

■ CZY UNIJNE CŁA WĘGLOWE UDUSZĄ NASZ PRZEMYSŁ? ■ GWIEZDNE WOJNY JUŻ SIĘ TOCZĄ ■
■ NERWY INWESTORÓW WYSTAWIONE NA CIĘŻKĄ PRÓBĘ ■ BRANŻA IT NA ŁASCE CYFROWYCH NOMADÓW ■

**Hity Konkursów
Technologicznych**

TechnoBiznes 2023

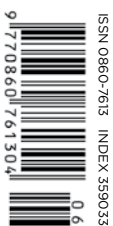
**BANKOWY
NOWOTWÓR
- OSTATNIA CHWILA
NA KURACJĘ**

GAZETA BANKOWA

**NAJSTARSZY MAGAZYN
EKONOMICZNY W POLSCE**

CZERWIEC 2023 // NR 6/1266

// CENA 14,90 ZŁ
(W TYM 8% VAT)



**HANDEL
W CZASIE
WOJNY**

Agresja Rosji na Ukrainę trwa już od prawie półtora roku. Jej polityczne i gospodarcze skutki mają jednak charakter globalny. Jednym z nich są radykalne zmiany w obrocie handlowym. Polska odczuła to wiosną, gdy doszło do wybuchu kryzysu zbożowego między Ukrainą i państwami ościennymi.

Jeśli Kijów, Warszawa i inne rządy nie zaczną realizować wspólnej polityki i nie będą wspólnie zarabiać na budowie nowych łańcuchów ukraińskiego eksportu, to kryzysy tego rodzaju będą się powtarzać, zatruwając wzajemne relacje.

**DR HAB.
PIOTR WACHOWIAK**

profesor i rektor Szkoły Głównej
Handlowej w Warszawie



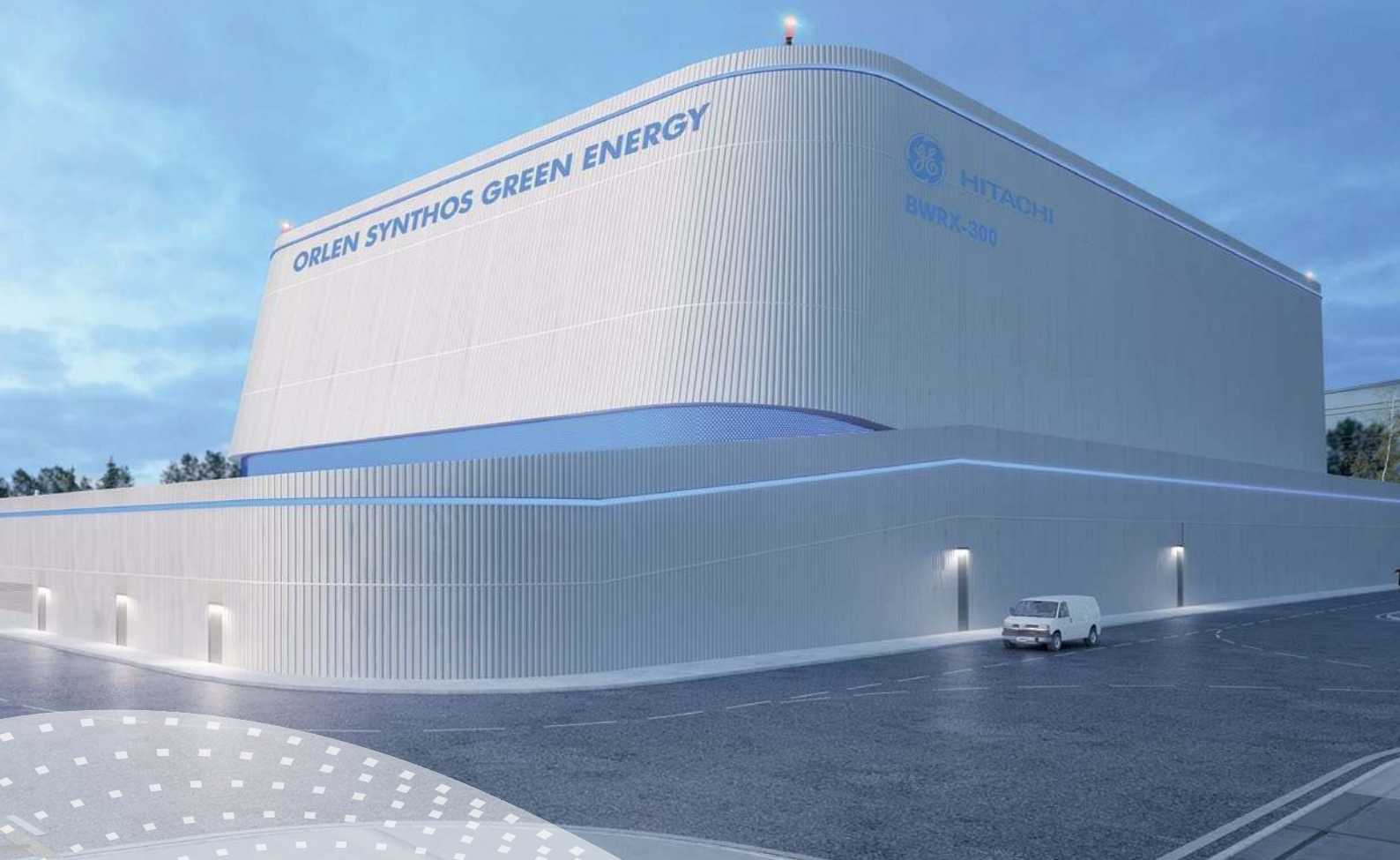
”

Ukraińcy walczą nie tylko za siebie, lecz i za Unię Europejską, za świat, więc w ogóle nie powinniśmy się dzisiaj zastanawiać, czy pomoc jest za duża czy za mała. Należy po prostu dołożyć wszelkich starań, by wspierać Ukrainę. Bo cóż nam przyjdzie z zysku ekonomicznego, jeżeli Ukraina przegra, jeżeli Rosja się umocni i otworzy sobie drogę do podboju następnych terytoriów?

”



CZYSTA, TANIA
I BEZPIECZNA ENERGIA
DLA WSZYSTKICH



**MAŁY ATOM,
WIELKA SPRAWA**

REDAKCJA

ul. Finlandzka 10, 03-903 Warszawa
tel. (22) 616 36 00
redakcja@gb.pl

REDAKTOR NACZELNY

Maciej WOŚKO mwoosko@gb.pl

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO

Stanisław KOCZOT

SEKRETARZ REDAKCJI

Krzysztof KOTOWSKI

STALI WSPÓŁPRACOWNICY

Robert BOMBAŁA, Małgorzata DYGAŚ, Kamil GIEROBA (wGospodarce.pl),
Agnieszka ŁAKOMA (wGospodarce.pl), Robert OLESIŃSKI (wGospodarce.pl),
Krzysztof PĄCZKOWSKI (wGospodarce.pl), Anna NICZYPEROWICZ,
Grażyna RASZKOWSKA, Dariusz STYCZEK, prof. Grzegorz SZULCZEWSKI,
Maksymilian WYSOCKI (wGospodarce.pl)

RADA PROGRAMOWA

prof. Grażyna Ancyparowicz, GWSH; dr hab. Dominik Bierecki, Spółdzielczy Instytut
Naukowy w Sopocie, kancelaria Jedliński, Bierecki i Wspólnicy w Gdyni; Tomasz Chróstny,
prezes UOKiK; prof. Leszek Dziawgo, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu;
prof. Andrzej Gospodarowicz, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu; dr hab. Beata
Kozłowska-Chyła, Uniwersytet Warszawski/PZU S.A.; prof. Alojzy Z. Nowak, Uniwersytet
Warszawski; Zdzisław Sokół, doradca Prezidenta RP; Henryk Uzdrowski, Grupa Fratria;
prof. Małgorzata Zaleska, SGH, przewodnicząca Komitetu Nauk o Finansach PAN;
prof. Jerzy Żyżyński, Uniwersytet Warszawski

WYDAWCA



Fratria sp. z o.o.
ul. Legionów 126-128,
81-472 Gdynia
www.fratria.pl

PREZES

Romuald ORZEŁ

DRUK

Walstead Kraków Sp. z o.o.

DYREKTOR KREATYWNY

Michał KORSUN mihael.korsun@fratria.pl

DYREKTOR ARTYSTYCZNY

Maciej BURZYKOWSKI maciej.burzykowski@fratria.pl

STUDIO GRAFICZNE

Andrzej SKWARCZYŃSKI andrzej.skwarczynski@fratria.pl
Lidia SŁOWIKOWSKA-SMOLIŃSKA lidia.slowikowska@fratria.pl

FOTOEDYCJA

Anna ŁABECKA anna.labecka@fratria.pl
Robert GOŁASZEWSKI robert.golaszewski@fratria.pl

KOREKTA

Anna WOLF

PRODUKCJA I DYSTRYBUCJA

Mariola BARCIKOWSKA mariola.barcikowska@fratria.pl

DYREKTOR DS. MARKETINGU,
KOMUNIKACJI ORAZ ORGANIZACJI EVENTÓW

Joanna MAZUR joanna.mazur@fratria.pl

DYREKTOR DS. ROZWOJU BIZNESU

Katarzyna MARCHEWKA – katarzyna.marchewka@fratria.pl,
tel. 603 097 503

PATRONATY MEDIALNE

marketing@fratria.pl

BIURO REKLAMY

e-mail: reklama@fratria.pl
tel. (22) 463 49 93

PRENUMERATA REDAKCYJNA

prenumerata@fratria.pl, tel. (22) 616 36 00
Regulamin oraz warunki prenumeraty na stronie www.gb.pl

Wpłaty za prenumeratę prosimy dokonywać na konto:
nr konta: PL91 1240 5354 1111 0010 7713 6290

Publikacja jest chroniona przepisami prawa autorskiego.
Wykonywanie kserokopii lub powielanie inną metodą oraz
rozpowszechnianie bez zgody wydawcy w całości lub w części
jest zabronione i podlega odpowiedzialności karnej.

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych oraz zastrzega prawo redagowania
nadesłanych tekstów. Ogłoszenia i reklamy nie stanowią materiału pochodzącego od Wydawcy.
Bezumowna sprzedaż numerów bieżących i archiwalnych po cenie niższej od ustalonej
przez Wydawcę jest zabroniona, nielegalna i grozi odpowiedzialnością karną.

Zdjęcia na okładce:
Shutterstock; Andrzej Wiktor

Zarabianie na wojnie jest passé

To, co może zaskakiwać, gdy oglądamy zdjęcia z zachodniej części Ukrainy, to fakt, że w tej części pogrążonego w krwawej wojnie kraju życie toczy się prawie normalnie. Działają sklepy, instytucje finansowe, a handel międzynarodowy z Ukrainą staje się elementem solidnego wsparcia gospodarki kraju, potrzebującego jak powietrza finansowego backupu. Ta pozorna „normalność” staje się jednak atutem dzielnych Ukraińców. Walczą także w ten sposób, starając się podtrzymać zręby niezależnego, wolnego państwa.

Zupełnie inaczej rzecz się ma, gdy mówimy o handlu z agresorem. Początek wojny w 2022 r. upłynął nam pod znakiem wycofywania z rosyjskiego rynku produktów i obecności rynkowej światowych marek. W ich ślad poszli mniejsi gracze. Również wiele polskich firm zadeklarowało natychmiastowe zakończenie interesów z Rosjanami. Ci, którzy tego nie zrobili, ponoszą koszty wizerunkowe pozostawiania na rynku bezwzględnych morderców z Buczy. Zakupy w sieci francuskich marketów wciąż budzą wśród wielu oburzenie i protest. I zakładam, że ten opór wobec dorabiania się na wojnie, ba – wobec handlu z Rosjanami – będzie jednak rósł. Tak, trzeba to jasno powiedzieć, będą się pojawiały wciąż nowe sposoby na oswojenie zjawiska „business as usual”. Choćby poprzez chińskie firmy działające na terenie Rosji, a kooperujące z polskimi i zachodnimi dostawcami.

A może przesadzam, gdy odczuwam ten specyficzny niesmak ma myśl o handlowaniu z Rosjanami? Może „business is business”? Może jednak z biznesowego punktu widzenia nie warto stawiać na szali zysków, ale wykorzystać szanse, jakie stwarza wojna? Przykłady fortun zbudowanych na II wojnie światowej i konfliktach zbrojnych XX w. można przecież mnożyć, przeglądając giełdowe indeksy na całym świecie. Takie wątpliwości słyszę tu i ówdzie, dlatego temat okładkowy czerwcowego wydania „Gazety Bankowej” poświęcamy właśnie handlowaniu w czasie wojny.

„Co jest ważniejsze – spokój na świecie, bez następnej wojny światowej, czy bardzo dobra sytuacja ekonomiczna? Ja bym jednak wybrał to pierwsze. Ukraińcy walczą nie tylko za siebie, lecz także za Unię Europejską, za świat, więc w ogóle nie powinniśmy się dzisiaj zastanawiać, czy ta pomoc jest za duża czy za mała. Należy po prostu dołożyć wszelkich starań, by wspierać Ukrainę. Bo coś nam przyszyje z zysku ekonomicznego, jeżeli Ukraina przegra, jeżeli Rosja się umocni i otworzy sobie drogę do podboju następnych terytoriów?” – mówi nam prof. Piotr Wachowiak, rektor Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Maciej Wośko

MACIEJ WOŚKO

Redaktor naczelny „Gazety Bankowej”





TEMAT NUMERU:

Co nam przyjdzie z zysku ekonomicznego, jeżeli Ukraina przegra?

Powinniśmy pokładać nadzieję w tym, że wojna na Ukrainie szybko się zakończy, że Ukraina wcześniej czy później wstąpi do Unii Europejskiej, a my pomożemy w jej odbudowie.

Powstanie tam bardzo duży rynek, na którym zmieszczą się Unia Europejska, Stany Zjednoczone i pewnie Chiny.

Ale by tak się stało, obecne sankcje muszą być egzekwowane.

Mocną presją ekonomiczną też można wygrać wojnę z Rosją – dr hab. Piotr Wachowiak, profesor i rektor Szkoły Głównej

Handlowej w Warszawie

str. **6**

TEMAT NUMERU:

Węzeł zbożowy

W obliczu destrukcji całych sektorów przemysłu przetwórczego tylko eksport artykułów rolnych może być stabilnym źródłem dochodów dla Kijowa. To podłoże wybuchu kryzysu zbożowego między Ukrainą i państwami ościennymi

str. **12**



WYDARZENIA:

Uniknęliśmy nawet technicznej recesji

Odczyt PKB za I kwartał 2023 roku znacząco odbiegał od prognoz – spadek był dużo mniejszy niż przewidywano. Można zakładać, że przełom roku 2022 i 2023 był dołkiem cyklu koniunkturalnego i w kolejnych kwartałach PKB będzie rosł

str. **26**

SPIS TREŚCI

fol. Grand Warszawski/Shutterstock



WYDARZENIA:

Ukraiński dylemat Ameryki

Czy w razie ewentualnej zmiany warty w Białym Domu zmienić się może również amerykańska optyka na oferowaną przez Waszyngton pomoc dla Kijowa?

str. 42

PRZEMYSŁ:

Złoża pożądane

Brak dostaw odpowiedniej ilości minerałów i surowców krytycznych zagraża całemu procesowi transformacji energetycznej Zachodu

str. 50



TECHNO BIZNES:

Cyfrowi nomadzi

Prawie 60 proc. firm i instytucji na świecie zatrudnia specjalistów IT pracujących zdalnie z innych krajów. Liczba ta podwoiła się w ciągu ostatnich trzech lat

str. 56

FINANSE:

Mocny parkiet

W ostatnim czasie warszawska GPW prezentowała się zdecydowanie lepiej od największych światowych giełd

str. 80



od redakcji **3**

temat numeru

Handel w czasie wojny

Dr hab. Piotr Wachowiak, profesor i rektor Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie: Co nam przysądzi z zysku ekonomicznego, jeżeli Ukraina przegra? **6**
Eksport Ukrainy: Węzeł zbożowy **12**
Restrykcje dla Rosji: Kto ucierpiał na sankcjach? **18**
Supermarki i wojna: Fortuna jak pocisk **20**
Handel zagraniczny jako instrument polityki wojennej **24**

felietony

Prof. Małgorzata Zaleska: Odbudowa Ukrainy – gra o pozycję i pieniądze **16**
Piotr Patkowski: Wojna na Ukrainie a polskie finanse publiczne **29**
Jan Rokita: Berlin broni suwerenności **33**
Ryszard Czarnecki: „Turki trzymają się mocno” **37**
Stanisław Koczoł: Wyścig po półprzewodniki **49**
Grzegorz Szulczewski: Bankowy nowotwór **98**

wydarzenia

Makroekonomia: Uniknęliśmy nawet technicznej recesji **26**
Rynki finansowe: Nerwy inwestorów wystawione na ciężką próbę **30**
Polityka klimatyczna: Czy unijne cła węglowe przyniosą odwrotny skutek? **34**
Motoryzacja: Powtórka z potopu **38**
System emerytalny: Kwadratura wieku **40**
Wybory prezydenckie w USA: Ukraiński dylemat Ameryki **42**
Technologie militarne: Gwiezdne wojny już się toczą **46**

przemysł

Rynek surowców krytycznych: Złoża pożądane **50**
KGHM: Polski gigant lepszy niż średnia światowa **54**

techno biznes

Rynek pracy IT: Cyfrowi nomadzi **56**

konkursy technologiczne

TechnoBiznes: Coraz mniej przypadku **63**
TechnoBiznes: Hity 2023 **64**
TechnoBiznes: Lider 2022 **74**

finanse

GPW na tle konkurencji: Mocny parkiet **80**
Inwestycje emerytalne: Ogólnoeuropejskie IKE na horyzoncie **84**
Oszczędzanie: Obligacje tracą blask **88**
Bankowy marketing: Jak w banku blogować z sensem? **90**
Folder Finanse **92**

historia gospodarcza

Branża spożywcza: Słodki smak sukcesu **94**

temat numeru

Fakty & Procesy

& Prognozy

”

**U nas problemem
jest to, żeby porażkę
przekuwać w sukces.**

**A powinniśmy
z każdej porażki
wyciągać wnioski
na przyszłość**

Prof. Piotr Wachowiak



foto: Andrzej Wiktor

Co nam przyjdzie z zysku ekonomicznego, jeżeli Ukraina przegra?

Odpadł bardzo duży gracz na rynku międzynarodowym, czyli Rosja. Ten kraj w zasadzie zlikwidowano w wymianie międzynarodowej. Pozostało trzech dużych graczy: USA, zjednoczona Europa i Chiny. Ta trójka musi teraz na nowo zbudować wzajemne relacje – mówi **dr hab. Piotr Wachowiak**, profesor i rektor Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

ROZMAWIALI

MACIEJ WOŚKO I STANISŁAW KOCZOT

Regularna wojna na Ukrainie trwa już od prawie półtora roku. Czy zmiany, które ona spowodowała – geopolityczne, gospodarcze, społeczne – są pana zdaniem trwałe? Czy mają charakter globalny, czy jednak regionalny, ograniczony do Europy, a może nawet tylko jej części środkowowschodniej?

Prof. Piotr Wachowiak: Jedyną stałą rzeczą jest zmiana – jak mówił guru zarządzania Peter F. Drucker. Problem polega na tym, że cały czas działamy w stanie wielkiej niepewności. Nie jest to sytuacja ryzyka, kiedy możemy oszacować prawdopodobieństwo pewnych wydarzeń, ale są to raczej warunki niepewności – coś na kształt randki w ciemno. Mówiąc zaś poważnie, niepewność powoduje

takie turbulencje, że przedsiębiorstwa niechętnie inwestują. I rzeczywiście, inwestycje zmniejszyły się – szczególnie inwestycje prywatne – a to one są głównym czynnikiem rozwoju każdej gospodarki. Na to nałożył się problem z zasobami, szczególnie z zasobami energetycznymi. Nie ma odwrotu od zielonej gospodarki opartej na odnawialnych źródłach energii, konieczne jest odejście od źródeł tradycyjnych. Myślę, że jednym z głównych źródeł energii będzie energetyka jądrowa. Oczywiście wiąże się z tym zapewne spore wyzwania. Pamiętam, że jako małe dziecko jeździłem pod Gdańsk, do Żarnowca, żeby oglądać plac budowy pod elektrownię atomową...

...niektórzy jeździli tam w koszulkach z napisem „Żarnowiec stop”...

No właśnie. I w rezultacie nic z tej inwestycji nie wyszło. Ale myślę, że nie ma odwrotu ani od zielonej energii, ani od energetyki jądrowej. Mamy świadomość, że energetyka oparta na węglu niszczy środowisko, a my już teraz stoimy przed ryzykiem katastrofy klimatycznej. Jeżeli czegoś z tym nie zrobimy, zagrożona będzie nie tylko gospodarka, lecz sama egzystencja ludzkości. Trzeba też powiedzieć, że Polska była dużym importerem węgla kamiennego z Rosji. Nie wyobrażam sobie, byśmy w obliczu wojny na Ukrainie dalej mogli sprowadzać surowiec z tego kraju. Węgiel zatem odpada. Natomiast jeżeli chodzi o gaz i ropę naftową, mamy ograniczone możliwości ich pozyskania. A co do atomu... Proszę zauważyć, że Francja wygrywa dziś na energetyce jądrowej, którą solidnie zbudowała, energia wszędzie drożeje, a w tym kraju nie, bo Francuzi mają liczne elektrownie jądrowe. Nie wiem natomiast, jak sobie z tym problemem poradzą Niemcy, którzy właśnie zamknęli ostatnią elektrownię jądrową.

”

Sankcje stają się coraz bardziej stanowcze – i bardzo dobrze, ale wiadomo z drugiej strony, że są i takie kraje sprzyjające Rosji, które potrafią je obchodzić

Czy wojna na Ukrainie przyspieszyła te procesy? Transformacja energetyczna w Europie odbywała się już wcześniej, ale czy wojna zwiększyła jej tempo?

Tak, oczywiście. Do tej pory dużo na ten temat się mówiło, natomiast niewiele w tej sprawie tak naprawdę się działo. Teraz też się dużo mówi, ale wiadać, że poszczególne kraje zaczynają podejmować konkretne decyzje. Związane z tym są olbrzymie fundusze. Gros środków unijnych – które Polska moim zdaniem jednak w końcu pozyska – ma być przeznaczone między innymi na zieloną energię.

A jakie zmiany zaszły w handlu międzynarodowym? Mamy do czynienia nie tylko z ograniczeniem importu surowców energetycznych z Rosji, lecz i z embargami, z sankcjami, z problemami w eksporcie rolnym z Ukrainy...

Odpadł bardzo duży gracz na rynku międzynarodowym, czyli Rosja. Ten kraj w zasadzie zlikwidowa-

no w wymianie międzynarodowej. Pozostało trzech dużych graczy: USA, zjednoczona Europa i Chiny. Ta trójka musi teraz na nowo zbudować wzajemne relacje. Ameryka i Europa postępują stanowczo, natomiast Chiny obserwują, uśmiechają się i do Rosji, i do Stanów Zjednoczonych, i do Europy. Uważam, że te trzy siły będą musiały ostatecznie współpracować ze sobą. Sankcje stają się coraz bardziej stanowcze – i bardzo dobrze, ale wiadomo z drugiej strony, że są i takie kraje sprzyjające Rosji, które potrafią je obchodzić.

Istnieją też duże, globalne firmy, które znajdują sposoby nawet nie tyle na ominięcie sankcji, ile na robienie biznesu w warunkach wojennych. Czy one nie wygrywają na tej wojnie? Są przecież przykłady dużych marek, które zbudowały swoją potęgę w czasie II wojny światowej, a po jej zakończeniu wcale nie zniknęły, lecz jeszcze się umocniły.

Mój punkt widzenia jest trochę inny. Mam nadzieję, że prawidłowy, choć wcale to nie znaczy, że tak się stanie: powinniśmy pokładać nadzieję w tym, że wojna na Ukrainie szybko się zakończy, że Ukraina wcześniej czy później wstąpi do Unii Europejskiej, a my pomożemy w jej odbudowie. Powstanie tam bardzo duży rynek, na którym zmieszczą się Unia Europejska, Stany Zjednoczone i pewnie Chiny. Wyzwanie polega na tym, by nie zaprzepaścić tej szansy. Ale by tak się stało, obecne sankcje muszą być egzekwowane. Mocną presją ekonomiczną też można wygrać wojnę z Rosją.

Z drugiej jednak strony pojawiają się głosy, wprowadzić nieliczne, ale jednak one są, że tak ostre stanowisko w sprawie tej wojny nie jest dobrym rozwiązaniem z punktu widzenia gospodarki. Takie opinie słychać nie tylko w Niemczech, lecz również w Stanach Zjednoczonych.

Takich głosów niestety będzie coraz więcej, im dłużej będzie trwała wojna. Oponentom zadaję takie pytanie: co jest ważniejsze – spokój na świecie, bez następnej wojny światowej, czy bardzo dobra sytuacja ekonomiczna? Ja bym jednak wybrał to pierwsze. Ukraińcy walczą nie tylko za siebie, lecz także za Unię Europejską, za świat, więc w ogóle nie powinniśmy się dzisiaj zastanawiać, czy ta pomoc jest za duża czy za mała. Należy po prostu dołożyć wszelkich starań, by wspierać Ukrainę. Bo cóż nam przyjdzie z zysku ekonomicznego, jeżeli Ukraina przegra, jeżeli Rosja się umocni i otworzy sobie drogę do podboju następnych terytoriów?

Jak w tej wojennej sytuacji, wojennej wymiany handlowej odnajduje się Polska? Wspomniał pan o dominującej niepewności, i to w skali globalnej. Co to oznacza dla nas, dla polskich firm? Czy jest to bardziej źródłem zagrożeń czy raczej szans?

Jeżeli będziemy dobrze przygotowani do pomocy w odbudowie Ukrainy, będzie to dla nas duża szansa. Relacje między nami a Ukrainą znacznie się poprawiły, udowodniliśmy, że Ukraińcy mogą na nas polegać. Z tym że pewnie nie zdajemy sobie sprawy z tego, ile środków będzie potrzeba na to przeznaczyć, ile okien wstawić, ile wyprodukować materiałów. Do takiej skali pomocy trzeba być dobrze przygotowanym. W SGH ukraińscy studenci i doktoranci, oczywiście pod nadzorem naszych pracowników, już przygotowują takie plany.

Czy jesteście w stanie udźwignąć to kapitałowo?

Bardzo dobrze, że jesteście pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej. Oczywiście jako pojedyncza gospodarka nie dalibyśmy rady, ale na pewno pojawia się środki unijne, także kapitały amerykańskie. Tak jak po II wojnie światowej. Tylko że wtedy nie brakowało zapału i entuzjazmu, cała Europa odbudowywała swoje gospodarki.

Ale czy tak będzie i teraz? Czy kapitał ludzki – w Polsce, ale także na Ukrainie – jest przygotowany do takich zadań?

O polskie kadry bym się nie martwił, natomiast co do kadr ukraińskich... Nie chodzi o to, że Ukraina takich kadr nie ma, tylko o to, że wyjechały one z kraju. Problemem Ukrainy jest to, by je po wojnie z powrotem ściągnąć. Zagrożeniem dla Ukrainy jest głęboko posunięty drenaż mózgów. Myślę jednak, że społeczeństwo ukraińskie wykazało się zarówno bohaterstwem, jak i odpowiedzialnością, i po zakończeniu wojny – oczywiście z sukcesem dla Ukrainy – te kadry powrócą. My ze swej strony musimy wspierać Ukrainę, ale także dbać o to, by nasze kadry, europejskie, były przygotowane do pomocy w odbudowie. Tak jak nam na początku lat 90. pomagali specjaliści z USA i EWG/UE, szkolili nas, bo skąd, jak nie od nich, mieliśmy czerpać wiedzę o gospodarce rynkowej? Wszystkie projekty inwestycyjne będą musiały być bardzo solidnie przygotowane, zważywszy na czynniki korupcjogenne na Ukrainie. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie jest gotowa ten proces wspomagać. W ramach Europejskiego Uniwersytetu Nauk Społecznych CIVICA – SGH jako jedyna uczelnia ekonomiczna w Polsce znalazła się w tej sieci – mamy program pomocy Ukrainie. Nie tylko my, jako SGH, lecz i dziewięć stowarzyszonych z nami najlepszych uczelni w Europie, które wchodzi w skład aliansu CIVICA, zaczęliśmy z kolegami i koleżankami z Ukrainy na ten temat rozmawiać. Według mnie kluczowe są trzy sprawy: kształcenie kadr, odbudowa Ukrainy i ekonomiczna pomoc w przygotowaniu jej do jak najszybszego wstąpienia do Unii Europejskiej. Polsce zajęło to około dziesięciu lat. Myślę, że Ukraina nie ma tyle czasu. Nam też zależy na czasie,

bo w naszym interesie jest to, by Ukraina weszła jak najszybciej do Unii i do NATO.

Jak dużym problemem jest drenaż mózgów na Ukrainie?

Prof. Tymofij Myłowanow, prezydent Kijowskiej Szkoły Ekonomicznej, mówił podczas debaty w SGH, poświęconej powojennej odbudowie, że jeżeli Ukraina przegra tę wojnę, bezpowrotnie straci 10 mln ludzi, w tym wielu wykwalifikowanych pracowników. Jeżeli nie przegra, jest szansa, że będą oni wracać.

”

Zagrożeniem dla Ukrainy jest głęboko posunięty drenaż mózgów. Myślę jednak, że społeczeństwo ukraińskie wykazało się zarówno bohaterstwem, jak i odpowiedzialnością, i po zakończeniu wojny – oczywiście z sukcesem dla Ukrainy – te kadry powrócą

Odbudowa to olbrzymie wyzwanie, o którym wiele się mówi, natomiast kiedy przychodzi do konkretów, często pada takie stwierdzenie, że my, to znaczy Polska, wspieramy Ukrainę z całych sił, ale w ostatecznym rachunku, kiedy skończy się wojna, i tak przyjdą Niemcy, Francuzi i to oni zrobią najlepsze interesy z Ukraińcami.

Tak może być. Natomiast my, mówiąc językiem projektowym, musimy zapiąć na ostatni guzik plan odbudowy Ukrainy do końca wojny, aby osiągnąć stan pełnej gotowości. Kiedy działania wojenne się skończą, wystarczy mały bodziec i wszystko pójdzie zgodnie z planem. Jeżeli nie osiągniemy tego stanu, wtedy rzeczywiście może się zdarzyć, że inne kraje nas wyprzedzą.

Jakie są perspektywy, mniej czy bardziej odległe, to się dopiero okaże. Natomiast już teraz widać, że nasz eksport trzyma się mocno. Dynamika produkcji w firmach eksportowych zwiększyła się do 3,5 proc. w relacji rok do roku w marcu wobec 2,1 proc. w lutym. Z czego wynikała siła naszego eksportu?

Wymienia się kilka czynników wpływających na wzrost naszego eksportu, na przykład kurs złotego. Ja natomiast chciałem zwrócić uwagę na element, o którym mało się mówi. Są to uwarunkowania kulturowe. Polacy są społeczeństwem przedsiębiorczym. Nieraz pokazaliśmy, że gdy nie ma innego wyjścia,

szukamy różnych nowych możliwości, nowych rynków zbytu. Natomiast naszą słabą stroną jest to, że jesteśmy przedsiębiorczy tylko wtedy, gdy zmuszają nas do tego warunki. A powinniśmy być przedsiębiorczy przez cały czas.

Czy to znaczy, że dobrze robi nam się biznes w warunkach niepewności, zagrożenia, a może kryzysu?

Zagrożenia i kryzysu – tak, ale nie niepewności. Kiedy widzimy ścianę, wtedy podejmujemy przedsiębiorcze decyzje.

Czy to znaczy, że nie budujemy struktur, procedur, a powinniśmy to robić?

Tak, ale można też spojrzeć na to z punktu widzenia innowacji: innowacji radykalnych i innowacji polegających na ciągłym ulepszaniu. Według mnie jesteśmy dobrzy w tych pierwszych – we wprowadzaniu w życie czegoś nowego, innowacyjnego. Natomiast naszą słabą stroną jest ten drugi rodzaj innowacji. A są one bardzo ważne, co pokazuje chociażby przykład gospodarki japońskiej.

”

Ukraińcy walczą nie tylko za siebie, lecz także za Unię Europejską, za świat, więc w ogóle nie powinniśmy się dzisiaj zastanawiać, czy ta pomoc jest za duża czy za mała

Pokazujemy siłę polskiego eksportu, bo jest on jasnym punktem naszej gospodarki. Na ile to dobry sygnał? Jak ważny jest dla polskiej gospodarki?

Oczywiście jest to dobry sygnał, natomiast na gospodarkę trzeba patrzeć kompleksowo. Niepokojące są spadające inwestycje, szczególnie prywatne. Można przeciwdziałać temu zjawisku dzięki inwestycjom publicznym. Mamy dużą konsumpcję, ale ona też już zaczyna spadać. Rosnąca konsumpcja była spowodowana ostatnio tym, że przybyło do nas dużo osób z Ukrainy. Gospodarka nie może być zresztą oparta na samej konsumpcji, bo bez odpowiednich inwestycji powoduje ona wzrost inflacji. Jak z nią walczyć? Czy ochładzać gospodarkę, jak zrobił to ostatnio Europejski Bank Centralny, podnosząc stopy procentowe? U nas stopy pozostają od dłuższego czasu bez zmian. Myślę, że Rada Polityki Pieniężnej dobrze analizuje sytuację i będzie podejmowała rozsądne decyzje.

Zmieniające się relacje międzynarodowe stwarzają spore wyzwania dla kadry zarządzającej. Wiele elementów wymiany handlowej jest po prostu nowych, a nawet jeżeli nie są nowe, to występują w zupełnie zmienionych konfiguracjach, wynikających np. z wojny na Ukrainie, pandemii COVID-19, kryzysu energetycznego, szalonego tempa rozwoju technologicznego. Jakich predyspozycji nowe realia wymagają od menedżerów?

Na pewno wymagają kompetencji cyfrowych. Dużym wyzwaniem jest sztuczna inteligencja, która z jednej strony stanowi zagrożenie, ale z drugiej, mądrze użytkowana, stwarza szansę, że kompetencje pracowników będą lepiej wykorzystane. Ważne będą także tzw. kompetencje miękkie, dotyczące zdolności do pracy w zespołach i umiejętności negocjacji. A trzecia grupa kompetencji to kompetencje strategiczne, pozwalające menedżerom wyprzedzać przyszłość. To oczywiście niezwykle trudne, zwłaszcza w warunkach niepewności, kiedy tak naprawdę nic nie wiadomo. Myślę, że najwięksi menedżerowie charakteryzują się tym, iż mają dobrze rozbudowane te trzy grupy kompetencji, szczególnie dzięki kompetencjom strategicznym potrafią przewidywać to, co się stanie, i wykorzystać tę swoją umiejętność.

Czy jest ona czymś w rodzaju osławiania czarnych łabędzi?

Tak, tylko nie wszystko jest czarnym łabędziem. Na przykład wojna na Ukrainie nim nie jest. Już w roku 2014 powinniśmy byli przewidzieć to, co się stało w 2022.

Ale pandemia już takim łabędziem była.

Tak. Proszę zauważyć, że z pandemii łatwiej wyszliśmy niż z wojny. Dlaczego? Bo wiele firm i menedżerów miało kompetencje cyfrowe. Dzięki nim my sami, w ciągu dwóch tygodni, przedstawiliśmy SGH na nauczanie cyfrowe. Gdyby nie wypracowane przez nas wcześniej kompetencje cyfrowe, uczelnię pewnie trzeba by było zamknąć.

Z drugiej jednak strony tylko 4 proc. polskich firm zajmuje się handlem poza granicami kraju. To bardzo mało. Istnieje jakaś bariera wejścia do świata cyfrowego zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorców?

Wynika to trochę z naszych kompleksów. Uważamy, że jesteśmy gorsi niż firmy zagraniczne, że poza Polską nie mamy możliwości funkcjonowania, więc nawet nie próbujemy. A warto spróbować, bo może się okazać, że to wcale nie jest takie trudne.

Czy nie mamy do czynienia również z lękiem przed bankructwem, przed poniesieniem porażki? Przecież nawet jeżeli kończy się jeden biznes, nie oznacza to końca świata, można zacząć od nowa.



fol. Andrzej Wiktor

Tak, tak. Amerykanie mówią, że trzeba „położyć” trzy biznesy, żeby czwarty się udał. W Polsce jest z tym problem. U nas problemem jest to, by porażkę przekuć w sukces. A powinniśmy z każdej porażki wyciągać wnioski na przyszłość. Co istotniejsze, zdarza się, że nawet z sukcesów nie wyciągamy wniosków.

To bardzo ważna umiejętność, zwłaszcza w czasach tak dużych zmian jak obecnie. Jak zmienia się Szkoła Główna Handlowa w Warszawie jako uczelnia, jako miejsce formowania kadr dla gospodarki? Co jest dzisiaj największym wyzwaniem?

Współpraca międzynarodowa zajmuje wysokie miejsce na naszej liście priorytetów obok cyfryzacji, innowacyjności i społecznej odpowiedzialności. Dlatego bardzo się cieszymy, że zostaliśmy przyjęci do CIVICA i od roku jesteśmy członkiem tego sojuszu uniwersyteckiego. Daje nam to nowe możliwości współpracy z najlepszymi uczelniami.

Kadra SGH to autorzy wielu raportów istotnych dla zrozumienia procesów dokonujących się Polsce. Czy Szkoła Główna Handlowa w Warszawie staje się w coraz większym stopniu nie tylko kuźnią kadr dla polskiej gospodarki, lecz również swego rodzaju think tankiem, centrum analitycznym?

