacalnością ma firma zalegająca z płatnościami w okresie dłuższym niż 90 dni. Powinna więc złożyć wniosek o ogłoszenie upadłości. W razie ewentualnego procesu sądowego to przedsiębiorca bądź osoba zarządzająca spółką będzie musiała wykazać, że mimo tak znacznych opóźnień w płatnościach jest w stanie uregulować swoje zobowiązania – tłumaczy Hubert Zieliński.

Radzi, aby jak najszybciej przedsiębiorcy zdiagnozowali swoją sytuację. Przypomina, że terminowe złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości lub wszczęcie jednego z sądowych postępowań restrukturyzacyjnych i ich otwarcie zwalnia z odpowiedzialności wynikającej ze stanu niewypłacalności.

Wielu przedsiębiorców nie jest jednak świadomych konsekwencji niezgłoszenia na czas upadłości. Przyznaje się do tego aż 52 proc. członków zarządu średnich i dużych firm objętych badaniem przeprowadzonym przez Biostat na zlecenie firmy Grant Thornton i kancelarii Filipiak

Babicz Legal. Tylko 48 proc. zdaje sobie sprawę, że za upadłość kierowanych przez nich firm odpowiadają osobistym majątkiem.

– Co czwarty członek zarządów średnich i dużych firm nie wie, że niezłożenie w terminie wniosku upadłościowego może skutkować ich osobistą odpowiedzialnością. To zaskakujące, bo takie przepisy obowiązują od wielu lat, a praktyka pokazuje, że wierzyciele – prywatni i publiczni – w przypadku niemożności uzyskania środków od niewypłacalnego podmiotu często kierują swoje roszczenia właśnie do członków zarządów – komentuje wyniki badania Justyna Nykiel, radca prawny z Kancelarii Prawnej Grant Thornton.

Jednocześnie zaledwie co trzecia firma deklaruje, że systemowo monitoruje ewentualne wypełnienie przesłanek o upadłości i jest w stanie z wyprzedzeniem wychycić ten moment. 55 proc. respondentów, u których takiego systemu nie ma, tłumaczy, że nie widzą zagrożenia upadłością, a po 17 proc. wskazuje na brak odpowiednich zasobów (np. pracowników) lub właściwych procedur. Tymczasem według tego samego badania 22 proc. przedsiębiorców obawia się, że zostaną zmuszeni do ogłoszenia upadłości w ciągu najbliższych dwóch lat.

Nie będzie lekko

W tym roku liczba niewypłacalności firm w Polsce może wzrosnąć o 18 proc. – prognozuje ubezpieczyciel kredytów kupieckich Allianz Trade w raporcie o globalnych problemach z wypłacalnością. Wskazuje przy tym na wiele rynkowych przyczyn, których skumulowanym efektem są powszechne problemy finansowe polskich firm.

– Przede wszystkim drastycznie wzrosły koszty finansowe wykazywane w raportach spółek, pochłaniają większość ich marż – mówi Sławomir Bąk, członek zarządu Allianz Trade w Polsce.

W ocenie ubezpieczyciela kłopoty wynikają nie tylko z kosztów energii i komponentów. Nie bez znaczenia są też wyższe stopy procentowe. Według Allianz Trade dodatkowym problemem dla polskich przedsiębiorców – na dotychczas niespotykaną skalę – jest też presja płacowa. Jak podano w raporcie, wiele branż musi oferować wyższe stawki, nie tylko równe inflacji, ale nawet wyższe od niej (z powodu realnego niedoboru siły roboczej). ©

SZKOLENIE

Jak reklamować firmę w Google

Jak skonfigurować konto Google Ads? W jaki sposób prowadzić skuteczne kampanie reklamowe w najpopularniejszej wyszukiwarce internetowej? Przedsiębiorcy poznają odpowiedzi na te pytania podczas bezpłatnego szkolenia „Podstawy Google Ads” organizowanego przez Polską Fundację Przedsiębiorczości. Odbędzie się ono 7 lipca w godz. 11.30-13.30. Eksperti wyjaśnią, krok po

kroku jak skonfigurować pierwszą kampanię tekstową. W trakcie szkolenia odbędzie się również sesja pytań i odpowiedzi. Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców chcących zwiększyć możliwości pozyskiwania klientów w internecie oraz freelancerów, którzy zamierzają rozszerzyć wiedzę dotyczącą systemu reklamowego Google. Więcej informacji: www.pfp.com.pl. [LAK]

PulsFirmy

zdrowybiznes.pb.pl ZDROWY BIZNES

Kto najczęściej myśli o przebranżowieniu

Aż 42 proc. pracowników rozważyłoby zmianę obecnej profesji. Coraz popularniejszy jest też reskilling, czyli zdobywanie nowych kwalifikacji.

Dynamiczne zmiany na rynku pracy sprawiają, że zatrudnieni coraz częściej myślą o zmianie pracy lub zawodu. Eksperti prognozują, że w niedalekiej przyszłości przebranżowienie może dotyczyć nawet o drugiego pracownika. Jak wynika z badania Barometru Rynku Pracy 2023, które powstało na zlecenie GI Group Holding, aż 42 proc. ankietowanych poważnie myśli nad zmianą obecnie wykonywanej profesji. Odsetek ten jest jeszcze wyższy wśród osób,

które obawiają się o swoje zatrudnienie lub planują zmianę pracy w najbliższej przyszłości – przekracza on 71 proc. Takie myśli pojawiają się m.in. z powodu transformacji technologicznej.

Co ciekawe, statystycznie to kobiety wykazują większą skłonność do rozwiązania zmiany ścieżki kariery (45 proc. vs 39 proc. wśród mężczyzn). Chęć zmiany zawodu największa jest wśród pracowników w wieku 18-24 lata (w tej grupie takie podejście wykazuje 57 proc. badanych). Warto dodać, że o przebranżowieniu najchętniej myślą osoby pełniące funkcje kierownicze. Jak mówią eksperci, one lepiej rozumieją dynamikę rynku pracy – zdają sobie sprawę z konieczności ciągłego uczenia się i rozwoju, by uniknąć wykluczenia z rynku. [DI] [P]

Jakie działania wspierają cyberochronę

58 proc. firm w Polsce odnotowało w zeszłym roku przynajmniej jeden atak hakerski. Obronie danych w internecie sprzyjają: zarządzanie danymi, sztuczna inteligencja i automatyzacja.

Dużym problemem firm są przestępstwa internetowe. Według „Barometru cyberbezpieczeństwa”, przygotowanego przez KPMG, w minionym roku ponad połowa (58 proc.) przedsiębiorstw w Polsce odnotowała przynajmniej jeden atak hakerski. Z kolei jedna trzecia firm zauważyła wzmoczoną aktywność cyberprzestępców i wzrost liczby prób naruszeń ochrony danych. Przedsiębiorcy nie pozostają jednak bierni wobec działań

hakerów – aż o 20 proc. wzrosł w minionym roku odsetek firm wykorzystujących sztuczną inteligencję i automatyzację do obrony przed cyberatakami.

Niebezpieczne zasoby

Czynnikiem, który znacznie zwiększa ryzyko incydentu naruszenia bezpieczeństwa, są tzw. dark data. To nieuporządkowane zasoby danych bez nadanej struktury, które są gromadzone przez firmę podczas standardowej działalności operacyjnej, a których zwykle nie wykorzystuje ona do żadnych innych celów. Co ważne, wielu przedsiębiorców w ogóle nie wie o ich istnieniu, co jest błędem, bo takie dane mogą stanowić zagrożenie dla cyberbezpieczeństwa – zwiększając one ryzyko wystąpienia ataków hakerskich. – Szacuje się, że dark data stanowią nawet ponad 50 proc.

wszystkich firmowych zasobów informacji, wobec zaledwie 15 proc., które uznaje się za dane krytyczne dla funkcjonowania biznesu. Z naszych obserwacji wynika, że bardzo często to dark data są kluczem do złamania systemu ochrony danych, a wraz z postępującą cyfryzacją i lawinowym przyrostem generowanych danych jest ich z oczywistych względów coraz więcej. Dlatego niezwykle istotne jest ograniczenie ich ilości poprzez wdrożenie odpowiedniej strategii zarządzania danymi, a także ich bezpieczne niszczenie – podkreśla Marcin Drzewiecki, prezes zarządu Iron Mountain Polska.

Cyberzagrożenia to nie jedyny problem, jaki wiąże się z dark data. Dane mogą stanowić również duże obciążenie dla systemu – jeśli osiągną zbyt duże wartości w strukturze wszystkich informacji posiadanych przez firmę.

Jak uniknąć kłopotów

Przedsiębiorcy, którym zależy na zapewnieniu firmie cyberochrony, powinni wdrożyć strategię zarządzania danymi – również tymi już posiadanymi. Powinna ona obejmować również selekcję informacji, co wiąże się z usuwaniem tych niepotrzebnych.