Wynika to z tego, że jesteśmy uczelnią opiniotwórczą. Oczywiście zajmujemy się wyłącznie sprawami merytorycznymi, wypowiadamy się na tematy

związane z gospodarką. Rzeczywiście kilka takich opracowań przygotowanych przez SGH, a odzwierciedlających stan prowadzonych przez nas badań, weszło już do kanonu polskiej debaty ekonomicznej. Naszą misją jest też podniesienie poziomu kompetencji ekonomicznych społeczeństwa, dlatego w przyszłym roku postaramy się uruchomić otwarty uniwersytet ekonomiczny.

SGH to szkoła wyższa o długiej tradycji, kształcąca tysiące studentów. Jakie jest to dzisiejsze pokolenie? Funkcjonuje przecież w innych realiach gospodarczych, społecznych, a także rynkowych niż jeszcze kilka lat temu. Jak SGH się zmienia, co zmienia się w edukacji studentów?

Musimy się zmieniać. Dostosowujemy się do oczekiwań studentów, do rynku. W rankingu „Perspektyw”, w kategorii absolwentów na rynku pracy jesteśmy na pierwszym miejscu spośród wszystkich uczelni w Polsce. To znaczy, że dobrze kształcimy naszych studentów. Wynika to z kilku rzeczy. Po pierwsze, ze współpracy z biznesem i z organizacjami, w tym z organizacjami pozarządowymi. Po drugie, to konsekwencja przyświecającego nam hasła: „SGH kształtuje liderów”. „Kształtuje”, a nie „kształci” – chciałbym podkreślić. Czyli że ważne są wiedza i umiejętności, ale przede wszystkim postawy i wartości. Często droga prowadząca do celu jest ważniejsza niż sam cel. A drogę pokonuje się razem, kierując się wartościami. ●

Węzeł zbożowy

— MAREK BUDZISZ —

Ukraina, zmagając się z napięciami makroekonomicznymi o niespotykanej wcześniej skali, zmuszona jest dążyć do minimalizowania strat we własnym eksporcie.

W obliczu destrukcji całych sektorów przemysłu przetwórczego tylko eksport artykułów rolnych może być stabilnym źródłem dochodów dla państwa. To podłoże wybuchu kryzysu zbożowego między Ukrainą a państwami ościennymi

Na Ukrainie spadek popytu i załamanie się systemu skupu oraz magazynowania zboża doprowadziły do skokowego obniżenia cen w sytuacji – i to najsmutniejszy paradoks – ich znacznego wzrostu na rynkach międzynarodowych



fol. Shutterstock

Daniło Hetmanow kierujący w Radzie Najwyższej komisją ds. budżetu i finansów napisał w swoim kanale informacyjnym, że „ukraiński biznes adaptował się już w większości do działania w realiach wojny”. Świadczą o tym dane, które przytoczył, co jest o tyle istotne, że od początku konfliktu oficjalne statystyki nie są publikowane. I tak, jak napisał, obecnie 68 proc. firm pracuje już na pełnych obrotach (w IV kwartale ubiegłego roku było to 44 proc.), 90 proc. wypłaca wynagrodzenia w pełnym wymiarze, tylko 2 proc. zmuszonych było redukować zatrudnienie, a 60 proc. ma rezerwy finansowe na następne 12 miesięcy działalności¹. Sytuacja w dużej mierze się ustabilizowała, choć niestety na znacznie niższym niż przed wojną poziomie.

Na kropłowie z zagranicy

Gdyby patrzeć na sytuację gospodarki przez pryzmat systemu finansów publicznych, to obraz jest jasny – bez finansowania zewnętrznego państwo nie mogłoby funkcjonować. Przez pierwsze cztery miesiące tego roku Kijów z zagranicznych źródeł pozyskał (dotacje i pożyczki) 16,5 mld dolarów, co oznacza, że tegoroczne potrzeby, szacowane na 42–48 mld dol., mogą zostać pokryte. Deficyt budżetowy według ostatnich ocen wynosi 19,5 proc. PKB, a na koniec I kwartału tego roku dług publiczny Ukrainy przyrósł o kolejne 8,5 mld dol., wynosząc sumarycznie już 119,9 mld dol. Według szacunków MFW na koniec 2023 r. sięgnie on 98 proc. PKB (w 2021 było to 78,5 proc.). Kredyty i pożyczki, które stanowią 70 proc. zewnętrznego finansowania, są co prawda udzielane na preferencyjnych warunkach z odroczonymi terminami spłaty, ale skala potrzeb powoduje, że sytuacja nie jest łatwa². Państwa skupione w grupie G7 mają świadomość sytuacji i z tego powodu na ostatnim posiedzeniu w Japonii podjęły decyzję o zwiększeniu puli środków przeznaczonych na wspieranie Ukrainy na ten rok i początek przyszłego do 44 mld dolarów³.

Co prawda inflacja spadła do poziomu poniżej 20 proc., ale jest to wynik przede wszystkim wysokiej zeszłorocznej bazy, na którą wpływ miał wybuch wojny⁴. Sytuacja systemu bankowego jest niestabilna. Ukraina utrzymuje najwyższy od sześciu miesięcy standard adekwatności kapitałowej (H2), który w kwietniu wynosił 20,9 proc., a akcja kredytowa dla sektora przedsiębiorstw spada. W ostatnim miesiącu była ona niższa, licząc miesiąc do miesiąca, o 1,5 proc. To niepokojąca tendencja, która trwa od czerwca 2022 r. Banki w związku z potężnym problemem, jakim jest duży udział kredytów nieobsługiwanych, bardzo niechętnie udzielają nowych pożyczek, w całym systemie utrzymuje się nadpłynność, notabene głównie (80 proc.) w wyniku rosnących depozytów sektora przedsiębiorstw, które wyhamowały projekty inwestycyjne⁵.

Kluczowy eksport rolny

Sytuacja jest jednak trudna, bo perspektywy eksportu nie wyglądają dobrze.

Spada przede wszystkim eksport artykułów rolnych. W swej ostatniej prognozie amerykańskie Ministerstwo Rolnictwa ocenia tego- i przyszłoroczny (do zbiorów 2024) eksport ziarna pszenicy z Ukrainy na poziomie 10 mln ton, co jest spadkiem o 1/3 w porównaniu z rokiem poprzednim, a kukurydzy na 16,5 mln ton, podczas gdy rok wcześniej było to 25,5 mln⁶.

Nadal niedrożne są podstawowe, z punktu widzenia eksportu produktów ukraińskiego rolnictwa, kanały transportowe. Perspektywy przedłużenia porozumienia w sprawie „korytarza zbożowego” wciąż są niejasne, bo negocjacje jeszcze trwają, a dodatkowo Rosjanie w ostatnich tygodniach zmniejszają „przepustowość” tej drogi eksportowej. Z informacji podanych przez Ukraiński Klub Biznesu Rolnego wynika, że o ile od 1 sierpnia 2022 roku, czyli od początku obowiązywania porozumienia w sprawie wywozu produktów rolnych, tygodniowo za pośrednictwem portów czarnomorskich udawało się średnio eksportować 742,5 tys. ton produktów rolnych, o tyle w ostatnich tygodniach kwietnia

”

Ukraińscy producenci rolni stoją przed dylematem: albo sprzedać za bezcen, ryzykując, że nowej produkcji nie będzie gdzie przechować, albo czekać na lepsze czasy

i na początku maja wolumen ten spadł do 400 tys. ton⁷. Port w Izmaile, na Dunaju, będący jednym z alternatywnych kanałów eksportowych nie jest w stanie nadążyć z obsługą transportów. Walerij Tkaczew, przedstawiciel ukraińskich kolei państwowych, poinformował w połowie maja, że w kolejce utknęło 2 168 wagonów, których odprawa może potrwać od 27 do 36 dób, co skłoniło władze tego państwowego przewoźnika do czasowego wstrzymania transportów⁸.

To do pewnego stopnia wyjaśnia, dlaczego władze Ukrainy tak nerwowo i negatywnie zareagowały na wprowadzone przez pięć sąsiedzkich krajów blokady wywozu ich produkcji rolnej. Tym bardziej, że ukraiński eksport spadł w 2022 roku według oficjalnych danych o 42 proc., do czego przede wszystkim przyczyniła się blokada portów czarnomorskich przez Rosję. Gdyby jednak analizować sytuację, biorąc pod uwagę



Według oficjalnych danych w 2022 r. ukraiński eksport spadł o 42 proc. Przyczyniła się do tego głównie blokada portów czarnomorskich przez Rosję

fot. Elena Larina/Shutterstock.com

wkład poszczególnych branż w ukraiński PKB, który w ubiegłym roku zmniejszył się o 29,1 proc., to za wyjątkiem sektora publicznego w najmniejszym stopniu zjawiskami kryzysowymi dotknięte zostało rolnictwo, którego „wkład” w produkt krajowy spadł o 36 proc., podczas gdy w przypadku sektora produkcyjnego było to 43 proc., a budownictwa nawet 68 proc.⁹. Bilans płatniczy Ukrainy w 2022 roku, w świetle informacji banku centralnego, zamknął się deficytem na poziomie 2,9 mld dol. (w 2021 r. była to nadwyżka 487 mln). Eksport towarów i usług zmniejszył się o 29,9 proc., podczas gdy ich import na Ukrainę spadł tylko o 3,9 proc. W przypadku towarów eksport produktów spożywczych zmniejszył się o 15,5 proc., zbóż o 26,2 proc., jeśli zaś chodzi o rośliny oleiste, to miał miejsce nawet wzrost o 2,5 proc. ich eksportu. Spadek, jeżeli chodzi o artykuły rolne, był jednak znacznie płytszy w porównaniu z innymi grupami towarowymi odgrywającymi do wojny kluczową rolę w ukraińskim eksporcie, takimi jak metale żelazne i nieżelazne, których eksport się załamał i zmniejszył w ubiegłym roku o 62,6 proc.¹⁰.

Sprzedać zboże za każdą cenę

Kryzys między Ukrainą a państwami ościennymi, które wprowadziły blokady eksportu i tranzytu jej ziarna oraz innych produktów rolnych, spowodowany też został szeregiem dysfunkcyjności administracji czy – szerzej – państwa ukraińskiego w realiach wojny. W lutym 2023 r. Julia Samajewa, kierująca działem ekonomicznym w ukraińskim tygodniku „Dzierkało Tyżnia”, opublikowała artykuł, w którym szukała odpowiedzi na pytanie, jak to się stało, że ukraińska

pszenica jest najtańsza na świecie¹¹. Warto prześledzić tok rozumowania autorki i wyniki dziennikarskiego śledztwa, bo pisała ona, że pierwsze niepokojące oznaki nowego trendu były już na rynku zauważalne w październiku 2022 r. Na czym polega analizowane zjawisko? Paradoks polegał na tym, że w roku 2022 światowe ceny zbóż osiągnęły maksimum, w maju dochodząc do poziomu ok. 440 dol. za tonę. Wówczas niektóre kraje (Węgry, Indie, Gruzja, Kazachstan, Azerbejdżan) w trosce o sytuację na wewnętrznym rynku żywności wprowadziły embargo na eksport własnej produkcji. I właśnie w tym czasie, bo Samajewa poddała analizie dane służb celnych za okres czerwiec–listopad 2022, ukraińska pszenica sprzedawana była z dyskontem cenowym na poziomie 40 proc. W analizowanym okresie (czerwiec–listopad 2022) średnia cena tony pszenicy na światowych rynkach wynosiła 362 dolary za tonę, a w tym samym czasie Ukraina sprzedawała ją do Polski za 222 dolary, do Rumunii za 209, do Bułgarii za 200 dol. Kontrakty eksportu towarów masowych, w tym wypadku ziarna pszenicy czy kukurydzy, realizuje się według dwóch systemów – DAP, kiedy wszystkie koszty logistyczne są po stronie dostawcy, i FOB, kiedy koszty ponosi kupujący, a sprzedawca musi jedynie dostarczyć towar do portu czy na bocznice kolejową. Z oczywistych względów kontrakty DAP charakteryzują się wyższymi cenami umownymi, a FOB niższymi. Ale nie w przypadku ziarna eksportowanego w ubiegłym roku z Ukrainy. Tu nie było tego rodzaju korelacji. Zdarzało się, że ceny kontraktowe wywożonego z Ukrainy ziarna w systemie, który nakładał koszty logistyczne na sprzedawcę, były niższe od tych, kiedy za dostawę płać kupujący, ale jedno było wspólne – średnia war-

tość kontraktów zawsze była znacząco niższa od ceny rynkowej. Jak to się zatem stało, że ukraińscy trade-rzy, firmy zajmujące się eksportem produkcji rolniczej godzili się na sytuację, w której handlowali znacznie poniżej cen światowych? Przecież teoretycznie mogliby zarobić więcej. Ukraińska dziennikarka pisała, że w rzeczywistości nikogo nie interesowało w Kijowie, w jakich cenach sprzedawane jest zboże. Załamanie się rynku wewnętrznego, całego instytucjonalnego systemu obsługującego rynek rolny i eksportu doprowadziło do sytuacji skokowego spadku popytu, co wykorzystali nieliczni gracze pozostali na tym rynku. Wyraźnie widać to na przykładzie wyników ankiety przeprowadzonej przez portal agronews wśród 530 producentów rolnych w 16 regionach Ukrainy, z której wynikało, że 69 proc. z nich ma problemy ze sprzedażą swojej produkcji, a w obwodzie chmielnickim położonym w centralnej części Ukrainy jest to nawet 97 proc. Głównym problemem był/jest niski popyt wewnętrzny, wynikający z faktu, że na Ukrainie spadła znacząco liczba ludności, infrastruktura komunikacyjna w części została zniszczona, ludzie mają mniej pieniędzy, a skup w celach eksportowych spadł, bo i eksport uległ redukcji¹². Ten stan rozstroju powodował, że ukraińscy farmerzy zmuszeni byli sprzedawać swoją produkcję praktycznie za bezcen, bo nie mając własnej poduszki kapitałowej i zewnętrznego zasilania, a chcąc nadal prowadzić swe firmy, musieli się wyzbywać swych zapasów magazynowych.

Skutecznie tylko wspólnie

W ten sposób ujawniła się też słabość państwa ukraińskiego i podległych mu służb, które nie były w stanie adekwatnie reagować na powstałą sytuację. Ale nie jest to tylko kwestia zaniedbań czy niedorozwoju administracji. Stworzono również mechanizmy wręcz ułatwiające proceder sprzedaży po obniżonych cenach, ze znaczącym dyskontem, ukraińskiej produkcji rolnej. Julia Samajewa pisze też o tym, że władze Ukrainy, chcąc przeciwdziałać ucieczce waluty za granicę, chcąc utrzymać makroekonomiczną stabilność, jak i walczyć z nielegalnymi transferami, wprowadziły w czasie wojny zasadę obowiązkowych depozytów walutowych od kontraktów eksportowych. Punktem odniesienia były ceny kontraktowe za ostatnie sześć miesięcy, a depozyt jest zwalniany w momencie wpłynięcia waluty na rachunek sprzedawcy. Tylko że ten właśnie mechanizm, jak zauważyła Samajewa, stworzył dodatkowe zachęty, aby zejść z ceny sprzedaży, aby nie mrozić w ten sposób kapitału pracującego. W normalnych realiach rynkowych tego rodzaju podejście zderzyłoby się z niechęcią producenta rolnego, który nie wyzbyłby się swych zapasów za bezcen. Ale Ukraina nie jest w normalnej sytuacji i producenci rolni stoją przed dylematem: albo sprzedać za bezcen, ryzykując, że nowej produkcji nie

będzie gdzie przechować, albo czekać na lepsze czasy. Jak pisała w lutym: „Oczywiście producenci są przegrani, jeśli handlowcy są zwycięzcami. A teraz, ze względu na problemy logistyczne, tak trudno sprzedać zboże, że są zmuszeni zgodzić się na wszelkie warunki, byle nie gniło”.

Tragizm sytuacji związanej z eksportem ukraińskiego zboża i innych artykułów rolnych jest wynikiem splotu niekorzystnych okoliczności, na które, co gorsze, państwa dotknięte tym kryzysem nie mają wpływu. Ukraina, zmagając się z napięciami makroekonomicznymi o niespotykanej wcześniej skali, zmuszona jest dążyć do minimalizowania strat we własnym eksporcie. Negatywny bilans płatniczy pogarsza i tak już trudną sytuację finansów publicznych Kijowa. W obliczu destrukcji całych sektorów przemysłu przetwórczego tylko eksport artykułów rolnych może być stabilnym źródłem strumieni finansowych. Niewydolność dotychczasowych morskich kanałów transportowych spowodowała presję na wywóz innymi szlakami. Na to nałożyły się trendy na rynku wewnętrznym – spadek popytu i załamanie się systemu skupu oraz magazynowania, co z kolei doprowadziło do skokowego obniżenia cen, w sytuacji – i to najsmutniejszy paradoks – ich znacznego wzrostu na rynkach międzynarodowych. W ten sposób nasiliły się trendy, które wiosną bieżącego roku doprowadziły do wybuchu kryzysu zbożowego między Ukrainą a państwami ościennymi. Ograniczenia eksportu są jedynie rozwiązaniem połowicznym, w dłuższej perspektywie Ukraina nie ma innej możliwości, jak dążyć do wzrostu swego eksportu rolnego. A to oznacza, że jeśli Kijów i stolice państw ościennych nie zaczną realizować wspólnej polityki inwestowania w zdolności transportowe, przechowalnicze, odbudowę systemu skupu artykułów rolnych i nie będą wspólnie zarabiać na budowie nowych łańcuchów ukraińskiego eksportu, to kryzysy tego rodzaju będą się powtarzać, zatruwając wzajemne relacje. ●

Autor jest publicystą, znawcą Rosji

1 <https://t.me/getmantsevdanil/4673>

2 <https://t.me/getmantsevdanil/4674>

3 <https://ru.interfax.com.ua/news/economic/909889.html>

4 <https://t.me/getmantsevdanil/4687>

5 <https://t.me/getmantsevdanil/4695>

6 <https://ru.interfax.com.ua/news/economic/909821.html>

7 <https://ru.interfax.com.ua/news/economic/909008.html>

8 <https://ru.interfax.com.ua/news/economic/908913.html>

9 <https://www.epravda.com.ua/rus/weeklycharts/2023/05/4/699766/>

10 <https://finbalance.com.ua/news/nbu-defitsit-zvedenohoplatizhnoho-balansu-za-2022-rik--29-mlrd>

11 <https://zn.ua/ariculture/kak-poluchilos-cto-u-nas-samajadeshevaja-pshenitsa-v-mire.html>

12 <https://agronews.ua/news/v-ukrayini-70-agrariyiv-mayut-problemy-zi-zbutom-vrozhayu/>

PROF. MAŁGORZATA ZALESKAdyrektor Instytutu Bankowości SGH,
przewodnicząca Komitetu Nauk
o Finansach PAN,
członek korespondent PAN

Odbudowa Ukrainy – gra o pozycję i pieniądze

Agresja Rosji na Ukrainę niestety wciąż trwa i nadal ważą się losy tej niepotrzebnej, okrutnej wojny. Zakładając pożądany scenariusz, czyli zwycięstwo Ukrainy nad Rosją, rodzą się coraz liczniejsze pytania i dyskusje na temat odbudowy zniszczonego przez agresora kraju. Pytania dotyczą m.in. tego, kiedy rozpocząć ten proces oraz kto będzie tego dokonywał w poszczególnych regionach i sektorach/branżach gospodarki.

Chętnych do odbudowy Ukrainy będzie, a w zasadzie już jest, wielu. Oznacza to bowiem korzyści polityczne i gospodarcze, w tym finansowe. Historia uczy zaś, że o losach kraju zniszczonego przez wroga często decydują moiżni tego świata, w drodze porozumień politycznych. Polityka i zbudowanie nowego układu gospodarczego biorą często górę nad zobowiązaniami moralnymi, poniesionymi cierpieniami czy po prostu wdzięcznością za udzieloną pomoc. Już zresztą Arystoteles, jeden z trzech słynnych – obok Platona i Sokratesa – filozofów greckich stwierdził, że wdzięczność szybko się starzeje. W tej grze nie można się zatem opierać na sentymentach, trzeba podejmować twarde negocjacje o udział w odbudowie Ukrainy. Polska w tej grze odgrywa jedną w kluczowych ról, przy czym nie jesteśmy członkiem niektórych ważnych międzynarodowych grup decyzyjnych, np. G7, G20, ale jesteśmy istotnym sojusznikiem Stanów Zjednoczonych Ameryki, które odgrywają kluczową rolę w scenariuszu zakończenia wojny i zbudowania nowego porządku nie tylko naszego regionu, lecz także świata. Tym bardziej, że niektóre kraje unijne wciąż błędzą w poszukiwaniu jednoznacznego stanowiska, nie chcąc się narażać agresorowi, a sama Unia Europejska jako całość woli się zajmować sprawami otwartości na coraz większe zróżnicowanie społeczne niż kwestiami budowy silnej gospodarki, w tym

przeciwdziałania kolejnym potencjalnym kryzysom finansowym.

Przesądzone jest w zasadzie, że Ukraina – po zwycięstwie – skieruje się w stronę tzw. Zachodu. To, jak odnajdzie się w nowej geopolityce oraz warunkowaniach gospodarczych, zależeć będzie od samych Ukraińców oraz od ich zachodnich partnerów. Potrzebna będzie z pewnością zmiana mentalności i dotychczasowych reguł prowadzenia biznesu na Ukrainie. Jak bowiem wiadomo, przedwojenne zasady funkcjonowania gospodarki/przedsiębiorstw na Ukrainie odbiegały od standardów zachodnich, przy czym znacząca migracja, ale głównie kobiet i dzieci, pozwala na zdobycie własnych obserwacji i doświadczeń w funkcjonowaniu w świecie zachodnim. Z punktu widzenia partnerów i samej Ukrainy ważne jest to, czy w ramach pomocy i odbudowy zostaną skierowane na Ukrainę sprawdzone, ale raczej nie najnowsze, technologie, czy może Ukrainie uda się dokonać skoku technologicznego w niektórych obszarach, omijając pewne etapy trwającej rewolucji technologicznej. Może to dotyczyć np. sektora bankowego, na wzór wcześniejszych doświadczeń Polski. Po okresie komunizmu, przechodząc do systemu gospodarki rynkowej, nasz kraj ominął np. erę czeków i prężnie rozwinął bankowość elektroniczną, pozostając do dziś jednym z europejskich liderów w tym obszarze. Tymczasem np. banki luksemburskie, niemieckie czy belgijskie nie mogą się pochwalic wysokim rozwojem technologii bankowych na tle innych państw Unii Europejskiej.

Odpowiedzi na wyżej postawione pytania oraz podjęte rozstrzygnięcia będą determinowały nie tylko przyszłość Ukrainy, lecz również całego naszego regionu. W tle wojny militarnej i zmagani politycznych toczy się bowiem także walka o sprawy gospodarcze i społeczne. Po raz kolejny uwypukla się zasada, że gra toczy się o ogromne pieniądze lub inaczej – że światem rządzi pieniądż. ●

Efektywność i klientocentryczność – pomagamy klientom połączyć „ogień” z „wodą”

Dowiedz się więcej



European Retail
Banking Radar 2023

KEARNEY



Polski producent odzieży LPP, właściciel m.in. marki Reserved, dołączył do setek firm, w tym Adidas i Chanel, które zamknęły działalność w Rosji

Kto ucierpiał na sankcjach?

Rosyjska propaganda eksponuje przekaz, jakoby sankcje nakładane na Moskwę za agresję na Ukrainę były bardziej dotkliwe dla państw Zachodu aniżeli dla samej Rosji. Przekaz ten jest z gruntu nieprawdziwy, choć w istocie sankcje nie są obojętne dla kondycji byłych kontrahentów Federacji Rosyjskiej, w tym wielu polskich firm

ARKADY SAULSKI

Według badania realizowanego w połowie ubiegłego roku przez Rejestr Dłużników BIG InfoMonitor 80 proc. mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce popierało sankcje gospodarcze nałożone na Rosję oraz Białoruś, i to nawet w sytuacji, gdyby miały one odczuć ich negatywne skutki. Przedsiębiorcy byli przekonani, że sankcje uderzą w firmy rosyjskie z potężną siłą, ale rykoszet będzie odczuwalny także w Polsce.

Badanie przeprowadzone przez BIG InfoMonitor w czerwcu 2022 r. wskazywało, że już po kilku miesiącach działania sankcji (od końca lutego) ich negatywne efekty były odczuwane przez mniejszy odsetek firm, niż zakładali badający, i mniej niż w 2014 roku, kiedy na Rosję nałożono pierwsze sankcje po inwazji na Krym oraz wschodnią Ukrainę.

Transport i usługi poszkodowane

Które branże odczuły skutki sankcji poważnie, a które przechodzą przez nie suchą stopą? Według

badania BIG najdotkliwiej tę sytuację odczuwają firmy transportowe i usługowe. W wypadku sektora budowlanego bardziej odczuwalny był odpływ pracowników z Ukrainy, którzy udali się po 24 lutego 2022 roku bronić swego kraju, niż efekty sankcji. W przemyśle zaledwie 11 proc. firm deklarowało, że odczuwa negatywne skutki sankcji. Zaskoczeniem był handel, bo przedsiębiorstwa z tego segmentu tylko w 8 proc. przypadków deklarowały, że wojna i sankcje negatywnie wpłynęły na ich sprzedaż; w innej części badania 9 proc. ankietowanych przedstawicieli handlu deklarowało, iż po wybuchu wojny odnotowali wyższe obroty!

Jednak – jak wskazywał w ubiegłym roku Forsal.pl – choć skutków sankcji firmy nie odczuwały, przedsiębiorcy wyrażali obawy co do skutków wojny. Aż 80 proc. małych i średnich firm deklarowało, że wzrost cen paliw oraz energii budzi ich niepokój co do perspektyw biznesowych. Podobnie jest z dostępnością surowców czy półproduktów. Mniej obaw budziła perspektywa wzrostu cen kredytów czy leasingu. Natomiast „pozytywnym” efektem wojny i sankcji była większa dbałość przedsiębiorców o wzajemne rozliczenia, warunki działań, jak również ostrożniejsze posu-

foto: Olga Zinovskaya, Olya Abdugaleeva, Derman / Shutterstock.com

nięcia i kalkulacje. Tak jest np. w wypadku transportu, który z powodu blokady Białorusi zmuszony był obie- rać inne trasy na wschód – niekiedy przez Turcję czy Iran, co w oczywisty sposób zwiększa koszty i czyni nasze firmy mniej konkurencyjnymi. O ile jeszcze pod koniec 2021 r. Polacy królowali na mapie transportu, o tyle teraz coraz mocniej odczuwają presję przewoź- ników z Turcji czy Serbii. Co gorsza, z branży trans- portowej po napaści Rosji na Ukrainę odeszły rzesze pracowników – według danych Związku Pracodawców Transport Logistyka i Polska, cytowanych przez mo- ney.pl, przed agresją ok. 105 tys. kierowców w polskich firmach pochodziło z Ukrainy, dziś ta liczba jest znacz- nie mniejsza.

Jak wskazuje jednak prezes Towarzystw Bizneso- wych Maciej Gnyszka, rodzimy biznes umie się do- stosować do zmiennych warunków: „Polscy przedsię- biorcy to wielopokoleniowi mistrzowie adaptacji do niespodziewanych warunków, a z drugiej strony na kierunku wschodnim sankcje i embargo to od dłuż- szego czasu w zasadzie chleb powszedni. Myślę, że ci najbardziej elastyczni nie tylko potrafią, lecz już wyko- rzystują sytuację tak, by dzięki niej przeskoczyć mniej elastycznych konkurentów”.

Jako przykład, że tak się dzieje, można podać tu firmy produkujące towary przemysłowe, które dotąd sprzedawały swe wyroby do Rosji i na Białoruś. Po zamknięciu dostępu do tych rynków firmy reagowały szybko i znalazły nowe rynki – wciąż na wschodzie, np. w Kazachstanie.

Gra na czas

Po 24 lutego 2022 roku ruszyła fala decyzji wie- lu zachodnich firm – od drobnych przedsiębiorstw po wielkie koncerny – o rezygnacji lub poważnym ogra- niczeniu aktywności w Rosji. Wiele przedsiębiorstw jedynie zawiesiło działalność, otwierając sobie drogę do powrotu w przyszłości. Według danych zebranych przez Yale School of Management, aż 515 firm wycofało się z Rosji całkowicie i bezpowrotnie. Wśród nich są takie koncerny jak Adidas, Chanel czy IKEA. Można tam też znaleźć polskie firmy, np. LPP. W tym wypad- ku warto wspomnieć o branży odzieżowej, dla której rynek rosyjski był kluczowy, a po jego odcięciu nieła- two było znaleźć zastępstwo przy podobnym poziomie chłonności dóbr.

Nie sposób nie wspomnieć o koncernach, które się nie wycofały, ale wstrzymały inwestycje – Coca-cola czy PepsiCo. Wiele firm z Niemiec i Francji w sprawie Ukrainy gra na czas, licząc na to, że z czasem uda się wrócić do interesów z Rosją. Kto zyskuje na problemach europejskich firm? Bez wątpienia koncerny z USA, ale też... konkurencja w obrębie branż. Te firmy, które wy- cofały się z Rosji, natychmiast zanotowały zyski wize- runkowe. Dzięki temu, mimo mniejszych przychodów,

notują marketingowy zysk, który można zdyskontować w przyszłości.

Rosyjskie przedsiębiorstwa nie potrafią wypełnić rynkowej pustki po koncernach, które się wycofały, i odczuwają to coraz dotkliwiej. Luki technologicznej i know-how, wbrew deklaracjom, nie wypełniają firmy z Chin, które same dość często opierają się na rozwią- zaniach uzyskanych wskutek szpiegostwa gospodar- czego. Choć na ChRL nie nałożono jeszcze żadnych sankcji, ochłodzenie stosunków z Zachodem doprowa- dziło do wycofania sporej części produkcji z Państwa Środka. Warto podczas zakupów zwrócić uwagę, jak wiele produktów wcześniej z metką „made in China” teraz jako miejsce produkcji podaje Meksyk, Malezję czy nawet Maroko.

Branża IT na sankcjach zyskała najwięcej

Zarówno Rosja, jak i Białoruś posiadały wielu wy- kwalifikowanych specjalistów w tej dziedzinie, także w branży gamingowej. Sam początek wojny doprowa- dził do ich masowego exodusu – również do Polski! Kra- jowe firmy zyskały więc wysokiej klasy specjalistów z jednej strony i z drugiej – „pozbyły się” konkurencji.

A co z odpływem ludzi z polskiego rynku? Jak mówi Nikodem Multan, radca prawny, Wspólnik w Ecovis Le- gal Poland: „Część osób na początku wyjechała, by wal- czyć, ale spora część przyjechała, a i na Ukrainie nie ma całkowitego zakazu wyjazdu mężczyzn”. Oczywi- ście więcej przybyło kobiet i to one zasiłyły rynek pra- cy, ale i w branży budowlanej jest więcej pracowników z Ukrainy niż było.

Ukraińskie przedsiębiorstwa, choć oczywiście nie zostały objęte w Polsce sankcjami, odczuwają skutki wojny. Jak mówi Nikodem Multan: „Dużo firm z Ukra- iny przenosi się do Polski i są to firmy technologiczne, produkujące zaawansowane technologie – na Ukra- inie jest sporo dużych, znaczących firm”. Jak wskazu- je ekspert, przedsiębiorstwa te zakładały, że zostaną w ojczyźnie, jednak przedłużająca się agresja Rosji i działania wojenne zweryfikowały te plany. „Minął rok i te firmy by poumierały, a tak przenoszą się do Pol- ski. Mamy mnóstwo zapytań od ukraińskich przedsię- biorstw o możliwość kupna mniejszych firm polskich, aby móc się przeprowadzić do naszego kraju” – wska- zuje Multan. To wiąże się nie tylko ze sprowadzeniem pracowników (co jest trudne), lecz i maszyn oraz pro- dukcji – jednak jest możliwe. „Firm, które chcą reloko- wać biznes do Polski, jest mnóstwo!” – mówi.

Podsumowując, sankcje nałożone na Rosję dłu- go- falowo mają niszczący wpływ na gospodarkę agresor- a, ale oddziałują na wszystkich. Jednak dla polskich przedsiębiorców, którzy potrafią sobie radzić w nie- łatwych, zmiennych warunkach, to okazja do zmiany rynków i kierunków ekspansji. ●

MAKSYMILIAN WYSOCKI

Fortuna jak pocisk

Na wojnie zarabiają najlepiej koncerny zbrojeniowe, ale nie tylko. Najnowsza historia pokazała, że wiele globalnych dziś firm, produkujących dobra konsumenckie, dorobiło się na produkcji dla wojska

Podczas II wojny światowej dzisiejsze supermarki, tzw. love brands, garściami czerpały z możliwości, jakie dawała współpraca z Hitlerem – od wywłaszczenia i przejmowania majątków innych firm, które „aryjskie” nie były, po niewolnictwo – pozyskiwanie pracowników przymusowych z obozów koncentracyjnych.

Bieg z bazooką w adidasach

W marcu tego roku mniej znaną kartę z historii powstania globalnej legendy, jednej z dwóch największych marek, synonimu sportu obecnie, firmy Adidas, opisał tygodnik „Spiegel”. Założyciele firm Adidas i Puma, bracia Adi i Rudolf Dasslerowie, stworzyli obuwie sportowe, w którym złoto podczas Letnich Igrzysk Olimpijskich w Berlinie w 1936 roku zdobył legendarny czarnoskóry sprinter

Jesse Owens. Tuż po przejściu w Niemczech władzy przez nazistów w 1933 r. bracia wstąpili do NSDAP, a podczas wojny w ich fabrykach powstawała broń – granatniki przeciwpancerne Panzerschreck. „Do podjęcia tej decyzji skłoniły ich względy ekonomiczne, przede wszystkim troska o miejsca pracy ponad stu pracowników. Sprzeciw przyniósłby wszelkie negatywne konsekwencje dla firmy i pracowników. Adi [...] nigdy nie był aktywny politycznie. Liczył się dla niego sport” – wyjaśniają autorzy historii firmy Adidas, zamieszczonej na stronie Adi & Kaethe Dassler Memorial Foundation (adidassler.org). „Fakt, że w 1936 roku w Berlinie wyposażył w buty Afroamerykanina Jessego Owensa – na oczach nazistowskich przywódców – świadczy o politycznym dystansie Adiego” – można przeczytać na stronie internetowej Fundacji Dasslerów.

Ale to nie wszystko. Jak pisze „Spiegel”, w 1944 r. na polach walk II wojny światowej „pod ostrza-



W Wietnamie, pierwszej „telewizyjnej wojnie”, widzowie w USA zaczęli oglądać przerażające zdjęcia ofiar cywilnych spowodowanych przez eksplozje bomb z napalmem

łem Niemców wybuchło więcej czołgów alianckich niż kiedykolwiek wcześniej”, co miało być zasługą granatników Panzerschreck, opracowanych w oparciu o amerykańską wyrzutnię Bazooka, produkowanych w fabryce Adidasa. Początkowo niemieckie bazooki produkowała firma Schricker & Co. nieopodal Norymbergi, jednak kiedy brytyjskie i amerykańskie naloty na niemieckie miasta oraz ośrodki przemysłu zaczęły siał zniszczenia, Schricker przeniósł montaż do Herzogenaurach. „Rury piecowe”, jak potocznie nazywano Panzerschrecki, były przewożone koleją do fabryki Dasslerów. Tam montażem zajmowały się szwaczki obuwnicze, przekwalifikowane tymczasowo na pracowników zbrojeniowych, a także robotnicy przymusowi.

Kiedy na koniec do miasta wkroczyli alianci, Amerykanie nie tylko przyczynili się do ocalenia fabryki, lecz również „okazali się błogosławieństwem dla obywateli szewców”. Amerykanie wszak kochają sport. Gdy tylko się dowiedzieli, że to bracia Dassler stworzyli obuwie dla Jessego Owensa, „praktycznie wrywali im buty z rąk”. „Duże zamówienia na sportowe buty do koszykówki, baseballu czy hokeja na lodzie dały firmie pierwszy impuls do przyszłego, światowego sukcesu” – czytamy w artykule. Mroczny rozdział produkowania broni w czasie wojny został szybko wyciszony i zapomniany. Jak widać, firma nie tylko od początku miała zmysł do biznesu, lecz i marketingu. „Mało znany fakt udziału dwóch słynnych szewców w przemyśle zbrojeniowym nie był odoosobnionym przypadkiem. Reżim Hitlera wykorzystywał bowiem wiele małych i średnich firm do produkcji materiałów wojskowych” – przypominał w swoim artykule „Spiegel”.

Zbrodniarze kontra „porządni” naziści...

Pod koniec kwietnia br. ukazała się w Polsce książka holenderskiego dziennikarza Davida de Jonga „Naziści – stowscy miliarderzy”. Autor, były dziennikarz Bloomberg News w Nowym Jorku, obecnie bliskowschodni reporter holenderskiej gazety „Financieele Dagblad”, opisuje w niej, jak wpływowe niemieckie rody dorobiły się miliardów na zbrodniczej polityce III Rzeszy. W książce relacjonuje m.in. historie koncernów BMW, Mercedes, Porsche i Dr. Oetker. W sumie opisano pięć „historii rodzinnych” rodów w Niemczech, które nadal należą do najbogatszych i najbardziej wpływowych. To rodzina Quandtów, której dwóch członków kontroluje grupę BMW, a także Volkswagena; dynastia Flick, która kontrolowała koncern Daimler-Benz; rodzina Von Finck, czyli założyciele giganta ubezpieczeniowego Allianz; klan Porsche-Piech kontrolujący m.in. Porsche; ostatnią rodziną jest rodzina Oetker, która znana jest z produkcji produktów żywnościowych, m.in. budyniów, ale także posiada udziały w browarach

i sieciach hotelowych. Kolejne pokolenia nie szczędzą starań i środków, by wybielać swoich przodków. Na przykład rodzina Quandtów podkreślała w wywiadzie z 2011 roku, że Günter Quandt nie był ani antysemitą, ani fanatycznym zwolennikiem Hitlera, sąd uznał go w 1948 r. za „zwykłego nazistę”, a w 1950 r. całkowicie go zrehabilitował.

”

Panzerschrecki były przewożone do fabryki Dasslerów. Tam montażem zajmowały się szwaczki obuwia, przekwalifikowane tymczasowo na pracowników zbrojeniowych

De Jong jednak pisze, że Günter Quandt był nie tylko ważnym producentem broni i amunicji, lecz również człowiekiem wykorzystującym pracę 57,5 tys. pracowników przymusowych m.in. w obozach koncentracyjnych i przejmującym firmy należące do żydowskich właścicieli. Z książki dowiadujemy się też, że w poznańskiej fabryce Quandta pracowały dzieci.

„Kiedy Hitler wzywał, oni przychodzili. W 1933 roku, kiedy był kanclerzem, ale nie miał jeszcze większości w Reichstagu, trzech spośród bohaterów tej książki należało do kliki niemieckich przemysłowców, którzy zawarli pakt z diabłem. Zgodzili się oni finansować niemal upadłą partię w nadchodzących wyborach, wiedząc doskonale, że jeśli Hitler wygra, nie będzie już demokracji. W zamian za to III Rzesza będzie placem zabaw dla ich przedsiębiorstw” – ocenił jeden z recenzentów książki na łamach brytyjskiego dziennika „Daily Telegraph”.

Jak owe rodziny bogaciły się w okresie III Rzeszy? Z jednej strony korzystały one z potężnych nakładów na zbrojenia, z których opłacano kontrakty z należącymi do nich fabrykami. Z drugiej poprzez przejmowanie żydowskich przedsiębiorstw – tzw. arianizację. Trzecią drogą było wykorzystywanie pracy pracowników przymusowych. Pracowników, a raczej niewolników, pozyskiwano z puli jeńców wojennych lub pracowników przymusowych importowanych z obozów koncentracyjnych. W czasie wojny, w ten sposób, w Niemczech oraz na terytoriach okupowanych przez III Rzeszę wykorzystywanych było od 12 do 20 mln europejskich więźniów.

David de Jong przypomina, że każde niemieckie przedsiębiorstwo mogło wystąpić w miejscowym urzędzie pracy o przyznanie mu robotników przymusowych czy jeńców wojennych. Skąd brano pracowników przy-

musowych? „Współpraca w tym zakresie między prowadzonymi przez SS obozami koncentracyjnymi a firmami niemieckimi obejmowała między innymi relacje na linii Auschwitz – IG Farben, Dachau – BMW, Sachsenhausen – Daimler-Benz, Ravensbrück – Siemens czy Neuengamme – AFA Güntera Quandta, Volkswagen Porschedo oraz spółka Dr. Oetker” – czytamy w „Nazistowskich miliarderach”.

David de Jong podkreśla, że brak odniesień do wstydlivej i barbarzyńskiej przeszłości to fałszowanie historii przez obecnych spadkobierców fortun, a opisywane rody z chciwości zapewne robiłyby interesy w każdym systemie. Brak rozliczeń po II wojnie światowej z „nazistowskimi miliarderami” wynikał też z kwestii polityki i wyboru USA, które bały się Rosji i komunizmu oraz potrzebowały silnych gospodarczo Niemiec jako filara żelaznej kurtyny w Europie.

Napalm na parkiecie

W Wietnamie, w sposób oczywisty, urosły fortuny firm takich kolosów zbrojeniowych jak Bell (ponad 5 tys. sprzedanych rządowi helikopterów, z czego podczas tej wojny połowa została zniszczona), McDonnell Douglas Aircraft Company, Lockheed Corp., Boeing Company. Inny przykład, ta sama wojna: Brown & Roots, znana również jako Kellogg Brown & Root, była firmą z obszaru obronności z siedzibą w Teksasie, znaną z wręczania prezydentowi USA Lyndonowi Johnsonowi czeku in blanco, kiedy ten kandydował do Senatu. Ze względu na powiązania prezydenta Johnsona z Brown & Roots i eskalację wojny za prezydentury republikanina wielu uważa, że miało miejsce porozumienie o jak najdłuższej kontynuacji opłacalnej biznesowo wojny w Wietnamie.

To oczywiste przykłady, ale nie tylko firmy stricte wojskowe dorobiły się na tej wojnie fortuny, o czym mówi historia Dow Chemical. W Wietnamie, pierwszej „telewizyjnej wojnie”, widzowie w USA zaczęli oglądać przerażające zdjęcia ofiar cywilnych spowodowanych przez eksplozje bomb z napalmem. Odrobina płynnej płonącej galarety przywierała do ludzkiej skóry i topiła się, spalając morderczym ogniem. Świadkowie uderzenia napalmem opisywali powieki tak spalone, że nie można ich było zamknąć, a ciało wyglądało jak „spuchnięte, surowe mięso”. Producentem napalmu był Dow Chemical, dotąd niewielka firma chemiczna z siedzibą w Midland w stanie Michigan, znana jako twórca Saran Wrap – opatentowanej folii spożywczej. Do 1974 r. Dow Chemical stał się jednym z największych przedsiębiorstw chemicznych na świecie – głównie dzięki zyskom z wojny w Wietnamie.

Napalm był używany przed wojną w Wietnamie, m.in. w bombach zapalających, które podczas II wojny światowej zniszczyły duże połacie japońskich miast. To, co wyróżniało napalm B stosowany w Wietnamie, to łatwość jego wykonania. Do sporządzania mikstury

benzyny, benzenu i polistyrenu użyto prostej „chemii wannowej”. Gdy w 1965 r. Pentagon zażądał ofert od 17 amerykańskich firm chemicznych, jedna ze zwycięskich ofert pochodziła od Dow Chemical. Dow zajął dopiero 75. miejsce na liście kontrahentów wojskowych z 1967 r., ale przedsiębiorstwo wkrótce stało się jedynym dostawcą napalmu B dla wojska.

Użycie napalmu przez wojska amerykańskie w Wietnamie zostało szybko nagłośnione. Telewizja pokazała skutki użycia napalmu, a artykuł ze stycznia 1967 r. w magazynie „Ramparts” przedstawił wstrząsające fotografie okaleczonych wietnamskich dzieci. Wybuchło powszechne oburzenie i protesty na uczelniach. Kierownictwo Dow podobno nawet nie wiedziało o wstępnym kontrakcie z Pentagonem na produkcję napalmu, uznając to za drobny element produkcji firmy, angażujący tylko garść z jej 35 tys. pracowników. Początkowo reakcja Dow Chemical miała na celu skłonienie Pentagonu do wzięcia odpowiedzialności za stosowanie tej broni. W 1967 r. zarząd Dow dyskutował, czy zaprzestać produkcji napalmu, ale odrzucono ten wniosek. W tym samym czasie rekruterzy, szukający nowych pracowników dla Dow wśród studentów, byli atakowani, opluwani, nazywano ich „zabójcami dzieci”.

...to się wypierze

Nagle firma odnotowała też wizerunkowe korzyści z napalmowego biznesu. Okazało się, że aż 88 proc. Amerykanów słyszało o firmie Dow. Była to rozpoznawalność marki na poziomie porównywalnym z największymi amerykańskimi korporacjami. Przedsiębiorstwo rozpoczęło dystrybucję „Napalm News” wśród pracowników i zapoczątkowało agresywną kampanię public relations w celu poprawy wizerunku. Ale nawet po tym, jak firma zaprzestała produkcji napalmu w 1969 r., protesty wobec niej nie ustały. Jednak według dyrektora ds. public relations Neda Brandta „nie można było dostać... lepszej reklamy” niż protesty studentów, a na wielu kampusach rozmowa rekrutacyjna z Dow stała się wręcz „punktem honoru”.

Paradoksalnie produkt, który po latach okazał się najbardziej kosztowny dla Dow, z racji płaconych odszkodowań, nie wywołał w tym czasie żadnych protestów. Dow Chemicals produkowała bowiem również na zamówienie wojska defoliant Agent Orange służący do niszczenia drzew w dżungli skrywającej partyzantów Vietcongu. Agent Orange miał prawdopodobnie działanie rakotwórcze i mógł mieć związek z falą tajemniczych chorób wśród amerykańskich weteranów z Wietnamu, którym płacono potem odszkodowania za uszczerbek na zdrowiu.

Wiele firm w historii czerpało korzyści z wojny. Dla nich miało to ekonomiczne uzasadnienie, mimo ofiar i cierpienia. Cóż, fortuna nie tylko kołem się toczy, lecz również leci prosto jak pocisk. ●



Konkurs 3W

woda, wodór, węgiel

Dziennik Gazeta Prawna oraz Bank Gospodarstwa Krajowego zapraszają do udziału w **II edycji konkursu 3W: woda, wodór, węgiel.**

Celem konkursu niezmiennie jest popularyzacja idei 3W i wiedzy o wodzie, wodorze i węglu jako o trzech zasobach życia, wśród młodych ludzi.

Podczas konkursu wyłonione zostaną najlepsze prace licencjackie, magisterskie i inżynierskie dotyczące innowacyjnego wykorzystania wodoru, węgla i wody, oraz prowadzenia gospodarki wodnej, w kontekście wyzwań i szans stojących przed Polską.

Konkurs adresowany jest do autorów prac licencjackich, magisterskich i inżynierskich. Prace, napisane w języku polskim, obronione w okresie od 1.10.2022 r. do 1.10.2023 r., mogą dotyczyć dowolnej dziedziny nauki, ale uwzględniając cel konkursu.

Na zgłoszenia czekamy do 31.07.2023 r.

Ogłoszenie wyników konkursu i wręczenie nagród odbędzie się we wrześniu br. podczas Gali Konkursu 3W w Warszawie.



Regulamin konkursu: www.gazetaprawna.pl/konferencje/3W2023/

Więcej o idei 3W na stronie: www.idea3W.org

Weź udział w konkursie

na najlepszą pracę licencjacką, magisterską lub inżynierską
o tematyce wody, wodoru i węgla

i wygraj nagrodę główną: 10 000 zł

Organizator:

DZIENNIK
GAZETA PRAWNA

Współorganizator:



Instrument polityki wojennej

W handlu zagranicznym Polski dokonała się zmiana na skalę niespotykaną od II wojny światowej.

W rezultacie wojny rosyjsko-ukraińskiej po raz pierwszy z czołowej dziesiątki naszych partnerów handlowych wypadła Rosja i po raz pierwszy weszła do niej Ukraina

for. Shutterstock

Eksperti wypowiedający się dla „Gazety Bankowej” podkreślają, że zmiana to wynik decyzji politycznych: sankcji nałożonych na Rosję przez całą Unię Europejską. Polska w większym stopniu niż pozostałe kraje Unii odczuła usunięcie rosyjskich surowców energetycznych z naszego importu. Poza tym przestaliśmy w zasadzie eksportować na Wschód procesory oraz samochody.

Ukraina stała się ważnym rynkiem zbytu dla naszych paliw oraz materiałów wojennych – głównie amunicji, co oczywiście ma charakter krótkookresowy. Nie wiadomo, jak na dłuższą metę zmieni się nasz handel z Ukrainą, jak na nowo ułożone zostaną tzw. łańcuchy dostaw w handlu międzynarodowym i na jak długo wypadnie z nich Rosja. ●

Julia Patorska

partner associate, liderka zespołu
ds. analiz ekonomicznych w Deloitte



Wojna na Ukrainie jest ogromnym wyzwaniem i ma bardzo szerokie oddziaływanie, występujące znacznie dalej poza granice Ukrainy. Pomijając kluczowe kwestie związane z cierpieniem

ludzkim i istotnym zwiększeniem napięć w stosunkach międzynarodowych, atak zbrojny Rosji istotnie i negatywnie wpłynął na handel międzynarodowy. Skutki gospodarcze wojny na Ukrainie będą odczuwalne jeszcze przez wiele lat.

W krótkiej perspektywie przede wszystkim handel został dotknięty przez przerwane łańcuchy dostaw. Cios

był szczególnie bolesny, gdyż jeszcze dobrze nie zdołaliśmy odbudować relacje handlowe po pandemii. Ukraina bogata w zasoby naturalne była istotnym eksporterem artykułów rolnych, ale także pierwiastków ziem rzadkich. Zablockowanie portów na Morzu Czarnym groziło katastrofą humanitarną w Afryce, do której z dużej części eksportowano zboże i rośliny oleiste. W ciągu roku eksport z Ukrainy spadł o 35 proc., a import o ponad 24 proc. Należy zaznaczyć, że wymiana z państwami Unii Europejskiej nieznacznie się zmieniła, natomiast istotne różnice dotyczą kierunków obsługiwanych drogą morską, głównie azjatyckich i afrykańskich, oraz – co oczywiste – wymiany z Rosją i Białorusią.

W odpowiedzi na zbrojną napaść Rosji na Ukrainę społeczność międzynarodowa narzuciła największe jak dotąd w historii sankcje gospodarcze obejmujące m.in. zakaz eksportu określonych towarów z terenu Rosji, ale także ograniczenie dla firm i instytucji rosyjskich dostępu do produktów oraz technologii. Sankcje spowodowały wymierne skutki – wartość importu rosyjskich towarów i surowców do UE w ciągu 10 miesięcy 2022 r. spadła o 53 proc. W 2023 r. spada dalej, za sprawą kolejnych pakietów sankcji.

Zmiana obrotów handlowych z Ukrainą i z Rosją poprzez współzależny charakter dostaw w ramach globalnej gospodarki oznacza, że zakłócenia w jednym regionie mają skutki globalne. Możemy obserwować szybko postępującą zmianę struktury handlu. Rosja zmuszona była szukać alternatywnych do Europy rynków zbytu dla swoich produktów, a UE przerzuciła się na inne źródła zaopatrzenia, w tym w szczególności w surowce – nośniki energii. Równocześnie UE zwiększyła swoją wymianę handlową z innymi krajami, takimi jak Chiny, Indie i państwa ASEAN, co przyczyniło się do zmniejszenia znaczenia Rosji jako partnera handlowego dla krajów Unii.

Zaburzenia w handlu wywołały nierównowagę na rynkach wymiany dóbr oraz skutkowały kryzysem energetycznym, co przyczyniło się do ograniczenia działalności gospodarczej i niższego, niż się spodziewano, wzrostu gospodarczego. Choć przewidywania MFW dotyczące globalnego wzrostu gospodarczego na ten rok są wyjątkowo niskie – 2,8 proc. – to na przyszły rok już przewidywane jest odbicie do 3,0 proc. Lepsze perspektywy można zaobserwować także wraz z osłabiającą się inflacją. Gdy w 2022 r. zanotowano globalnie inflację na rekordowo wysokim poziomie 8,7 proc, w 2024 r. ma się już ona zbliżyć do 4,9 proc. W długiej perspektywie jednak gospodarka globalna znajdzie nowy punkt równowagi i miejmy nadzieję, że nastąpi to szybko.



Urszula Kryńska
ekonomistka z Centrum Analiz
PKO Bank Polski

Następstwa wojny na Ukrainie zmieniły strukturę eksportu z Polski. Część zmian wynikała bezpośrednio z konieczności ograniczenia wymiany handlowej z Rosją, co spowodowało jej marginalizację jako partnera handlowego oraz dołączenie Ukrainy do grona istotnych, choć nie najbardziej kluczowych, rynków zbytu.

W 2022 r., w związku z wprowadzonymi sankcjami na handel z Rosją, jej udział w wartości polskiego eksportu obniżył się o połowę, do 1,4 proc. całego wolumenu naszej sprzedaży za granicę. Pośród państw UE udział eksportu w tym kierunku spadł mocniej jedynie w Finlandii i na Litwie. Najsilniej w kierunku obniżenia eksportu oddziaływał spadek sprzedaży procesorów, które stanowiły najważniejszą pozycję eksportową. W rezultacie w klasyfikacji partnerów eksportowych Rosja spadła na 18. miejsce i po raz pierwszy znalazła się poza pierwszą dziesiątką.

W minionym roku Ukraina awansowała do pierwszej dziesiątki najistotniejszych partnerów handlowych, a jej udział w eksporcie ogółem, na poziomie 2,8 proc., był najwyższy od 2013 r. Podczas gdy w poprzednich latach produktem o największym udziale w eksporcie do Ukrainy były samochody osobowe i ciężarowe, struktura ukraińskiego importu z Polski w 2022 r. odzwierciedlała potrzeby gospodarki znajdującej się w stanie wojny – paliwa i amunicja odpowiadały za ponad jedną trzecią wzrostu eksportu na Ukrainę.

Konflikt między Ukrainą a Rosją miał także pośrednie przełożenie na sprzedaż zagraniczną do najważniejszych partnerów handlowych. W szczególności wzrost cen energii elektrycznej, będący następstwem wojny i gwałtownego skoku cen surowców, stanowił głów-

ny czynnik napędzający polski eksport oraz umocnił pozycję Czech jako drugiego, najbardziej kluczowego partnera handlowego. Niezależnie od konfliktu wojennego odblokowywanie łańcuchów dostaw w sektorze motoryzacyjnym i szybki rozwój elektromobilności przełożyły się na wzrost eksportu baterii, w szczególności do USA, co być może związane jest z przenoszeniem produkcji do Polski w ramach tzw. friendshoringu, czyli lokowania poszczególnych etapów produkcji w ramach bloków sojuszników.



Sieriej Druchyn
ekspert Polskiego Instytutu
Ekonomicznego

Rosyjska agresja ograniczyła przepływy handlowe na świecie. W pierwszej kolejności spowodowała nierównowagi na rynkach surowców energetycznych oraz rolnych. W odpowiedzi państwa

zachodnie rozpoczęły wdrażanie sankcji, które ograniczają więzy gospodarcze.

Bezpośrednim następstwem rosyjskiej agresji było załamanie eksportu ukraińskiej żywności. Zablockowanie ukraińskich portów stanowiło duże zagrożenie dla bezpieczeństwa żywnościowego w północnej Afryce oraz Azji. Dzięki pośrednictwu Turcji i ONZ udało się jednak zmniejszyć skalę problemu – wraz z umową zbożową ponownie ożył handel morski. Potencjalnie zagrożenie jednak wciąż istnieje. W przypadku ponownej blokady gospodarka ukraińska będzie tracić około 900 mln dol. miesięcznie, a światowe ceny żywności znowu mogą wzrosnąć w niekontrolowany sposób.

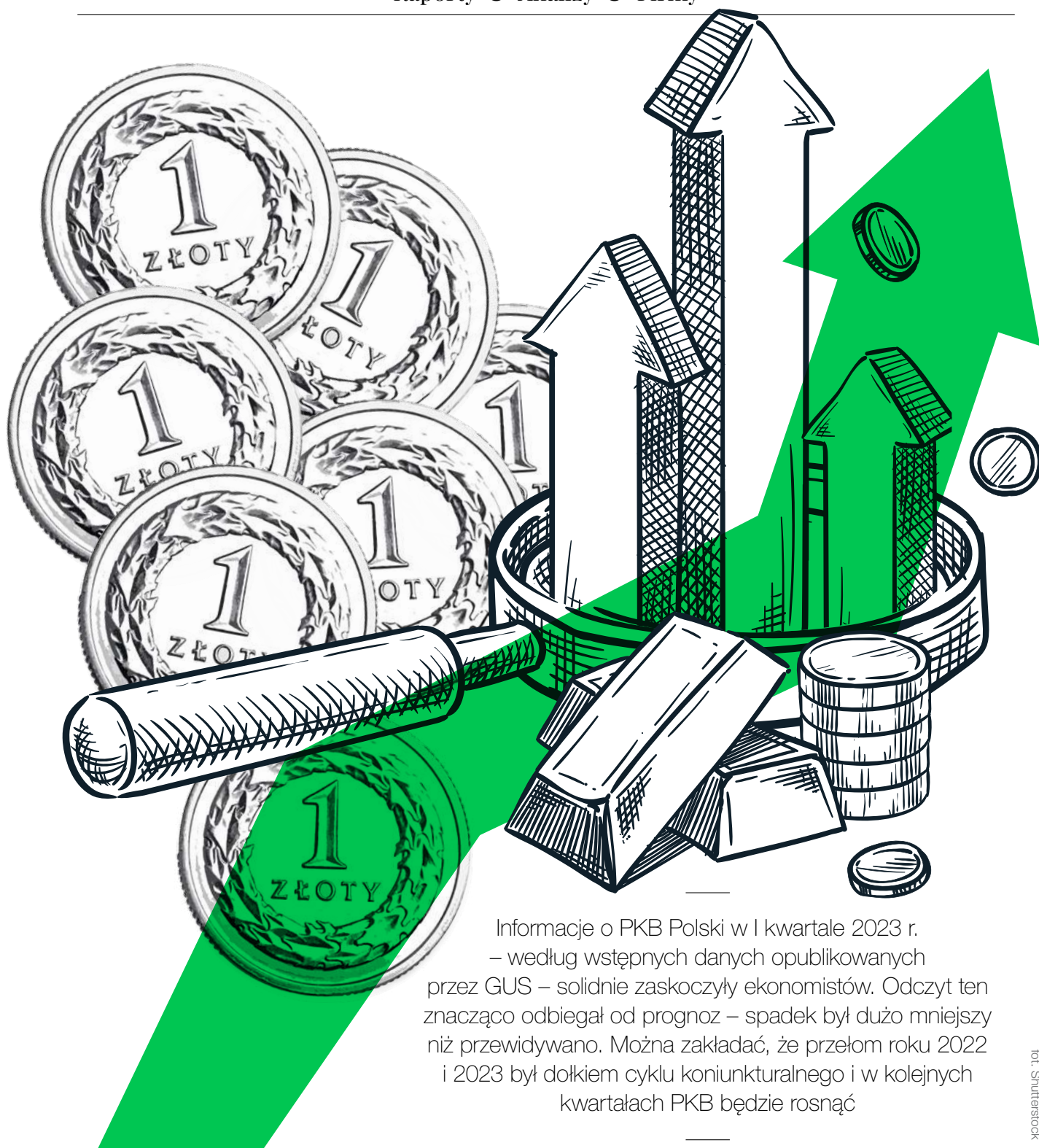
Długofalowym wyzwaniem jest jednak odcięcie się Europy od importu rosyjskich surowców. Powoduje ono duże koszty szczególnie na europejskim rynku energetycznym. Bloomberg wskazuje, że wyniosły one ponad 1 bln dolarów, a pełna stabilizacja nastąpi do 2026 r. Dywersyfikacja dostaw gazu do Unii Europejskiej wymaga dużych inwestycji w infrastrukturę LNG, sieci przesyłowe między państwami oraz budowę rezerw – przygotowanie ich wymaga czasu. Dla porównania dostawy z Nord Stream stanowiły około 40 proc. unijnej konsumpcji gazu.

Kryzys energetyczny przyczynił się do wzrostu kosztów logistyki. Indeks ClarkSea wskazuje, że w 2022 r. średnie koszty transportu wzrosły o 30 proc. rok do roku. To najwyższa wartość od 2008 r. Ważną konsekwencją jest/było m.in. zablokowanie przestrzeni powietrznej dla europejskich przewoźników przez Rosję. W wyniku tej decyzji europejskie linie lotnicze muszą się liczyć z kosztami wyższymi o 15 do 40 proc.

Zebrał i opracował Dariusz Styczek

wydarzenia

Raporty & Analizy & Firmy



Informacje o PKB Polski w I kwartale 2023 r. – według wstępnych danych opublikowanych przez GUS – solidnie zaskoczyły ekonomistów. Odczyt ten znacząco odbiegał od prognoz – spadek był dużo mniejszy niż przewidywano. Można zakładać, że przełom roku 2022 i 2023 był dolkiem cyklu koniunkturalnego i w kolejnych kwartałach PKB będzie rosnąć

fot. Shutterstock

Uniknęliśmy nawet technicznej recesji

ROBERT BOMBAŁA

Wśród komentarzy można przeczytać m.in. o pozytywnym zaskoczeniu; o tym, że polska gospodarka uniknie technicznej recesji; że odczyt był wyraźnie lepszy od konsensusu rynkowego; że początek 2023 w polskiej gospodarce okazał się lepszy od oczekiwań, a także – jak skomentowali ekonomiści mBanku odczyt kwartał do kwartału – o „petardzie w ujęciu odsezonowanym”.

Główny Urząd Statystyczny poinformował bowiem, że w I kwartale tego roku PKB niewyrównany sezonowo (w cenach stałych) zmniejszył się zaledwie o 0,2 proc. Natomiast PKB wyrównany sezonowo (w cenach stałych przy roku odniesienia 2015) zwiększył się realnie o 3,9 proc. w porównaniu z poprzednim kwartałem i pozostał na zbliżonym poziomie do notowanego w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Są mocne sygnały ożywienia

Komentatorzy już teraz podkreślają, że uniknęliśmy technicznej recesji i rozpoczyna się okres ożywienia w gospodarce. Jak czytamy w komentarzu Jakuba Borowskiego, głównego ekonomisty Crédit Agricole: „Podtrzymujemy nasz scenariusz, zgodnie z którym w najbliższych kwartałach roczna dynamika PKB ulegnie zwiększeniu, przy czym szczególnie silne przyspieszenie wzrostu gospodarczego nastąpi w II poł. 2023 r. Ożywienie to będzie wspierane przez poprawę koniunktury u głównych partnerów handlowych Polski, ożywienie inwestycji publicznych, firm i mieszkaniowych, przyspieszenie wzrostu konsumpcji i odbudowę zapasów. Spodziewane w II poł. br. przyspieszenie wzrostu aktywności gospodarczej będzie miało zatem szeroki zakres i będzie zgodne z naszym scenariuszem miękkiego lądowania polskiej gospodarki, w którym dynamika PKB w Polsce w 2023 r. pozostanie wyraźnie dodatnia, a silnemu spowolnieniu wzrostu gospodarczego nie będzie towarzyszyć znaczący wzrost bezrobocia”.

Jak piszą ekonomiści ING Banku Śląskiego, I kwartał 2023 r. był punktem zwrotnym, „a kolejne kwartały

przyniosą poprawę koniunktury, przy czym będzie ona umiarkowana. Wyraźniejszego odbicia spodziewamy się dopiero w IV kw. 2023 r. Kluczowym warunkiem odbicia wzrostu gospodarczego jest dalszy spadek inflacji i odbudowa realnej siły nabywczej konsumentów, co pozwoli na ożywienie konsumpcji. Dla tempa PKB w całym 2023 roku ważne będzie także utrzymanie dodatniego wkładu eksportu netto. Sytuacja za granicą wciąż jest niepewna i widzimy szeroki przedział oczekiwań, od scenariuszy recesji w USA i Eurolandzie do takich bardziej optymistycznych, ale pozostajemy optymistycznie nastawieni”.

Monika Kurtek, główna ekonomistka Banku Powszechnego, wspomina o czynniku, który mógł zaważyć na wynikach PKB w największym stopniu, wskazując na eksport netto. „Ostatnie miesiące przyniosły bowiem istotne nadwyżki w handlu zagranicznym”. Jak informował GUS, dodatnie saldo w obrotach towarowych handlu zagranicznego w pierwszych trzech miesiącach tego roku zamknęło się kwotą 2,9 mld euro, przy czym wartość eksportu wyniosła 88,7 mld euro, a importu 85,9 mld euro.

88,7^{mld} euro

wyniosła w I kwartale 2023 r. wartość polskiego eksportu; dodatnie saldo w obrotach towarowych naszego handlu zagranicznego w pierwszych trzech miesiącach tego roku zamknęło się kwotą 2,9 mld euro

Źródło: GUS

Kolejnym czynnikiem, który wpłynął na wynik PKB, a na który wskazuje Kamil Łuczowski, ekonomista Pekao, jest solidna koniunktura w usługach. Łuczowski komentuje: „W naszej opinii lepszy od oczekiwań wynik w I kw. 2023 r. możemy zawdzięczać solidnej koniunk-

turze w usługach. Oczywistym kolejnym kandydatem na źródło pozytywnego zaskoczenia jest eksport netto, w świetle nadspodziewanie dobrych danych o bilansie płatniczym. Zakładamy także solidny wynik inwestycji (5,0 proc. r/r), ale także silnie ujemny wkład zapasów do wzrostu”. NBP informował, że w marcu saldo obrotów towarowych wyniosło 2,9 mld zł (608 mln euro) w porównaniu z deficytem 20,6 mld zł (4,3 mld euro) w analogicznym miesiącu rok temu i był to trzeci miesiąc z rzędu z dodatnim wynikiem.

Problemem konsumpcja gospodarstw domowych

Nadal kuleje konsumpcja prywatna, która – jak określają ją ekonomiści z PKO BP – jest głównym hamulcem wzrostu gospodarczego, a to z powodu efektu wysokiej bazy. W minionym roku wpływ na nią miały wydatki gospodarstw domowych w związku z napływem uchodźców z ogarniętej wojną Ukrainy. Pokazują to także dane o sprzedaży detalicznej – według GUS – w marcu spadła (w cenach stałych) o 7,3 proc. rok do roku. Jak komentują analitycy PKO BP: „Sektor konsumencki przez większość 2023 pozostanie pod presją spadającej siły nabywczej dochodów, a w niepewnym otoczeniu zewnętrznym nie oczekujemy też gwałtownego ożywienia inwestycji. Negatywny wpływ na wzrost gospodarczy będzie miało najpewniej odwrócenie cyklu zapasów w gospodarce, ale ich kształtowanie jest w ostatnim czasie mocno nieintuicyjne”.

W swoim komentarzu Łukasz Tarnawa, główny ekonomista BOŚ, zastanawia się z kolei nad spadkiem konsumpcji i ocenia, że była ona w I kwartale „z pewnością mniejsza względem spadku sprzedaży w handlu detalicznym, ze względu na silniejszy popyt konsumpcyjny w sektorach usługowych względem popytu na towary. W warunkach pandemicznego nasycenia konsumpcją dóbr trwałego użytku, przy bieżących spadkach dochodów realnych gospodarstw domowych, popyt na tę grupę wydatków konsumpcyjnych osłabł najsilniej. Być może w I kw. lepiej od naszych założeń kształtował się popyt na usługi, po raczej rozczarowujących danych pod koniec 2022 r. Być może rozpoczęte już w marcu na szerszą skalę zwroty z nadpłaconego podatku PIT wsparły wydatki konsumentów w obszarze usługowym”. Kamil Łuczowski z Banku Pekao dodaje: „Zostaje nam pospekulować, ale w naszej prognozie zakładaliśmy wyraźny spadek konsumpcji prywatnej (–2,9 proc. r/r), która wyznaczy swój dołek w I kw. 2023 r. Na podstawie miesięcznych odczytów sprzedaży detalicznej wiemy, że szczególnie słabo wygląda konsumpcja towarów”.

Prognozy w górę

Ekonomiści w komentarzach zwracają uwagę na możliwe korekty w górę prognoz wzrostu gospodar-

czego. Analitycy PKO BP piszą: „Roczna dynamika PKB w I kw. 2023 r. nie odbiegała znacząco od naszej prognozy, a udział I kwartału w całorocznym PKB jest najniższy, dlatego nie zmieniamy (na razie) naszej całorocznej prognozy wzrostu PKB o 0,1 proc. Solidna dynamika w I kw. 2023 r. wskazuje jednak, iż znów będziemy mieć do czynienia z pozytywnym »efektem przeniesienia«, ryzyko dla naszej prognozy jest więc przesunięte w górę”. Jak komentuje Monika Kurtek z Banku Pocztowego, wspomniany – znacznie mniejszy od prognoz – spadek PKB ma dwie konsekwencje. „Po pierwsze, w drugim kwartale br. zobaczymy zapewne wzrost PKB w ujęciu rocznym i będzie on ponownie wyższy od dotychczasowych prognoz. Po drugie, odczyt ten »podnosi« dynamikę PKB dla całego 2023 r., w mojej ocenie w okolice 0,7 proc.”. Kamil Łuczowski z Banku Pekao dodaje, że przełom roku 2022 i 2023 był najprawdopodobniej dołkiem tego cyklu koniunkturalnego. „Według naszego scenariusza w kolejnych kwartałach wzrost PKB powinien stopniowo przyspieszać. Powoli odbijać będzie dynamika wzrostu konsumpcji gospodarstw domowych przy dalszym dodatnim udziale inwestycji i eksportu netto. W całym roku spodziewamy się wzrostu polskiego PKB o 0,9 proc., choć jest to prognoza obciążona ryzykiem »w górę«”. Jakub Borowski z Crédit Agricole w komentarzu przewiduje: „Dane o PKB w I kw. wskazują, że średnioroczny wzrost gospodarczy w 2023 r. ukształtuje się najprawdopodobniej na poziomie wyraźnie wyższym, niż przewidywała marcowa projekcja NBP (0,9 proc.)”. Również dla Łukasza Tarnawy z BOŚ istnieje prawdopodobieństwo korekty w górę: „Póki co opublikowane dane nie zmieniają kierunkowej prognozy na kolejne kwartały stopniowego ożywienia dynamiki PKB w kierunku 2,5 proc. r/r w IV kw. i dynamiki PKB w całym roku na poziomie ok. 1,0 proc. r/r (obecnie bilans ryzyka wskazujący na wyższe prawdopodobieństwo wyższego wzrostu)”.

Analitycy mBanku piszą o swoich dotychczasowych prognozach: „Nasza prognoza +0,3 proc. na 2023 rok zyskiwała z miesiąca na miesiąc ryzyko w górę. Obecnie nabrało ono ciała i byłoby dziwne, gdyby w całym roku wynik zamknął się poniżej 2 proc. Prezentujemy różne warianty rozpędzenia PKB w celu osiągnięcia różnych wyników średniorocznego wzrostu”.

W komentarzu ekonomistów ING Banku Śląskiego czytamy: „Zaczynaliśmy ten rok z bardzo optymistyczną prognozą PKB na 2023 na poziomie +1 proc. r/r (powyżej konsensusu), zakładającą mocny eksport netto. Potem skorygowaliśmy do +0,5 proc., z uwagi na fatalną słabość popytu krajowego. Wciąż wiele ryzyk przed nami. Jeżeli na USA i Europę nie spadnie »kredytowa bomba« (a ostatnie dane wskazują, że efekty kryzysu banków regionalnych w USA są nieco mniejsze od oczekiwań), to polskie PKB w 2023 może wzrosnąć 1,5–2,5 proc. r/r”.

PIOTR PATKOWSKI

Podsekretarz Stanu Ministerstwa
Finansów, Główny Rzecznik Dyscypliny
Finansów Publicznych

Wojna na Ukrainie a polskie finanse publiczne

Trwająca od ponad roku rosyjska agresja na Ukrainę nie pozostaje bez wpływu na polską gospodarkę, a jej oddziaływanie jest wielokanałowe. Jednym z pierwszych efektów była zmiana postrzegania regionu Europy Środkowo-Wschodniej przez międzynarodowe rynki finansowe oraz początkowa niechęć inwestorów do podejmowania tutaj decyzji inwestycyjnych. Jednakże po początkowym szoku nastąpiła w tym kontekście istotna zmiana. Z powodu zakłóceń w globalnych łańcuchach dostaw i funkcjonowaniu w warunkach niestabilności przedsiębiorstwa zostały zmuszone do poszukiwania nowych dostawców oraz przenoszenia części swoich działalności do innych państw, a Polska zaczęła być postrzegana przez inwestorów jako jedno z najbardziej korzystnych miejsc pod względem reshoringu i nearshoringu. Mimo niesprzyjającej sytuacji geopolitycznej atuty naszego kraju to m.in. wykwalifikowana siła robocza, dobra infrastruktura, a także bliskość rynków zbytu.

Zwiększona niepewność przełożyła się na wzrost pesymizmu pośród gospodarstw domowych, w efekcie prowadząc do niższej skłonności do konsumpcji. Ponadto nadal widzimy pokłosie gwałtownego wzrostu cen surowców i paliw, które przełożyły się na wzrost inflacji. Biorąc jednak pod uwagę, że wojna przyniosła konsekwencje dla całej światowej gospodarki oraz nasze niekorzystne położenie blisko frontu, to Polska ponownie wykazała się wysoką odpornością na negatywne szoki zewnętrzne, a wzrost naszego PKB w ubiegłym roku był jednym z wyższych w Europie.

Wojna na Ukrainie wpłynęła również na rynek pracy. Polska jest jednym z dwóch krajów, w których pozostaje obecnie najwięcej osób, które uciekły przed wojną, głównie kobiet i dzieci. Wyróżnia nas to, jak dobrze obywatele Ukrainy integrują się z rynkiem pracy w Polsce i odznaczają się wysoką aktywnością zawodową. Nie byłoby to możliwe bez

odpowiednich przepisów oraz wsparcia otrzymywanego przez polskie społeczeństwo.

Ministerstwo Finansów na bieżąco monitoruje sytuację Ukraińców na rynku pracy. Według danych ZUS w IV kw. 2022 r. Ukraińców, za których opłacano składki na ubezpieczenie, było średnio ok. 746 tys. miesięcznie. To wzrost o prawie 20 proc. względem analogicznego kwartału 2021 r.

Obserwujemy, że w przypadku osób, które otrzymały PESEL przed 24 lutego 2022 r., będących w danych ZUS, zatrudnionych na umowie o pracę, było ok. 55 proc. ubezpieczonych, a na umowach cywilnoprawnych – ok. 35 proc. Wśród osób, które otrzymały numer PESEL po 24 lutego 2022 r., zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę było niższe i wynosiło ok. 31 proc., podczas gdy ok. 47 proc. z nich było ubezpieczonych w oparciu o umowę cywilnoprawną. Obserwujemy systematyczny wzrost wartości przeciętnych składek dla tych osób, co świadczy o tym, że z czasem radzą sobie one coraz lepiej na rynku pracy, znajdują lepszą pracę i otrzymują wyższe wynagrodzenie.