– Często zapomina się, że dane zapisane są nie tylko w formie fizycznej jako arkusze papieru przechowywane w archiwum. Są to również wszelkiego rodzaju próbki, taśmy czy dyski i inne zasoby IT. Tak szeroki zakres formatów zapisu danych również nie ułatwia efektywnego dysponowania zgromadzonymi informacjami. Dlatego też coraz więcej firm sięga po wsparcie sztucznej inteligencji i szeroko rozumianej automatyzacji – podkreśla prezes Iron Mountain Polska. [LAK] [P]

OGŁOSZENIE

4 6 9 1 9

WYCIĄG Z OGŁOSZENIA O PRZETARGU

RG.6840.6.2023.AW



BURMISTRZ MSZCZONOWA

ogłasza I publiczny przetarg pisemny nieograniczony

NA SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWEJ

położonej w Mszczonowie, oznaczonej jako działki ew. nr 99/2, 100/3, 2154/5 o łącznej pow. 4,1867 ha

I. Przedmiot przetargu:

Nieruchomość oznaczona jako działki ewidencyjne numer 99/2 o pow. 1,5908 ha, 100/3 o pow. 1,9987 ha, 2154/5 o pow. 0,5972 ha o łącznej pow. 4,1867 ha, stanowiąca własność Gminy Mszczonów. Dla przedmiotowej nieruchomości Sąd Rejonowy w Żyrardowie V Wydział Ksiąg Wieczystych prowadzi księgę wieczystą PL.1Z.00071091/4.

W miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego zatwierdzonym Uchwałą Nr XXV/262/01 z dnia 26 lutego 2001 roku Rady Miejskiej w Mszczonowie, ogłoszonej w Dzienniku Urzędowym Województwa Mazowieckiego Nr 93, poz. 991 z dnia 13 maja 2001 roku, przedmiotowa nieruchomość znajduje się na terenie NU – teren zakładu utylizacji odpadów (dyspozycja planu NU).

Dnia 28 lutego 2023 roku podjęto Uchwałę Nr LVIII/500/23 Rady Miejskiej w Mszczonowie w sprawie przystąpienia do sporządzenia miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego miasta Mszczonowa obejmującego fragment miasta Mszczonowa. Procedura ta ma na celu wprowadzenie zmian w obowiązującym planie miejscowego zagospodarowania przestrzennego. Zmiana polegać ma na wprowadzeniu przeznaczenia związanego z lokalizacją obiektów produkcyjnych, usługowych, składów i magazynów, obiektów przemysłowych, baz magazynowych, transportowych i innych podobnych działań. Zostaną również wprowadzone zapisy wykluczające działalność gospodarcze związane z termicznym przetwarzaniem odpadów oraz gospodarowaniem odpadami komunalnymi.

II. Forma przetargu

Przetarg pisemny nieograniczony mający na celu wyłonienie podmiotu, który nabędzie prawo własności nieruchomości pod obiekty produkcyjne, usługowe, składowe i magazynowe, bazy magazynowe, transportowe i inne działania do nich podobne z wyłączeniem działalności związanej z termicznym przetwarzaniem odpadów oraz gospodarowaniem odpadami komunalnymi.

III. Cena wywoławcza nieruchomości

Cena wywoławcza nieruchomości wynosi 6.376.000,00 zł netto (słownie: sześć milionów trzysta siedemdziesiąt sześć tysięcy złotych i 00/100). Do ceny wylicytowanej w przetargu zostanie doliczony podatek od towarów i usług (VAT 23%).

IV. Termin i miejsce przetargu

Przetarg odbędzie się w dniu 7 września 2023 roku o godz. 14:00 w siedzibie Urzędu Miejskiego w Mszczonowie, Pl. Piłsudskiego 1, I piętro, Sala konferencyjna.

V. Termin składania ofert

Oferty w zaklejonej kopercie uniemożliwiającej identyfikację Oferenta z napisem „Przetarg na sprzedaż nieruchomości - dz. ew. nr 99/2, 100/3, 2154/5 w Mszczonowie” należy składać w Biurze Podawczym Urzędu Miejskiego w Mszczonowie, Pl. Piłsudskiego 1 lub korespondencyjnie na adres: Urząd Miejski w Mszczonowie, Pl. Piłsudskiego 1, 96-320 Mszczonów do dnia 1 września 2023 roku do godz. 15:00.

O przyjęciu oferty decyduje data wpływu oferty do siedziby Urzędu Miejskiego w Mszczonowie.

Przetarg może się odbyć, chociażby wpłynęła tylko jedna oferta spełniająca warunki określone w ogłoszeniu o przetargu.

VI. Wysokość wadium, forma, termin i miejsce jego wniesienia

Wysokość wadium wynosi 318.800,00 zł (słownie: trzysta osiemnaście tysięcy osiemset złotych i 00/100). Wadium winno być wniesione w pieniądzu na konto Urzędu Miejskiego w Mszczonowie PKO Bank Polski S.A. nr: 08 1020 1042 0000 8502 0349 0448 do dnia 1 września 2023 roku.

Za dzień wniesienia wadium uważa się datę jego wpływu na konto bankowe Urzędu Miejskiego.

VII. Informacja o miejscu wywieszenia i publikacji ogłoszenia o przetargu oraz dane adresowe, pod którymi można uzyskać szczegółowe informacje dotyczące przetargu

Ogłoszenie o przetargu wywieszono na tablicy ogłoszeń w siedzibie Urzędu Miejskiego w Mszczonowie oraz opublikowano na stronie internetowej www.bip.mszczonow.pl w zakładce „Nieruchomości Gminy - Ogłoszenie o przetargach na zbycie nieruchomości”, a także na stronie internetowej www.mszczonow.pl w zakładce „Samorząd-Nieruchomości Gminy - Ogłoszenie o przetargach na zbycie nieruchomości”.

Informacje dotyczące przetargu oraz nieruchomości będącej przedmiotem przetargu można uzyskać w godzinach pracy Urzędu Miejskiego w Mszczonowie, Plac Piłsudskiego 1, II piętro pok. 23 lub pod numerem telefonu (46) 858-28-56.

Burmistrz Mszczonowa
mgr inż. Józef Grzegorz Kurek

REKLAMA

4 6 8 8 2



WOJEWODA DOLNOŚLĄSKI

IF-PP.747.58.2023.OP

Wrocław, dnia 26 czerwca 2023 r.

OBWIESZCZENIE WOJEWODY DOLNOŚLĄSKIEGO

o wydaniu decyzji o zezwoleniu na wejście na teren nieruchomości

Na podstawie art. 10 ust. 1 w związku z art. 15 i 16 ustawy z dnia 24 lipca 2015 r. o przygotowaniu i realizacji strategicznych inwestycji w zakresie sieci przesyłowych (Dz. U. z 2022 r. poz. 273 ze zm.; dalej: ustawa) oraz art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2023 r. poz. 775 ze zm.; dalej: Kpa), po rozpatrzeniu wniosku z dnia 15 maja 2023 r. (data wpływu: 19.05.2023 r.), uzupełnionego dnia 31 maja 2023 r., złożonego przez Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A., działające przez pełnomocnika Pana Wojciecha Anaszko

zawiadamiam,

że Wojewoda Dolnośląski, decyzją Nr I-Pez-53/23 z dnia 26 czerwca 2023 r. wydaną na rzecz Polskich Sieci Elektroenergetycznych S.A., zezwolił na wejście na teren poniższych nieruchomości:

powiat świdnicki, gmina wiejska Świdnica, obręb 0029 Witoszów Dolny, działki nr 611, 1259/9, 18, w celu wykonania badań geologicznych, stanowiących prace niezbędne do sporządzenia wniosku o wydanie decyzji, o których mowa w art. 5 ust. 1, art. 13 ust. 1, art. 14 ust. 1 lub art. 14a ust. 1 ustawy, lub dokonania zgłoszenia, o którym mowa w art. 14b ust. 1, w związku z realizacją zadania inwestycyjnego pn.: „Modernizacja linii 220 kV Świebodzice - Ząbkowice”.

Zgodnie z art. 25 ust. 1 ustawy decyzja nr I-Pez-53/23 podlega natychmiastowemu wykonaniu.

Zgodnie z art. 49 § 2 Kpa, wskazując dzień 4 lipca 2023 r. – data ukazania się obwieszczenia na tablicy ogłoszeń, w Biuletynie Informacji Publicznej i na stronie podmiotowej Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu oraz Urzędu Gminy Świdnica, jako ten, w którym nastąpiło publiczne obwieszczenie. Na podstawie art. 10 ust. 2a ustawy zawiadomienie niniejsze, po upływie czternastu dni od dnia ukazania się obwieszczenia na tablicy ogłoszeń, w Biuletynie Informacji Publicznej i na stronie podmiotowej Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, uważa się za dokonane ze skutkiem prawnym z dniem 18 lipca 2023 r.