Z wypracowanych dochodów Ukraińcy równocześnie dokładają się do ogółu systemu finansów publicznych. Szacowana przez MF suma zapłaconych przez obywateli UA składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, zaliczek na PIT oraz VAT w 2021 r. wyniosła łącznie ok. 9,6 mld zł. Z kolei w 2022 r. wartość ta wzrosła do ok. 14,7 mld zł, z czego zdecydowana większość pochodzi jednak od osób, które przebywały już w Polsce przed inwazją Rosji na Ukrainę.

Chociaż ostateczna długość pobytu nie jest pewna i zależy od długości oraz intensywności wojny, to możemy zakładać, że przynajmniej część obywateli Ukrainy zostanie w Polsce na stałe, a to w długim okresie może zwiększyć wzrost potencjału naszej gospodarki, zwłaszcza biorąc pod uwagę malejącą podaż pracy oraz równoczesny przyjazd dużej liczby dzieci i kobiet. Dodatkowo, według danych NBP, uchodźcy z Ukrainy cechują się relatywnie lepszym poziomem wykształcenia niż ogół osób na Ukrainie, co oznacza, że drzemie w nich wysoki kapitał ludzki będący w długim okresie kluczowym czynnikiem wzrostu. ●

Nerwy inwestorów wystawione na ciężką próbę



— KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI —

Choć po spektakularnym upadku banków za oceanem i silnych zawirowaniach sektora finansowego w Europie rynki powróciły do względnej równowagi, to jednak skala problemów makroekonomicznych nadal stawia przyszłą globalną koniunkturę pod dużym znakiem zapytania

fol. Shutterstock

Po publikacji kolejnych danych o stanie amerykańskiej gospodarki pojawiają się też głosy o konieczności utrzymania restrykcyjnej polityki monetarnej. Warto jednak zwrócić uwagę na niedawne komentarze członków Fed – m.in. Bostica, Wallera czy Bullarda – sprzeciwiających się szybkiemu powrotowi do obniżania stóp w USA. Stąd też ostatnia, majo-

wa podwyżka stóp procentowych za oceanem o 25 pkt. bazowych (do poziomu 5,00–5,25 proc.) budzi tak wiele skrajnych emocji. Rynekowi eksperci mówią teraz o pauzie i zakończeniu cyklu. Choć nie brakuje również głosów, że to nie ostatni tego typu ruch ze strony Fed.

Sytuacja jest o tyle trudna, że szybkie poluzowanie polityki monetarnej może doprowadzić do powtórki dramatycznego scenariusza z lat 70. XX wieku. Wówczas,

”

W scenariuszu optymalnym Fed mógłby dokonać w USA niemal cudu, sprowadzając inflację do 2-procentowego celu – bez gwałtownego osłabienia rynku pracy i gospodarki

przy podobnej sekwencji wydarzeń w Stanach i szybkiej redukcji stóp procentowych przez Fed, inflacja po stopniowym wyhamowywaniu ponownie drastycznie wystrzeliła i zmusiła amerykańskie władze monetarne do wyjątkowo restrykcyjnych kroków. Z drugiej strony utrzymanie za wszelką cenę twardej polityki monetarnej to także zagrożenie dla sektora finansowego, skutkujące potencjalnie rosnącą falą upadłości w sektorze bankowym. W tej sytuacji na horyzoncie zaczęłyby się pojawiać czarne chmury, co mogłoby oddalić szanse na miękkie lądowanie gospodarki w USA. A przecież mówimy o perspektywie okresu rozpędzającej się kampanii przed wyborami prezydenckimi w listopadzie 2024 r.

Jakby tego było mało, również publikacja wyników finansowych amerykańskich spółek nie przyniosła spektakularnego przełomu – choć w przypadku największych instytucji finansowych pewnym zaskoczeniem mogły być wyższe od wcześniejszych oczekiwań zyski i osiągnięte na rynku przychody.

Na tle Ameryki błysnęła natomiast chińska gospodarka. Tu po nagłym zniesieniu restrykcji pandemicznych pod koniec zeszłego roku nastąpiło zdecydowane przyspieszenie, wsparte wzrostem konsumpcji i rozwojem sektora usług. Niewykluczone też, że Chiny otrzymują nowe pakiety stymulacyjne, mające na celu pobudzenie głównych obszarów krwioobiegu makroekonomicznego – takich jak inwestycje infrastrukturalne.

Nastroje w USA pod presją

Jak zauważa Eryk Szmyd, analityk XTb, w ostatnim czasie szczególnie zaskoczyły wszystkich dane dotyczące sentymentu i oczekiwań ze strony konsumentów na rynku amerykańskim. – Odczyty makroekonomiczne pokazały, że konsumenci w Stanach Zjednoczonych spodziewają się pogorszenia obecnych warunków gospodarczych. Dodatkowo długoterminowe prognozy inflacyjne za oceanem okazały się najwyższe od 2011 roku i wyniosły 3,2 proc. wobec szacowanych wcześniej 2,9 proc. – podkreśla Eryk Szmyd. Zwraca także uwagę na prognozy wskaźnika cen towarów i usług w USA, które – licząc w ujęciu 12 miesięcy – również podskoczyły w stosunku do pierwotnych założeń. – W efekcie mamy roczne oczekiwanie na poziomie 4,5 proc. w stosunku do prognozowanych 4,4 proc. Stąd wyższy od oczekiwań wskaźnik inflacji – przy jednocześnie gorszych nastrojach konsumentów – wskazuje także na możliwe niekorzystne warunki dla rynku akcji w drugiej połowie tego roku – ocenia ekspert XTb.

Według niego bardzo słabe odczyty z University of Michigan [wskaźnik nastrojów konsumenckich – ang. Consumer Sentiment Index – przyp. red.] pokazują, że obawy przed recesją powoli jednak stają się uzasadnione. – Co więcej, wyższe oczekiwania inflacyjne mogą wspierać dalej restrykcyjną politykę monetarną ze strony Rezerwy Federalnej. Choć z drugiej strony pamiętaj-

my, że nawet przy tak istotnym pogorszeniu nastrojów konsumenckich również wiele innych danych wpływa na decyzje inwestycyjne funduszy oraz inwestorów detalicznych. Choć na pewno ten element sprzyja niedźwiedzim, które mogą w tej sytuacji mieć pretekst do realizacji korekty na Wall Street – wyjaśnia Eryk Szmyd.

Jego zdaniem to, na czym z pewnością zależy amerykańskim inwestorom, to systematyczny spadek inflacji – z miesiąca na miesiąc – jednak bez drastycznych zmian. Te ostatnie mogłyby bowiem właśnie sugerować pogorszenie sytuacji makroekonomicznej w Stanach Zjednoczonych. – Pamiętajmy, że w scenariuszu optymalnym Fed rzeczywiście mógłby dokonać niemal cudu aktualną polityką monetarną, czyli sprowadzić inflację do 2-procentowego celu – bez gwałtownego osłabienia rynku pracy i gospodarki. Choć wciąż brzmi to zbyt pięknie, by mogło się ziścić, to jednak byłoby niezwykle pozytywne dla rynku akcji. Tym bardziej, że Rezerwa Federalna zachęcona jeszcze dotychczasowymi „owocami” swojej pracy mogłaby być jednak skłonna do zmiany jastrzębiej polityki monetarnej na bardziej sprzyjającą Wall Street oraz ryzykownym aktywom – dodaje analityk XTb.

Według niego historia rynków finansowych wielokrotnie pokazywała, że jednak scenariusze pozytywne mogą również mocno zaskakiwać inwestorów – podobnie jak nieoczekiwane krachy. Sytuacja na giełdzie jest bowiem często nieprzewidywalnym splotem okoliczności, które pod wpływem emocji inwestorów nadają kierunek zmianom kursów akcji. – W takim układzie również indeks blue chipów na warszawskiej giełdzie WIG 20 mógłby liczyć na kontynuację rajdu – pod warunkiem, że „niemożliwe” dokonałoby się także w Europie. Jednak na Starym Kontynencie sytuacja wydaje się jeszcze trudniejsza niż w Stanach Zjednoczonych, a radykalna zmiana w polityce Europejskiego Banku Centralnego może tutaj wywołać większe spustoszenie, niż oczekujemy tego za oceanem – podkreśla Eryk Szmyd.

Łukasz Zembik, analityk Oanda – DM TMS Brokers, również zwraca uwagę na coraz słabsze tempo wzrostu gospodarczego w USA. – W drugiej połowie roku spo-

dziewany jest już wyraźny spadek PKB. Wskazuje na to chociażby inwersja (odwrócenie) krzywej dochodowości, która na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat była dość wiarygodnym wskaźnikiem wyprzedzającym recesję – ocenia Łukasz Zembik. Tu warto wspomnieć, że z odwróceniem krzywej dochodowości mieliśmy m.in. do czynienia podczas potężnego kryzysu finansowego w 2008 roku, zapoczątkowanego upadkiem banku Lehman Brothers.

W skrócie chodzi o oprocentowanie długu danego kraju (w tym przypadku USA), które w normalnych warunkach jest wyższe dla instrumentów finansowych (obligacji) o dłuższym terminie zapadalności (wykupu). Dotyczy to np. obligacji 10-letnich, których oprocentowanie przewyższa kupon papierów 2-letnich (inwestorzy uzyskują wtedy wyższą premię za pożyczanie pieniędzy na dłuższy okres).

W przypadku odwrócenia krzywej (zwiastującego kryzys) mamy do czynienia ze wzrostem premii za ryzyko w krótkim terminie. To z kolei świadczy o wyższych kosztach bieżącego finansowania, ale też przyczynia się do ograniczenia inwestycji w gospodarce. Ponadto rosną obciążenia w przypadku pożyczanego kapitału, a w efekcie uderza to również we wspomnianą już wcześniej konsumpcję. Ostatecznie gospodarka zaczyna coraz bardziej wytracać tempo wzrostu, a widocznym zjawiskiem staje się wtedy pogłębienie bezrobocia.

– Oczywiście w tej sytuacji kluczowym pytaniem jest, jak długo amerykański bank centralny będzie utrzymywał stopy procentowe na wysokim poziomie. Choć obecnie rynek wciąż gra pod ewentualne obniżki jesienią, to jednak dolar nie jest już w stanie tracić na wartości [a tu tradycyjnie mamy korelację: spadek wartości amerykańskiej waluty przy poprawie sytuacji na giełdach – przyp. red.] – dodaje analityk Oanda – DM TMS Brokers.

Europa i Chiny pod lupą

Zdaniem Łukasza Zembika gospodarkę strefy euro ominęła natomiast recesja w okresie zimowym – co było efektem łagodnych warunków atmosferycznych i wysokiego poziomu napełnienia magazynów gazu. – Ale i tutaj podwyżki stóp przez EBC będą tłumić aktywność gospodarczą ze zwyczajowym opóźnieniem wynoszącym co najmniej cztery kwartały. Dlatego skurczenie się koniunktury w drugiej połowie roku jest tak wysoce prawdopodobnym scenariuszem. Trzeba jednak zauważyć, że sytuacja na rynku pracy jest stabilna, ceny nośników energetycznych powróciły na niższe poziomy – a to właśnie daje nadzieję na miękkie lądowanie – ocenia Łukasz Zembik.

Odnosi się również do sytuacji na rynku chińskim, gdzie ostatnio mieliśmy do czynienia z poprawą koniunktury makroekonomicznej. – W przypadku Pań-

stwa Środka gospodarka wyraźnie ożywiła się po nagłym odejściu od polityki zero-COVID. Jednak wciąż tłący się kryzys na rynku nieruchomości i oczekiwany słabszy popyt globalny prawdopodobnie uniemożliwią silniejsze odbicie. Sam rząd chiński wyznaczył na ten rok skromny cel wzrostu na poziomie około 5 proc., po tym jak w 2022 r. gospodarka wzrosła jedynie o 3 proc. – mówi ekspert Oanda – DM TMS Brokers.

Jego zdaniem inwestorzy nadal ze szczególną uwagą będą się przyglądali wskaźnikom inflacyjnym, ale też pozostałej palecie danych obrazujących aktualną sytuację makro na świecie. – Koniec procesu podwyżek stóp procentowych za oceanem i spadająca inflacja powinny przemawiać także za obniżką rentowności obligacji w drugiej połowie roku. Możemy się również jeszcze spodziewać pod koniec roku nieznacznego umocnienia euro do dolara – oczywiście jeżeli spadek kosztu pieniądza w USA stanie się nieco bardziej namacalny – dodaje Łukasz Zembik.

Co dalej z bankami?

Analitik Oanda – DM TMS Brokers odnosi się też do sytuacji amerykańskich banków, przeżywających ostatnio trudne chwile. – Widać, że inwestorzy nie przeszliznęli się obok informacji o kłopotach kolejnego regionalnego banku w USA – PacWest, który zanotował mocny spadek odpływu depozytów. Efekt to przecena akcji banku na jednej tylko sesji o ponad 20 proc. – dodaje ekspert.

Według niego problemy kolejnych instytucji finansowych wychodzą na światło dzienne z opóźnieniem – co z pewnością będzie także rzutować na globalny sentyment do rynków w najbliższych miesiącach.

Jak zauważa Kamil Cisowski, dyrektor Analiz i Doradztwa Inwestycyjnego DI Xelion, takie banki jak PacWest Bancorp czy Western Alliance Bancorp straciły na wartości rynkowej w skali ostatnich miesięcy odpowiednio 75 proc. i 54 proc.

– Te dwa podmioty wydają się potencjalnymi następnymi kandydatami do przejęcia. Z aktywami na poziomie odpowiednio 40 mld oraz 60 mld dol. są jednak znacznie mniejsze niż niedawni bankruci – First Republic, a tym bardziej Silicon Valley Bank – ocenia Kamil Cisowski. Według niego zamknięcie obu instytucji może też zogniskować uwagę rynku na innych podmiotach, borykających się z kłopotami finansowymi – co świadczyłoby, że kryzys w amerykańskim sektorze bankowym nadal się tli. Część ekspertów uważa wręcz, że to, co obserwujemy, to zaledwie czubek góry lodowej – a potwierdzeniem tego może być choćby komunikat ogłoszony przez First Republic, zgodnie z którym tylko w I kwartale z banku odpłynęły niemal 102 mld dolarów depozytów, pod koniec kwietnia zaś bank szukał też możliwości zbycia aktywów wartych od 50 mld do 100 mld dol. na pokrycie strat. ●

JAN ROKITA

publicysta, były polityk i poseł



Berlin broni suwerenności

Wygląda na to, że Komisja Europejska poniesie kolejne fiasko w próbach budowy unijnego systemu ochrony depozytów bankowych. W kwietniu 2023 sprawa nagle odżyła za sprawą bankructw wielkich banków w USA i Szwajcarii. Co prawda jakiś czas temu udało się Komisji przeforsować wspólnotowe reguły nadzoru kapitałowego nad bankami, a nawet stworzyć fundusz mający wspomagać upadające banki. Rzeczą jednak w tym, że misja naprawy, ratowania lub likwidacji banków pozostaje w gestii suwerennych państw. Dotyczy to zwłaszcza kluczowej kwestii tzw. bailoutów dla banków w kłopotach, przeznaczonych w pierwszym rzędzie na ochronę depozytów. Jeszcze od czasów Jean-Claude’a Junckera Komisja na różne sposoby forsuje plan wyrwania państwom członkowskim tej suwerennej władzy nad ewentualnym kryzysem bankowym i przejęcia jej na rzecz Unii. Ale państwem, które z uporem od lat paraliżuje te wysiłki, są... Niemcy.

Rok temu, w czerwcu 2022 roku, niemiecki minister finansów Christian Lindner zablokował powstanie systemu EDIS, pomyślanego jako paneuropejski koncept gwarantowania depozytów. W tamtym czasie *spiritus movens* tego projektu był irlandzki minister finansów Paschal Donohoe. Pomysł na EDIS polegał na tym, aby z jednej strony zaostrzyć represje wobec takich banków, które zbyt łatwo pożyczają pieniądze rządowi, podejmując tym samym polityczne ryzyko, a z drugiej – skonsolidować wszystkie krajowe fundusze gwarancyjne, tworząc kolejną potężną unijną instytucję finansową, pozostającą w dyspozycji Komisji.

Lindner zasłynął wtedy powiedzeniem, że coś takiego to rzecz, „o której Niemcy w ogóle nawet nie zamierzają dyskutować”. Więc projekt upadł. No i właśnie teraz powrócił po roku, tyle że już w okrojonej postaci, tym razem jako inicjatywa Ursuli von der Leyen. Żeby nadto nie drażnić Lindnera, nie ma już teraz mowy o konsolidacji krajowych funduszy ani o budowie jakiegś mega-institucji europejskiej.

Mowa tylko o ujednoliceniu reguł „bailoutów” dla banków, tak by – po pierwsze: zakazać rządowi udzielania przywilejów własnym bankom, zwłaszcza tym mniejszym i często gorzej zarządzanym; a po drugie – dać Komisji prawo dysponowania środkami gwarancyjnymi, gdy jakiś bank wymaga likwidacji, a trzeba chronić oszczędności obywateli.

Ale Lindner jest konsekwentny. I najwyraźniej zamierza obalić również obecny plan Brukseli. Główny powód jest prosty, a polityka Niemiec pozostaje tu konsekwentna. Każda, nawet ograniczona, próba uwspólnotowienia gwarancji depozytów rodzi w Berlinie podejrzenie, że w gruncie rzeczy chodzi o to, by niemiecki system bankowy sfinansował przyszłe bankructwa banków włoskich, hiszpańskich czy greckich. Najlepszym zabezpieczeniem przed takim ryzykiem zaś jest pryncypialna obrona zasady suwerenności państw członkowskich. Złośliwi krytycy niemieckiej pryncypialności zauważają, że obrona suwerenności służy jednak Berlinowi także do ochrony przywilejów, jakimi prawo niemieckie obdara tamtejsze, specyficzne dla modelu niemieckiego, banki spółdzielcze i lokalne kasy oszczędnościowe.

Na poziomie europejskim Lindner walczy z nieodpowiedzialnymi praktykami bankowymi krajów południa Europy, argumentując, że Niemcy nie chcą za nie ponosić odpowiedzialności. Ale kiedy Komisja chce wzmoczyć rygory dla wszystkich banków, Lindner nie zamierza się na to godzić. Niemieckie banki spółdzielcze oraz lokalne kasy oszczędnościowe są i mają dalej być chronione znacznie mocniej niż banki w całej Europie. A państwo niemieckie nie zamierza rezygnować z troskliwej ochrony swoich banków oraz biznesu i obywateli, którzy zdeponowali w nich pieniądze. Ponoć Lindner „wściekł się”, że w ogóle ktoś w Brukseli śmie czynić zamach na owe niemieckie uprzywilejowane gwarancje bezpieczeństwa. Morał z tej historii jest zarówno pouczający, jak i nieco zabawny. W gruncie rzeczy bowiem to przypowieść o tym, jak rzekomo obsesyjnie federalistyczny rząd Niemiec jest w istotnych materiach najtwardszym i pryncypialnym obrońcą narodowej suwerenności. ●

AGNIESZKA ŁAKOMA

Czy unijne cła węglowe przyniosą odwrotny skutek?

Zakładom przemysłowym w Polsce grozi wzrost kosztów działalności i utrata konkurencyjności za sprawą zmian w systemie handlu emisjami, które pod koniec kwietnia przyjęła Unia Europejska, a które wywołują wiele kontrowersji



fot. Shutterstock

Oslabienie kondycji i upadłości na skutek restrykcji polityki klimatycznej UE w najbardziej energochłonnych branżach polskiego przemysłu oznaczają zagrożenie dla w sumie półtora miliona zatrudnionych. Na zdjęciu huta ArcelorMittal Poland w Dąbrowie Górniczej (d. Huta Katowice)

Urzednicy Komisji Europejskiej przygotowali reformę systemu handlu emisjami – EU ETS, Parlament ją zatwierdził 18 kwietnia, a kilka tygodni temu także większość państw unijnych – pomimo sprzeciwu Polski i Węgier. Polskie władze uznały pomysł za nie do przyjęcia – chodzi o tzw. mechanizm CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism). Zakłada wprowadzenie cła węglowego na granicach UE dla produktów z krajów, gdzie nie ma polityki klimatycznej. Ale jednocześnie europejskim zakładom przemysłowym odebrane zosta-

ną (stopniowo) darmowe pozwolenia na emisję gazów cieplarnianych.

Sprawa jest o tyle istotna, że produkcja sprzedana polskiego przemysłu energochłonnego osiąga rocznie wartość 400 mld zł i generuje 90 mld zł rocznie przychodów dla budżetu. Ta część polskiego przemysłu daje zatrudnienie bezpośrednio 500 tys. ludzi, a w zakładach kooperujących z nimi pracuje prawie milion osób. Zatem wyższe wydatki na zakup pozwoleń na emisję CO₂ i utrata konkurencyjności mogą spowodować w najlepszym razie ograniczenie działalności, a w najgorszym – nawet falę upadłości.

Dobre rozwiązanie?

Gdy w Europarlamencie trwała debata i finałowa dyskusja nad zmianami w EU ETS, ich zwolennicy przekonywali, że to bardzo dobre rozwiązanie, które ochroni europejskie zakłady przemysłowe i wyrówna ich szanse w starciu z producentami z krajów spoza Europy, w których nie ma restrykcyjnej polityki klimatycznej ani tym bardziej paropodratku, jakim jest od lat w UE obowiązek zakupu uprawnień do emisji dwutlenku węgla. Najpierw zaczął obowiązywać przede wszystkim branża energetyczna, czyli firmy, które do produkcji energii używały węgla lub innych paliw kopalnych. Najboleśniej te rozwiązania odczuły polskie elektrownie, gdyż węgiel kamienny i brunatny jest dla nich podstawowym paliwem; 75 proc. energii wytwarzane jest w takich właśnie zakładach. Koszty zakupu pozwoleń jako tzw. uzasadnione znalazły odzwierciedlenie w cenie prądu, za który wszyscy płacimy.

Reforma EU ETS sprowadzać się będzie do tego, że branża energochłonna w Europie, a przede wszystkim w Polsce, które już wydają miliardy złotych rocznie na pozwolenia, będą z roku na rok – po wejściu w życie nowego systemu (czyli cła węglowego na importowane towary) – kupować ich coraz więcej, bo będzie też malała pula darmowych uprawnień. Harmonogram, jaki zaproponowała Bruksela, jest nieubłagany. Od 2026 r. stopniowo wycofywane z rynku będą darmowe pozwolenia na emisję CO₂, najpierw symbolicznie – w pierwszym roku tylko o 2,5 proc., ale dwa lata później już będzie ich o 10 proc. mniej, w 2030 r. zaś o blisko połowę mniej. Za 11 lat przemysł europejski będzie musiał kupować wszystkie potrzebne pozwolenia. A wiadomo, że skoro wzrośnie na nie popyt, to należy się liczyć z tym, iż zdrożeją. Najnowsze, kwietniowe prognozy analityków już wskazują, że w przyszłym roku średnia cena uprawnień przekroczy 100 euro. Pierwszy raz taka cena pojawiła się w lutym tego roku. Ostatnio oscylowała wokół 90 euro za tonę CO₂.

Podatek graniczny, czyli wielka niewiadoma

Wraz z objęciem systemem handlu emisjami nowych branż ma się pojawić nowe „cło” węglowe, czyli rodzaj podatku granicznego, naliczanego wobec towarów z importu. I to ma być ta pozytywna strona reformy unijnego systemu handlu emisjami. W ten sposób Komisja Europejska uznała, że nastąpi wyrównanie szans i europejski przemysł zachowa konkurencyjność wobec towarów i produktów zagranicznych, wytwarzanych w warunkach korzystniejszych niż w UE, która realizuje politykę ochrony klimatu. Ale praktyka może się okazać znacznie bardziej skomplikowana, niż wydaje się to eurokratom w Brukseli i autorom mechanizmu CBAM.

Nowe rozwiązania mają wejść już za niecałe trzy lata, bo formalnie system zostanie wprowadzony w październiku bieżącego roku, ale do końca 2025 zastosowany zostanie okres przejściowy. To i tak bardzo krótki czas, bo nie dość, że nie ma dokładnych informacji, jak reforma będzie przebiegać, to jeszcze przedsiębiorstwa będą karane, jeśli nie wypełnią wszystkich wymagań. W okresie przejściowym firmy muszą przygotować szczegółowe informacje o produktach i towarach importowanych pod kątem nowych regulacji (klasyfikacja celna i pochodzenie), zadbać o weryfikację tych danych, a to będzie się wiązać z wprowadzeniem odpowiednich wewnętrznych procedur. Na podstawie ich danych Komisja Europejska ma rozpoznać rynek i określić poziom cła.

”

Według harmonogramu reformy EU ETS za 11 lat przemysł europejski będzie musiał kupować wszystkie potrzebne pozwolenia na emisję dwutlenku węgla

– Sprawa jest bardzo skomplikowana, bo dla unijnych firm nie ma jeszcze odpowiednich procedur, a z drugiej strony nikt nie ma gwarancji, że producenci spoza Europy zechcą przekazywać prawdziwe dane o śladzie węglowym swoich towarów – mówi profesor Uniwersytetu Warszawskiego Filip Elżanowski, który jest też prezesem Stowarzyszenia Prawników Prawa Energetycznego. Ekspert dodaje, że teoretycznie dzięki reformie będą pieniądze na transformację, bo cła węglowe zapłacą producenci spoza Unii, ale nie wiadomo, jak to będzie w praktyce, gdyż dopiero przyszłość pokaże, jak będzie liczony ślad węglowy tych importowanych towarów. Tymczasem lista jest bardzo długa, obejmuje branże nawozową, cementową, stalową i aluminiową, a w wykazie produktów są nie tylko tak oczywiste jak cement, żelazostopy oraz konstrukcje, cysterny i zbiorniki z aluminium, lecz również wkręty, śruby, nakrętki, wkręty do podkładów, haki gwintowane, nity czy zawleczki. Warto też pamiętać, że to Chiny są głównym partnerem handlowym Europy i nie wiadomo, jak zareagują na CBAM i wymagania dotyczące przekazywania informacji o śladzie węglowym swoich towarów.

– Powstaje wrażenie, że skoro Bruksela już od dawna mówiła o CBAM, to uznała, że teraz – mimo wojny w Europie i kryzysu energetycznego – przyszła pora, by pogrozić palcem Chinom oraz innym gigantom i wymusić na nich zmniejszenie emisji, bo inaczej ich towary na granicy UE będą obłożone wysokim cłem – tłumaczy.

czy naukowiec. W jego opinii marzenie, że „wszyscy wszystko ujawnią, bo Komisja Europejska tego chce, to iluzja”. – Na pierwszy ogień w tym eksperymencie idą branże energochłonne, które akurat w Polsce mają bardzo duże znaczenie dla gospodarki – wyjaśnia prof. Filip Elżanowski. – Wszyscy czekają, aż Bruksela przedstawi wytyczne i jak największej informacji krajom członkowskim, by mogły przekazać je do przedsiębiorstw. Nie ma żadnej pewności, że reforma dobrze wpłynie na ich działalność, bo póki co mechanizm jest mało transparentny i zakłady tak naprawdę nie wiedzą, jak mają działać – dodaje ekspert. Jego zdaniem okres przejściowy regulacji CBAM powinien zostać wykorzystany przez przedsiębiorców do skalkulowania przyszłych kosztów importu wyrobów objętych CBAM od swoich dostawców tak, aby przygotować się na wejście docelowej fazy tej regulacji za dwa i pół roku i aby przedsiębiorcy byli w stanie uwzględnić dodatkowe generowane przez nią koszty przy wyborze partnerów handlowych.

Przemysł szuka pomocy

Filip Elżanowski uważa, że „z punktu widzenia polskich firm reforma EU ETS to operacja na żywym organizmie, zaś wprowadzenie jej w tak szybkim tempie to mrzonka”. Filip Elżanowski dodaje, że wątpliwości nie budzi sam cel, bo zakłady nie kwestionują polityki ochrony klimatu, ale brak narzędzi do ich osiągnięcia.

System handlu emisjami wymyślono w Unii, by z jednej strony motywować do inwestycji na rzecz klimatu, a z drugiej – wspierać poprzez przydział darmowych pozwoleń branże energochłonne, które nie są w stanie szybko dokonać transformacji energetycznej. – Teraz okazuje się, że transformacja przemysłu ma być szybka, bo znikną darmowe pozwolenia, choć wiadomo, że nie ma nawet jeszcze odpowiednich technologii, przecież huty nie są w stanie opierać procesu technologicznego na niestabilnych odnawialnych źródłach – mówi prof. Elżanowski. – Mogą co najwyżej wychwytywać dwutlenek węgla, ale powstaje pytanie, co z jego magazynowaniem.

Polskie przedsiębiorstwa już w ubiegłym roku alarmowały rząd, by nie zgadzał się na plan wycofania darmowych pozwoleń na emisję. Zwłaszcza że energochłonność polskich zakładów wynika często z określonego profilu produkcji i procesów technologicznych, a na dodatek zakłady dokonały w ostatnich dekadach wiele, by ograniczyć emisje dwutlenku węgla i zadbać o efektywność produkcji. Na przykład KGHM Polska Miedź,



”

Z punktu widzenia polskich firm reforma EU ETS to operacja na żywym organizmie, zaś wprowadzenie jej w tak szybkim tempie to mrzonka

prof. UW Filip Elżanowski
prezes Stowarzyszenia Prawników Prawa Energetycznego

który potrzebuje mocy 350 MW, może tylko minimalnie zmniejszyć zużycie energii i wiadomo, że wydobywania w kopalniach nie może opierać na odnawialnych źródłach. Z kolei przemysł cementowy, który znacząco obniżył emisje, zużywa 2 TWh energii. I 63 proc. wszystkich emisji stanowią te wynikające z procesów technologicznych, więc nie da się ich wyeliminować, bo nie ma odpowiednich rozwiązań. Tymczasem wydatki związane z emisją CO₂ stanowią znaczną część wszystkich kosztów ponoszonych przez ten przemysł. Przed agresją Rosji na Ukrainę polskie cementownie wydawały ok. 180 mln euro na pozwolenia (3 mln sztuk po 60 euro). Wraz z wycofywaniem bezpłatnych uprawnień i ze wzrostem ich cen już za trzy lata koszty będą znacznie wyższe. Przy cenie 100 euro za tonę to może być nawet 5 mld zł rocznie.

Przewodniczący Stowarzyszenia Producentów Cementu Krzysztof Kieres na konferencji prasowej podsumowującej 2022 rok mówił, że „wprowadzenie CBAM ma sens tylko wówczas, gdy ten mechanizm ochronny będzie szczelny i zapewni równowagę pomiędzy unijnymi producentami, którzy ponoszą koszty polityki klimatycznej, a producentami spoza Wspólnoty”.

Zdaniem prof. Elżanowskiego: – Reforma EU ETS to prawdziwa zmiana warunków gry, na przygotowanie się do której potrzeba czasu. Firmy dopiero co przyzwyczały się do jednego systemu, a już szykują się kolejne, znacznie trudniejsze regulacje i nie wiadomo nawet, czy się sprawdzą, za to wprowadzają system kar choćby za błędnie wyliczony ślad węglowy. To zły początek. Firmy nie mogą się zajmować tylko unijnymi regulacjami, bo muszą przecież prowadzić działalność, zdobywać odbiorców – dodaje.

Związek Przedsiębiorców i Pracodawców (ZPP) już we wrześniu ubiegłego roku w związku z przygotowaniami reformy handlu emisjami apelował do rządu w oficjalnym stanowisku „w sprawie ochrony polskiego przemysłu przed wzrostami kosztów energii i gazu”. Wskazał, że „rynek uprawnień do emisji CO₂ podatny jest na spekulacje i stanowi dodatkowe obciążenie dla gospodarek państw członkowskich”. Zdaniem ZPP „konstrukcja planowanego podatku CBAM może się okazać w dzisiejszych warunkach rynkowych niebezpiecznym eksperymentem, gdyż ewentualne działania odwetowe ze strony gospodarek spoza UE mogą dodatkowo obciążyć producentów europejskich”.

Po dziewięciu miesiącach oceny ZPP nic nie straciły na swojej ostrości i aktualności. ●

RYSZARD CZARNECKI

europoseł 2004–2023,
w latach 2014–2018 wiceprzewodniczący
Parlamentu Europejskiego

„Turki trzymają się mocno”

Na pytanie Czepca w „Weselu” Stanisława Wyspiańskiego: „Co tam panie w polityce?” Dziennikarz odpowiada: „Chińczyki trzymają się mocno”. Ale mi chodzi o wybory prezydenckie i parlamentarne w Turcji. Zachodnia lewica, a w zasadzie obóz demoliberalny po obu stronach Atlantyku głośno wyrażał nadzieję na polityczną zmianę nad Bosforem. Liberalowie i wszelkiej maści postępowcy uwielbiają wskazywać, jak powinni głosować: Turcy, Polacy Amerykanie, Brytyjczycy, Węgrzy, Francuzi. Rzecz w tym, że krnąbrne nacje głosują, jak chcą.

W wyborach parlamentarnych, które odbywały się w ten sam dzień co prezydenckie (Turcy przyszczędzili) zdecydowane zwycięstwo odniósł obóz władzy, czyli koalicja partii prezydenta Recepta Tayyipa Erdoğan – AKP (Partia Sprawiedliwości i Rozwoju) oraz jej koalicjant – narodowcy z MHP, uzyskując 320 mandatów w jednym z najliczniejszych parlamentów świata, liczącym bowiem 600 posłów. W Eurazji musiałby zdarzyć się cud, aby wyborów prezydenckich w drugiej turze nie wygrał urzędujący prezydent. Zabrakło mu tylko 0,6 pkt. proc. do wygrania już w pierwszym podejściu, w którym miał przewagę nad swoim głównym rywalem 4,5 pkt. proc. Do tego trzeci z kandydatów – nacjonalista – już poparł Erdoğan. Turecka opozycja zjednoczyła się, ale było to za mało i choć ma ona charakter liberalno-lewicowy, dobrała do swego grona również koncesjonowanych nacjonalistów. I to też było za mało. Opozycja w Turcji przegrała, bo nie zastosowała manewru lidera opozycji w Polsce AD 2015 Jarosława Kaczyńskiego. Wówczas wystawił on (dokładnie ogłoszono to 11 listopada 2014 roku w Krakowie) kandydaturę młodego, bo liczącego wówczas 42 lata, Andrzeja Dudy, kontrastując go ze znacznie starszym, 62-letnim Bronisławem Komorowskim. I to zadziałało. Oczywiście nie był to jedyny powód zwycięstwa opozycyjnego kandydata, ale była to na pewno przyczyna istotna tej niespodziewanej dla wielu, także ludzi prawicy, wiktorii kandydata PiS. W Turcji 69-letniemu Erdoğanowi przeciwstawiono 74-letniego Kemala Kiliçdaroglu. Kandydat opozycji

był sympatycznym, uśmiechniętym gościem, który fizycznie tak przypominał ojca niepodległości Indii Mahatmę Gandhiego, że wręcz został ochrzczony „tureckim Gandhim”. Jednak nie przekonał, być może także z racji wiekowych, że to on może być gwarantem zmian i świeżości w polityce.

Pod względem stabilności politycznej Turcja to fenomen. Od dwóch dekad rządzi tam R.T. Erdoğan – 11 lat jako premier i 9 jako prezydent. Przeżył nawet wojskowy zamach stanu w 2016 roku. Według wszystkich znaków na tureckim niebie i ziemi teraz wydłuży swoje rządy do pełnego ćwierćwiecza. Mimo że mówiono, iż Turcy są już zmęczeni Erdoğanem i jego drużyną, mimo olbrzymiej inflacji, która spadła, ale nadal wynosi ponad 40 proc. (sic!) i mimo że wielu obserwatorów zarzucało rządowi brak szybkiej reakcji na najbardziej tragiczne w historii kraju trzęsienie ziemi (ponad 50 tys. zabitych, 107 tys. rannych i 2,3 mln tych, którzy stracili dach nad głową) – rodacy Mustafy Kemala Atatürka wybrali kontynuację. Dlaczego? Po prostu Erdoğan uparcie przypominał to, co udało się zrobić za jego rządów. Turcy mogą być dumni z pierwszej własnej elektrowni atomowej Akkuyu. Rozpoczęto produkcję tureckiego auta elektrycznego TOGG. Funkcjonuje otwarta niedawno nowa linia kolejowa dużej prędkości Ankara-Sivas. Uruchomiono produkcję własnego samolotu myśliwskiego piątej generacji KAAN. A drony Bayraktar stały się chlubą przemysłu obronnego tego kraju: w pierwszej fazie wojny w Europie Wschodniej zadały na Ukrainie kolosalne straty Rosjanom (Polska przewidującą kupiła je pół roku przed wybuchem wojny jako pierwszy kraj NATO i UE!). A do tego rzeczywiście wysoka inflacja nie spowodowała tąpnięcia gospodarki, wręcz przeciwnie.

Wygrali ci, którzy w czasie swoich rządów rzeczywiście bardzo dużo zrobili, starając się połączyć konserwatyzm i tradycję z nowoczesnością. Wygrali, bo potrafili się swoimi osiągnięciami umiejętnie chwalić. Ktoś, coś?

Na koniec pochwałę turecką opozycję: porażkę przyjęła z godnością, nie zakwestionowała wyniku wyborów i nie wyprowadziła ludzi na ulice. Można? Można.

Powtórka z potopu

Czy gdy Niemcy zaczną masowo wymieniać samochody spalinowe na elektryczne, zaleje nas fala drogowego złomu?

KAMIL GIEROBA

Dwie decyzje organów europejskich z ostatnich tygodni rozstrzygają o perspektywach unijnego rynku motoryzacyjnego. Rada Unii Europejskiej przyjęła rozporządzenie określające rygorystyczne normy emisji CO₂ dla nowych samochodów osobowych i dostawczych.

Nowe przepisy zakładają najpierw redukcję emisji CO₂ o 55 proc. dla nowych aut osobowych i o 50 proc. dla nowych samochodów dostawczych w latach 2030-2034 w porównaniu z poziomami z 2021 r., a następnie 100 proc. redukcji emisji CO₂ dla nowych pojazdów od 2035 r., co oznacza zakaz rejestracji nowych samochodów z silnikiem spalinowym.

Parlament Europejski przyjął dyrektywę i rozporządzenia z pakietu Fit for 55, zakładające ograniczenia emisji gazów cieplarnianych o co najmniej 55 proc. do 2030 r. (w porównaniu z 1990 r.) i osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 r. Zmiany systemu handlu emisjami zakładają, że sektory już objęte ETS mają do 2030 roku obniżyć poziom emisji gazów cieplarnianych o 62 proc. w porównaniu z poziomem w roku 2005. Reforma zakłada też stopniowe wycofywanie bezpłatnych uprawnień do emisji w latach 2026-2034. W 2027 roku ruszy odrębny system ETS II dla paliw, które wykorzystuje się w transporcie drogowym i do ogrzewania budynków.

Teoretycznie nie ma powodu, by od 2035 roku zniknęły z dróg pojazdy z silnikami spalinowymi. Nie będzie można „tylko” rejestrować aut nowych, a posiadacze samochodów konwencjonalnych nie będą musieli od razu przerzucać się na pojazdy elektryczne. Czy jednak posiadanie spalinowych aut będzie miało wtedy sens ekonomiczny? Nie brak bowiem głosów ekspertów, że jeszcze przed 2035 rokiem samochody z silnikami spalinowymi zdecydowanie podrożeją (np. za sprawą rosnących drastycznie opłat za emisję CO₂) i zamienią się w „towar luksusowy”.

„Stanie się to, co było widać w Niemczech po wprowadzeniu zaostrzonych norm emisji spalin. Nie opłacało się już mieć starszego diesla, dlatego samochody te trafiły na eksport, m.in. do Polski. Osoby kupujące nowy samochód około 2030 r. też będą się zastanawiać, jaką będzie miał wartość rezydualną za kilka lat, jaki będzie rynek zbytu” – mówił Chrisitan Haririan, szef BMW Group w Polsce, w rozmowie z Money.pl.

W jednym z „Wywiadów Gospodarczych” dla telewizji wPolsce.pl Aleksander Rajch, członek zarządu Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych, uspokajał jednak: „Będziemy jeszcze długo jeździć samochodami spalinowymi, bo zakaz dotyczy rejestracji nowych aut. [...] Jednocześnie wraz z przybywaniem elektryków ich ceny będą spadały. Mają być niższe do 2027 roku, co potwierdza wiele źródeł”.

Lekcja z historii

Czy grozi nam więc powtórka scenariusza z roku 2009, kiedy polski rynek zalała fala starych technologicznie i często wyeksploatowanych aut z silnikami Diesla? 15 lat temu w Niemczech, dla ożywienia osłabionego kryzysem finansowym motorynku i wymuszenia wymiany aut na technologicznie nowszą generację, Berlin wprowadził system wysokich dopłat. Skorzystało z niego aż 2,5 mln Niemców. Znaczna część aut, których się pozbywali, nie trafiła na niemiecki szrot, ale na lawety, które wywoziły je na wschód, w tym do Polski. Czy ta sytuacja może się powtórzyć, gdy Niemcy – dla nas rynek numer jeden pod względem importu aut używanych – zdecydują się w nadchodzących latach na masową przesiadkę do „elektryków”?

A może w przyszłej dekadzie dokona się cywilizacyjna zmiana i zakończy się era masowej motoryzacji?auta spalinowe staną się za drogie dla przeciętnego konsumenta, bo obciążone karami za przestarzałą technologię, zaś samochody elektryczne i wodorowe będą dostępne tylko dla nielicznych za sprawą drogich technologii oraz surowców do ich produkcji.



Niemcy to dla Polski rynek numer jeden pod względem importu aut używanych

fol. Shutterstock



Drogowskazy do skutecznej sprzedaży

fot. Shutterstock

ARTUR STANIEC, Managing Director Simon-Kucher
IVAN KONDRATENKO, Senior Consultant Simon-Kucher

Rynek finansowania samochodów jest coraz trudniejszy. Zwycięzcami na nim będą firmy, które odpowiednio zareagują na zmieniające się potrzeby klientów, dostosowując swoją ofertę i procesy sprzedażowe

Spowolnienie gospodarcze i wysoka inflacja ograniczają popyt na samochody. Według danych Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów sprzedaż nowych aut do firm w 2022 r. we wszystkich formach finansowania spadła o 9,9 proc. r/r. Firmy finansujące zakup aut muszą też radzić sobie ze zmieniającymi się preferencjami klientów w kierunku kompleksowej oferty finansowania samochodu z pełnym zakresem usług. Firmy coraz częściej wybierają wynajem długoterminowy z niską ratą. Rośnie również popularność pojazdów hybrydowych i elektrycznych. Rosnące oczekiwania klientów dotyczące oferty oraz napędów alternatywnych mogą prowadzić do zwiększonych kosztów i większego ryzyka dla firm finansujących. Utrzymanie niskiej raty w sytuacji wysokiej inflacji może skutkować spadkiem rentowności z tego sektora.

Firmy finansujące zakupy aut muszą być zorientowane na klienta, żeby wyróżnić się wśród konkurencji. Jakie są dziś czynniki sukcesu sprzedaży na tym rynku?

1. Segmentacja klientów oraz odpowiednie dopasowanie oferty

W trakcie budowania oferty kluczowe jest odpowiednie zbadanie preferencji klientów w podziale na segmenty. Potrzeby mikro, małych, średnich oraz większych przedsiębiorstw naturalnie mogą się różnić. Co więcej, w tej samej firmie mogą występować różnice w postrzeganiu istotności elementów oferty, np. w przypadku wyboru samochodu dla właściciela lub pracownika. W związku z tym firmy finansujące powinny przeanalizować segmenty nabywców i odpowiednio dopasować ofertę pod względem preferowanych segmentów aut, zakresu oferowanych usług oraz poziomów cenowych.

2. Uwzględnienie skłonności do zapłaty klientów

W celu określenia właściwych poziomów cenowych ważne jest zrozumienie skłonności klientów do zapłaty i różnic pomiędzy segmentami. Wiedza ta umożliwia uniknięcie dwóch zagrożeń. Pierwsze to ograniczenie ryzyka niedoszacowania skłonności do zapłaty klientów, co prowadzi do zbyt niskiej monetyzacji oferowanych usług. Drugie dotyczy sytuacji przeszacowania skłonności do zapłaty, a w konsekwencji zbyt wysoko wycenionych elementów oferty, co skutkuje utratą klientów. Jednym z najlepszych sposobów zdobycia tej wiedzy jest badanie klientów polegające na symulacji wyboru ofert finansowania pojazdu. Badania tego typu nie są proste, gdyż wymagają zastosowania zaawansowanych technik badawczych. Dodatkowo już na etapie planowania badania należy mieć jasność, w jaki sposób wyniki zostaną wykorzystane przy budowie oferty.

3. Skuteczna organizacja sprzedaży i obsługi klienta

Obecnie głównym kanałem uzyskania wiedzy o ofertach jest kanał on-line, co powoduje konieczność komunikowania oferty łącznie z poziomami cenowymi w tym kanale. Głównym celem jest jednak przekierowanie klienta do kontaktu z doradcą i sfinalizowanie transakcji w kanale off-line. Większość firm przedstawia na stronach internetowych oferty leasingu lub najmu w postaci konfiguratora z możliwością wyboru dowolnej konfiguracji parametrów finansowania i usług. Rozwiązaniem poprawiającym komunikację wartości jest np. przygotowanie zdefiniowanych pakietów usług dla określonych segmentów odbiorców, komunikując wygodę i korzyści tych ofert. Dodatkowo ograniczenie wyboru pozwala przyspieszyć proces wyboru i finalizacji transakcji.

W procesach sprzedaży i obsługi klienta kluczowe jest szybkie oraz odpowiednie reagowanie na zapytania i potrzeby klientów. Jednym z narzędzi do oceny jakości i efektywności tych procesów na tle konkurencji jest mystery shopping. Dodatkową zaletą jest możliwość weryfikacji poziomów cen transakcyjnych konkurencji. Regularne stosowanie mystery shoppingu pozwala na wyciągnięcie odpowiednich wniosków i ciągłe doskonalenie procesów sprzedażowych skutkujące poprawą ich konkurencyjności.

Kwadratura wieku

GRAŻYNA RASZKOWSKA

Wiek emerytalny znacząco wpływa na funkcjonowanie całego systemu emerytalnego w każdym kraju. W Polsce jest on zróżnicowany wobec kobiet i mężczyzn. Czy to dobre rozwiązanie?

Pytanie zasadne, bo panie żyją dłużej, natomiast pracują krócej, są gorzej wynagradzane i w związku z tym na ich koncie w ZUS zgromadzona jest przed przejściem na emeryturę mniejsza suma składek. A ponieważ polski system emerytalny po reformie z 1999 r. jest skonstruowany tak, że wysokość świadczeń zależy od kwoty zwaloryzowanych składek na koncie, zwaloryzowanego kapitału początkowego, środków zapisanych na subkoncie oraz średniego dalszego trwania życia, które co roku podaje GUS – emerytury kobiet przeciętnie są o połowę niższe niż mężczyzn.

Dyskusja na temat wieku emerytalnego co jakiś czas powraca i podnosi społeczne emocje, zwłaszcza w okresie przedwyborczym. Tak jest i teraz. Opozycja wskazuje, że mimo wielu aktów prawnych, które mówią o przeciwdziałaniu dyskryminacji i zapewnieniu równości obu płci, poziom emerytur kobiet i mężczyzn wciąż jest nierówny, ze wskazaniem na niekorzyść płci pięknej. Natomiast rząd Zjednoczonej Prawicy podkreśla, że przechodzenie na emeryturę w wieku 60 lat w przypadku kobiet i 65 mężczyzn jest dobrowolne, a nie obowiązkowe, oraz że kontynuowanie o każdy rok dłużej aktywności zawodowej, do czego zachęca rząd, ostatnio chociażby poprzez wprowadzenie zerowego PIT-u dla seniorów, oznacza podniesienie przyszłej emerytury o ok. 15 proc. rocznie.

Ważne założenie

Jednym z podstawowych założeń systemu emerytalnego jest zabezpieczenie przed ubóstwem osób

starszych, które weszły w wiek emerytalny i pobierają świadczenia. W tym kontekście najważniejszą rolę odgrywa emerytura minimalna (podobnie jak płaca minimalna). W Polsce prawo do emerytury minimalnej przysługuje kobietom mającym co najmniej 20 lat stażu pracy oraz mężczyznom z 25 latami stażu. W związku z coraz trudniejszą sytuacją gospodarczą i poziomem inflacji emerytury minimalne w powiązaniu z ich wysoką waloryzacją chronią emerytów i rencistów przed popadnięciem w biedę. Takie podejście nie wszystkim się podoba, jego przeciwnicy uważają, że ochrona przed ubóstwem to przede wszystkim zadania dla opieki społecznej państwa. Jednak właśnie to ochrona przed niedostatkiem sprawiła, że ostatnia waloryzacja miała charakter kwotowo-procentowy, z gwarantowaną kwotą powyższy 250 zł, w wyniku której minimalna emerytura wynosi od 1 marca 1588,44 zł brutto.

Takie podejście rozwiązuje najistotniejszy problem emerytów (kobiet i mężczyzn jednakowo) dotyczący walki z ubóstwem, ale są też inne kwestie nabierające z roku na rok większego znaczenia. To przede wszystkim narastające napięcia demograficzne, związane ze starzeniem się społeczeństwa. I właśnie również w tym kontekście warto spojrzeć na emerytury kobiet i mężczyzn.

Coś za coś

Niedawno Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju stwierdziła, że Polska będzie musiała stawić czoła skutkom kryzysu demograficznego, bo ten się u nas pogłębia. „Efektywny wiek emerytalny powinien

zostać wydłużony i zrównany dla kobiet i mężczyzn” – twierdzą eksperci z OECD. Jeśli tak się nie stanie, to alternatywą jest zgoda na niskie świadczenia emerytalne. Według szacunków OECD podniesienie wieku emerytalnego do 67. roku życia dla kobiet i mężczyzn (a więc rzeczywisty powrót do tego, co 10 lat temu wprowadził rząd PO-PSL) pozwoliłoby na wzrost PKB naszego kraju nawet o 3,9 pkt. proc. To oczywiście szacunki, które zdają się nie uwzględniać bardziej elastycznych i zgodnych z oczekiwaniami społecznymi rozwiązań.

„Nie po to przywracaliśmy wiek emerytalny, aby teraz pracować nad jego wydłużeniem. Przejście na emeryturę po osiągnięciu odpowiedniego wieku powinno być wyborem, a nie przymusem” – mówiła w odpowiedzi na te analizy pod koniec lutego minister rodziny Marlena Maląg. Do sprawy odniosła się także prof. Gertruda Uścińska, prezes Zakładu Ubezpieczeń Społecznych: – Od 1999 r. w Polsce obowiązuje system emerytalny, który opiera się na tym, że emerytura wynika z tego, jak długo pracujemy, ile zgromadzimy kapitału i kiedy przejdziemy na emeryturę. To jest system, który dla państwa, nawet w perspektywie wyzwań demograficznych, jest bezpieczniejszy niż stary system emerytalny, który był bardzo kosztowny – ocenia prezes ZUS.

2767,47 zł

wynosiła średnia wysokość emerytury w Polsce w 2022 r.
Emerytury kobiet przeciętnie są o połowę niższe niż mężczyzn

Źródło: Dane Zakładu Ubezpieczeń Społecznych

Jej spostrzeżenia z zeszłego roku wciąż są aktualne. Prof. Uścińska na konferencji „Polka XXI w.” zaznaczyła, że zdecydowana większość kobiet przechodzi na emeryturę zaraz po osiągnięciu wieku emerytalnego, a według danych GUS przeciętne dalsze trwanie życia kobiet jest o 9 lat dłuższe niż mężczyzn. Oczywiście jest zatem, że należy prowadzić działania uświadamiające, iż praca po przekroczeniu wieku emerytalnego może podwyższyć świadczenie o 10–15 proc. Tym bardziej, że zgodnie z przywołanym przez prezes ZUS raportem Komisji Europejskiej Polska jest jednym z najszybciej starzejących się krajów. Liczba osób w wieku 80 plus wzrosła z 4 proc. w 2019 r. do 12 proc. w 2060 r.

Z czego wynika luka emerytalna?

Alicja Wejdner, doktorantka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, podaje w swojej analizie, że jedną

z głównych przyczyn luki emerytalnej są nierówności płacowe kobiet i mężczyzn. Luka płacowa wynika z kolei z tego, że cały czas mamy do czynienia z „żeńskimi” i „męskimi” zawodami oraz branżami. „Według danych GUS z 2020 r. luka płacowa w sfeminizowanych zawodach (m.in. położne, pielęgniarki, pomoce i sprzątaczk domowe czy pracownicy opieki osobistej) jest na bardzo niskim poziomie – do 2 proc. Dla nauczycielek szkół podstawowych jest to natomiast 4 proc. na korzyść kobiet. W tych profesjach udział kobiet jako pracowniczek przekracza 85 proc.” – tłumaczy Alicja Wejdner w opracowaniu „Analiza różnic w wysokości emerytur kobiet i mężczyzn oraz ich konsekwencji dla systemu emerytalnego i społeczeństwa w Polsce”.

Z kolei według tego samego źródła w „męskich” zawodach, takich jak inżynierowie, analitycy systemów komputerowych, kierownicy ds. technologii informatycznych i telekomunikacyjnych, luka płacowa kształtuje się na poziomie ponad 20 proc. Poza tym to kobiety (nie tylko w Polsce, lecz również w wielu innych krajach) biorą zwolnienia (80 proc.) oraz wykorzystują zasiłek opiekuńczy (72 proc.) z tytułu opieki nad dzieckiem. A okresy pobierania tych świadczeń są okresami nieskładkowymi.

Czy polski system emerytalny stoi więc przed wyzwaniem, jakim jest wyrównanie dla obu płci? – W ostatnich kilku latach aż o 40 proc. wzrosła liczba aktywnych zawodowo emerytów. Widać więc bardzo zauważalny wzrost aktywności osób, które uzyskawszy odpowiedni wiek, korzystają z możliwości i przechodzą na świadczenie emerytalne, ale do tego podejmują prace w formie etatu czy też umowy-zlecenia – wyjaśnia „Gazecie Bankowej” rzecznik ZUS Paweł Żebrowski. Co znamienne, wśród tej grupy przeważają kobiety (57,5 proc.).

Co myślą Polacy?

Przykład Francji i trwające wiele miesięcy dramatyczne protesty przeciwko podwyższeniu wieku emerytalnego z 62 lat do 64 studzi ewentualne zamiary polityków co do zmian w systemie. Warto odnotować, że w badaniu agencji Smartscope na zlecenie Interii połowa Polaków opowiedziała się za tym, by wiek emerytalny został u nas obniżony. Za zrównaniem wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn opowiedziało się natomiast 44 proc. respondentów. W badaniu zapytano także, jaki wiek zakończenia pracy zawodowej byłby optymalny dla kobiet i dla mężczyzn. Średnia wskazań ankietowanych wskazuje, że kobiety powinny przechodzić na emeryturę w wieku 59 lat, a mężczyźni – 62 lat.

System emerytalny nie jest dany „raz na zawsze” i ma prawo ewoluować. Priorytetem dla zmian zawsze powinna jednak pozostać stabilność i wydolność systemu z uwzględnieniem zmieniających się okoliczności rynku pracy.

Prezydent Ukrainy Wołodymyr Zełenski z prezydentem USA Joe Bidenem w Gabinetce Owálnym Białego Domu w Waszyngtonie, 21 grudnia 2022 r.



fol. Salma Bashir Motiwala/Shutterstock.com

TOMASZ WINIARSKI

Ukraiński dylemat Ameryki

Za oceanem rozpoczęła się już kampania prawyborcza. Jej celem jest wyłonienie partyjnych nominatów, którzy w 2024 r. staną w szranki w walce o Białą Dom. Czy w razie ewentualnej zmiany warty w Gabinetce Owálnym zmienić się może również amerykańska optyka na oferowaną przez Waszyngton pomoc dla Kijowa?

Dostarczane przez USA wsparcie jest kluczowe dla zwycięstwa Ukrainy, a wynik wojny zdefiniuje późniejszy układ sił w Europie, to z kolei będzie miało niebagatelny wpływ na pozycję Ameryki na arenie międzynarodowej. Po drugiej stronie Atlantyku nie wszyscy zdają sobie jednak z tego faktu sprawę. Od początku wybuchu

pełnoskalowej wojny na Ukrainie to Stany Zjednoczone pozostają niekwestionowanym liderem w ilości pomocy udzielanej naszemu wschodniemu sąsiadowi. Prezydent Joe Biden zapewnia o „trwaniu z Ukrainą tak długo, jak to tylko potrzebne”, a jego administracja przy aprobachie Kongresu kontynuuje przekazywanie sprzętu wojskowego, pomocy humanitarnej i gospodarczej oraz udziela wsparcia dyplomatycznego.

W nieco ponad rok z Waszyngtonu popłynęło do Kijowa ponad 35 mld dolarów. Zasiadający na Kapitolu kongresmeni i senatorowie, członkowie gabinetu, a także sam prezydent USA osobiście odwiedzali objęty wojną kraj. Prowadzili rozmowy z ukraińskimi władzami i docierali do miejscowości, w których wojska rosyjskie popełniły liczne zbrodnie wojenne, takich jak położone w obwodzie kijowskim miasta Bucza oraz Irpień.

Lecz im dłużej trwa ta wojna, tym społeczeństwo amerykańskie w coraz większym stopniu przejawia symptomy zmęczenia wynikającego z ponoszenia przez swój kraj kosztów wspierania rządu w Kijowie. Z jednej strony rosyjska inwazja i zachodnie sankcje nałożone na Kreml spotęgowały obecną także w USA inflację, z drugiej zaś przed wyborami wielu wyborców za Oceanem nadaje priorytet polityce wewnętrznej i sprawom lokalnym, które najbardziej ich dotyczą. Determinuje to zmiany w nastrojach społecznych, które później mogą się przełożyć na decyzje podejmowane przy urnach wyborczych.

W lutowym sondażu agencji prasowej Associated Press i organizacji NORC Center For Public Affairs Research wysyłanie przez USA broni na Ukrainę poparło o 12 pkt. proc. mniej respondentów w porównaniu z analogicznym badaniem z maja 2022 r. Z kolei według wykonanej ponad dwa miesiące temu ankiety dziennika „Washington Post” i telewizji ABC News 33 proc. badanych Amerykanów stwierdziło, że ich kraj robi obecnie za dużo dla Ukrainy. Względem wiosny ubiegłego roku liczba uważających tak osób zwiększyła się aż o 14 pkt. proc.

Szczególnie teraz – w okresie, w którym wzmaga się trwająca kampania prawyborcza, wyniki tych sondaży nie umykają uwadze polityków. Niektórzy z nich, przynajmniej częściowo, starają się eksponować te nastroje społeczne, by w ten sposób odróżnić się od swoich rywali i zagospodarować wyborców, którzy nie popierają dotychczasowej skali amerykańskiego zaangażowania w pomoc Ukrainie.

Demokratyczny interwencjonizm

25 kwietnia, w czwartą rocznicę rozpoczęcia swojej zwycięskiej prezydenckiej kampanii w wyborach w 2020 r., Joe Biden oficjalnie ogłosił, że zamierza się ubiegać o reelekcję. Choć prezydent Biden dawał tu uprzednio jasne znaki co do swoich intencji, spodziewano się, że walkę o ponowny wybór rozpocznie na przełomie lata i jesieni.

Przed startem we właściwych wyborach prezydenckich Joe Biden będzie musiał po raz drugi uzyskać nominację swojej partii. Chociaż po stronie demokratów pojawia się dla urzędującego prezydenta konkurencja,

wewnątrzpartyjna rywalizacja na lewicy ma w praktyce wymiar symboliczny. Nie oznacza to jednak, że retoryka rywali Bidena, również ta dotycząca zaangażowania USA w pomoc Ukrainie, będzie mogła pozostać bez odpowiedzi.

W momencie pisania tego artykułu znamy oprócz Bidena dwie ogłoszone kandydatury w Partii Demokratycznej: Marianne Williamson i Roberta F. Kennedy’ego juniora. Wśród tych polityków nie ma jednomyślności w kwestii dalszego wspierania Kijowa.

Williamson, 70-letnia publicystka, pisarka i przewodnicząca duchowa z Teksasu, swoje poglądy co do rosyjskiej inwazji przedstawiła w artykule pt. „Tragiczna zagadka Ukrainy” opublikowanym na platformie blogowej Substack. Najważniejszy fragment jej tekstu głosi, że choć Stany Zjednoczone powinny w każdym sporze wspierać dyplomację, także w toczącej się za naszą wschodnią granicą wojnie, to jednak jakiegokolwiek wycofanie wsparcia USA dla Kijowa oznaczać będzie koniec Ukrainy. Drugi uczestnik demokratycznych prawyborów, 69-letni Robert F. Kennedy junior, najstarszy potomek byłego prokuratora generalnego Roberta F. Kennedy’ego (notabene to pierwszy prezydencki start pochodzącego

z jednego z najsłynniejszych politycznych rodów Stanów Zjednoczonych Roberta F. Kennedy’ego juniora, bratanka 35. prezydenta USA Johna F. Kennedy’ego), w kwestii ukraińskiej prezentuje rzadko spotykane po stronie demokratów izolacjonistyczne stanowisko. Jego zdaniem wojna na Ukrainie to „ostateczny upadek neokonserwatywnego projektu Amerykańskiego Stulecia [międzynarodowej dominacji USA po 1945 roku – przyp. red.]”. Wojnę w Iraku oraz na Ukrainie Kennedy określił mianem „neokonserwatywnych projektów”, które osłabiły pozycję Stanów na świecie. „Kosztowały one 8,1 bln dolarów, wydrenowały kieszenie klasy średniej, zrobiły pośmiewisko z siły militarnej i autorytetu moralnego Ameryki, popchnęły Chiny i Rosję do stworzenia niezwyciężonego sojuszu, zniszczyły dolara jako światową walutę, kosztowały miliony istnień ludzkich i nie zrobiły nic dla rozwoju demokracji, budowania przyjaznych stosunków lub wpływów” – pisał na Twitterze Robert F. Kennedy junior, z zawodu prawnik. Poglądy tego kandydata w kwestii ukraińskiej stały się ostatnio nieco bardziej znuansowane. W rozmowie z brytyjskim opiniotwórczym portalem UnHerd Kennedy na początku maja dodał, że sądzi, iż wojna na Ukrainie to wojna zastępcza USA z Rosją, której jednym z celów jest zmiana władzy w Moskwie i trwałe osłabienie rosyjskiej armii. Ironią losu jest fakt, że syn tego kandydata w ubiegłym roku walczył zbrojnie w wojnie na Ukrainie. 28-letni Conor Kennedy wziął udział w walkach w ramach Międzynarodo-

35
mld dol.

wynosi wartość pomocy
Ameryki dla Ukrainy od
początku agresji Rosji

wego Legionu Obrony Terytorialnej Ukrainy, o czym oświadczył na swoim Instagramie, a potwierdził to jego ojciec w programie „The Megyn Kelly Show”.

Sondaż pracowni McLaughlin & Associates z końcówki kwietnia dawał Marianne Williamson jedynie 1 proc. poparcia. Z kolei w sondażu portalu Yahoo i pracowni YouGov z 8 maja Biden mógł się cieszyć aż 67-procentowym poparciem obok Williamson (6 proc.) i Kennedy’ego (10 proc.). Joe Biden pozostaje zatem niekwestionowanym liderem sondaży na amerykańskiej lewicy (ten sam sondaż McLaughlin & Associates daje mu 25 proc. poparcia przy zajmującej drugie miejsce byłej pierwszej damie, Michelle Obamie, z 15 proc.).

Wygrana Bidena jesienią 2024 r. oznaczać będzie najpewniej utrzymanie aktualnego kursu w amerykańskiej polityce zagranicznej. Waszyngton pozostanie zatem wierny doktrynie interwencjonizmu USA, szczególnie wobec toczącej się na Ukrainie wojny. Czy możemy liczyć na to samo w przypadku przejścia władzy przez republikańskiego prezydenta?

Republikanie bliżej izolacjonizmu

Choć tendencje izolacjonistyczne trapią obie główne partie polityczne w Stanach, w trwających prawyborach to republikanie w zdecydowanie większym stopniu niż demokraci stają przed dylematem, który telewizja

CNN określiła „historycznym zwrotem w podejściu do polityki zagranicznej”. W republikańskich prawyborach wśród czwórki zadeklarowanych kandydatów panuje równy podział zdań w kwestii ukraińskiej. Była gubernator Karoliny Południowej oraz ambasador USA w ONZ, Nikki Haley, i były gubernator Arkansas, Asa Hutchinson, stoją na stanowisku, że należy utrzymać pomoc dla Kijowa. W artykule dla dziennika „The Wall Street Journal” Haley stwierdziła, że zwycięstwo Rosji na Ukrainie będzie oznaczać tak naprawdę zwycięstwo obecnie sprzymierzonych z Rosjanami Chińczyków. „Wszyscy to wiedzą, ale prezydent Biden i niektórzy republikanie nie zdają sobie sprawy z pewnej oczywistej prawdy: jeśli Rosja wygra na Ukrainie, wygrają też Chiny” – pisała 52-letnia polityk. Haley odniosła się także do wypowiedzi gubernatora Florydy, Rona DeSantis, prawdopodobnego kandydata w republikańskich prawyborach. Przed opublikowaniem artykułu Haley, DeSantis stwierdził, że ukraińsko-rosyjski konflikt to jedynie „spór terytorialny” między tymi krajami. I dodał, że włączanie się USA w niego nie służy amerykańskim interesom. Z tych słów sam zainteresowany próbował się później wycofywać. Zanim to jednak zrobił, zdążył wywołać spore kontrowersje.

„Niektórzy mówią, że USA nie powinny się przejmować Ukrainą, ponieważ ta wojna nie jest naszą wojną. Niektórzy nazywają ją zwykłym sporem terytorialnym. Słysząc głosy, że powinniśmy odpuścić wspieranie Ukrainy, abyśmy mogli się skupić na Chinach. Leczą tutaj jest na opak. Chiny przegrają, jeśli Ukraina wygra. Nikt nie wie tego lepiej niż pan Xi. Nie chce on niczego więcej, jak tylko odwrócenia uwagi Ameryki od Ukrainy na krótko, ponieważ na dłuższą metę da to Rosji i Chinom przewagę – w Europie, Azji i na świecie” – tłumaczyła w swoim artykule Nikki Haley.

DeSantis za jego wypowiedź ws. Ukrainy skrytykował również 72-letni Asa Hutchinson. Stwierdził, że gubernator Florydy wykazał się w niej „naiwnością”. Zaznaczył też, że takie poglądy nie mieszczą się w „historycznych tradycjach” Ameryki.

Donald Trump, były prezydent USA, pozostaje liderem prawyborczych sondaży po stronie republikanów. W sondażu Morning Consult z 7 maja cieszył się poparciem rządu 60 proc. Trump w swojej krytyce pod adresem amerykańskiego zaangażowania w pomoc Ukrainie idzie jednak jeszcze dalej niż jego najpoważniejszy rywal po stronie republikanów, Ron DeSantis. Wprost krytykował dostawy amerykańskich czołgów dla Kijowa, a w lutym chciał oddawać Rosjanom część ukraińskich ziem zagarniętych przez nich w trakcie inwazji. „W najgorszym przypadku mógłbym zawrzeć umowę, aby [Rosja mogła] coś przejąć, wiesz, są pewne obszary, które są obszarami rosyjskojęzycznymi, tak, ale obecna władza mogła zawrzeć tu jakąś umowę. A teraz Ukraina jest po prostu rozwalana na strzępy”



Ron DeSantis, uznawany za jednego z głównych kandydatów na kandydata w republikańskich prawyborach, określił ukraińsko-rosyjski konflikt jako „spór terytorialny”, ale później opowiedział się za pomocą USA dla Kijowa

foto: lev radin/Shutterstock.com

– mówił na antenie telewizji Fox News Trump. 11 maja w rozmowie z CNN na pytanie dziennikarki Kaitlan Collins, czy chce, aby Ukraina wygrała wojnę z Rosją, Trump powiedział, że „nie myśli w kategoriach zwycięstwa bądź porażki”, lecz myśli „w kategoriach porozumienia, abyśmy powstrzymali zabijanie tych wszystkich ludzi”. Oczywiście obecna retoryka Trumpa, który wzywa do izolacjonizmu i skupienia się na wewnętrznych problemach USA, wcale nie musi oznaczać realizacji takiej właśnie wizji w przypadku jego zwycięstwa w wyborach prezydenckich w 2024 r. Należy tutaj oddzielić Trumpa – kandydata od Trumpa – prezydenta. Dobitnie pokazała to sytuacja z 2016 roku, kiedy w kampanii wyborczej podnosił podobne argumenty. Podważał gwarancje bezpieczeństwa wynikające z artykułu 5. NATO i wzywał do skupienia się na Ameryce, lecz kiedy znalazł się już w Białym Domu, pozostał bardzo zaangażowany w politykę zagraniczną. Potwierdzał amerykańskie gwarancje bezpieczeństwa dla krajów NATO, w tym dla Polski, zwiększał obecność wojsk USA nad Wisłą, nakładał sankcje na firmy budujące gazociąg Nord Stream 2 i rozpoczął wysyłanie broni dla Ukrainy. Angażował się także w procesy pokojowe na Bliskim Wschodzie oraz podejmował próby normalizacji stosunków z Koreą Północną.

Ostatni z konserwatywnych kandydatów na prezydenta, Vivek Ramaswamy, 37-letni autor książek i przedsiębiorca, na swoim koncie na Twitterze pisał, że Stany Zjednoczone powinny skupić swoją uwagę głównie na Chinach. Postawił tezę, że „Chiny chcą, aby wojna na Ukrainie trwała tak długo, jak to możliwe, aby wyczerpać potencjał militarny Zachodu przed inwazją na Tajwan”. Na końcu określił, że pomagając Ukrainie, Ameryce tylko się wydaje, że jest silniejsza w stosunku do Chin, zaprzeczając tym samym słowom Nikki Haley. Ramaswamy potwierdził swoje stanowisko w rozmowie z telewizją Fox News 9 kwietnia, gdy mówił, że USA powinny propagować stanowisko „America First” [izolacjonistyczna doktryna polityki zagranicznej Stanów Zjednoczonych rozpropagowana podczas prezydentury Donalda Trumpa – przyp. aut.].

Patrząc na dalsze wyniki sondażu Morning Consult z Trumpem jako liderem, DeSantisem z 19 proc., Ramaswamym z 5 proc., Haley z 3 proc. oraz Hutchinsonem z poparciem rządu 1 proc., jasno widać, która retoryka, jakie poglądy i jaka wizja bardziej przebija się do umysłów konserwatywnych wyborców.

America First?

Jednym z naczelných haseł amerykańskiej polityki jest „all politics is local” (po polsku dosłownie „polityka jest lokalna”). Znaczy to tyle, że przeciętnego Amerykanina interesuje najbardziej to, co dotyczy jego portfela i dzieje się w jego najbliższej okolicy. Polityka zagraniczna rzadko staje się głównym tematem debaty



Donald Trump wpróż krytykował dostawę amerykańskich czołgów dla Kijowa, a w lutym chciał oddawać Rosjanom część ukraińskich ziem zagarniętych przez nich w trakcie inwazji

fol. - lev radin/Shutterstock.com

społecznej czy prowadzonych kampanii wyborczych. Społeczeństwo woli przez cały czas skupiać swoją uwagę na sprawach wewnętrznych. Izolacjonistyczne postawy, których przykłady zostały przytoczone wcześniej, są także dobrze zakorzenione w historii politycznej Stanów Zjednoczonych.

Głoszone przez Donalda Trumpa hasło „America First” ma ponad stuletnią historię. Sformułował je 28. prezydent USA Woodrow Wilson, który po raz pierwszy użył tego sloganu w 1916 r. Lecz jeśli poszukamy głębiej, izolacjonistyczne akcenty znajdziemy również w „doktrynie Monroe” z początku XIX w. czy jeszcze wcześniej, w przemówieniu pożegnalnym Jerzego Waszyngtona z 1796 r.

Historia polityczna Ameryki pokazała też, że takie nastroje mają za Oceanem tendencję do zanikania i powracania. Obecnie, w związku z bardzo wyraźną polaryzacją oraz wyborem w 2016 r. na prezydenta Donalda Trumpa, który do dzisiaj zachował dominującą pozycję w Partii Republikańskiej, obserwujemy wzrost tendencji izolacjonistycznych wśród części amerykańskiego społeczeństwa. Mimo wszystko zarówno establishment polityczny obu partii, jak i ogromna część lewicowego oraz prawicowego elektoratu popiera silne zaangażowanie USA na świecie, w tym pomoc dla Kijowa. Pokazuje to m.in. marcowy sondaż firmy Harris oraz Uniwersytetu Harvarda, którego wyniki wskazują, że aż 69 proc. sympatyków prawicowego Rona DeSantis popiera twierdzenie, że Stany Zjednoczone powinny stać przy Ukrainie, dopóki Rosja nie wycofa swoich wojsk z jej terytorium albo nie zostanie przez nią pokonana. ●



Gwiezdne wojny już się toczą

Konflikt na Ukrainie pokazuje, że wojna z jednej strony pozostaje od wieków niezmienna, z drugiej – stale ewoluuje. Po raz pierwszy widzimy jednak, że obszarem zmagania jest nie tylko ziemia, powietrze, woda i cyberprzestrzeń, lecz także przestrzeń okołoziemską. Stronami orbitalnych zmagania zaś nie są już jedynie państwa, ale i wielkie, prywatne korporacje

ARKADY SAULSKI

Kiedy w kwietniu bieżącego roku nad Kijowem dostrzeżono wybuch, początkowo uznano to za kolejny atak raketowy Rosji, szybko się jednak okazało, że eksplozja miała miejsce w atmosferze nad miastem i mogła być efektem zniszczenia meteorytu lub... satelity. Czy to oznacza, że nad Ukrainą padły pierwsze strzały w nowej, tym razem kosmicznej wojnie między Ukrainą a napadającą na nią Federacją Rosyjską? Nie do końca.

Kosmos jest areną działań zbrojnych już od lat 60. XX wieku, czyli od z górą pół wieku. W okresie zimnej wojny nazywano to „kosmicznym wyścigiem” i uzasadniano go nie tylko względami polityczno-ideologicznymi, lecz również naukowymi.

Zimna wojna na orbicie

Symbolicznie „kosmiczny wyścig” został wygrany przez USA 20 lipca 1969 r., gdy załogowa wyprawa Apollo 11 wylądowała na Księżycu, jednak Moskwa (najpierw jako ZSRR, a później jako Federacja Rosyjska) nigdy się z tym nie pogodziła, do końca lat 80. XX wieku intensywnie i wielkimi nakładami starała się dostrzymać kroku Amerykanom w przestrzeni kosmicznej.

To właśnie wtedy Ronald Reagan, prezydent USA, wrzucił do debaty publicznej inspirowane kinowym hitem hasło „gwiezdnych wojen”, czyli postulatu zbudowania orbitalnej zapory dla sowieckich rakiet międzykontynentalnych z głowicami nuklearnymi. Ronald Reagan reagował na rosyjskie wysiłki, które miały



Wizjoner i miliarder
Elon Musk „poratował”
Ukrainę swoją technologią
satelitarnego, „przenośnego”
internetu, czyli kultowym
już teraz Starlinkiem

prawdziwie zmilitaryzować Kosmos, choćby poprzez uzbrojenie satelitów komunikacyjnych i szpiegowskich w głowice nuklearne „wycelowane” w Stany Zjednoczone czy nawet... wyposażenie kosmonautów w ręczną broń palną, specjalnie zaprojektowaną do walki w próżni i stanie nieważkości! To ostatnie zresztą doszło do skutku i radzieccy kosmonauci byli wyposażeni w system TP-82, będący hybrydą pistoletu i strzelby, zdolną do prowadzenia ognia w przestrzeni kosmicznej.