Zgodnie z art. 10 ust. 2b oraz art. 25 ust. 2, w związku z art. 16 ust. 1 ustawy termin do wniesienia odwołania od decyzji Wojewody Dolnośląskiego z dnia 26 czerwca 2023 r. Nr I-Pez-53/23 wynosi czternaście dni od dnia, w którym obwieszczenie o jej wydaniu uważa się za dokonane. Odwołanie od decyzji wnosi się do Ministra Rozwoju i Technologii za pośrednictwem Wojewody Dolnośląskiego.

Odwołanie od decyzji, zgodnie z art. 25 ust. 3 ustawy powinno zawierać zarzuty odnoszące się do decyzji, określać istotę i zakres żądania będącego przedmiotem odwołania oraz wskazywać dowody uzasadniające to żądanie.

Co prognozują grube ryby z Wall Street

JPMorgan, BlackRock, Morgan Stanley i inne tuzy zarządzania aktywami podzieliły się z inwestorami prognozami na II półrocze 2023 r.

Mikołaj Śmilowski



m.smilowski@pb.pl ✉ 22-333-99-99

„
Wiele
śródrocznych
raportów
ma dokładniej
taki sam
wydźwięk
jak ich wersje
z początku
roku
– i to mimo,
że przez
ostatnie
sześć
miesięcy
na rynku
kapitałowym
wiele się
zmieniło.

Osoby aktywnie śledzące wypowiedzi oraz komunikaty przedstawicieli każdego z banków inwestycyjnych mogą być pod złudnym wrażeniem ich konsekwencji. Wiele śródrocznych raportów ma dokładnie taki sam wydźwięk jak ich wersje z początku roku – i to mimo, że przez ostatnie sześć miesięcy na rynku kapitałowym wiele się zmieniło.

Zacznijmy od akcji – konsens rynkowy z grudnia 2022 r. zakładał, że w pierwszej połowie roku należy podchodzić do giełd ostrożnie i selektywnie, ponieważ dopiero w drugiej połowie zacznie się hoss. Tymczasem S&P 500 urosł już o około 15 proc. i zdaniem wielu zarządzających zwykła wkrótce się zatrzyma. W przypadku obligacji skarbowych pierwsza połowa roku miała być perfekcyjnym okresem na akumulację, tymczasem obecnie rentowność np. amerykańskich dwulatek jest wyższa niż w styczniu, co oznacza, że ceny są atrakcyjniejsze.

Z perspektywy inwestorów indywidualnych prognozy banków inwestycyjnych są odzwierciedleniem nastrojów i prognozy tym, gdzie być może będzie przepływał kapitał w kolejnych miesiącach. Dają też wgląd w zagraniczną interpretację ostatnich wydarzeń makroekonomicznych.

Recesja

Spowolnienie gospodarcze jest gorącym tematem na rynku kapitałowym od dłuższego czasu i źródłem sporów wśród ekonomistów. Tymczasem strategzy są w kwestii recesji dość zgodni i nadal cierpliwie czekają, aż nadejdzie. Na początku roku z konsensu wyłamał się tylko Morgan Stanley i podobnie jest tym razem. Zdaniem jego strategów w odniesieniu do PKB widoczne będą istotne różnice regionalne, natomiast na żadnym z kontynentów nie należy się spodziewać czegoś gorszego niż niski, ale stabilny wzrost gospodarczy.

JPMorgan, do niedawna największy pesymista, stonował nieco swoje stanowisko, twierdząc, że na recesję szanse są większe niż mniejsze. Równie niezdecydowani są strategzy Barclaysa, których zdaniem gospodarki rozwinięte będą flirtować z recesją, utrzymując się na pograniczu wzrostu i spowolnienia. Pozostała część branży jest o wiele bardziej śmiała. HSBC uważa, że re-

cesja w państwach zachodnich jest nieunikniona i będzie skutkować bessą. Zdaniem ekspertów Citi recesji należy się spodziewać, ale takiej, która będzie miała umiarkowany wpływ na giełdy. Tego samego zdania są specjaliści z Wells Fargo i Vanguarda.

Inflacja

Jeżeli sugerować się comiesięcznymi ankietami Bank of America oraz agencji Bloomberg, badającymi podejście zarządzających do określonych kwestii związanych z inwestowaniem, to recesja oraz inflacja regularnie zmieniają się na pierwszym miejscu wśród głównych zmartwień inwestorów. Mimo że w większości państw szczyt inflacji już za nami, kwestią dyskusyjną pozostaje tempo spadku oraz czas, w którym uda się osiągnąć cele inflacyjne. Tutaj zgodność jest wyjątkowo duża – wszystkie instytucje spodziewają się uporczywej inflacji, która długo nie odpuści.

JPMorgan uważa, że inwestorzy zbyt pochopnie wyceniają spadek inflacji, która ich zaskoczy negatywnie swoją lekkością i nie zniknie, dopóki nie nadejdzie recesja. Wtórą mu strategii BlackRocka, Wells Fargo, Barclaysa i Citi. Nieco odmiennie stanowisko ponownie przedstawił Morgan Stanley, który uważa, że inflacja nie będzie problemem globalnym, ale amerykańskim oraz europejskim. Razem z HSBC spodziewa się niższej niż oczekiwano inflacji na rynkach rozwijających się, szczególnie w Azji.

Bank centralny

Recesja i inflacja są kluczowe dla przewidywanych kolejnych ruchów banków centralnych. Wiele instytucji przestrzeżliło z przewidywaniami dotyczącymi polityki pieniężnej. Co najmniej połowa banków inwestycyjnych oczekiwała ostatniej pod-

Czy nadejdzie globalna recesja

Instytucja	recesja
Morgan Stanley	Nie
JPMorgan	Raczej tak
Barclays	Tak
HSBC	Tak
Citi	Tak
Wells Fargo	Tak
Vanguard	Tak
BlackRock	Tak
Amundi	Tak
Charles Schwab	Tak

Źródło: Oficjalne prognozy instytucji na II półrocze 2023 r.

wyżki stóp Fedu w pierwszym półroczu. Teraz większość spodziewa się jeszcze jednego ruchu w górę w drugim półroczu.

Ważniejsze jest jednak to, kiedy rozpocznie się nowy cykl spadkowy. JPMorgan nie podał konkretnego terminu, wskazał tylko, że będzie to w 2024 r. Podobnie jest z innymi pesymistami – HSBC uważa, że Fed utnie stopy na przełomie 2023 i 2024 r. z obawy przed dalszym spowolnieniem gospodarczym. Przedstawiciele banku Barclays skłaniają się raczej ku drugiej połowie roku, podobnie jak Wells Fargo i BlackRocka. Citi wskazuje, że to będzie kołcówka 2024 r. Morgan Stanley nie zdecydował się na prognozę w tej kwestii, co może oznaczać, że podtrzymuje zdanie z początku roku, gdy przewidywał, że obniżka nadejdzie w II połowie 2023 r.

Akcje

Jeśli chodzi o podejście do rynku akcji, to zdanie z początku roku podtrzymują prawie wszystkie instytucje. Jako optymalną strategię wskazują podejście defensywne: portfele składające się z wysokiej jakości walorów znanych spółek, które płacą dy-

widendę. Tego rodzaju ostrożna postawa nie przyniesie może spektakularnych stóp zwrotu, ale zapewni niski poziom ryzyka.

Dywersyfikacja będzie wskazana, zgodnie z myślą o podejściu defensywnym, natomiast to od inwestorów będzie zależało, o jakie składniki wzbogacą portfele i jaki będzie to miało efekt końcowy. Tym, który godzą się na większe ryzyko, Morgan Stanley, HSBC i Citi polecają walory spółek z rynków wschodzących oraz z Japonii, mimo zauważalnego już odbicia tamtejszych indeksów. Zdaniem wielu strategów najbliższe sześć miesięcy ma być dla akcji okresem przejściowym przed kolejną hossą.

Obligacje

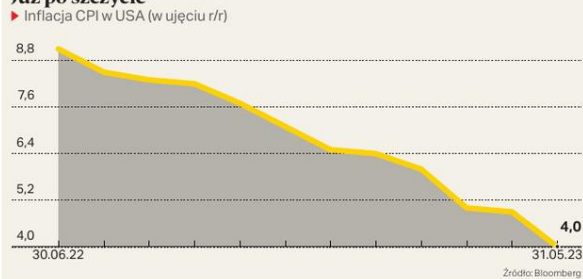
Drugie półrocze ma być dla obligacji tak dobre, jak miało być pierwsze. Większość instytucji przedstawia instrumenty dłużne jako szczególnie dobry wybór w krótkim terminie, przekonując, że ich zakup się opłaci w perspektywie sześciu miesięcy. JPMorgan przedstawia je jako mniej zło, twierdząc, że i akcje, i obligacje ucierpią, ale to papiery dłużne poradzą sobie lepiej. Bardziej optymistyczny jest m.in. Barclays, który uważa, że obligacje nie tyle będą ucieczką przed akcjami, co naprawdę dobrym wyborem dzięki coraz lepszemu sentymentowi i mniejszym ryzyku niż akcje.