Oczywiście to nie kosmiczne pistolety budziły największy niepokój Białego Domu, lecz wspomniane już systemy rakietowe. Amerykański program wojen gwiazdnych miał mieć więc charakter defensywny, służąc strącaniu pędzących w kierunku NATO rakiet i ich resztek, które zaśmiecałyby przestrzeń okołoziemską.

Ostatecznie do pełnej realizacji idei nigdy nie doszło – tej rywalizacji ZSRR ekonomicznie nie udźwignął (i kto wie, czy to nie był strategiczny cel gwiazdnych wojen), sowiecki kolos stracił siły, realny socjalizm się zawalił, a za upadkiem ZSRR ruszyła fala demokratycznych zmian w Europie Wschodniej i innych częściach świata. Jednak idea walki w przestrzeni kosmicznej i wykorzystania atmosfery okołoziemskiej wcale się nie zestarzała. Dziś w dobie konfliktu na Ukrainie widzimy, jak wraca w pełnej krasie i na nieporównanie wyższym poziomie technologicznym.

Ukraina can into space

Przywołuję klasyczny już mem o obecności Polski w Kosmosie („Poland can into space” – pisownia jest celowo błędna, ot, prawa internetu), by pokazać, że choć nasz kraj miał i wciąż ma kosmiczne ambicje, to jednak pędzący walec dziejów pokazał, iż wojna w Kosmosie szybciej wybuchła wokół Ukrainy, i to to państwo – choć nie dysponuje własnymi środkami kosmicznymi – wykorzystuje orbitalne rozwiązania,

broniąc się przed napaścią. Nie ma tu jednak mowy o walkach w przestrzeni kosmicznej w rodzaju ataków rosyjskich szturmowców przeciwko obrońcom Ukrainy rodem ze „Star Wars”, lecz o czymś o wiele bardziej prozaicznym, ale kluczowym dla sukcesu wojsk na polu walki – łączności.

Wojna na Ukrainie zaczęła się też w sieci, kiedy Rosjanie wywołali na początku agresji informacyjny blackout. Został jednak ekspresowo przełamany i to nie wskutek działań ukraińskiej armii, lecz wsparciu, jakie Kijów otrzymał od... potężnej prywatnej korporacji. To wizjoner i miliarder Elon Musk „poratował” Ukrainę swoją technologią satelitarnego, „przenośnego” internetu, czyli kultowym już teraz Starlinkiem. Starlink dostarcza internet na większość obszaru Ziemi za sprawą sieci ponad 3 tys. satelitów (docelowo ma być ich 12 tys. i wtedy na całość powierzchni globu dotrze sygnał z internetem). Mobilne stacje odbiorcze na terenie całej Ukrainy, przekazane z wydatną pomocą Polski, stanowiły w pierwszych tygodniach wojny łącznościową podstawę operujących wojsk. Trzeba bowiem wiedzieć, iż współczesna wojna wymusza na walczących posiadanie wiedzy operacyjnej obrazującej pole bitwy niemal w czasie rzeczywistym. Tylko dzięki temu można szybko reagować i kierować uderzeniami lub manewrem. Działające Starlinki pozwoliły Ukraińcom na uzyskiwanie danych nawet przez niewielkie pododdziały. To okazało się kluczowe w początkowej fazie wojny. – Działania w Kosmosie to satelity rozpoznawcze i mają one obecnie wpływ na orientację sytuacyjną obydwu stron konfliktu. Rosjanie korzystają z własnej konstelacji takich urządzeń, a Ukraińcy mogą mieć dostęp do danych przekazywanych im przez kraje NATO. Obie strony mają też dostęp do informacji zdobytych przez satelity firm komercyjnych – mówi Maciej Szopa, ekspert ds. wojskowości. I precyzuje: – Na podstawie tych danych można się dowiedzieć, gdzie zbierają się wojska przeciwnika albo ocenić skutki przeprowadzonych ostrzałów.

Obecnie jednak strona ukraińska, choć korzysta z kosmicznych rozwiązań, więcej danych czerpie z klasycznego rozpoznania lotniczego. Jak zaznacza ekspert: – Znacznie cenniejszych informacji dostarcza jej NATO z danych pozyskanych z platform lotniczych operujących nad Polską, Rumunią, Morzem Czarnym i Krajami Bałtyckimi. Rosja ma mniej takich środków rozpoznania, więc bardziej musi się zadowalać na satelity.

Kosmiczny smok podnosi łeb

W ostatnich dniach ekspert ds. technologii kosmicznych Space24 Mateusz Mitkow informował o skutecznej misji chińskiego wahadłowca. Misji ściśle tajnej, której celu nie ujawniono. Jak wskazywał Mitkow: „Rakietoplan został wyniesiony w przestrzeń kosmiczną w sierpniu 2022 r. na pokładzie rakiety Długi Marsz 2F. Był on jednym z kilku ładunków, natomiast ze wzglę-



Także Chiny mogą próbować wykorzystać swój potencjał kosmiczny w strategicznej rywalizacji z USA. Na zdjęciu makiety rakiety Long March na Międzynarodowej Wystawie Lotnictwa i Kosmonautyki w Zhuhai

fol. testing/Shutterstock

du na tajny charakter misji nie zostały opublikowane szczegółowe informacje na jego temat”. Sprawa nabiera pikanterii, jeśli dodamy do tych danych informację o tajemniczym ładunku, który miał zostać pozostawiony na orbicie. Wszystko to było uważnie obserwowane przez powołane jeszcze przez prezydenta Donalda Trumpa amerykańskie Siły Kosmiczne (Space Force). Czyżby Chiny realizowały własny projekt gwiazdnych wojen?

Nie jest to nieprawdopodobne. Przed kilkoma tygodniami dziennik „Washington Post” informował, że Chiny mogą chcieć wykorzystać swój potencjał kosmiczny podczas ewentualnej inwazji na Tajwan. Gazeta powoływała się na przecieki z wywiadu, które wskazywały, iż kosmiczna obecność Rosji jest coraz mniejsza, podczas gdy pozycja Chin w przestrzeni orbitalnej rośnie. Jak miałyby wyglądać chiński atak z orbity? Dziennikarze wskazali, iż w pierwszej fazie inwazji Chiny zablokowałyby łączność satelitarną Tajwanu, blokując zdolności komunikacyjne i wywiadowcze, co utrudniłoby działanie systemów wczesnego ostrzegania, w tym tego obejmującego wykrywanie rakiet balistycznych.

To jednak nie wszystko. Współcześnie działania kosmiczne idą ręką w rękę z działaniami w cyberprzestrzeni – i to właśnie teraz trwają prace nad bronią cybernetyczną, która według „Financial Times” ma służyć do „przejmowania” wrogich, według Chin, satelitów. „Chiny dążą do tego, by móc albo przejąć satelity całkowicie, albo zaburzyć ich działanie w kluczowych momentach walk” – pisze Mitkow. Gdyby istotnie Państwo

Środka dysponowało taką technologią, byłaby to zła wiadomość nie tylko dla USA, lecz i... Rosji, która – dysponując przestarzałymi technologiami – mogłaby być „szachowana” przez Chińczyków lub nawet, w skrajnym wariancie, całkowicie znaleźć się na łasce Pekinu.

Kosmos a sprawa polska

Nasz kraj od dawna ma kosmiczne ambicje i nie powinno to budzić uśmiechu politowania. Nasi inżynierowie są wysoko cenieni na świecie, polskie firmy wykorzystują przestrzeń kosmiczną w swoich projektach, jak wspieranie rolnictwa. „Na stole” wciąż też znajduje się projekt polskich mikrosatelitów oraz polskiego kosmodromu na Pomorzu. Jednak to niedawna umowa między Polską Agencją Kosmiczną, Ministerstwem Obrony Narodowej a amerykańskim USSPACECOM precyzują to, jaką wizję ma nasz kraj, gdy chodzi o kwestie bezpieczeństwa. Porozumienie ma dotyczyć SSA (Space Situational Awareness), czyli kształtowania tzw. Świadomości Sytuacyjnej w Przestrzeni Kosmicznej w ramach USSPACECOM Data Sharing Programme. Przedstawiciele US Army, MON i Polskiej Agencji Kosmicznej pokazują, że nasz rząd dostrzega militarne znaczenie przestrzeni kosmicznej i choć uznaje nadzręczność utrzymania jej neutralności, świadom jest realiów współczesnego świata oraz – co za tym idzie – reaguje na zagrożenia, jakie mogą nadejść z Kosmosu. I nie chodzi tu o żadne ufoludki, lecz agresywnych sąsiadów. W ramach Data Sharing zawarto dotąd 170 umów o wymianie informacji dotyczących Świadomości Sytuacyjnej w Przestrzeni Kosmicznej z krajami partnerskimi, co dla polskiego bezpieczeństwa – nie tylko w warstwie militarnej, lecz i np. ekologicznej – jest szczególnie ważne.

Nie tylko ta umowa ma determinować naszą wojskową obecność w Kosmosie. Prezydent RP Andrzej Duda już w marcu podpisał dokument ws. głównych kierunków rozwoju Sił Zbrojnych RP; jednym z założeń jest też budowa polskiej siły w przestrzeni kosmicznej. Jak mówił Andrzej Duda: „Kierunki rozwoju Sił Zbrojnych będą oparte na dotychczasowym fundamencie – lądowym, morskim i powietrznym, tak jak to od dziesięcioleci w naszym wojsku wygląda. Ale do tego dochodzą także nowe komponenty: wojska cyberprzestrzeni, po drugie wojska kosmiczne”. To fundamentalna deklaracja, pokazująca, jak duża jest świadomość wagi przestrzeni kosmicznej w budowie polskiego potencjału obronnego. Nie sposób bowiem tworzyć projektów cywilnych i naukowych w Kosmosie bez osłony militarnej.

Jak będzie jednak wyglądać budowa tego potencjału? Na razie szczegółów brak, bo całość objęta jest klauzulą najwyższej tajności. Najważniejsze jest jednak to, że Polska w identyfikacji realiów nie pozostaje w tyle i dobrze, że obecna, napięta sytuacja na świecie staje się dla nas poligonem doświadczalnym. ●

STANISŁAW KOCZOT

zastępca redaktora naczelnego
„Gazety Bankowej”

Wyścig po półprzewodniki

Problem z produkcją i dostępnością chipów jest na tyle poważny, że za jego rozwiązanie zabrały się największe gospodarki świata. Najpierw Amerykanie przyjęli Chips and Science Act (ustawa doprowadziła zresztą do sporych napięć między USA a UE), następnie Komisja Europejska i Parlament Europejski osiągnęły konsensus w sprawie unijnego Chips Act. Amerykanie chcą przenieść produkcję podzespołów do siebie, gdyż w ostatnich latach punkt ciężkości technologicznego postępu w dziedzinie półprzewodników przeniósł się do Tajwanu i do Chin.

Amerykańska zmiana kursu szybko zaczęła przynosić efekty. Ulgi podatkowe i dopłaty do inwestycji zachęciły np. Microna do zbudowania nowej fabryki w stanie Nowy Jork, drugi swój zakład ma postawić w USA tajwański gigant TSMC, najważniejsza spółka strategiczna świata, producent układów scalonych dla m.in. Apple'a i AMD. Kolejne duże inwestycje zapowiedział Intel. Potentaci inwestują też spore pieniądze w szkoły wyższe, gdyż Ameryka ma kłopot z brakami kadrowymi – już teraz wakaty sięgają 20 tys., a za kilka lat, gdy nowoczesne fabryki zaczną produkcję, zapotrzebowanie zwiększy się o kolejnych 50 tys. pracowników.

Podobne problemy, ale na większą skalę, ma Unia Europejska. Brakuje nie tylko inżynierów, lecz również fabryk. Europejczycy już dawno przenieśli produkcję do Azji, gdzie koszty są nawet o 40–50 proc. niższe, a kadra jest doskonale wyedukowana. Europa ma wprawdzie duże osiągnięcia, ale w dziedzinie mniej zaawansowanych półprzewodników starszej generacji. Posiada prężne i mocne ośrodki badawcze, poważnych producentów maszyn wykorzystywanych do produkcji chipów, jednak nie jest w stanie pracować w wiodących technologiach, koncentrujących się na budowie układów o parametrach poniżej 10 nm (1 nanometr to jedna milionowa milimetra).

Problem pojawił się najpierw podczas pandemii, gdzie rwące się łańcuchy dostaw i gwałtowny wzrost zapotrzebowania na chipy w urządzeniach przenośnych pokazały, jak dużym problemem jest

skoncentrowanie produkcji w Azji. Napięcie między USA i Chinami, a także narastający spór o Tajwan – światowe centrum mikroprocesorów – jeszcze bardziej sytuację zaogniły.

Kłopot w tym, że przeniesienie produkcji o kilka tysięcy kilometrów nie jest ani łatwe, ani tanie. Produkcja układów scalonych to jeden z najbardziej zaawansowanych procesów, jakie ludzkość wymyśliła – pisze na Twitterze Tomasz Smolarek z Noble Funds TFI, specjalizujący się w nowych technologiach. Procesory M1 (Mac) i A16 (iPhone) mają po 16 mld tranzystorów na powierzchni 110–120 mm². W układach logicznych standardem są już rozmiary 5 nm, w tym roku wchodzi na rynek technologia 3 nm. W produkcji chipów kluczowe procesy powtarza się nawet 1 400 razy, a w całym procesie wykorzystuje się ponad 50 różnych maszyn. Wszystko to musi się odbywać w warunkach ekstremalnie sterylnych (kilka ziaren piasku, odrobina kurzu czy bakteria w zakładzie o powierzchni boiska piłkarskiego może sprawić, że cała produkcja chipu, trwająca od 12 do 20 tygodni, pójdzie do kosza). Nic dziwnego, że budowa jednej fabryki w Europie czy w USA to wydatek kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu miliardów dolarów.

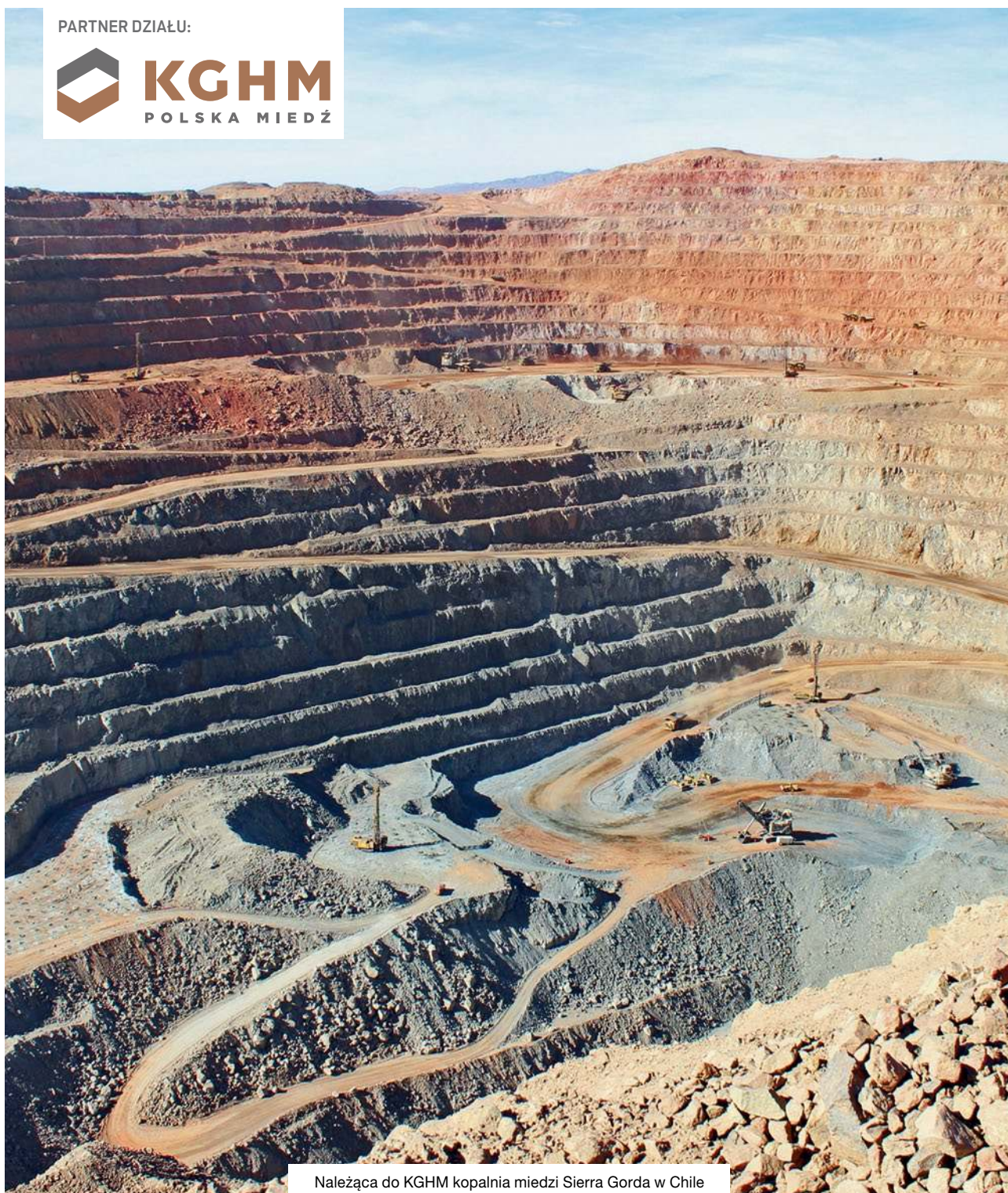
Czy Chips Act pozwoli przyciągnąć do Europy potężnych graczy? Unia chce za wszelką cenę zmniejszyć swoją zależność od azjatyckich potentatów, stąd zapowiedzi ulg i dotacji, które mają zwiększyć europejskie możliwości. Korzyści z takich inwestycji są bezdyskusyjne: tworzą wysokiej jakości nowe miejsca pracy, poprawiają bezpieczeństwo dostaw i budują suwerenność technologiczną wszystkich państw unijnych. Czy uda się zrealizować te ambitne cele? Tomasz Smolarek twierdzi, że nie. Co więcej, wyzwanie polega raczej na tym, by utrzymać obecne udziały i nie zacząć z czasem oddawać innym swojego rynku.

Zwłaszcza że Unia ma silną konkurencję – technologicznego wigoru nabrała Ameryka, w tyle nie zostają także Chińczycy, których plany inwestycyjne są znacznie obszerniejsze od europejskich. UE na razie dyskutuje o szansach wybudowania fabryk przez Intela czy TSMC w jednym z państw na Starym Kontynencie, podczas gdy inni już to robią. ●

przemysł

Surowce & Technologie & Logistyka

PARTNER DZIAŁU:



Należąca do KGHM kopalnia miedzi Sierra Gorda w Chile

fol. mat. prasowe KGHM

AGNIESZKA ŁAKOMA

Złóża pożądane

Decyzja rządu Chile o nacjonalizacji produkcji litu odbiła się głośnym echem. Jednak nie jest to jedyny kraj, który zamierza twardo zadbać o własne zasoby surowców krytycznych. Inne państwa Ameryki Łacińskiej czy Afryki także chcą mieć wpływ na eksploatację złóż, uznając, że w dobie „rewolucji klimatycznej” surowce krytyczne mogą dać szansę na rozwój i obfite źródło przychodów

Gdy Europa i inne kraje Zachodu wdrażają strategię ochrony klimatu, dążąc do dekarbonizacji gospodarki, władze państw afrykańskich i południowoamerykańskich zasobnych w surowce niezbędne do realizacji tych planów chcą wykorzystać sprzyjające im okoliczności. Liczą na to, że dzięki transformacji energetycznej Zachodu zaczną faktycznie zarabiać na swoich surowcach. Jedne rządy mówią o zwiększeniu podatków od firm eksploatujących złoża, inne żądają budowy zakładów przetwórczych, a jeszcze inne stawiają na nacjonalizację złóż. Tego typu decyzje władz krajów Ameryki Południowej czy Afryki nie powinny być niespodzianką dla Zachodu (ale nie tylko). Wydaje się, że są po prostu efektem negatywnych doświadczeń z XX w. – ery nafty i gazu. Wystarczy spojrzeć na sytuację Meksyku czy Nigerii – państw zasobnych w ropę naftową, których mieszkańcy nie żyją na takim poziomie jak na przykład Katarczycy czy Norwegowie.

Egzotyczne surowce krytyczne

Unia Europejska, forsując strategię dekarbonizacji i związane z tym inwestycje w farmy wiatrowe i słoneczne oraz elektromobilność, których tempo w efekcie agresji Rosji na Ukrainę ma być przyspieszone, potrzebuje jednak gigantycznych ilości surowców. Ich wydobycie nie jest jednak ani łatwe, ani neutralne dla środowiska, a na dodatek zasoby europejskie są bardzo ograniczone. Do listy minerałów krytycznych dochodzą jeszcze niektóre pierwiastki, na przykład neodym – używany do wytwarzania silnych magnesów do turbin wiatrowych i pojazdów elektrycznych; dysproz – stosowany ze względu na jego zdolność do wytrzymywania wysokich temperatur; w laserach zastosowano cerami-

kę domieszkowaną praeodymem; a tlenek itru jest stosowany w oświetleniu fluorescencyjnym.

Międzynarodowa Agencja Energetyczna ostrzegала niedawno w jednym z raportów, że czyste technologie (OZE) i elektromobilność oznaczają kilkukrotny wzrost zapotrzebowania na surowce krytyczne do 2040 r. Wskazała również na takie minerały jak lit, grafit, kobalt i nikiel, na które zapotrzebowanie na świecie może w tym czasie zwiększyć się nawet ponad 20-krotnie, a – ze względu na ograniczone możliwości pozyskania – ceny będą coraz wyższe. Przykład ostatnich lat pokazał, jak bardzo rynek tych minerałów jest niestabilny, tylko w okresie 2020–2022 kobalt zdrożał o 300 proc., a lit 12-krotnie (choć w tym roku znacznie stanął).

”

Czyste technologie (OZE) i elektromobilność oznaczają kilkukrotny wzrost zapotrzebowania na surowce krytyczne do 2040 r.

W ostatnich dekadach na Starym Kontynencie eksploatacja tego typu złóż nie była rozwijana. Komisja Europejska przygotowała nowe regulacje w zakresie surowców krytycznych i minerałów ziem rzadkich. Nie ma jednak pewności, że to ułatwi i przyspieszy eksploatację w Europie. Wystarczy spojrzeć na przykład inwestycji w Portugalii w złoża litu – kluczowego składnika akumulatorów litowo-jonowych. Choć brytyjski koncern Savannah Resources przygotowuje od kilku lat

projekt wydobywczy i chce zbudować tam największą kopalnię litu w Europie Zachodniej, to nie wiadomo, czy osiągnie sukces. Inwestycja ma być gotowa w 2026 r., ale dopiero w przyszłym roku koncern może uzyskać niezbędne pozwolenia. Mimo to przeciwników nie tylko wśród obrońców klimatu, lecz i samych mieszkańców nie brakuje.

Import surowców jest więc i będzie koniecznością dla Europy, a europejskie firmy będą musiały w tej kwestii współpracować z krajami południowoamerykańskimi czy afrykańskimi. Odrębną kwestią do rozstrzygnięcia będą relacje Unii Europejskiej z Chinami, nie tylko w kontekście ustawy o surowcach krytycznych, lecz także przepisów wprowadzających „cło węglowe” na granicach Wspólnoty.

„Lit jest nasz”

Tak mówił już w zeszłym roku prezydent Meksyku Andres Manuel López Obrador, ogłaszając reformę prawa górniczego, która w praktyce oznaczała nacjonalizację złóż litu. Zgodnie z prawem w Meksyku lit „jest dobrem narodu, a jego wydobywanie i wykorzystanie jest zastrzeżone dla mieszkańców Meksyku”. A gdy Meksykanie świętowali 85. rocznicę odzyskania od zagranicznych koncernów naftowych złóż, prezydent zapowiedział osiągnięcie wkrótce przez ten kraj samowystarczalności energetycznej.

Niepewna sytuacja jest także w Peru. Gdy rząd ogłaszał w kwietniu, że kanadyjska firma ma otrzymać koncesje na wydobywanie litu na południu kraju, a harmonogram zatwierdzania projektów wydobywania miedzi zostanie drastycznie skrócony, od razu pojawiły się protesty. Przedstawiciele organizacji skupiającej osoby dotknięte przez eksploatację surowców w imieniu rdzennych mieszkańców regionu Puno, gdzie zaplanowano eksploatację litu, nie tylko zagrozili zablokowaniem prac, lecz również wezwali do nacjonalizacji złóż i ich przerobu na miejscu, aby „ludność Peru czerpała korzyści z jego eksploatacji”. „Lit musi zostać przetworzony w Puno, w Puno muszą powstać rafinerie, a nie dostarczany do innego kraju” – mówił szef organizacji Félix Suasaca Suasaca. „Kogo wzbogacamy? Inne państwo. A co z Peru?” – dodał. Jego głos ma znaczenie, bo występuje w imieniu 10 mln mieszkańców kraju.

Na tym tle kwietniowa decyzja prezydenta Chile nie powinna zaskakiwać. Tamtejszy przemysł litowy zostanie upaństwowiony i powstanie oddzielna firma (pod kontrolą państwa) do produkcji tego metalu. Cytowany przez Agencję Reutera prezydent Gabriel Boric uważa, że „to najlepsza szansa, jaką ma kraj na przejście do zrównoważonej i rozwiniętej gospodarki” i nie może jej zmarnować. W Chile, które jest drugim co do wielkości producentem litu na świecie, są największe rezerwy tego surowca. Potentatem na tym rynku jest amerykański koncern Albemarle, który ma umowę na działalność

jeszcze przez 20 lat, a także firma SQM z kontraktem do 2030 r. Prezydent Boric zapewnił wprawdzie, że obecne kontrakty nie zostaną wypowiedziane (zerwane), ale zakłada też, że jeszcze przed ich wygaśnięciem inwestorzy zagraniczni będą otwarci na zwiększony udział w biznesie państwa chilijskiego.

Albemarle i SQM już podjęły negocjacje z przedstawicielami rządu co do zmiany warunków umów. Wiadomo już, że współpraca będzie się opierać na zasadzie partnerstwa publiczno-prywatnego. Zwłaszcza że prezydent zapowiedział, iż przyszłe kontrakty na eksploatację zasobów litu będą wydawane wyłącznie na zasadzie PPP z zachowaniem kontroli przez państwo.

Według informacji CNBC, zanim powstanie państwowy koncern litowy, chilijski gigant Codelco (największy światowy producent miedzi) oraz spółka górnicza Enami będą miały koncesje na poszukiwanie i wydobywanie na obszarach, gdzie już działają zagraniczne koncerny.

Władze Indonezji nie pozostają w tyle za rządami południowoamerykańskimi. Już od trzech lat obowiązuje zakaz eksportu rudy niklu. Bo kraj ten we własnym zakresie chce rozwijać łańcuch dostaw – od wydobywania do przetwórstwa. Rząd rozważa zaprzestanie eksportu cyny i analizuje możliwości przetwarzania na miejscu. A w połowie tego roku mają wejść w życie przepisy zabraniające wywozu za granicę boksytu. Indonezyjski prezydent Joko Widodo ogłosił również, że w najbliższych latach zamierza wprowadzić inne tego typu regulacje.

”

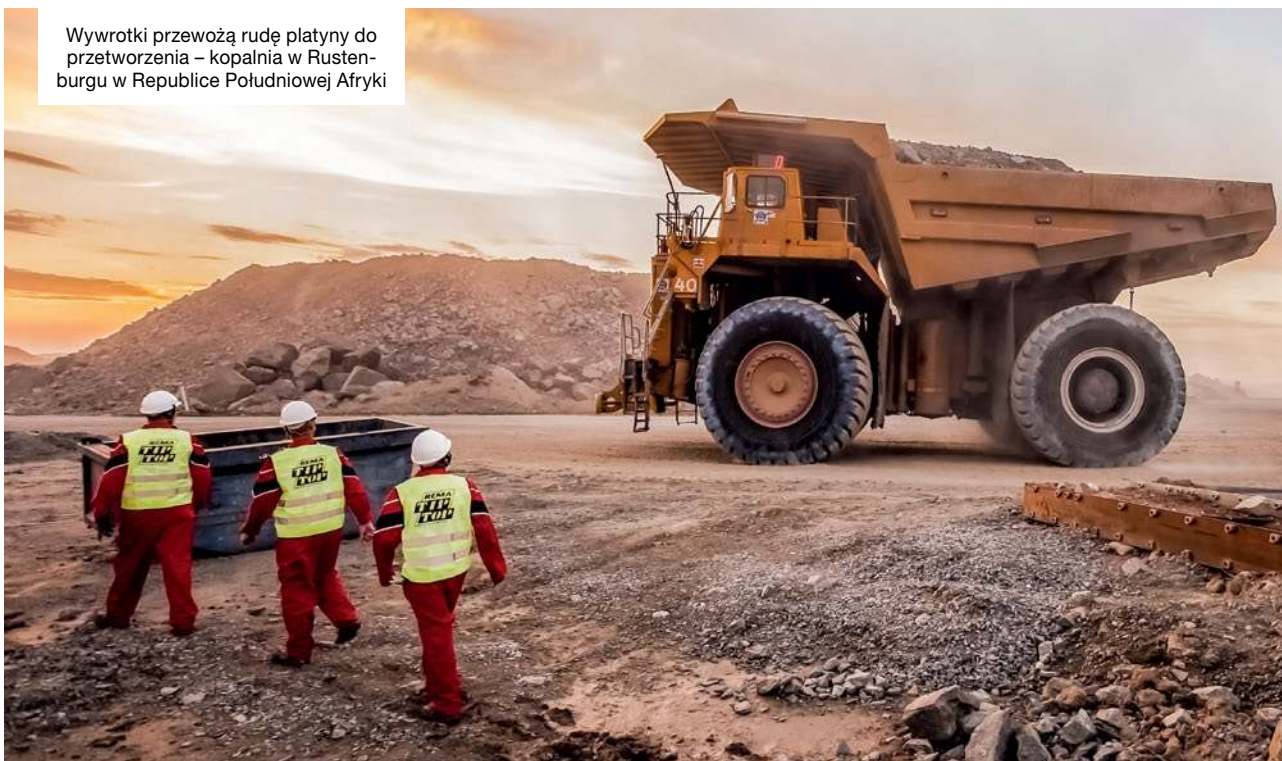
Brak dostaw odpowiedniej ilości minerałów i surowców krytycznych zagraża całemu procesowi transformacji energetycznej Zachodu

Sposób Zachodu na cenne surowce

Zarówno Europa, jak i inne najbogatsze kraje w ramach grupy G7 ustaliły kilka tygodni temu, że konieczne jest opracowanie strategii zapewniającej ciągłość dostaw surowców w sytuacji, gdy zależą one de facto od kilku państw. Obecnie na przykład Chiny i Demokratyczna Republika Konga to główni dostawcy kobaltu, państwa Ameryki Łacińskiej zapewniają 40 proc. globalnej produkcji miedzi, zaś Chile i Argentyna produkują jedną trzecią litu, potrzebnego branżom wysokich technologii. Dlatego tak ważne jest również pozyskanie do współpracy innych krajów, bo brak dostaw odpowiedniej ilości

Wywrotki przewożą rudę platyny do przetworzenia – kopalnia w Rustenburgu w Republice Południowej Afryki

fol. Sunshine Seeds/Shutterstock



minerałów i surowców krytycznych zagraża całemu procesowi transformacji energetycznej Zachodu.

Grupa G7 liczy na to, że jej strategia „pobudzi rozwój nowych kopalń i łańcuchów dostaw minerałów krytycznych w odpowiedzialny sposób, który promuje przejrzystość i identyfikowalność, aby sprostać rosnącemu popytowi”. Ale także przyznaje, że „konkurencja o te rzadkie zasoby staje się coraz bardziej intensywna”. Dlatego G7 chce wygospodarować 13 mld dolarów w najbliższych latach jako wsparcie inwestycji w tych krajach i za granicą.

Nowego znaczenia nabiera współpraca z państwami Afryki, zasobnymi w złoża minerałów krytycznych. Oprócz Konga to Zimbabwe, Mali oraz Republika Południowej Afryki, w której wydobywane są m.in. mangan (60 proc. światowej podaży), platyna (75 proc. podaży) i pallad (40 proc.). Z kolei Zimbabwe ma drugie co do wielkości jej złoża na świecie i jest w czołówce producentów platyny, zaś Namibia – w wydobywaniu uranu. Eksperci Zachodu a wraz z nimi politycy liczą na wzrost wydobywania surowców krytycznych w Afryce tak bardzo, że mogłby odegrać rolę stabilizującą globalne łańcuchy dostaw.

Kierunek Afryka

Rządy państw afrykańskich zdają sobie dobrze sprawę ze znaczenia surowców krytycznych, którymi dysponują, i z faktu, że mogą obecnie stawiać warunki zagranicznym inwestorom. Świadczą o tym wymagania, by surowce były na miejscu przetwarzane i potem jako bardziej wartościowe eksportowane. Takie oczekiwania mają m.in. władze Zimbabwe czy Namibii, gdy chodzi o eksploatację złóż litu. W grudniu 2022 r. Zimbabwe,

które ma największe złoża litu w Afryce i szóste na świecie, wprowadziło zakaz eksportu nieprzetworzonego surowca. A może to być dopiero początek, bo kraj ma bardzo bogate zasoby: chromu, złota, manganu, rudy żelaza, miedzi, niklu, kobaltu oraz metali ziem rzadkich. I liczy na to, że eksploatacja tych zasobów będzie przynosić krajowi zyski rzędu nawet 12 mld dolarów rocznie.

Natomiast w Namibii działa grupa zwana Stowarzyszeniem Emancypacji Ekonomicznej Czarnych, która chce nacjonalizacji złóż, „aby bogactwo państwa było równo podzielone między wszystkich Namibijczyków”.

Od sierpnia decyzją władz jednej z mniejszości etnicznej Birmy (Mjammarr) wstrzymane mają być wszelkie prace w kopalniach wydobywających rudę cyny, a chodzi o niebagatelne ilości, skoro z tego regionu kraju pochodziło trzy czwarte chińskiego importu rudy cyny w zeszłym roku.

Szerokim echem w mediach odbiło się także „wyjście” amerykańskiego giganta Exxon Mobil z Czadu. Koncern postanowił o tym kilka miesięcy temu, a ostatecznie zrealizował w marcu 2023 r. I był to efekt decyzji władz Czadu o znacjonalizowaniu wszystkich aktywów oraz praw, w tym pozwoleń na poszukiwanie i wydobywanie węglowodorów.

O tym, jak ważna jest i będzie dla zachodnich ambicji w zakresie czystej energii Afryka, świadczy też fakt, że na listopad zaplanowano pierwszy w historii tego kontynentu wielki szczyt na temat surowców i minerałów krytycznych, który ma umożliwić kontakty konsumentów z producentami, a gospodarzem wydarzenia będzie Republika Południowej Afryki. ●

Źródła: „Mexico News Daily”, [peoplesdispatch.org.](https://peoplesdispatch.org/),
Energy Capital & Power

Polski gigant lepszy niż średnia światowa

KGHM zlecił Instytutowi Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią PAN wykonanie analizy śladu środowiskowego i węglowego dla trzech swoich produktów: katod, walcówki i drutu Cu-OFE. Analizy zostały przeprowadzone zgodnie z normami ISO i uzupełnione o deklaracje środowiskowe. Wyniki wskazują, że miedziane produkty KGHM posiadają niższy ślad środowiskowy niż średnia globalna



fot. Shutterstock



Tomasz Zdzikot,
prezes zarządu KGHM
Polska Miedź SA

”

W KGHM mamy strategię i polityki dotyczące działań proekologicznych, plany redukcji emisji i bardzo odpowiedzialnie podchodzimy do tych tematów. Nie jest nam obce hasło konkurencyjności klimatycznej, która staje się kluczowa na globalnym rynku gospodarczym. Ślad środowiskowy produktów KGHM pokazuje jedno – doskonale wiemy, co robimy, dbamy o otoczenie zewnętrzne, inwestujemy i osiągamy cele

W KGHM doskonale wiedzą, że odpowiedzialne zarządzanie środowiskowe w firmach rozpoczyna się od zmierzenia, w jaki sposób dane przedsiębiorstwo wpływa na środowisko oraz na klimat. Dlatego podjęta została decyzja o kalkulacji śladu środowiskowego, w tym śladu węglowego dla miedziowych produktów. Analiza obejmuje wiele parametrów, w tym emisji gazów cieplarnianych, począwszy od wydobycia surowca, poprzez wykorzystanie energii w procesie produkcji, po przygotowanie końcowego produktu.

Przeprowadzone analizy jednoznacznie potwierdzają, że największe zakłady KGHM, takie jak Huta Miedzi Legnica, Huta Miedzi Głogów i Huta Miedzi Cedynia, prowadzą produkcję metali w sposób odpowiedzialny i zgodny z najwyższymi standardami. Wszystkie huty KGHM posiadają wdrożony System Zarządzania Środowiskowego, który spełnia wymagania normy ISO 14001. Oddziały w Legnicy i Głogowie posiadają także prestiżowy międzynarodowy certyfikat Copper Mark. W KGHM trwają starania, by również Huta Miedzi Cedynia wkrótce dołączyła do listy certyfikowanych zakładów.

KGHM przyjął strategię, która zakłada osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 r. Spółka koncentruje się na realizacji tego celu poprzez różne działania. W ciągu najbliższych siedmiu lat KGHM dążyć będzie do zaspokojenia połowy zapotrzebowania na energię w spółce ze źródeł własnych, w tym ze szczególnym uwzględnieniem OZE. Obecnie praca bloków parowo-gazowych KGHM Polska Miedź SA może pokryć do 20 proc. zapotrzebowania na energię elektryczną w Spółce. Jednocześnie KGHM inwestuje w rozwój energii odnawialnej, w tym energii słonecznej, wiatrowej i wodorowej. W ramach tych działań Spółka buduje elektrownie fotowoltaiczne oraz kontynuuje projekty związane z morską energetyką wiatrową i wykorzystaniem źródła wodorowych. Ponadto KGHM jest zaangażowany w rozwój energii jądrowej w Polsce.