Generalnie, jeśli chodzi o dług skarbowy, trudno znaleźć sceptyków. Citi uważa, że nadchodzi ostatnia okazja, żeby kupić obligacje w rozsądnej cenie i skorzystać z całosci z nadchodzącej wyżki. Podobnego zdania jest Wells Fargo, które widzi długi okres dominacji papierów dłużnych sięgający połowy 2024 r. Nie wyłamał się nawet Morgan Stanley, który przekonuje przede wszystkim do długoterminowych obligacji skarbowych USA, Wielkiej Brytanii i Niemiec. ©

Zaskakująco dobre półrocze



Już po szczycie



97

proc. Tyle akcji Alumentalu kupiła w wezwaniu norweska firma Hydro. Do 100 proc. będzie mogła dojść w drodze przymusowego wykupu. [KZ]

PROGNOZY

Na giełdzie nadszedł czas małych spółek

Tegoroczne odbicie na rynku akcji było wyjątkowo nierówne. Niektóre sektory dopiero czeka prawdziwa hossa – uważa Paweł Jackowski, członek zarządu Ipopema TFI.



► **BIER TO, CZEGO NIE CHCĄ INNI:** Zdaniem Pawła Jackowskiego, członka zarządu Ipopema TFI, okazje giełdowe można znaleźć wśród spółek, które z różnych powodów nie partycypowały w wyżycie z I półrocza 2023. Mowa o podmiotach, które mimo podobnego profilu działalności do ulubieńców inwestorów są regularnie pomijane. [FOT. WMM]

Brak realizacji pesymistycznych scenariuszy dyskontowanych przez inwestorów w 2022 r. doprowadził do wyższości na większości indeksów akcji. Nie w każdej branży można jednak mówić o przebudzeniu. Mimo zwiększonego apetytu inwestorów na ryzyko ich postawa nadal jest stosunkowo zachowawcza, ponieważ skupiają się przede wszystkim na dużych spółkach technologicznych. Wyceny tych podmiotów wskazują, że rajd wkrótce się wyczerpie. Nie oznacza to, że należy z akcji zupełnie zrezygnować – czas skupić się na tych biznesach, które dotychczas były pomijane.

Warunki się poprawiły

Do niedawna jedna z głównych obaw związana była z inflacją. Inwestorzy wypatrywali szczytu i debatowali na temat potencjalnego tempa spadku wskaźnika. Teraz jej znaczenie nieco spadło i jest rozpatrywana w innym kontekście. Istotne jest to, kiedy w poszczególnych państwach inflacja zejdzie do celu wskazanego przez banki centralne.

– Presja inflacyjna w Stanach Zjednoczonych po osiągnięciu szczytu stopniowo spada, podobnie w strefie euro i innych państwach. Inwestorzy na całym świecie z niezwykłą uwagą oczekiwali na publikację danych inflacyjnych, na podstawie których prognozowali, jakie będą kolejne ruchy banku centralnego. Obecnie, wraz z nastaniem dezinflacji, uwaga inwestorów zdecydowanie przesuwa się na inne dane makroekonomiczne, przede wszystkim te pozwalające ocenić amerykański wzrost gospodarczy oraz kondycję rynku pracy – mówi Paweł Jackowski, członek zarządu Ipopema TFI.

Nieprzypadkowo te dane budzą zainteresowanie graczy giełdowych. Podobnie jak inflacja są pewnym prognostykiem tego, co zrobi amerykański bank centralny.

– Kwestia ewentualnych obniżek pozostaje otwarta, a sygnały płynące z rynku nie są w tej sprawie jednoznaczne. Presja inflacyjna słabnie, ale Fed kieruje się odczytaniami

wskaźników bazowych, które oscylują wokół 5 proc., a więc daleko od celu wynoszącego 2 proc. Jesteśmy na właściwej drodze, jednak sądzę, że przy założeniu utrzymania się dobrej kondycji gospodarczej obniżek możemy spodziewać się dopiero na przełomie 2023 i 2024 r. lub w I kwartale 2024 r. – dodaje Paweł Jackowski.

Nadal może być lepiej

Inwestorzy muszą się więc uziębnić w cierpliwość, co jednak nie oznacza, że mają siedzieć beczynnie. Teraz jest czas na dyskontowanie nowego cyklu w polityce Fedu, a wyższość na giełdzie w I półroczu 2023 na pewno utrudniła kwestię wyboru spółek. Trzeba poszukać okazji w rządziej odwiedzanych przez finansistów branżach.

– Przewidywany przez wielu scenariusz recesyjny się nie zrealizował. Rynek wychodzi z obawami, jak poradzą sobie w środowisku podwyższonej inflacji i wysokich kosztów finansowania – tłumaczy Paweł Jackowski. Warto więc porzucić obawy przed spółkami bardziej uzależnionymi od długu, jeśli ich działalność cechuje się dużym potencjałem wzrostu. Są dwa sektory, których charakter wy-

jątkowo odpowiada temu założeniu.

– W biotechnologii widać falę przejęć. Niskie wyceny w porównaniu do historycznych średnich powinny przyciągać kapitał z szerokiego rynku do tego sektora i poprawić w nim koniunkturę. Jeśli chodzi natomiast o IT, boom na AI będzie się bezpośrednio przekładał na zapotrzebowanie na przestrzeń w chmurach obliczeniowych oraz szereg rozwiązań z obszaru IT dla dużych organizacji – przekontuje Paweł Jackowski.

Nie tylko akcje

Szczególnie przy akumulacji małych spółek wzrostowych poziom ryzyka portfela w obecnych warunkach rośnie. Pod względem cenowym i perspektyw wzrostu idealnym dodatkiem do portfela akcji obniżającym ryzyko są teraz obligacje skarbowe. Zdaniem wielu zarządzących to ostatni dzwonek, aby kupić je, gdy jeszcze są okazynie wycenione.

– Obawy przed pogorszeniem się koniunktury gospodarczej, słabszą kondycją konsumenta i rynku pracy oraz eskalacją konfliktów geopolitycznych są aktualne. Inwestorzy powinni uwzględnić te rodzaje ryzyka i bezydukcyjnie dywersyfikować portfele. Akcje sprawdzą się przede wszystkim wtedy, jeżeli zrealizuje się optymistyczny scenariusz dla wzrostu gospodarczego. Idealnym zabezpieczeniem są więc obligacje, które świetnie sobie poradzą przy ewentualnej recesji – mówi Paweł Jackowski. ☺

Mikołaj Śmilowski
m.smilowski@pb.pl • 22-333-99-99

OGŁOSZENIE

4 6 8 3 5

PRZETARG PISEMNY NA SPRZEDAŻ PAKIETÓW SPRZĘTU WOJSKOWEGO (ZAWIERAJĄCYCH ELEMENTY KONCESJONOWANE, NIEKONCESJONOWANE, ODPADY) WYCOFANEGO Z ZASOBÓW WOJSKOWEGO INSTYTUTU TECHNICZNEGO UZBROJENIA Nr 01/2023/L/KO

Otwarcie ofert nastąpi w dniu 18.07.2023 r. o godz. 11.00 w siedzibie Wojskowego Instytutu Technicznego Uzbrojenia w Zielonce, ul. Prymasa Stefana Wyszyńskiego 7, sala nr 105 w budynku nr 16 (Sztab)

1. Postępowanie przetargowe przeprowadzone będzie zgodnie z art. 17 ust. 2 ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o instytutach badawczych (tj. Dz.U. z 2022 r., poz. 498 ze zm.) w zw. z przepisami rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 5 października 1993 r. w sprawie zasad organizowania przetargu na sprzedaż środków trwałych przez przedsiębiorstwa państwowe oraz warunków odstąpienia od przetargu (Dz.U. z 1993 r. Nr 97, poz. 443).
2. Do przetargu mogą przystąpić podmioty uprawnione do nabywania sprzętu wojskowego koncesjonowanego zgodnie z ustawą z dnia 13 czerwca 2019 r. o wykonywaniu działalności gospodarczej, w zakresie wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym (tj. Dz. U. z 2022 r., poz. 1650 ze zm.) oraz dodatkowo uprawnione do nabywania odpadów zgodnie z ustawą z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach (Dz. U. z 2022 r., poz. 699 ze zm.).
3. Dokładne informacje dotyczące przedmiotu przetargu (tj. rodzaj, typ, ilość, wysokość ceny wywoławczej oraz miejsce składowania sprzętów wojskowych wchodzących w skład poszczególnych pakietów) w postaci szczegółowej oferty będą udostępnione wyłącznie dla podmiotów posiadających uprawnienia, o których mowa w pkt. 2. powyżej. Otrzymanie kompletnych dokumentów wraz ze specyfikacją asortymentową poszczególnych zestawów pakietów sprzętów wojskowych będzie możliwe po wcześniejszym przesłaniu na adres email: przetargi.sprzedaz@witu.mil.pl kopii dokumentów uprawniających do ich zakupu.
4. Ofertę zakupu poszczególnych zestawów pakietów sprzętu wojskowego należy składać w siedzibie Wojskowego Instytutu Technicznego Uzbrojenia (Kancelaria JAWA pok. nr 14 budynek sztabu nr 16) w terminie do dnia 18.07.2023 r. o godz. 10.00 na wykazie – formularzu ofertowym otrzymanym jak w pkt. 3. Oferta musi znajdować się w zamkniętej (zaklejonej) kopercie, na której oferent umieszcza:
- nazwę oraz adres oferenta;
- dopisek „Przetarg nr 01/2023/L/KO”.
5. Warunkiem przystąpienia do przetargu jest wpłacenie wadium w wysokości 10 % ceny wywoławczej dla poszczególnych zestawów pakietów sprzętu wojskowego. Wadium należy wnieść w walucie polskiej (PLN) przelewem na rachunek bankowy WITU o nr: Bank BP SA 38 1020 1042 0000 8002 0512 3536, z adnotacją „Wadium na przetarg nr 01/2023/L/KO” najpóźniej w przeddzień terminu składania ofert. Wadium uznaje się za skutecznie wniesione gdy zostało zaksięgowane na rachunku organizatora przetargu najpóźniej w przeddzień składania ofert.
6. Przed przystąpieniem do przetargu należy zapoznać się z jego szczegółowymi warunkami podanymi w pełnym obwieszczeniu o przetargu zamieszczonym na stronie internetowej WITU: www.witu.mil.pl w zakładce „Ogłoszenia” oraz na tablicy ogłoszeń w Siedzibie WITU Zielonka.

Dodatkowe informacje pod numerem +48 695 555 316

REKLAMA

4 6 9 1 3



WOJEWODA DOLNOŚLĄSKI

IP-PP.747.69.2023.OP

Wrocław, dnia 29 czerwca 2023 r.

**OBWIESZCZENIE
WOJEWODY DOLNOŚLĄSKIEGO**

Na podstawie art. 8 ust. 1 pkt 3 i art. 8 ust. 1b w związku z art. 38 pkt 2 lit. zg ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r. poz. 924; dalej: *ustawa*) oraz art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2023 r. poz. 775 ze zm.; dalej: *Kpa*),

zawiadamiam,

o wszczęciu postępowania administracyjnego w sprawie wydania decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycji w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu dla zadania pn.: „Przebudowa ZZZ Kłęka”, na wniosek z dnia 21 czerwca 2023 r., uzupełniony dnia 28 czerwca 2023 r., złożony przez Operatora Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A. z siedzibą w Warszawie, działającego przez pełnomocnika Pana Rafała Wierzbickiego reprezentującego firmę Grupa Projektowa G7 – RW Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu.

Oznaczenie nieruchomości objętych inwestycją zgodnie z wnioskiem Inwestora:

powiat średzki, gmina Miękinia, obręb 0015 Miękinia; działka nr: 581/5 (KW nr WR15/00041074/5), 584/3 (KW nr WR15/00042028/7).

Zgodnie z art. 8 ust. 3 i 3a *ustawy* w przypadku gdy po doręczeniu niniejszego zawiadomienia nastąpi:

- 1) zbycie własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji w zakresie terminalu,
- 2) przeniesienie wskutek innego zdarzenia prawnego własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji w zakresie

- nabywca, a w przypadku, o którym mowa w pkt 1, nabywca i zbywca, są zobowiązani do zgłoszenia Wojewodzie Dolnośląskiemu danych nowego właściciela lub użytkownika wieczystego. Niedokonanie powyższego zgłoszenia i prowadzenie postępowania bez udziału nowego właściciela lub użytkownika wieczystego nie stanowi podstawy do wznowienia postępowania.

Informuję ponadto, że stosownie do art. 41 §1 *Kpa* w toku postępowania strony oraz ich przedstawiciele i pełnomocnicy mają obowiązek zawiadomić organ administracji publicznej o każdej zmianie adresu. W myśl art. 41 §2 *Kpa*, w razie zaniedbania obowiązku, określonego w §1, doręczenie pisma pod dotychczasowym adresem ma skutek prawny.

Zgodnie z art. 49 §2 *Kpa*, wskazuję dzień 4 lipca 2023 r. – data ukazania się obwieszczenia na tablicy ogłoszeń, w Biuletynie Informacji Publicznej i na stronie internetowej Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, Urzędu Gminy Miękinia oraz w prasie o zasięgu ogólnopolskim, jako ten, w którym nastąpiło publiczne obwieszczenie. Zawiadomienie niniejsze po upływie czterech dni od wskazanego powyżej terminu uważa się za dokonane ze skutkiem prawnym z dniem 18 lipca 2023 r.

W myśl art. 10 §1 *Kpa* oraz art. 8 ust. 1b *ustawy*, strony postępowania mają prawo do czynnego w nim udziału, przeglądania akt sprawy oraz składania wniosków i uwag w siedzibie Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, przy Pl. Powstańców Warszawy 1 w Wydziale Infrastruktury, w pokoju nr 2104, po wcześniejszym uzgodnieniu telefonicznym daty i godziny przyjęcia (tel. 71 340-65-06). Uprawnienie to przysługuje stronie, w każdym stadium postępowania.

PulsInwestora

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	06-30	0.2	7.5	17.6
2. Esaliens Akcji Skoncentrowany FIZ	06-28	5.7	6.3	6.7
3. Beta ETF WIG20Iev Portfelowy FIZ	06-30	-1.7	6.2	40.6
4. QUERCUS Iev (Parasolowy SFIO)	06-29	-1.3	6.0	43.6
5. PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	06-29	0.2	5.3	24.1
Eques Akcji Sektora Prywatnego FIZ	06-28	6.9	4.9	15.2
Noble Fund Akcji Polskich (Noble Funds FIO)	06-30	0.0	4.6	18.2
Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek	06-30	2.0	4.5	11.6
PKO Akcji Plus A1 (Parasolowy FIO)	06-30	0.3	4.5	16.9
PKO Akcji Plus A2 (Parasolowy FIO)	06-30	0.3	4.5	16.9
PKO Akcji Plus A3 (Parasolowy FIO)	06-30	0.3	4.5	16.9
PKO Akcji Plus (Parasolowy FIO)	06-30	0.3	4.5	16.9
Beta ETF mWIG40TR Portfelowy FIZ	06-30	1.9	4.4	11.6
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	06-30	1.5	4.3	10.7
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	06-30	0.5	4.3	17.3
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	06-30	1.5	4.3	10.8
Rockbridge Neo Akcji Polskich	06-30	0.0	4.3	15.0
Rockbridge Neo Akcji Polskich A1	06-30	0.0	4.2	15.1
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	06-29	0.0	4.1	20.2
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	06-30	0.4	4.1	17.5
PKO Akcji Rynku Polskiego A1 (Parasolowy FIO)	06-30	-0.0	4.1	18.2
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania	06-29	0.0	4.1	20.1
Santander Prestiz Akcji Polskich	06-30	-0.0	4.1	18.2
PKO Akcji Rynku Polskiego A3 (Parasolowy FIO)	06-30	-0.0	4.1	18.2
PKO Akcji Rynku Polskiego (Parasolowy FIO)	06-30	-0.0	4.1	18.2
INPZU Akcje Polskie (INPZU SFIO)	06-30	0.0	4.1	17.8
INPZU Akcje Polskie (INPZU SFIO)	06-30	0.0	4.1	17.8
Goldman Sachs Akcji (Goldman Sachs FIO)	06-29	0.1	4.1	16.7
Beta ETF WIG20TR Portfelowy FIZ	06-30	-0.7	4.0	20.4
Santander Rystit Akcji Polskich	06-30	0.5	4.0	17.2
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	06-29	0.2	4.0	17.2
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A1	06-30	1.5	3.9	9.1
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A2	06-30	1.5	3.9	9.0
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek	06-30	1.5	3.9	9.0
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A2	06-30	1.5	3.9	9.0
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	06-30	1.9	3.8	12.2