Katody miedziane produkowane w Hutach Miedzi Głogów oraz Hucie Miedzi Legnica stanowią kluczowy produkt KGHM Polska Miedź SA. Wyróżniają się niezwykle wysoką jakością, co zostało potwierdzone przez uzyskane certyfikaty wydane przez renomowane instytucje, takie jak Londyńska Giełda Metali, Giełda Kontraktów Futures w Szanghaju oraz Międzynarodowa Giełda Energii w Szanghaju (INE). Aby zapewnić klientom pewność co do jakości, katody są zarejestrowane na Londyńskiej Giełdzie Metali pod markami: HML dla Huty „Legnica”, HMG-S dla Huty „Głogów I” oraz HMG-B dla Huty „Głogów” w klasie „A”.

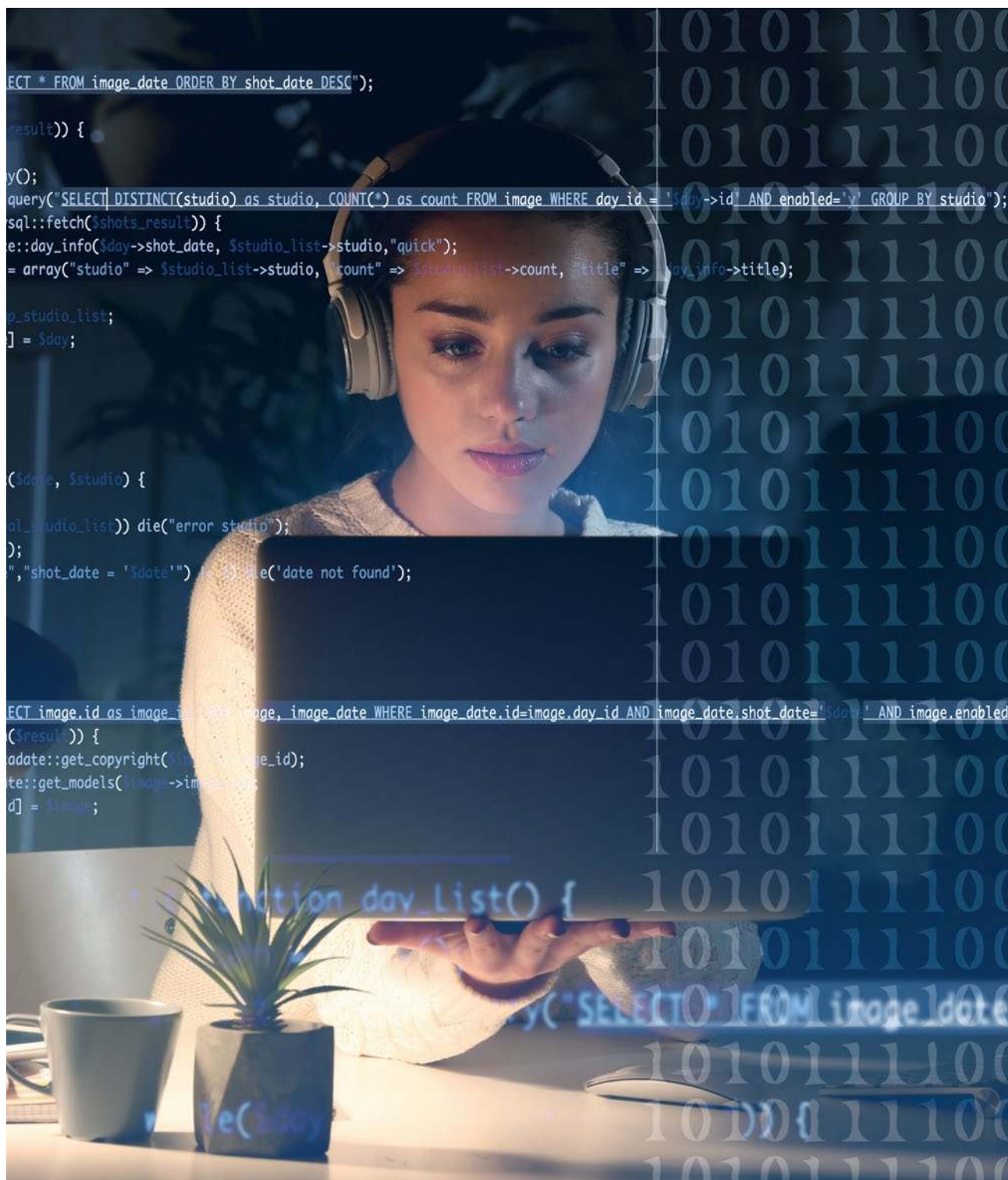
Walcówka miedziana o średnicy 8 mm jest produkowana w procesie ciągłego topienia, odlewania i walcowania przy użyciu technologii Contirod®. Głównym surowcem do produkcji walcówki są katody miedziane, wytwarzane w oddziałach KGHM Polska Miedź SA. Huta Miedzi Cedynia oferuje walcówkę w pięciu różnych klasach jakościowych, które są dostosowane do różnorodnych potrzeb klientów. Produkt ten znajduje zastosowanie przede wszystkim w przemyśle kablowym, elektromaszynowym oraz elektrotechnicznym. Rynek walcówki jest znany z dużej konkurencyjności i wymagających standardów jakościowych.

W roku 2022 produkcja walcówki i drutu w KGHM Polska Miedź SA osiągnęła imponujący poziom 284,8 tys. ton, co stanowiło prawie 11 proc. całkowitej produkcji tych półproduktów w Europie. Taki wynik lokuje KGHM wśród czołowych producentów w Europie w zakresie wszechobecnych w przemyśle półproduktów z miedzi. ●

Dział powstał we współpracy z partnerem komercyjnym/19/0423/F

techno biznes

Informatyka & Telekomunikacja & Bezpieczeństwo



for: Shutterstock

MAREK JAŚLAN

Cyfrowi nomadzi

Prawie 60 proc. firm i instytucji na świecie zatrudnia specjalistów IT pracujących zdalnie z innych krajów. Liczba ta podwoiła się w ciągu ostatnich trzech lat. Jednak dla polskich przedsiębiorców to bardziej problem niż szansa. Nielatwo jest im bowiem skusić Brytyjczyków czy Francuzów do pracy u siebie, a zaciąg specjalistów z Ukrainy lub Białorusi może być tylko rozwiązaniem na krótką metę

Zwerbowanie do pracy specjalisty IT nie jest dziś sprawą banalną. Pod koniec ubiegłego roku Polski Instytut Ekonomiczny (PIE) przedstawił opracowanie, w którym oszacował, że Polska potrzebuje 147 tys. specjalistów IT, jeśli zamierza uzyskać taki sam udział zatrudnionych w IT jak w Unii Europejskiej. Jak bowiem podali autorzy analizy, obecnie w Polsce specjaliści IT stanowią ok. 3,5 proc. wszystkich zatrudnionych i jest to jedna z niższych wielkości w UE. W całej Unii specjaliści stanowią ok. 4,5 proc. pracowników. Znaczący dystans między Polską a UE utrzymuje się w ostatniej dekadzie mimo dynamicznego wzrostu bezwzględnej liczby pracowników w tej branży. W Polsce jest zatrudnionych ok. 586 tys. specjalistów IT, a w ciągu ostatniej dekady przybyło ich ok. 192 tys.

Deficyt specjalistów IT

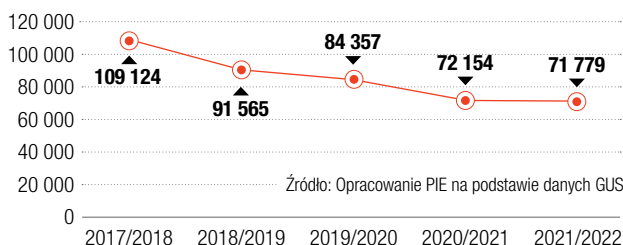
Polskie firmy mają problem ze znalezieniem osób na stanowiska specjalistów IT. W przeprowadzonym przez PIE badaniu z udziałem firm z sektora aż 42 proc. wakatów na to zostało zidentyfikowanych jako trudne do obsadzenia. Ponadto 64 proc. ankietowanych firm zatrudniło mniej specjalistów IT, niż planowało, a 20 proc. często musiało odmawiać realizacji projektu z powodu braku wystarczającej liczby fachowców. Tylko 61 proc. ankietowanych przedsiębiorstw zatrudniło w ostatnim roku tylu specjalistów, ilu planowało.

Czynnikami, które na to wpływają, są zbyt mała liczba zgłoszeń oraz zbyt wysokie oczekiwania płacowe kandydatów.

Skąd jednak brać speców od IT, skoro jest taki deficyt? Według PIE, aby wypełnić lukę IT, 3,5 razy więcej osób w Polsce powinno kończyć studia na kierunkach STEM (naukowych, technologicznych, inżynierskich i matematycznych), a więc związanych z technologią, inżynierią i matematyką.

Tych jednak nie przybywa, ich liczba wręcz maleje. Sumarycznie liczba absolwentów kierunków z grup nauki przyrodnicze, matematyka i statystyka; technologie teleinformatyczne oraz technika, przemysł i budownictwo na przestrzeni ostatnich pięciu lat spadła o 34 proc. – Problem stanowi również malejąca liczba absolwentów kierunków technicznych, którzy mogliby wypełnić lukę IT, a także niski udział kobiet wśród studen-

Liczba absolwentów kierunków STEM w Polsce w latach 2017–2022



tów kierunków technicznych i specjalistów IT. Choć mierzenie się z tym problemem jest istotne, to jego rozwiązanie tylko w niewielkim stopniu przyczyni się do zmniejszenia luki specjalistów IT w perspektywie krótkookresowej. Z naszych badań wynika bowiem, że największe trudności są ze znalezieniem pracowników posiadających już doświadczenie, a nie wśród osób rozpoczynających karierę – mówi Krystian Łukasik, starszy analityk w zespole gospodarki cyfrowej w PIE.

Na łowy za granicę?

Może więc wyjściem w tej sytuacji jest poszukiwanie fachowców IT za granicą? Teoretycznie wydaje się nie być to takie trudne, bo praca zdalna w ostatnich latach stała się czymś normalnym i nic nie stoi na przeszkodzie, aby wykonywać ją z dowolnego miejsca.

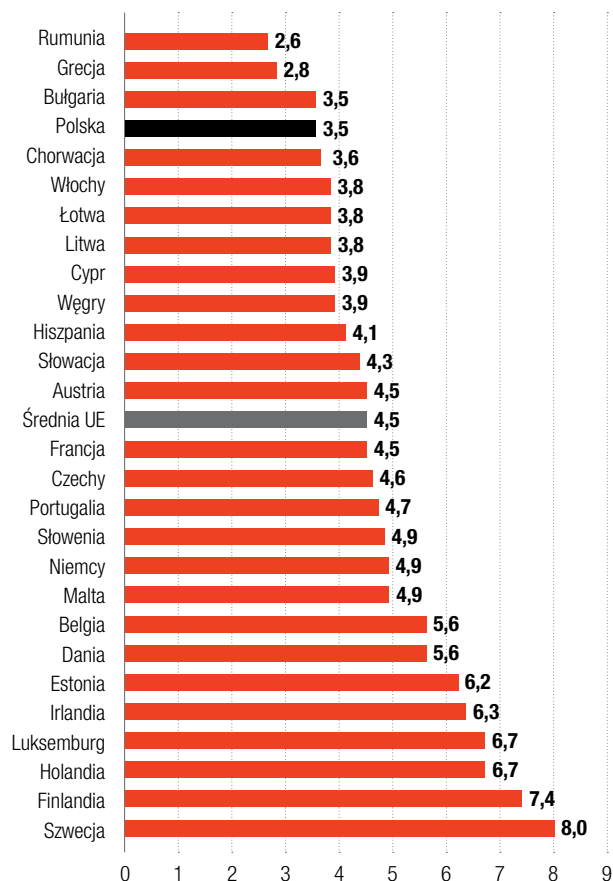
Według firmy badawczej Gartner taki trend upowszechnia się w branży IT na świecie od dłuższego czasu. W listopadzie ubiegłego roku przedstawiła ona badanie, z którego wynika, że 58 proc. firm i instytu-

cji na świecie zatrudnia specjalistów IT pracujących zdalnie z innych krajów. Liczba ta podwoiła się w ciągu ostatnich trzech lat. Są to tzw. pracownicy transgraniczni, czyli osoby, które świadczą pracę, wykonując swoje obowiązki zdalnie z innego państwa.

”

Lokalizacja miejsca pracy ma coraz mniejsze znaczenie, rynek jest globalny i konkurencja o specjalistów IT nie dotyczy miejsca, lecz technologii

Odsetek specjalistów IT w ogólnym zatrudnieniu w 2021 r. (w proc.)



Źródło: PIE na podstawie danych Eurostatu

Co więcej, jak wynika z badania Gartnera, 27 proc. ankietowanych firm, które jeszcze tego nie robią, rozważa zatrudnianie pracowników IT z zagranicy. „Dane te nie powinny być niespodzianką. Retencja, czyli zdolność organizacji do zatrzymania pracowników oraz pozyskiwania nowych specjalistów IT, jest dziś jednym z priorytetów zarządów firm. Tę zmianę przyspieszyła pandemia. To, co jeszcze niedawno było wyjątkiem, dziś staje się powszechne” – komentowała wynik badania Gabriela Vogel z Gartnera.

Badanie wykazało także, że wśród ankietowanych organizacji, które zatrudniają pracowników spoza kraju, zagraniczni pracownicy stanowią już 19 proc. kadry IT. Jacy pracownicy IT są najczęściej poszukiwani do pracy za granicą? Specjaliści od inżynierii oprogramowania i tworzenia aplikacji (62 proc. ankietowanych) oraz wsparcia aplikacji (55 proc.). Z badania wynika też, że krajem, z którego rekrutowani są pracownicy IT do innych państw, są najczęściej Indie. Szczególnie chętnie sięgają po nich pracodawcy z Północnej Ameryki. Europę natomiast generalnie charakteryzuje spora koncentracja zatrudniania wewnątrz granic UE, co związane jest z przepisami sprzyjającymi zatrudnianiu obywateli Wspólnoty. Jeśli chodzi o nasz kraj, udział specjalistów IT z Polski w ogólnej liczbie pracowników zza granicy zatrudnianych przez firmy europejskie i amerykańskie to odpowiednio 14 i 7 proc.

Czy ten trend poszukiwania transgranicznych pracowników do działów IT uwidacznia się również na rynku w Polsce? Oficjalnych szerokich badań dotyczących liczby rodzimych firm zatrudniających specjalistów IT świadczących pracę spoza kraju na razie nie ma, jednak niektórzy przedstawiciele firm rekrutujących pracowników wskazują, że ma to miejsce.

Katarzyna Szałajko-Paszkiewicz, Head of Talent Acquisition z Boldare, firmy specjalizującej się w tworzeniu i budowaniu produktów cyfrowych, twierdzi,



fol. Shutterstock

że jej firma współpracuje ze specjalistami z różnych miejsc świata – zarówno z osobami na stałe przebywającymi poza Polską, jak i tymi, które podjęły decyzję o przeprowadzce i czasowo mieszkają za granicą. – W naszej branży praca zdalna nie jest novum. Wiele pracowników na stanowiskach technicznych oraz pokrewnych funkcjonowało u nas w ten sposób jeszcze na długo przed pandemią. Zwiększanie obszaru poszukiwań specjalistów o nowe, zagraniczne rynki jest dla nas więc całkowicie naturalne – mówi Katarzyna Szałajko-Paszkiewicz. Podkreśla, że pozyskiwanie wyspecjalizowanych pracowników z innych krajów to dla firmy szansa nie tylko na poszerzenie kompetencji technologicznych, lecz także na zwiększenie skali działania. Mogą oni bowiem pomóc w lepszym zrozumieniu rynku, z którego świadczą pracę, by potem firma mogła podjąć tam odpowiednie dopasowane działania biznesowe.

Luka płacowa

Wydaje się, że polskie firmy jeszcze stosunkowo rzadko decydują się na prowadzenie rekrutacji do działów IT poza krajem. Z dużą ostrożnością do tej metody podchodzą np. banki w Polsce. – Pracujący nomadzi to trend, który obserwujemy z dużym zainteresowaniem. Jako bank preferujemy współpracę na zasadzie umowy o pracę, dlatego nasi pracownicy mieszkają na stałe w Polsce. Rozumiemy jednak potrzebę balansu między życiem prywatnym i biznesowym, dlatego w regulaminie pracy zdalnej umożliwia-

my pracę z zagranicy w obszarze UE po ustaleniu tego z szefem, jeśli pozwala na to charakter pracy – mówi Emilia Kasperczak z Departamentu Komunikacji i Strategii Marketingowej w mBanku.

Z kolei takie banki jak PKO BP, BNP Paribas czy Millennium nie zdecydowały się jeszcze na skorzystanie z usług pracowników transgranicznych. Trzeba też

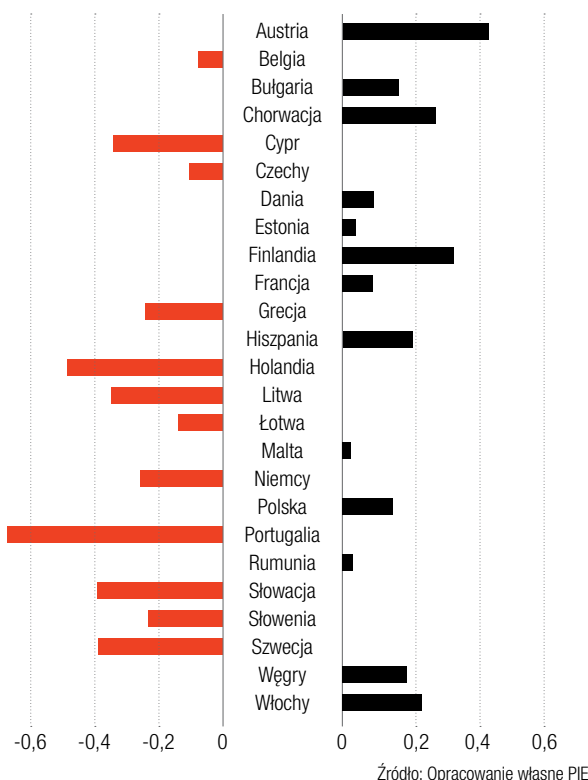
pamiętać, że zatrudnianie pracowników z zagranicy zazwyczaj wiąże się w firmie czy dziale IT z koniecznością wypracowania nowego podejścia do organizacji pracy i zarządzania infrastrukturą. – Zatrudnianie pracowników transgranicznych wymaga od liderów biznesowych czy IT dokonania znacznych zmian w ich modelu operacyjnym, w tym przeglądu technik zarządzania, infrastruktury i technologii, cyberbezpieczeństwa i ochrony danych oraz równości wynagrodzeń – potwierdza Gabriela Vogel z Gartnera.

W przypadku naszego kraju właśnie to ostatnie może być problemem. Wiadomo bowiem, że wielu polskich specjalistów IT wybiera zagranicznego pracodawcę ze względu na to, że może liczyć na wyższą pensję. Wiele rodzimych firm po prostu nie stać dziś na to, by zatrudnić pracownika z Niemiec, Wielkiej Brytanii czy Francji. Gabriela Vogel przyznaje, że to może być problem. Według danych GUS, choć w pierwszym półroczu 2022 r. najwyższe przeciętne wynagrodzenie było w sekcji Informacja i komunikacja (gdzie są kwalifikowani specjaliści IT) i wyniosło 11 133 zł miesięcznie brutto, to jednak takie stawki sytuują Polskę dopiero

58 proc.

firm i instytucji na świecie
zatrudnia specjalistów IT
pracujących zdalnie
z innych krajów

Luka specjalistów IT w krajach UE w 2021 r. (w proc. zatrudnionych)



na 20. pozycji pod względem wysokości wynagrodzeń w Unii Europejskiej. – Lokalizacja miejsca pracy ma coraz mniejsze znaczenie, rynek jest globalny i konkurencja o specjalistów IT nie dotyczy miejsca, lecz technologii. W konsekwencji jedne kraje tracą swoje talenty na rzecz innych, sektor publiczny traci pracowników na rzecz prywatnego, a sytuacja dotyczy właściwie każdej branży. Liderzy biznesowi i IT zatrudniają pracowników z tych rynków, na których mają największą przewagę konkurencyjną – tłumaczy Gabriela Vogel.

Szansą Wschód?

Może więc w tej sytuacji polscy pracodawcy powinni sięgnąć po specjalistów IT zza wschodniej granicy? PIE uważa jednak, że luka tylko w niewielkim stopniu będzie łagodzona przez pracowników przyjeżdżających do Polski z Europy Wschodniej, przede wszystkim z Białorusi i Ukrainy. Wprawdzie w ostatnich miesiącach obserwowany jest szczególnie duży napływ specjalistów IT ze Wschodu, jednak ruch ten wynika z niestabilnej sytuacji politycznej i jest nie do utrzymania w dłuższym okresie. Przez osiem miesięcy 2022 r. co piąta nowo powstała firma zajmująca się te-

lekomunikacją, oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki w Polsce została założona przez osobę posiadającą obywatelstwo Białorusi, Rosji lub Ukrainy. Jak zauważa PIE, od momentu rozpoczęcia rosyjskiej agresji na Ukrainę udział firm IT zarejestrowanych przez obywateli tych państw wzrósł jeszcze bardziej. Obywatele Białorusi zarejestrowali 2,7 tys., a Ukrainy 1,2 tys. nowych firm. Mimo że gros stanowią jednoosobowe działalności gospodarcze, Polska wyraźnie jawi się jako jeden z głównych kierunków migracji specjalistów IT ze Wschodu. Badania sondażowe prowadzone na Ukrainie również potwierdzają, że Polska jest głównym pożądanym kierunkiem emigracji i relokacji przedsiębiorstw branży IT. Z ankiety przeprowadzanej przez PIE wynika, że 65 proc. firm zatrudnia co najmniej jednego cudzoziemca na stanowisku specjalisty IT. Autorzy badania zaznaczają jednak, że tego wyniku nie można uogólnić, ponieważ ok. 40 proc. ankietowanych firm należy do programu Poland.Business Harbour (pakiet ułatwiający specjalistom z branży IT, start-upom oraz małym, średnim i dużym firmom bezproblemową relokację na terytorium RP). Dla porównania z badań przeprowadzonych jesienią ub.r. przez PIE i BGK wynika, że co czwarta firma zatrudnia cudzoziemców. Ponad połowa ankietowanych zatrudnia choć jedną osobę pochodzenia białoruskiego (54 proc.), a 46 proc. przynajmniej jedną osobę z Ukrainy. Znacznie rzadziej zatrudniani są Rosjanie (13 proc. firm).

Jak okiełznać problem?

W tej sytuacji na dziś znacznie częstszą metodą radzenia sobie z brakami kadrowymi wśród specjalistów IT niż szukanie fachowców poza Polską jest dokształcanie i inwestowanie w rozwój własnych kadr. Więcej niż jedna trzecia firm korzystała także z usług IT innych firm krajowych. Mniej popularne jest korzystanie z usług podwykonawców zagranicznych (14 proc.). Badane przez PIE przedsiębiorstwa podejmowały też zróżnicowane działania mające na celu przyciągnięcie kandydatów na wolne stanowiska specjalistów IT. Najczęstszą wybieraną metodą okazało się oferowanie wyższych wynagrodzeń (15 proc.) oraz promowanie ogłoszeń w większej liczbie kanałów medialnych (16 proc.). Najrzadziej firmy podejmowały współpracę z uczelniami i szkołami (9 proc.). Stosunkowo rzadko natomiast rekrutowały pracowników zza wschodniej granicy (10 proc.).

Sam Gartner przyznaje zresztą, że możliwość zatrudniania pracownika transgranicznego często napotyka różnego rodzaju ograniczenia. – Chodzi o takie sprawy jak złożoność wsparcia administracyjnego, kwestie kulturowe czy aspekty bezpieczeństwa i legalności – mówi Daniel Sanchez-Reina, analityk Gartnera.

Radio Gdańsk



III FORUM MORSKIE RADIO GDAŃSK

22-23.06.2022

godz.

10:00 - 14:00

Słuchaj w Radiu Gdańsk
lub oglądaj na:
www.radiogdansk.pl



RadioGdansk

ORGANIZATOR



Prezes
Rady Ministrów

PATRONAT HONOROWY
MATEUSZ MORAWIECKI



Ministerstwo
Aktywów Państwowych

Radio Gdańsk

PARTNER GENERALNY



ORLEN



**PORT
GDAŃSK**



Baltica sp. z o.o.



PORT SZCZECIN-SWINOUJŚCIE



CENTRALNY PORT
KOMUNIKACYJNY



PATRONAT MERYTORYCZNY



Politechnika
Gdańska



PATRONAT MEDIALNY



GAZETA BANKOWA

magazyn *Sejny*



eprasa.pl 001e24a80a

TechnoBiznes

2023



Konkursy Technologiczne



HIT ROKU 2023 oraz **LIDER** 2022

produkty, rozwiązania i usługi
skierowane do firm i instytucji

nowoczesne rozwiązania wdrożone
w firmach i instytucjach

w kategoriach:

Bankowość

**Ubezpieczenia i inne
usługi finansowe**

Gospodarka 4.0

Poznaj laureatów konkursu w kolejnym wydaniu „Gazety Bankowej” i na www.gb.pl

Coraz mniej przypadku

Ofensywa sztucznej inteligencji, wyszukane systemy weryfikacji tożsamości, mobilność stająca się powoli standardem już nie tylko w bankowości indywidualnej, lecz także w usługach dla firm... Tegoroczny konkurs technologiczny „Gazety Bankowej” zaprezentował coraz bardziej nowoczesne oblicze polskiej gospodarki

STANISŁAW KOCZOT

zastępca redaktora naczelnego
„Gazety Bankowej”

Poza rekordową liczbą zgłoszeń (w dziale Lider było ich w sumie ponad 60, biorąc pod uwagę wszystkie trzy kategorie: Bankowość, Ubezpieczenia i inne instytucje finansowe, Gospodarka 4.0), tegoroczny TechnoBiznes ujawnił niepokromioną siłę sztucznej inteligencji.

Przypomnijmy, że TechnoBiznes składa się z dwóch części: pierwsza to konkurs Lider 2022, do którego firmy zgłaszają rozwiązania już stosowane na rynku; druga to Hit Roku 2023 – trafiają do niej nowoczesne projekty będące na razie propozycjami dla biznesu. Na kolejnych stronach „Gazety Bankowej” publikujemy prezentacje tegorocznych Hitów, a także tabele ze wszystkimi zgłoszeniami w dziale Lider.

Konkurs technologiczny pokazał, jak bardzo i jak szybko zmienia się nasze otoczenie finansowe oraz gospodarcze. Zmiany następują praktycznie na każdym poziomie – od obsługi klienta po wprowadzanie na rynek nowych, bardziej funkcjonalnych bankomatów i wpłatomatów. Banki i ubezpieczyciele wykorzystują sztuczną inteligencję do analizy gigantycznych ilości danych, tworzą profile klientów, przedstawiają oferty na podstawie analizy ich zachowań w sieci. Coraz mniej w palecie usług

jest przypadkowości, a coraz więcej precyzyjnie kierowanych rozwiązań.

Dane analizowane są praktycznie w czasie rzeczywistym, sztuczna inteligencja nie odciąga się, nie ma przerw w pracy, więc to, co tradycyjnym zespołom analitycznym zajmowało wiele dni, odbywa się teraz w ułamku sekundy. AI analizuje już nie tylko pojedyncze frazy, zawierające słowa klucze, lecz cały kontekst wypowiedzi klientów komunikujących się z instytucją, co w oczywisty sposób zmniejsza ryzyko popełnienia błędu.

Wiele zgłoszeń w tegorocznym konkursie technologicznym dotyczyło sfery związanej z szeroko rozumianym bezpieczeństwem – zarówno klientów realizujących zakupy w sieci, jak i bezpieczeństwem przechowywania informacji: w instytucjach finansowych i w przemyśle. Interesującą tendencją staje się weryfikacja behawioralna, którą biznes zaczyna stosować w coraz szerszym zakresie. Ten rodzaj weryfikacji – analizującej m.in. sposób używania klawiszy na klawiaturze, czas kliknięć czy sposób korzystania z ekranu dotykowego – pozwala zwiększyć pewność, że użytkownik jest osobą uprawnioną do korzystania z systemu.

W coraz szerszym zakresie wykorzystywana jest mobilność. Stała się ona standardem w bankowości indywidualnej, natomiast teraz zaczyna rządzić w bankowości dla firm. Z poziomu smartfona można więc prowadzić finanse firmy, do-

konywać skomplikowanych płatności, a nawet założyć nowy biznes. Wiele usług do tej pory opierających się na bezpośrednich relacjach pracownika z klientem staje się coraz bardziej zautomatyzowanych, zindywidualizowanych i uproszczonych. Dotyczy to na przykład takich sytuacji jak spłata zadłużenia, które klient może sobie zaplanować on-line, kupno używanego samochodu z dołączoną usługą finansową, likwidacja szkody w trybie zdalnym, bez udziału rzeczoznawcy, czy wykorzystanie – za pośrednictwem internetu – zgód koniecznych do uzyskania np. pożyczki, bez konieczności absorbujących wizyt w banku.

NA PODSTAWIE TEGOROCZNYCH ZGŁOSZEŃ DO KONKURSU TECHNOLOGICZNEGO WIDAC, ŻE BIZNES CORAZ ŚMIELEJ SIĘGA PO NAJNOWSZE ROZWIĄZANIA INFORMATYCZNE. STAJĄ SIĘ ONE NORMĄ NIE TYLKO W WIELKICH INSTYTUCJACH FINANSOWYCH CZY W KONGLOMERATACH PRZEMYSŁOWYCH, LECZ TAKŻE W ZNACZNIE MNIEJSZYCH PODMIOTACH, NP. W BANKACH SPÓŁDZIELCZYCH. W SZYBKIM TEMPIE NADRABIAJĄ ONE DYSTANS WOBEC NAJWIĘKSZYCH GRACZY, Z POWODZENIEM WALCZĄC O SWOICH KLIENTÓW.

Tempo zmian jest duże, a każda odsłona konkursu technologicznego „Gazety Bankowej” pokazuje, że biznes przekracza kolejne granice w poszukiwaniu nowych, coraz bardziej zaawansowanych rozwiązań.

Wyniki konkursu przedstawimy w kolejnym, lipcowym wydaniu „Gazety Bankowej”. //



GRUPA BIK



Platforma Biometrii Behawioralnej BIK

To system bezpieczeństwa bazujący na profilowaniu unikalnych zachowań użytkowników w celu identyfikacji konkretnej osoby w momencie logowania się do konta bankowego i w trakcie realizacji transakcji. Antyfraudowe rozwiązanie sektorowe do uwierzytelniania dostępu do danych, systemów bankowości elektronicznej i mobilnej. Wykrywa nieuprawnione transakcje, próby logowania, zabezpiecza przed fraudami związanymi z przejmowaniem pulpitu w urządzeniach klientów przez przestępców

Przyśpieszona digitalizacja procesów oraz zwiększona liczba transakcji dokonywanych w kanałach on-line wymaga skutecznej ochrony instytucji finansowych i ich klientów przed fraudami. Obecnie banki bardziej niż kiedykolwiek stoją w obliczu cyberataków nakierowanych na kradzież tożsamości. Oszuści wykorzystują coraz bardziej zaawansowane socjotechniki, w tym szeroko pojęty phishing czy maleware. Wszystko to wymaga weryfikacji działań klientów w sposób ciągły, nawet po zalogowaniu do systemu bankowości elektronicznej. Sama autoryzacja, oparta o dodatkowe mechanizmy, to za mało. Nie wystarczą już proste zabezpieczenia za pomocą loginu i hasła do bankowości internetowej czy mobilnej. Odpowiedzią na potrzebę zwiększenia bezpieczeństwa jest biometria behawioralna.

PLATFORMA BIOMETRII BEHAVIORALNEJ BIK

Platforma Biometrii Behawioralnej to sektorowe rozwiązanie antyfraudowe oferowane przez BIK. To rozwiązanie, które wprowadza bezpieczeństwo kanałów bankowości polskiego sektora finansowego na nowy, wyższy poziom. Technologia wykorzystana w rozwiązaniu pozwala na identyfikację oszusta w czasie rzeczywistym, niezależnie od aplikacji czy urządzenia, z jakiego korzysta.

Utworzona przy współpracy BIK i Digital Fingerprints, Platforma Biometrii Behawioralnej BIK to system bezpieczeństwa bazujący na biometrycznym profilu zachowania klientów. Służy do uwierzytelniania dostępu do danych i do systemów bankowości elektronicznej oraz mobilnej poprzez tworzenie modeli behawioralnych klientów – bardzo zaawansowanych zbiorów unikatowych zachowań użyt-

kownika odróżniających go od innych użytkowników.

Technologia biometrii behawioralnej w rozwiązaniu BIK może mieć zastosowanie także w innych branżach, np. e-commerce. To również unikatowe rozwiązanie w wymiarze międzynarodowym.

Biometria behawioralna jest uznana za metodę silnej autoryzacji klienta (SCA) przez European Banking Authority. Usługi oferowane przez Digital Fingerprints są zgodne z wymogami RODO i spełniają warunki PSD2. Banki, które skorzystają z tej technologii, mogą zredukować wykorzystanie innych mechanizmów autoryzacji, takich jak tokeny, SMS czy aplikacje mobilne.

WYZNACZANIE PROFILU BEHAVIORALNEGO

Biometria behawioralna bazuje na identyfikowaniu unikatowych zachowań człowieka. Z pomocą zaawan-

fot. Shutterstock



sowanych obliczeń matematycznych i uczenia maszynowego system przekształca zebrane dane, które „wypracowują” model zachowania użytkownika. Profil behawioralny polega na połączeniu wielu czynników, którymi naturalnie posługujemy się, pracując na komputerze, tablecie czy smartfonie.

Prędkość pisania na klawiaturze, przerwy oraz tempo wciskania klawiszy tworzą swego rodzaju „melodię pisania”. Szybkość poruszania myszką i sposób korzystania z urządzenia mobilnego – wszystko to, dzięki odczytom z ekranu dotykowego i sensorów, poddane jest analizie niezbędnej do utworzenia unikalnego zachowania użytkownika i sposobu jego używania danego urządzenia.

Model behawioralny potrafi wychwycić anomalie w zachowaniu osoby korzystającej z urządzenia, co pozwala wykryć oszukańczą operację oraz ustrzec np. bank przed nieuprawnionym przelewem z konta albo złożeniem wniosku kredytowego.

System niejako się przyucza – raz rozpoznany i wypracowany model behawioralny podlega systematycznemu uaktualnianiu. Z wiekiem czy z upływem czasu ludzkie zachowanie może się zmieniać, zatem również model będzie się zmieniał razem z nami. To właśnie stanowi o przewadze profilu behawioralnego nad zwykłą biometrią, np. odcisk palca zapamiętuje się raz, bo nie zmienia się on w cyklu życia danego człowieka.

Warto podkreślić jeszcze jeden aspekt, ważny z perspektywy użyt-

kowników w komunikacji z każdą instytucją. System profilowania zachowania klienta, choć dla niego samego jest niewidoczny, pozwala bezpiecznie i wygodnie go zidentyfikować. Podczas weryfikacji system nie sprawdza, co robi dany użytkownik, ale w jaki sposób to robi. Nie bada tego, co użytkownik wpisuje na klawiaturze, lecz to, jak z niej korzysta. Zbierane informacje nie mają charakteru danych wrażliwych, są bezkontekstowe.

PLATFORMA BIOMETRII BEHAVIORALNEJ BIK – SYSTEM BEZPIECZEŃSTWA ANTYFRAUDOWEGO

Celem systemu bezpieczeństwa bazującym na biometrycznym profilowaniu klientów i ich urządzeń jest ochrona środków finansowych klientów, zgromadzonych na ich rachunkach bankowych.

W Platformie Biometrii Behawioralnej BIK jako rozwiązaniu systemowym równie ważną rolę co technologia odgrywa współpraca i wymiana danych w sektorze. Banki uczestniczące w rozwiązaniu mogą wspólnie korzystać ze zgromadzonych informacji, blokując niepożądane zdarzenia lub weryfikując nowego klienta, czy jest tą osobą, za którą się podaje.