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	06-30	-1.4	4.1	8.0
2. Millennium Obligacji Globalnych (USD)	06-30	-1.7	3.8	6.5
3. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	06-30	-1.6	3.1	7.8
4. AGIO Kapital (USD) (AGIO SFIO)	06-28	2.0	3.1	7.8
5. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	06-30	-0.3	2.8	6.4
Esaliens Obligacji (Esaliens Parafol FIO)	06-29	0.5	2.5	3.8
Allianz Obligacji Dynamiczny (Allianz Duo FIO)	06-29	0.6	2.3	3.8
Pekao Dłużny Akcyjny	06-29	0.6	2.2	2.9
Generall Obligacje Aktywne	06-29	0.5	2.2	3.1
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	06-30	-0.2	2.0	7.7
Rockbridge Obligacji Długoterminowych	06-30	1.0	2.0	3.3
Goldman Sachs Obligacji A2 (Goldman Sachs FIO)	06-29	0.8	2.0	2.6
PZU Papierów Dłużnych POLONEZ A1	06-29	0.5	2.0	2.4
PZU Papierów Dłużnych POLONEZ	06-29	0.5	2.0	2.4
PKO Obligacji Długoterminowych A1	06-30	0.8	2.0	3.1
PKO Obligacji Długoterminowych A2	06-30	0.7	2.0	3.0
PKO Obligacji Długoterminowych A3	06-30	0.7	2.0	3.0
PKO Obligacji Długoterminowych (Parasolowy FIO)	06-30	0.7	2.0	3.0
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	06-30	0.9	1.9	3.1
PZU Dłużny Akcyjny A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-29	0.6	1.9	2.0
PZU Dłużny Akcyjny (PZU FIO Parasolowy)	06-29	0.6	1.9	2.0
Goldman Sachs Obligacji (Goldman Sachs FIO)	06-29	0.7	1.9	2.4
Franklin Elastycznego Dochodu (FT FIO)	06-29	0.5	1.8	2.9
Franklin Elastycznego Dochodu B (FT FIO)	06-29	0.5	1.8	2.8
BNP Paribas Obligacji (BNP Paribas FIO)	06-30	0.8	1.7	2.7
QUERCUS Obligacji Skarbowych (Parasolowy SFIO)	06-29	0.6	1.7	2.2
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2	06-29	0.6	1.7	2.7
VIG / C-QUADRAT Obligacji (VIG / C-QUADRAT FIO)	06-29	0.6	1.7	2.9

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	06-29	0.8	2.7	9.3
2. Noble Fund Stabilny (Noble Funds FIO)	06-30	0.9	2.7	5.7
3. Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	06-29	0.5	2.6	6.8
4. PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	06-29	0.5	2.6	7.2
5. Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	06-29	0.8	2.5	8.6
Esaliens Senior FIO	06-29	0.5	2.4	7.3
Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	06-30	0.6	2.4	6.5
Generall Stabilny Wzrost (Generall Fundusze FIO)	06-29	0.5	2.4	7.7
Rockbridge Stabilnego Wzrostu	06-30	0.2	2.3	8.0
Allianz Kapital Plus (Allianz Duo FIO)	06-29	0.6	2.0	6.8
Skarbiec III Filiar (Skarbiec FIO)	06-29	0.4	1.9	7.9
Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	06-29	0.2	1.8	7.5

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	06-28	34.2	51.9	81.2
2. mBank Innowacji PL (mBank FIO)	06-30	25.0	45.8	44.8
3. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	06-28	30.0	45.8	87.0
4. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	06-28	24.3	39.5	87.3
5. Eques Akcji Sektora Prywatnego FIZ	06-28	25.2	37.6	72.8
BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	06-30	24.1	37.0	104.0
Beta ETF WIG20Iev Portfelowy FIZ	06-30	22.5	35.4	4.0
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	06-29	32.1	34.5	37.6
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	06-30	24.1	34.2	67.2
QUERCUS Iev (Parasolowy SFIO)	06-29	29.1	34.0	8.4
Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	06-30	27.7	33.6	-1.1
Ipopema Małych i Średnich Spółek (Ipopema SFIO)	06-29	25.8	32.6	-
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	06-29	23.4	32.2	89.6
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	06-30	24.6	31.9	71.3
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	06-29	22.5	31.9	26.7
Skarbiec Akcja (Skarbiec FIO)	06-29	21.5	31.4	28.7
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	06-30	23.9	31.3	43.6
Beta ETF SWIG80TR Portfelowy FIZ	06-30	26.4	30.1	-
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	06-29	20.1	30.1	55.4
Pekao Megatrendy (Pekao FIO)	06-29	28.4	29.9	47.5
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	06-30	19.3	29.2	54.6
Allianz Selektywny (Allianz FIO)	06-29	22.5	29.2	47.6
Santander Prestiz Akcji Polskich	06-30	19.7	29.1	49.9
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	06-29	20.0	29.0	44.7
Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek (Allianz FIO)	06-29	22.1	28.7	40.7
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	06-29	20.9	28.6	-
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	06-30	19.3	28.4	44.9
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	06-30	20.9	28.4	44.1
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-29	25.4	28.1	37.4
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	06-29	25.4	28.1	37.4
Rockbridge Neo Akcji Polskich A1	06-30	18.3	28.0	-
Millennium Akcji (Millennium FIO)	06-30	19.3	27.9	33.2
Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek i Wzrostu	06-29	22.6	27.8	38.8
Rockbridge Neo Akcji Polskich (Rockbridge Neo SFIO)	06-30	18.1	27.5	46.4
Allianz Spółek Wydividnych	06-29	28.7	27.0	56.7
Superfund Akcyjny (Superfund FIO Portfelowy)	06-30	21.1	26.6	27.3

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. Rockbridge Obligacji Długoterminowych	06-30	13.0	32.2	17.5
2. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	06-30	14.7	27.7	5.1
3. Rockbridge Obligacji Krotkoterminowych	06-30	19.2	22.3	16.4
4. AGIO Kapital (USD) (AGIO SFIO)	06-28	13.7	20.3	13.5
5. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	06-30	13.3	20.2	7.9
Santander Obligacji Skarbowych (Santander FIO)	06-30	8.8	18.2	-1.6
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	06-30	8.3	17.7	-5.8
Investor Fundamentalny Wydivid i Wzrostu	06-29	8.7	17.7	-1.9
Allianz Obligacji Dynamiczny (Allianz Duo FIO)	06-29	10.7	17.4	-8.8
Rockbridge Obligacji (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-30	6.9	17.4	2.8
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych	06-30	7.0	17.3	8.9
Pekao Dłużny Akcyjny	06-29	9.5	17.1	-
Millennium Obligacji Globalnych (USD)	06-30	11.0	16.9	0.5
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2	06-29	8.8	16.3	-
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	06-30	11.4	15.8	12.5
AGIO Kapital (EUR) (AGIO SFIO)	06-28	10.2	15.4	17.1
PZU Energia Konserwatywny	06-29	7.7	15.3	17.7
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych (Allianz FIO)	06-29	8.1	14.9	-5.8
PKO Obligacji Długoterminowych A1	06-30	9.0	14.9	-8.4
Generall Obligacje Aktywne	06-29	9.3	14.8	-17.3
PKO Obligacji Długoterminowych A2	06-30	8.9	14.8	-8.7
PKO Obligacji Długoterminowych A3	06-30	8.9	14.7	-8.8
PKO Obligacji Długoterminowych (Parasolowy FIO)	06-30	8.9	14.7	-8.8
Franklin Elastycznego Dochodu (FT FIO)	06-29	9.0	14.7	-
QUERCUS Obligacji Skarbowych (Parasolowy SFIO)	06-29	7.5	14.5	-12.4
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokacja 2 (Pekao FIO)	06-29	6.8	14.1	0.4
Ipopema Obligacji (Ipopema SFIO)	06-29	7.9	14.0	-12.1
Franklin Elastycznego Dochodu B (FT FIO)	06-29	8.6	14.0	-5.1

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. Rockbridge Stabilnego Wzrostu	06-30	10.8	21.0	8.1
2. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	06-29	15.1	19.5	12.9
3. Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	06-29	11.9	19.3	13.7
4. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	06-30	11.7	19.2	10.5
5. Skarbiec III Filiar (Skarbiec FIO)	06-29	12.0	18.6	-17.6
Generall Stabilny Wzrost (Generall Fundusze FIO)	06-29	13.0	17.3	0.6
Esaliens Senior FIO	06-29	11.7	17.1	4.5
Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	06-30	11.0	16.8	6.8
Investor Zabezpieczenia Emerytalnego	06-29	12.6	16.0	-5.4
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	06-30	8.4	15.6	7.8
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	06-29	10.1	15.6	9.3
Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	06-29	12.6	15.3	8.3

REKLAMA

QUERCUS

Subfundusz/Fundusz

Data	Wycena [PLN]	Zmiana [%]	Zmiana w.r. [%]	
QUERCUS Iev	2023-06-29	41,38	1,80	25,55
QUERCUS Global Growth	2023-06-29	137,85	0,27	24,83
QUERCUS Agresywny	2023-06-29	283,53	0,90	21,55
QUERCUS Stabilny	2023-06-29	127,22	-0,09	11,02
QUERCUS Multistatystyczny FIZ	2023-05-31	1 641,98	1,15	8,07
QUERCUS Obligacji Skarbowych	2023-06-29	70,88	-0,14	7,74
QUERCUS Dłużny Krotkoterminowy	2023-06-29	83,67	0,05	6,45
QUERCUS Ochrony Kapitału	2023-06-29	169,68	0,07	5,93
QUERCUS Gold	2023-06-29	65,85	-0,08	4,72
QUERCUS Global Balanced	2023-06-29	129,59	-0,17	4,43
QUERCUS Silver	2023-06-29	87,09	-1,19	-5,48
QUERCUS Short	2023-06-29	97,01	-0,83	-8,75

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

HR SUMMIT

18-19 WRZEŚNIA | WARSZAWA 2023

10 edycja najważniejszego wydarzenia HR

Poznaj szczegółowy program, listę prelegentów i zarejestruj się na stronie konferencje.pb.pl

W programie m.in.:

- Rynek nieodporny na kryzys, czyli jak branża HR stawia się pandemii, wojnie i spowolnieniu gospodarczemu. I dlaczego nie przegra?
- Lider na nowe czasy - rola HR-owca w trudnych czasach
- HR Lex - aktualne zmiany w obszarze prawa pracy i zatrudnienia
- HR Tech - jak wykorzystać rozwiązania AI do wsparcia działów HR
- HR Analytics - przewidywaj, diagnozuj, rozwiązuj!

Partnerzy:

GIELDA

UKNF: akcjami Będzina nie manipulowano

Nadzorca nie stwierdził nieprawidłowości w handlu walorami elektrociepłowni. Rynek czeka jednak na ważniejsze ustalenia: czy doszło do ujawnienia i wykorzystania informacji poufnej



Kamil Zatoński

k.zatonski@pb.pl ☎ 22-333-99-70

Komisja Nadzoru Finansowego chce w możliwie krótkim czasie przekazać rynkowi informacje w sprawie ustaleń dotyczących zachowania notowań akcji Elektrociepłowni Będzin – mówił 22 czerwca Jacek Jastrzębski, przewodniczący KNF, którego o pilne przygotowanie raportu w sprawie akcji EC Będzin poprosił premier Mateusz Morawiecki.

Urzędnikom nadzoru zajęło to nieco ponad 10 dni. Nie stwierdzono manipulacji kursem od 1 do 22 czerwca, dlatego nie znalazł podstaw do zawieszenia notowań akcji. „Czynności nadzorcze prowadzone przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF) nie wykazały nieprawidłowości w obrocie akcjami Elektrociepłowni Będzin, notowanymi na GPW. Analiza zleceń i transakcji, zawieranych na akcjach spółki w okresie od 1 do 22 czerwca 2023 r. w zakresie potencjalnej manipulacji kursem, nie potwierdziła podejrzenia manipulacji na rynku” – głosi komunikat.

Jak dodano, KNF prowadzi jednak w tej sprawie czynności wyjaśniające dotyczące potencjalnego złamania zakazu ujawniania i wykorzystania informacji poufnej. Raport w tej sprawie ma powstać “w możliwie najkrótszym czasie”.

„Dzisiejszy komunikat to tylko jeden wątek sprawy, której nie uznajemy za zamkniętą” – napisał na twitterze Jacek Barszczewski, rzecznik UKNF.

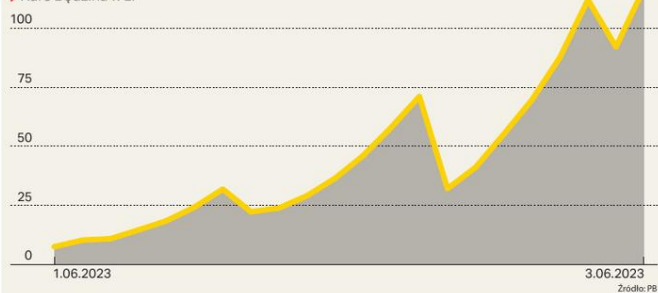
Jak nieoficjalnie wiadomo, przed tygodniem urzędnicy nadzoru pojawili się w siedzibie spółki, gdzie zabezpieczyli m.in. emaila i dane z telefonów komórkowych.

Krok po kroku

W raporcie urzędnicy stwierdzili, że udział Grupy Altum, czyli głównego akcjonariusza spółki, w wolumenie kupna systematycznie spadał wraz ze wzrostem ceny, a także obrotów, które spowodowane były zwiększonym zainteresowaniem ze strony spekulantów.

Gorączka nie opada

► Kurs Będzina w zł



- Nie stwierdzono manipulacji „pump and dump” (“pompuj i sprzedaj”) ponieważ Grupa Altum nie dokonywała transakcji sprzedaży oraz miała ograniczony udział w zawyżaniu kursu spółki.
- Nie stwierdzono manipulacji „layering and spoofing”, ponieważ nie składano zleceń kupna o dużym wolumenie w celu realizacji zleceń sprzedaży. Nie było nierównowagi w arkuszu zleceń.
- Nie stwierdzono kreowania sztucznego wolumenu obrotu poprzez zawieranie transakcji „wash trades”, czyli sam ze sobą. Analiza nie wykazała działania w porozumieniu, a strumienie przepływu akcji były znacząco rozproszone.
- Nie stwierdzono manipulacji typu „momentum ignition” ponieważ rynek, po wybiściu kursu między 2 a 5 czerwca kontynuował zwyżkę z pełną świadomością, że podmiot inicjujący trend może pojawić się po drugiej stronie rynku. Dodatkowo, w przypadku działań Grupy Altum podaż akcji, która mogła nastąpić po okresie akumulacji, nie wystąpiła. Grupa Altum ograniczała cenę, jaką była skłonna zapłacić za akcje spółki, a granica ta do 1 czerwca 2023 r. włącznie wynosiła 7,70 zł. Chęć dalszej akumulacji „zmusiła” jednak najwyraźniej tego inwestora do zwiększenia limitu zleceń kupna, gdyż po tej cenie

nie było już dostępnej żadnej podaży. To z kolei przyciągnęło uwagę spekulantów i rozkręciło kurs, uznała komisja.

Wszystko w porządku

Komisja nie stwierdziła także manipulacji informacją. Jak

podkreślono, UKNF wnikliwie monitoruje informacje rozpowszechniane na forach internetowych czy mediach społecznościowych pod kątem manipulacji, ale wpisy przedstawiające opinie i scenariusze co do potencjalnych planów i kierunków rozwoju spółki to nieodłączny element funkcjonowania rynku. Nie sposób uznać, że w każdym przypadku będzie to wiarygodne źródło przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej.

Zaznaczono, że sama spółka też nie manipulowała informacją i sumiennie wypełniała obowiązki, zdefiniowane w rozporządzeniu MAR.

W ocenie KNF na znaczącą zmienność notowań miały wpływ pozytywne informacje ze spółki (zwiększenie zaangażowania przez głównego akcjonariusza i insiderów, wykupienie obligacji, podpisanie NDA z OSGE) oraz niski free float, który spadł poniżej 10 proc.

„Zwiększona zmienność na akcjach spółki przyciągnęła grono spekulantów akceptujących znaczące ryzyko zmiany kursu. Wymienione czynniki nie nosiły znamion manipulacji” – dodano.

Pięcioro najaktywniejszych inwestorów (poza Grupą Altum) miało od 1,88 do 3,37 proc. udziału w wolumenie obrotu akcjami spółki od 1 do 22 czerwca. W sumie w handlu akcjami spółki w czerwcu 2023 r. uczestniczyło około 1000 inwestorów.

„Analiza zgromadzonych na dzień 28.06.2023 r. informacji nie wskazuje, aby inwestorzy ci byli powiązani ze spółką” – dodano.

Skok, reaktory i tít premiera

Przypomnijmy, że o spółce stało się głośno w czerwcu, kiedy w trzy tygodnie jej kurs bez wyraźnego powodu wzrósł o 950 proc. W tym czasie ze spółki napływały komunikaty o zwiększaniu zaangażowania przez Grupę Altum (największy akcjonariusz, powiązany z insiderami), a – jak się wydawało – prawdziwą “bombę” zrzucono po sesji w środę, 21 czerwca.

W komunikacie poinformowano o zawarciu z Orlen Synthos Energy Group (OSGE) umowy o zachowaniu poufności (NDA), która miała stanowić początek rozmów między stronami dotyczących realizacji projektu małych reaktorów jądrowych na terenach, należących do giełdowej spółki. Tymczasem OSGE 22 czerwca poinformował, że nie planuje współpracy z EC Będzin, a NDA podpisano na prośbę giełdowej spółki w celu przedstawienia kryteriów posiadanej lokalizacji.

Władze spółki utrzymywały, że dochowały wszelkiej staranności w informowaniu rynku o istotnych sprawach.

Kurs mocno spadł, ale szybko odzyskał wigor i na zamknięciu sesji w piątek, 30 czerwca, wyniósł 92 zł, a więc 1262 proc. więcej niż miesiąc wcześniej.

Zarząd Elektrociepłowni Będzin złożył w prokuraturze zawiadomienie o możliwości popełnienia przestępstwa polegającego na manipulacji kursem akcji. Zdaniem spółki, osoba lub grupa osób na jednym z forów publikowała informacje wprowadzające w błąd, dotyczące tego, że spółka jest „szykowana” do przejęcia przez zagranicznego inwestora lub skarbu państwa. ☹ ☹



► **POD PRESJĄ:** Urząd, kierowany przez Jacka Jastrzębskiego, przez upolitycznienie sprawy EC Będzin znalazł się w niecodziennej dla siebie sytuacji. [FOT. WM]

„Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Njgowska 1, 00-738 Warszawa,
e-mail: puls@pb.pl

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

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

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

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

dyrektor artystyczny:
Tomasz Młynarski
tmlynarski@pb.pl

fotografy:
Grzegorz Kawecki
g.kawecki@pb.pl

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

prezes:
Patricia Deyna

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

Chief Revenue Officer:
Jan 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 jest możliwa wyłącznie po uzyskaniu pisemnej zgody wydawcy.

☹ — znak zastrzeżenia praw autorskich
☹ — znak odpiętnienia
☹ — dwa znaki przy tytule oznaczają możliwość jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie po uzyskaniu zgody zgodnie z cennikiem (prenumerata.pb.pl) w zgodnie z Regulaminem korzystania z artykułów prasowych (www.pulsbiznesu.pl)

Regulamin znajdziesz na stronie
pb.pl/subskrypcja/licencja



Zaprenumeruj „Puls Biznesu”

www.pb.pl/subskrypcja

22 333 98 32 / 801 801 771

prenumerata@pb.pl

Szukasz danych i analiz?

www.pb.pl/analizy

Zdobytą wiedzę

www.pb.pl/konferencje



PASJE

O POKERZYŚCIE, KTÓRY POKOCHAŁ PODRÓŻE

Grzegorz Mikielwicz przez 13 lat grał zawodowo w pokera, ale od dwóch lat nie miał kart w rękach. Podczas wyczerpującej umysłowo pracy znalazł pasję, dzięki której stworzył turystyczny start-up

W pokerze wcale nie jest najważniejsza pokerowa twarz – liczy się coś zupełnie innego. Tak przynajmniej mówi Grzegorz Mikielwicz, założyciel turystycznego start-upu Getaway, który organizuje wyjazdy sztywne na miarę. – Kluczem do dobrej gry jest podejmowanie decyzji i branie za to odpowiedzialności. Przez 13 lat zagrałem kilkanaście milionów rozdań, czasem po 10 tys. dziennie, co sekundę musiałem decydować, co zrobić. Trzeba podejmować decyzję, która jest w danym momencie opłacalna, i każde rozdanie traktować tak samo. Jak przegram, trudno, ale wiem, że statystycznie w tamtym momencie postąpiłem słusznie. Nawet jak się na pechowo tydzień czy miesiąc, trzeba robić swoje, trzymać się strategii. W pokerze trzeba mieć cel, chociaż, jak mówił Steve Jobs, łatwo jest połączyć kropki nie przed, lecz dopiero po fakcie – twierdzi Grzegorz Mikielwicz.

Jak się wciągnąć w grę w pokera.
W latach 2004-16 pracował najpierw jako zawodowy pokerzysta na własny rachunek, a potem również jako ambasador marki dla różnych firm pokerowych, z czego ostatnie siedem lat dla PokerStars. – Byłem członkiem 25-osobowego zespołu, jednym z naszej części Europy. Każdy z nas był oznaczony w czasie gry online, miał plakietkę, więc pozostali gracze wiedzieli, że jesteśmy z teamu. Naszym zadaniem było uczestniczenie w turniejach, prowadzenie blogów, działalność w social mediach. Mielśmy pokazać, jak wygląda życie zawodowego gracza pokerowego. Mielśmy także bezpłatnie uczyć pokera, grając na niskie stawki, np. z wejściem na stół za 2 dolary. Wiem, że są gracze, którzy należą obecnie do najlepszych w Polsce, a zaczęli grać właśnie ze mną – wspomina Grzegorz Mikielwicz. On sam w pokera zaczął grać przypadkiem.

– Studiowałem prawo na Uczelni Łazarskiego. Pracę magisterską pisałem o Autonomii Palestyńskiej, a dyplomowa o amerykańskiej walce z terroryzmem. To było po ataku na World Trade Center, który wywarł na mnie ogromne wrażenie. Ponieważ wyspecjalizowałem się w terroryzmie, dostałem pracę w firmie, w której tłumaczyłem dokumenty o polityce bezpieczeństwa. Firma przeniosła

się z Warszawy do Krakowa. Wolny czas w nowym mieście spędzałem, grając w bowling, a potem w pokera. Pojechałem na jeden turniej pokerowy, wygrałem, pojechałem na drugi, znowu wygrałem i stałem uczestnikiem turniejów pokerowych namówili mnie, abym spróbował zagrać też online. Niedługo potem postanowiłem grać zawodowo. Żartuję, że 100 proc. osób po prawie, które pisały pracę o Autonomii Palestyńskiej, a dyplomową o walce USA z terroryzmem, grało potem zawodowo w pokera – opowiada były gracz. Przysnął, że praca zawodowego pokerzysty do łatwych nie należy.

– To była praca super pod kątem organizacji czasu, pieniędzy i podróży, ale ekstremalnie wyczerpująca psychicznie. Po 2,5-godzinnej sesji mózg mi parował. Musiałem wyjść na spacer, zagrać w golfa, co kilka tygodni jechać na wakacje. Widziałem graczy, którzy nie dawali rady i po roku rezygnowali – mówi były pokerzysta.

Z Tajlandii na Bahamy przez Nowy Jork. Podróże były czasem fajniejsze niż praca.

– Dla firmy PokerStars w roku były trzy kluczowe eventy: Las Vegas w lipcu, Barcelona w sierpniu i Bahamy w styczniu. Miałem jechać na przykład z Tajlandii, gdzie mieszkałem półtora roku, na Bahamy, jak zwykle przez Miami, ale przeczytałem, że właśnie została odbudowana nowa wieża na miejscu World Trade Center. To dla mnie bardzo ważne miejsce, więc pojechałem przez Nowy Jork, gdzie było -10, a miałem ubrania na +30, ale było warto. Dostałem z firmy budżet

na podróż i nikogo nie interesowało, jak ją zorganizuję. Tak wyglądała większość moich podróży – mówi założyciel Getaway. Coraz więcej znajomych pytało go, gdzie szukać hotelu w Paryżu albo co zobaczyć w Miami. Gdy w 2016 r. Grzegorzowi Mikielwiczowi skończył się kontrakt z PokerStars, postanowił zmienić branżę.

– Za radą znajomego, który pracował w banku jako konsjerż i organizował podróże bogatych klientów, stworzyłem podstawową wersję strony z ofertą organizacji wyjazdów. Znajomy poradził, żeby zatrudnić agencję marketingową, ale po dwóch tygodniach musiałem jej podziękować, bo dostawałem za dużo zgłoszeń. Nawiązałem współpracę z firmą programistyczną, która obecnie stała się udziałowcem Getaway – opowiada Grzegorz Mikielwicz. Przysnął, że od dwóch lat nie zagrał ani jednego rozdania.

– Znajomi czasem proszą, żeby zagrać, ale nie potrafię tego traktować jak rozrywki. Nie mam też czasu. Wstaję przed siódmą, żeby być w biurze. W czasach pokerowych wstawałem o 15, kiedy na

Wschodnim Wybrzeżu USA zaczynał się dzień, a o 19 zaczynały się turnieje. Chodziłem spać o 5-6 rano. To dziś nierealne – mówi prezes Getawaya.

Rundy zamiast rozdań. Getaway założył w 2016 r. Firma przygotowuje wyjazdy sztywne na miarę: organizuje lot, hotel, transfer, wynajem samochodu, parking, karty eSIM, ubezpieczenie i inne usługi, biorąc 4,8 proc. prowizji od ceny wyjazdu lub 4,1 proc., jeśli klient wybierze wyjazd na podstawie inspiracji Getawaya. W rundzie inwestycyjnej pre-seed spółka zebrała 1,5 mln zł od funduszu Aban Fund i dwóch aniołów biznesu: Łukasza Halucha, współzałożyciela platformy edukacyjnej Brainly i aplikacji z kodami zniżkowymi Picodi, oraz Krzysztofa Domagały. W ostatniej rundzie finansowania zakończonej przed Wielkanocą zdobyła od aniołów biznesu kolejny milion złotych. Podpisała też z partnerami – agencją marketingową Good One i NeonCube, firmą IT, która pracuje nad jej technologią – umowę na przekazanie udziałów za ich usługi, dzięki czemu ma finansowanie do końca tego roku. Firma sprzedała dotychczas ponad 200 wyjazdów, a żeby zacząć zarabiać, będzie musiała sprzedawać około 70 miesięcznie. Na to jednak Grzegorz Mikielwicz musi jeszcze poczekać. Spokojnie – poczeka. Poker nauczył go wytrwałości. ©

Malgorzata Grzegorzycyk



► PASJA PLUS TECHNOLOGIA:

Getaway to firma dla ludzi, którzy chcą podróżować samodzielnie, ale zależy im na wsparciu doświadczonych osób. Grzegorz Mikielwicz, założyciel i prezes spółki, stawia w zespole na pasjonatów oraz sztuczną inteligencję. Na razie czeka na zyski.

[FOT. ARCHIWUM PRYWATNE]