Potencjał rozwoju tego systemu bezpieczeństwa jest także w innych sektorach gospodarki, np. w telekomunikacji czy e-commerce. Podstawą skutecznych rozwiązań antyfraudowych jest współpraca i wymiana informacji pomiędzy instytucjami. Taka współpraca przynosi wymierne korzyści dla rynku finansowego i nie tylko. //

Więcej: <https://fingerprints.digital/>



Wymiana i współdzielenie danych umożliwia szybsze budowanie modeli behawioralnych klientów. Modele, gdy są zasilane danymi pochodzącymi z różnych instytucji, można współdzielić z innymi. Inaczej mówiąc, wzorzec zachowań klienta w jednym banku będzie dostępny dla innych banków. Sektorowe korzystanie z systemu wykorzystującego biometrię behawioralną jest ważne zarówno dla banku, jak i klienta. Z punktu widzenia banku stanowi dodatkową warstwę zabezpieczeń, która w trybie on-line wykrywa i ostrzega o zachowaniach niezgodnych z profilem behawioralnym użytkownika, ogranicza koszty operacyjne oraz może być jednym z elementów silnej autoryzacji. Z perspektywy klienta, biometria behawioralna to innowacyjna ochrona przed cyberatakami. Eliminuje nieuprawnione próby transakcji wykonywane przez oszusta, np. przejęcie pulpitu użytkownika, dokonanie przelewu z konta, złożenie wniosku kredytowego. A do tego, nie wymaga od użytkownika instalacji dodatkowego oprogramowania

– mówi Agnieszka Szopa-Maziukiewicz, prezes Zarządu Digital Fingerprints, Dyrektor Zarządzająca Obszarem IT Grupy BIK

HITACHI

Inspire the Next



Digitalizacja procesów, czyli ekologiczny bank spółdzielczy

Ograniczenie kosztów, skuteczne zarządzanie dokumentacją, poprawa jakości danych oraz pozytywne doświadczenia klientów i pracowników – to tylko jedne z wielu korzyści wynikających z zastosowania HCMManagement. Przygotowane przez firmę Hitachi rozwiązanie powstało z myślą o polskich bankach spółdzielczych i we współpracy z nimi. Nowoczesne narzędzie doskonale wpisuje się w strategię tych banków oraz służy ich biznesowej efektywności. Jest też wyrazem troski o ekologię

Pomimo powszechności transformacji cyfrowej w instytucjach finansowych, popularności kanałów elektronicznych i coraz większego użycia podpisu elektronicznego dużym problemem pozostaje zużycie papieru. Według statystyk pracownik bankowy zużywa kilogram papieru dziennie, a 95 proc. danych nadal przechowywanych jest w formie papierowej. Szacuje się, że w Polsce rocznie wystawia się 1,5 mld papierowych faktur, co oznacza wycinę 255 tys. drzew, zużycia 120 tys. MWh energii elektrycznej oraz ok. 6,6 mld litrów wody.

W odpowiedzi na te wyzwania firma Hitachi w ramach swojej strategii „Social Innovation Business” inwestuje w rozwiązania zmniejszające ślad węglowy i zwiększające ekologiczność instytucji. W celu redukcji zużycia papieru z myślą o polskim rynku opracowane zostało rozwiązanie HCMManagement. Służy ono zarządzaniu dokumentacją oraz automatyzacji procesów, co wpisuje się w strategię

”
HCMManagement służy zarządzaniu dokumentacją oraz automatyzacji procesów, co wpisuje się w strategię polskiej bankowości spółdzielczej”

polskiej bankowości spółdzielczej. W obszarze automatyzacji procesów i digitalizacji obiegu dokumentów powstał prosty, łatwy w obsłudze system, posiadający elastyczne mechanizmy definiowania procesów obiegu dokumentacji oraz akceptacji i definiowania wewnętrznych procesów banków. Rozwiązanie uwzględnia wszystkie potrzeby i wymagania spółdzielców, ponieważ zostało przygotowane wspólnie z przedstawicielami banków spółdzielczych (tzw. model ko-kreacji). Wdrożenie cyfrowego obiegu dokumentacji i definiowania

procesów automatycznych wpływa na efektywność biznesową. Jest też pozytywnie przyjmowane przez klientów. Nowoczesne rozwiązanie doskonale obsługuje klienta, jak również pozwala na identyfikację jego potrzeb oraz indywidualne dopasowanie do konkretnej osoby. Uwzględnia tym samym oczekiwania pojedynczego klienta, a nie segmentu konsumentów. Odpowiednie zarządzanie dokumentacją przychodzącą, zamiana dokumentacji papierowej na elektroniczną powodują, że znacząco poprawia się efektywność procesowa – ograniczone zostają koszty operacyjne oraz praca manualna związana z kontrolą dokumentacji i jej archiwizacją. Zaoszczędzony czas można przeznaczyć na działania pracowników związane z doradztwem i budowaniem jak najlepszych relacji z klientami.

Rozwiązanie HCMManagement przygotowane przez Hitachi dla sektora banków spółdzielczych posiada kilka modułów odpowiadających za obsługę dokumentów (moduły: korespondencji, zarządzania procesami,

dokumentacji podpisanej cyfrowo, podpisywania dokumentów elektronicznie oraz archiwum). Moduł dokumentacji wchodzącej i wychodzącej, oprócz możliwości kierowania jej do odpowiednich komórek banku, pozwala również na automatyczną dekretację spraw z oznaczeniem ich ważności oraz zapewnia możliwość bezpośredniego udzielania odpowiedzi, bez konieczności przygotowywania jej w formie papierowej. Wśród wielu funkcjonalności oferowanych przez Hitachi znalazło się także jedno centralne miejsce do przechowywania dokumentacji podpisanej cyfrowo z funkcją weryfikującą poprawność tych podpisów – moduł dokumentacji podpisanej cyfrowo. Kolejny moduł umożliwia elektroniczne podpisywanie dokumentacji przez klienta i jego doradcę, co eliminuje konieczność wizyty w placówce banku. Moduł archiwizacji pozwala natomiast na automatyczne zarchiwizowanie dokumentów przy wykorzystaniu OCR. Dzięki temu banki spółdzielcze eliminują ręczne procesy archiwizacji wszystkich dokumentów tworzonych w obsłudze operacyjnej banku i angażujące co najmniej kilku pracowników. Procesy ewidencji i archiwizacji dokumentów, zwłaszcza stanowiących dowody księgowe, wymagają zachowania wzmożonej staranności, opisywania, klasyfikacji oraz połączenia z raportami kasowymi. Moduł ten pozwala tymczasem na pełną automatyzację wymienionych czynności.

Cyfrowy obieg dokumentów to również odpowiedź na uporządkowanie stosowanych przez banki wzorników dokumentów. Jego wdrożenie wymaga od banków inwentaryzacji używanych wzorników dokumentów, po to aby zdefiniować ich odpowiednie kategorie, a następnie opisać dokumenty metadanymi do dalszego procesowania w sposób unikatowy dla OCR. Inwentaryzacja na ogół doprowadza do ograniczenia liczby wzorników i identyfikacji zdublowanych. Dzięki temu można uprościć dokumentację bankową i oszczędzić czas pracowników poświęcany na bieżące zarządzanie wzornikami.

Dodatkowym atutem rozwiązania jest integracja z Modułem Trwałego Nośnika bazującym na macierzy WORM, tj. Hitachi Content Platform (HCP) oraz aplikacji HCPortal. Dzięki integracji z Trwałym Nośnikiem banki spółdzielcze zyskują możliwość bezpośredniego komunikowania się z klientem i udzielania odpowiedzi na jego pytania bez konieczności wysyłania listów pocztą tradycyjną. Takie podejście wpływa na optymalizację kosztów – redukcję wydatków na papier i opłaty pocztowe. Integracja z Modułem Trwałego Nośnika to też możliwość komunikacji klienta z bankiem. Może on zgłosić swoją potrzebę, załączając dokumenty w interfejsie trwałego nośnika, a bank w systemie obiegu dokumentów elektronicznych zadekretuje sprawę – zgłoszenie Klienta. Wyeliminuje to koszty klienta związane z kontaktem z bankiem i zapewni mu dobre doświadczenia w obsłudze.

Należy zwrócić uwagę, że Moduł Trwałego Nośnika informacji został wdrożony w 2022 r. w ponad 100 bankach spółdzielczych w Grupie SGB oraz Grupie BPS, w tym w banku zrzeszającym SGB-Bank. Na bazie Modułu Trwałego Nośnika powstało nowoczesne rozwiązanie sektorowe umożliwiające digitalizację komunikacji z klientem, które spełnia wymagania regulatorów i nadzorców. Moduł Trwałego Nośnika Hitachi został zintegrowany z systemem frontend (Publikator firmy Basement). Dzięki temu rozwiązanie współpracuje z systemami banków oraz bankowości internetowej w sektorze spółdzielczym, tj. SUS SGB (def3000), Asseco, Novum, I-BS, Softnet, Saba Service. Moduł Trwałego Nośnika wraz z Publikatorem jest zintegrowany z Platformą SGB i aplikacją mobilną SGB Mobile, dzięki czemu możliwy jest w pełni cyfrowy proces otwierania konta na selfie lub udzielania kredytu on-line przez aplikację mobilną oferowaną w Zrzeszeniu SGB.

Przygotowane przez Hitachi rozwiązanie zarządzania dokumentacją jest bardzo elastyczne i zostało zapro-

jektowane w sposób umożliwiający indywidualne zastosowanie w jednym banku albo jako narzędzie sektorowe oferowane za pośrednictwem Banku Zrzeszającego. Wdrożenie rozwiązania jest intuicyjne. Posiada ono bowiem przejrzysty system instalacyjny dostosowany do opcji wybranej przez klienta (jednoinstancyjnej albo wieloinstancyjnej). Instytucje zdecydowane na wdrożenie rozwiązania muszą wykonać analizę biznesową obejmującą kategoryzację korespondencji, ewidencję szablonów pism i dokumentacji. Hitachi zapewnia również wsparcie w tym obszarze i dzieli się dobrymi praktykami, o ile oczywiście klient potrzebuje takiego wsparcia. Rozbudowany moduł parametryzacji pozwala na samodzielne definiowanie procesów lub tworzenie kategorii spraw. W zależności od potrzeb definiowanie procesów i innych elementów systemu może być świadczone w formie usługi przez Hitachi.

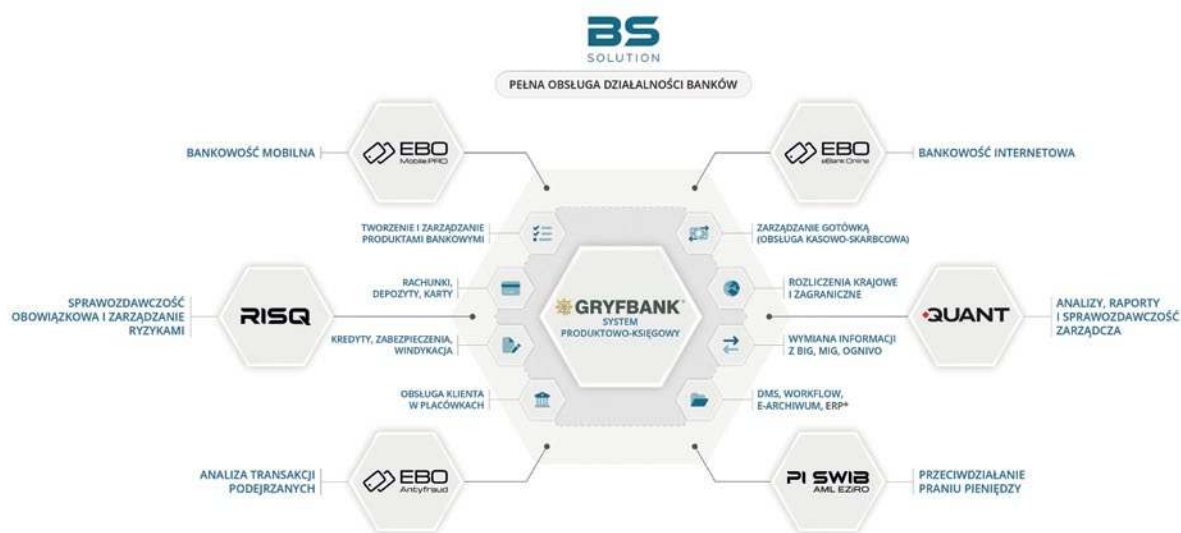
System posiada mechanizm anonimizacji danych oraz zapominania i usuwania danych o klientach, bo to przecież DNA nowoczesnego i rynkowo atrakcyjnego rozwiązania informatycznego. Dodatkowo system ma funkcjonalności umożliwiające zdobycie wiedzy o kliencie, jego nawykach, preferencjach i zachowaniu. Odpowiednie opisanie tych parametrów metadanymi oraz gromadzenie przydatnych informacji zdecydowanie będzie stanowić element personalizacji oferty, kanału dotarcia do klienta, a tym samym odpowie na obecny trend hiperpersonalizacji, ostatnio bardzo powszechny na naszym rynku.

W oprogramowaniu Hitachi zostały uwzględnione najnowsze rozwiązania technologiczne. Uwierzytelnienie użytkowników odbywa się za pomocą najbezpieczniejszych protokołów autoryzacyjnych (OIDC/OATH2). Wszystkie dane przetwarzane przez aplikację są odpowiednio szyfrowane przez silny algorytm kryptograficzny. Używane w aplikacji rozwiązania są ciągle weryfikowane pod kątem ich aktualności oraz ewentualnych luk bezpieczeństwa. //



BS Solution wersja 1.0

Konsorcjum firm I-BIS.pl sp. z o.o i HEUTHES sp. z o.o. powołane do życia w 2022 r. na bazie wieloletnich doświadczeń w produkcji i serwisowaniu oprogramowania dla sektora bankowego oferuje nowoczesny system bankowy o nazwie BS Solution



Centralnym elementem BS Solution jest system produktowo-księgowy GRYFBANK autorstwa HEUTHES sp. z o.o., agregujący dane i integrujący je z nowoczesnymi kanałami dystrybucji, takimi jak bankowość internetowa EBO eBank Online oraz bankowość mobilna EBO Mobile PRO autorstwa I-BIS.pl sp. z o.o. Zgromadzone dane o klientach i transakcjach stanowią źródło dla generowanej w zautomatyzowany sposób sprawozdawczości obowiązkowej oraz dla zarządzania ryzykami w module RISQ i szeroko pojętej sprawozdawczości zarządczej – QUANT.

DLACZEGO BS SOLUTION?

System BS Solution to nowoczesne i kompletne środowisko do zarządzania rachunkami i produktami bankowymi oraz obsługi klienta dostępne on-line zarówno po stronie banku, jak i klienta końcowego. Jest dostępny z każdego miejsca, 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, bez przerwy na zamknięcie dnia. Dzięki temu możliwe są: realizacja transakcji z kanałów zdalnych, dostępność do kart płatniczych, BLIK czy płatności natychmiastowych. System zapewnia aktualne raporty o dostępnych środkach z uwzględnieniem informacji o faktycznym saldo, udzielonych limitach, blokadach wynikających z operacji będących w trakcie realizacji

oraz blokad z innych tytułów. Oprócz tego zapewnia kompleksową obsługę wszystkich stanowisk zarówno w małych oddziałach, filiach, ekspozyturach, jak i największych centralach, oddziałach oraz w bankach stowarzyszonych.

Nowoczesna bankowość internetowa i mobilna EBO zapewnia szybki oraz bezpieczny dostęp do produktów klienta: rachunku osobistego, rachunku oszczędnościowego, kart płatniczych, lokat, kredytów, wraz ze szczegółowymi informacjami na temat poszczególnych produktów, prowizji i opłat. System umożliwia samodzielne tworzenie i zarządzanie produktami bankowymi, określanie specyficznych cech produktu oraz sposobu

jego obsługi w każdej fazie życia tego produktu. Zarządzanie produktami wiąże się ze schematami naliczania prowizji pobieranych od klientów oraz z algorytmami oprocentowania. Odseparowanie produktów od danych księgowych upraszcza obsługę klienta, a ewidencja księgowa jest wykonywana automatycznie „w tle”, co obniża pracochłonność i czas adaptacji nowych pracowników. BS Solution zapewnia także obsługę całej palety rachunków bieżących, depozytów terminowych i kredytów. Poprzez interfejs graficzny systemu lub w kanałach zdalnych pozwala na realizację operacji we wszystkich krajowych kanałach rozliczeniowych: kartowych, Elixir, SORBNET, Express Elixir, Blue-Cash i BLIK. Realizuje również zadania związane z zarządzaniem ryzykami banku i opracowaniem sprawozdań obowiązkowej. Automatyzuje realizację sprawozdań w często zmieniającym się środowisku, według wytycznych jednostek nadzorujących, jak EBA, NBP, BFG czy KNF. System przekształca zarejestrowane dane do wymaganej postaci, eliminując konieczność stosowania dodatkowych narzędzi czy też przeliczeń poza nim. Prowadzi wszechstronną analizę transakcji finansowych w celu zapobiegania ewentualnym nadużyciom poprzez efektywne zarządzanie procesami związanymi z ustawą o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowania terroryzmu (AML – Anti Money Laundering) w ramach identyfikacji transakcji powyżej 15 tys. EUR, oceny ryzyka, a także raportowania do GIIF czy KNF.

Rozwiązanie dedykowane jest do obsługi klientów detalicznych, firm i przedsiębiorstw, korporacji, jednostek samorządu terytorialnego oraz specjalnych kont VIP. Posiada możliwość oferowania klientom produktów w ramach konsorcjów bankowych. Opcjonalnie może również zawierać księgowość dla firm oraz system do fakturowania i kontroli biznesu z poziomu bankowości internetowej i mobilnej z gwarancją 100 proc. bezpieczeństwa. Obejmuje to między innymi: wystawianie faktur z własnym logo, wygodne rozliczanie

faktur z płatnościami oraz bieżące monitorowanie płatności i stanu finansów bez względu na liczbę dokumentów. To także generowanie Księgi Podatkowej, rejestru VAT, deklaracji i pliku JPK, księgowanie dokumentów oraz konsultacje z księgową prowadzącą i łatwa wymiana dokumentów on-line.

» KLUCZOWE KORZYŚCI Z UŻYCIENIA SYSTEMU PRODUKTOWO-KSIĘGOWEGO TO:

- dostęp przez przeglądarkę www, bez instalacji na stacjach roboczych,
- integracja z LDAP,
- przechodzenie między modułami systemu bez konieczności ponownego podawania danych uwierzytelniających,
- tworzenie i parametryzacja produktów, z możliwością parametryzacji grupy docelowej, według: typu klienta, kanału dostępu, listy walut,
- definiowanie schematów księgowych dla wszystkich operacji służących do automatycznego generowania dekretów księgowych,
- definiowanie opłat i prowizji wg różnych algorytmów, określanie zasad naliczania oprocentowania; możliwość parametryzacji na poziomie ogólnym oraz stosowania indywidualnych wartości negocjowanych,
- zarządzanie klientami i relacjami z nimi, dostęp do kart wzorów podpisów bezpośrednio z systemu, automatyczne generowanie umów według wzorców,
- otwieranie rachunków produktowych dla klienta: rachunki bieżące, terminowe i kredyty,
- realizacja przelewów rejestrowanych w placówce i przyjmowanych z kanałów zdalnych, wpłaty i wypłaty, zlecenia stałe,
- rejestr prania brudnych pieniędzy,
- kontrola dostępnych środków dla wszystkich kanałów, obsługa blokad i autoryzacji,
- naliczanie oraz pobieranie opłat i prowizji,
- przetwarzanie dnia, naliczanie odsetek i podatków,
- zarządzanie kartami i integracja z systemem w banku zrzeszającym lub procesora,

- archiwum elektroniczne dokumentów i wydruków, bezpośredni zapis i odczyt do archiwum z poziomu systemu,
- operacje skarbowe własne.

» NAJWAŻNIEJSZE ZALETY Z KORZYSTANIA Z BANKOWOŚCI ELEKTRONICZNEJ TO:

- jedna platforma do obsługi rachunków klienta indywidualnego lub firmy,
- przełączanie pomiędzy rachunkami bez konieczności ponownego logowania,
- obsługa paczek przelewów i przelewów masowych,
- przelewy natychmiastowe Blue-Cash, SORBNET, Express Elixir,
- przelewy internetowe Paybynet,
- optymalizacja operacji masowych,
- kantor wymiany walut on-line,
- doładowania telefonu,
- produkty bankowe: lokaty, kredyty, inwestycje, ubezpieczenia,
- wnioski rządowe na programy socjalne,
- wnioski bankowe on-line,
- księgowość dla firm (opcjonalnie),
- prosty i intuicyjny interfejs z naciśnięciem na szybkie, wygodne wykonywanie najczęstszych czynności.

» MOCNE STRONY BANKOWOŚCI MOBILNEJ TO:

- nieograniczony dostęp do środków oraz regularna kontrola wydatków 24/7,
- obsługa klientów indywidualnych i biznesowych,
- wygodne i bezpieczne płatności BLIK oraz przy użyciu funkcji „fotoprzelew”,
- logowanie kodem QR do bankowości internetowej EBO,
- płatność kodem QR,
- generator kodu QR z danymi do przelewu,
- podgląd środków i operacji bez logowania,
- natychmiastowe płatności i szybkie przelewy Express Elixir,
- obsługa paczek przelewów i przelewów masowych,
- dostęp do produktów bankowych: lokaty, kredyty, inwestycje i ubezpieczenia,
- powiadomienia i komunikaty. //



Santander.pl

– najszybsza strona bankowa w polskim internecie

W ubiegłym roku Santander Bank Polska SA we współpracy z e-point SA zrealizował wieloetapową strategię, która sprawiła, że portal santander.pl stał się Digital Experience Platform na miarę dzisiejszych czasów

STRATEGICZNA INWESTYCJA W DIGITAL TOTAL EXPERIENCE

Zespoły Santander Bank Polska SA i e-point SA przeprowadziły szczegółową analizę aplikacyjną i biznesową. Na podstawie wyników opracowano kierunki rozwoju, które przyniosą najlepsze efekty. – Inwestujemy w digital experience, chcemy mieć najnowocześniejszą i najszybszą platformę www na polskim rynku bankowości. Chcemy oferować naszym użytkownikom jak najlepsze doświadczenia digital – dodaje Katarzyna Figlus, menedżerka Zespołu Serwisów i Technologii Webowych Centrum Kompetencji Digitalowych Santander Bank Polska SA.

ZMIANY HOSTINGOWE, BACKENDOWE I FRONTENDOWE

Wszystkie zmiany wprowadzano etapowo i na bieżąco mierzono, jak przekładają się na wyniki. – Wieloletnia współpraca z Santander Bank Polska pozwoliła nam na zbudowanie zaufania i wzajemnego zrozumienia, co umożliwiło nam sprawne realizowanie założeń krok po kroku – mówi Piotr Gryko, Systems Architect e-point SA.

EFEKTY REALIZACJI

We wrześniu 2022 r. strona santander.pl zajęła pierwsze miejsce w ran-

kingu najszybciej ładujących się stron internetowych polskich banków. Dla porównania, w lutym 2021 znajdowała się na czwartym miejscu (w oparciu o Web Vitals Leaderboard).

Ślad węglowy zmalał o 75 proc.

Santander Bank Polska SA od lat konsekwentnie realizuje strategię odpowiedzialnej bankowości i zrównoważonego rozwoju. Redukcja śladu węglowego produkowanego przez bank to jeden z czynników tej strategii. Projekt przyspieszenia portalu pozwolił zmniejszyć ślad węglowy produkowany przy pojedynczej odsłonie stron portalu o 75 proc.

Konwersja wzrosła średnio o 10 proc.

Konwersja, liczona jako stosunek wejść w proces („Biorę kredyt”, „Otwieram konto”), do liczby odsłon strony to kluczowy czynnik mający wpływ na sprzedaż z portalu. W dużym skrócie pokazuje, jaki odsetek użytkowników odwiedzających daną stronę decyduje się na zakup produktu. Szybkość ładowania strony ma zasadniczy wpływ na taką konwersję – analizy wykonane przez zespół Santander Bank Polska SA pokazały, że po przyspieszeniu portalu konwersja

na wybranych stronach stale wzrosła aż o ok. 10 proc.

Wzrost wskaźników SEO

Uzyskano wartości metryk Core Web Vitals (SEO) blisko rekomendowanych przedziałów (według specyfikacji Google). To wynik przepisania większości komponentów JavaScriptowych na Typescript wraz z usunięciem biblioteki jQuery, a także wraz z dodatkową optymalizacją elementów Waterfall w ujęciu SEO.

Wyniki dla ruchu mobilnego 3G Fast to m.in.:

- redukcja czasu renderowania Largest Contentful Paint o 65 proc.,
- redukcja sumy długich zadań TBT (Total Blocking Time) o 18 proc.,
- redukcja czasu potrzebnego do wyrenderowania pierwszych elementów na stronie o 46 proc.

Dodatkowo osiągnięto znakomite wyniki udziału adresów URL dobrej jakości:

- z 19,2 proc. na 50,9 proc. – wzrost adresów url ocenianych przez Google jako „dobrej jakości” dla ruchu mobile,
- z 89,9 proc. na 94,3 proc. – wzrost adresów url ocenianych przez Google jako „dobrej jakości” dla ruchu desktop.

//

ZAMIENIAMY POMYSŁY BIZNESOWE W NIEZAWODNE ROZWIĄZANIA CYFROWE

25 lat doświadczenia w projektach dla branży finansowej





Digital Leasing Platform

– rozwiązanie firmy Altkom Software & Consulting

Digital Leasing Platform (DLP) to rozwiązanie dla firm leasingowych, których celem jest zwiększenie udziału portfela usług świadczonych kanałami cyfrowymi. Umożliwia oferowanie produktów we wszystkich kanałach sprzedaży, tj. on-line, mobilnym, partnerskim oraz mieszanym. DLP zostało zbudowane na otwartej architekturze mikroserwisowej, dzięki czemu spełnia najwyższe standardy bezpieczeństwa, a także ułatwia integrację z każdym systemem, w każdym środowisku i w każdej domenie

SANDRA SZKLAREK

Business Development Manager
w Altkom Software

Platforma z powodzeniem działa u jednego z liderów rynku usług leasingowych, spełniając wysokie oczekiwania biznesowe i technologiczne. Jest wykorzystywana jako główne narzędzie do oferowania produktów leasingowych.

WYRÓŻNIKI

DIGITAL LEASING PLATFORM

Na tle innych rozwiązań dla sektora finansowego, DLP wyróżnia:

1. Omnikanalowość – umożliwia przedsiębiorcom przejście całego procesu finansowania leasingiem w dowolnym miejscu i czasie, wykorzystując dowolny dostępny kanał komunikacji. Proces może się zacząć w sklepie stacjonarnym, być kontynuowany na urządzeniu mobil-

nym klienta i zakończyć się w jeszcze innym miejscu, np. w domu.

2. Podejście low-code (w warstwie administracji procesami) – pozwala w łatwy, graficzny sposób modelować i uruchomić każdy proces. Samo modelowanie opiera się o popularny silnik do automatyzacji decyzji i workflow Camunda BPM.

MOŻLIWOŚCI

DIGITAL LEASING PLATFORM

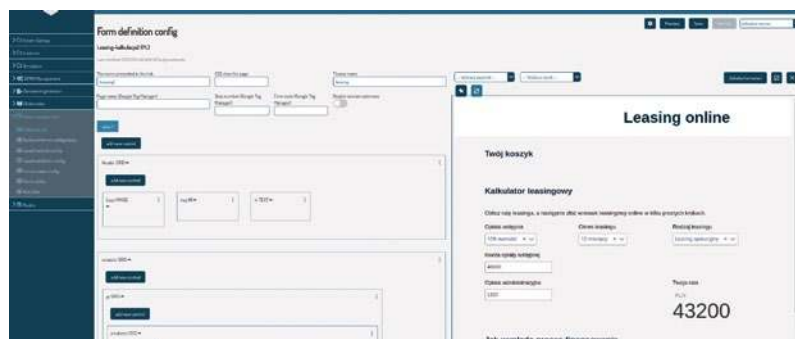
DLP umożliwia administratorom platformy (po stronie back-endu) sprawne zarządzanie obsługiwanymi procesami. Narzędzia platformy odciążają zespoły Customer Support, eliminując konieczność uciążliwej analizy logów z wielu różnych, rozproszonych systemów, co przekłada się na szybszą obsługę incydentów.

Kluczowe moduły i funkcjonalności DLP:

- **Process Management and Control** – moduł pozwala na bieżące

monitorowanie i analizowanie każdego rozpoczętego procesu, w tym: sprawdzenie cyklu życia procesu, identyfikowanie wąskich gardeł, odkrywanie etapów procesu z dłuższym niż oczekiwany średni czas obsługi lub etapów, na których klienci rezygnują z kontynuowania procesu. Co istotne, takie same działania można wykonać na serii procesów.

- **Generator Formularzy** – narzędzie umożliwiające szybkie i bez kodowania przygotowanie nawet bardzo zaawansowanych formularzy oraz udostępnienie ich klientom do wypełnienia.
- **Katalog Produktów** – moduł pozwalający na dopasowanie do określonego produktu zawartego w ofercie firmy leasingowej (np. leasing auta czy sprzętu RTV) odpowiedniego procesu z szablonem, dokumentem czy formularzem.
- **Generator dokumentów** – narzędzie do tworzenia, zapisywania i sygnowania cyfrowym podpisem



Przykładowe generowanie formularza leasingowego.

szablonów dokumentów, które uzupełnią się automatycznie wprowadzonymi przez użytkownika danymi.

- **Raportowanie i Analiza** – łatwe generowanie raportów operacyjnych i zarządczych oraz przesyłanie danych do hurtowni i narzędzi analitycznych typu BI.
- **Hot deploy** – narzędzie pozwalające na bieżące optymalizowanie procesu, czyli jego zmianę lub wprowadzanie nowych elementów, nawet podczas działania produkcyjnego.
- **Testowanie** – możliwość testowania i porównywania procesów, również w ramach testów A/B.

TECHNOLOGIE

Architektura mikrofrontendowa Digital Leasing Platform wykorzystuje REST API do łatwego komunikowania się z innymi serwisami, tj. partnerskimi, wewnętrznymi, a także zewnętrznymi (np. rejestry długów). Dzięki temu zapewniona jest spójna, szybka i elastyczna wymiana oraz aktualizacja danych.

Partnerzy e-commerce mogą integrować własne systemy z platformą na dwa sposoby: albo wykorzystać gotowe do użycia pluginy dostępne dla e-commerce, jak: PrestaShop, Magento czy WordPress, albo posłużyć się dedykowanym API – w przypadku, gdy wolą korzystać z innych rozwiązań.

DLP jest rozwiązaniem typu multiengine, co oznacza, że służy do zarządzania wieloma silnikami procesowymi. Pozwala to na dywersyfikację procesów pod względem ich umiejscowienia czy krytyczności.

Cała platforma jest zbudowana przy użyciu nowych technologii, co zapewnia jej możliwość dalszego elastycznego rozwijania:

- Angular 11/Typescript – front-end aplikacji
- SpringBoot/Java 11 – back-end aplikacji
- Camunda BPM – silnik procesów
- PostgreSQL – persystencja danych
- NGINX – frontend server

KORZYŚCI Z WDROŻENIA DLP

Rozwiązanie Altkom Software optymalizuje powtarzalne lub manualne procesy poprzez ich automatyzację. Generuje korzyści dla wszystkich trzech stron procesu: leasingodawcy, partnerów i przedsiębiorców.

Dla firmy leasingowej:

- dotarcie z ofertą do szerszego grona klientów;
- zwiększenie liczby współpracujących partnerów, oferujących produkt leasingowy;
- intuicyjny sposób zarządzania procesem, poprzez interfejs graficzny;
- opracowanie formularza, który od ręki, bez potrzeby kodowania przez programistów, można wystawić w dowolnym kanale (web/mobile);
- znaczące zmniejszenie prowadzenia papierowej dokumentacji umów, poprzez wprowadzenie podpisu cyfrowego;
- brak konieczności czasochłonnego sprawdzania logów z różnych systemów poprzez szybką identyfikację problemów i miejsc powstawania incydentów, dostępną w jednym miejscu;
- generowanie dokumentów w formacie PDF i formularzy wypełnianych przez klienta, z gotowymi sygnaturami i znakami wodnymi oraz możliwością ich cyfrowego podpisywania;
- możliwość zarządzania wersjami

i szablonami dokumentów, w tym ofert i umów;

- aktywne reagowanie na incydenty i problemy, jakie mogą powstać podczas realizacji procesu przez klienta, a tym samym możliwość natychmiastowej pomocy w takich sytuacjach.

Dla partnerów:

- zwiększenie sprzedaży produktów poprzez możliwość ich finansowania leasingiem;
- pozyskanie nowych segmentów klientów, którzy nie są skłonni kupować towaru za gotówkę lub mieć go na własność;
- szybka i łatwa implementacja rozwiązania dzięki pluginom lub dedykowanemu API;
- możliwość wprowadzenia do raty leasingowej kosztów ubezpieczenia sprzedawanych produktów.

Dla klientów firmy leasingowej:

- możliwość wyboru produktu finansującego zakup pożądanego towaru w wygodny i bezpieczny sposób: bezpośrednio u partnera stacjonarnie lub całkowicie w sposób zdalny;
- brak konieczności gromadzenia dokumentów papierowych;
- możliwość wnioskowania o leasing, kontynuowania i zakończenia całego procesu w dowolnym miejscu, czasie, przy użyciu dowolnego kanału komunikacji (web/mobile).

PODSUMOWANIE

Digital Leasing Platform to rozwiązanie dla każdego leasingodawcy, który myśli o cyfryzacji procesu sprzedażowego usługi leasingowej, rozpowszechnieniu swojej oferty poprzez partnerów oraz pozyskaniu nowych klientów na takie usługi. Korzyści z rozwiązania Altkom Software czerpią wszystkie strony zaangażowane w proces udzielania leasingu. Samo zarządzanie całością systemu jest łatwe dla pracowników nietechnicznych – biznesowych, dzięki zastosowaniu metody low-code, a omnikanalowość sprawia, że produkt leasingowy może być udostępniony w dogodny dla klienta sposób. //

Zgłoszenia w konkursie **LIDER 2022**

L. P.	NAZWA INSTYTUCJI	NAZWA PROJEKTU I WERSJA	KRÓTKI OPIS PROJEKTU
Kategoria Bankowość			
LB 01 	Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa im. F. Stefczyka	Credit Online	Nowy, w pełni automatyczny i całkowicie on-line, kanał sprzedaży kredytów. System pozwala samodzielnie, 7 dni w tygodniu, uzyskać finansowanie wraz z dostępem do produktów.
LB 02 	Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa im. F. Stefczyka	Zdalne Nabywanie Członkostwa w Kasie Stefczyka (ZNC)	Proces, w którym klient składa wniosek o nabycie członkostwa w Kasie za pośrednictwem serwisu internetowego. Klient otwiera również rachunek płatniczy z bankowością elektroniczną i kartą VISA, on-line.
LB 03 	Alior Bank SA	InfoNina i Speech Analytics w ramach projektu Platforma AI	Poszerzenie zakresu obsługi voicebota i osiągnięcie wskaźnika automatyzacji na poziomie 40%; uruchomienie nowych botów realizujących kampanie wychodzące; zaprojektowanie i implementacja chatbota, bankowości internetowej oraz aplikacji mobilnej; wdrożenie obsługi multiintencyjnej, wdrożenie procesów transakcyjnych.
LB 04 	VeloBank S.A.	Nowy system CRM do hiperpersonalizacji relacji z klientem	Nowy system oparty o dane dostępne w czasie rzeczywistym. Wdrożenie pozwoliło na lepsze reagowanie na potrzeby klienta w czasie rzeczywistym i możliwość hiperpersonalizacji kontaktu.
LB 05 	Bank Pekao S.A.	Omnibank CRM – pierwszy bankowy marketing w czasie rzeczywistym w chmurze obliczeniowej	Przedstawienie ofert sprzedaży oraz budowanie relacji i proponowanie wsparcia w dokonywaniu decyzji, jeśli dane na to wskazują. Jednolite we wszystkich kanałach kontaktu: digital, aplikacji, Contact Center, oddziałach, SMS-ach. Pekao zwiększa liczbę miejsc do prezentacji ofert.
LB 06 	ING Bank Śląski	Visa Mobile	Nowa metoda płatności kartą w internecie, bez użycia jej danych. Klient nie musi przepisywać numeru karty, daty ważności ani kodu CVV2. Wystarczy numer telefonu, a transakcję potwierdzi PIN-em w aplikacji Moje ING.
LB 07 	ING Bank Śląski	Tvoja karta w internecie	Rozwiązanie, które pomaga klientom w zarządzaniu płatnościami oraz kontroli, w jakich sklepach internetowych oraz aplikacjach mobilnych zapisali dane swojej karty Visa.
LB 08 	ING Bank Śląski	Weryfikacja behawioralna na urządzeniach mobilnych	Dodatkowa identyfikacja użytkownika i wzmocnienie jego bezpieczeństwa w systemie. Jest kolejnym mechanizmem w banku, który pomaga chronić pieniądze użytkowników Mojego ING.
LB 09 	ING Bank Śląski	Deklaracja spłaty on-line	W bankowości internetowej udostępniono nowoczesną usługę self-service, która pozwala na bezobsługowe zadeklarowanie spłaty zadłużenia. Klienci bez kontaktu z infolinią określają termin i kwotę spłaty należności, według swoich możliwości i potrzeb.
LB 10 	ING Bank Śląski	Nowa odsłona ING Business	Zmieniono logowanie, dzięki czemu stało się prostsze, szybsze, a jednocześnie tak samo bezpieczne. Udostępniono pasaż finansowy – spersonalizowane oferty wspierające rozwój firmy, np. oferta finansowania oraz najbardziej popularne produkty.
LB 11 	ING Bank Śląski	Bankomaty/wpłatomaty ING w nowym stylu	Celem zmian była lepsza komunikacja, zwiększenie komfortu klientów podczas korzystania z urządzeń i spójność z wizualizacją w miejscach spotkań i aplikacji. Czytelniejszy układ ekranów, zmiana kolorystyki, prosty język, zdjęcia i odpowiednie komunikaty.

LB 12 	Nest Bank	Nest Pos	Nest POS jest aplikacją typu SoftPOS, umożliwia przyjmowanie płatności zbliżeniowych – zarówno tradycyjną plastikową kartą, BLIK-iem czy telefonem lub zegarkiem. Dzięki aplikacji można przyjąć płatność bez względu na wysokość kwoty.
LB 13 	Bank Pekao S.A.	UNIQUE	Światowej sławy artysta Rafał Bujnowski ze swojej kompozycji „Ściana pracowni” wybrał 440 fragmentów, które zostały naniesione na awersy kart kredytowych. Karty UNIQUE przekazywane są klientom jak dzieło sztuki – z podpisem artysty i w ramie, w której po okresie użytkowania mogą z powrotem zostać umieszczone. Posiadacz karty UNIQUE otrzymuje również dostęp do niewymienialnego tokena NFT na platformie minitq.io.
LB 14 	Bank Spółdzielczy w Skierniewicach	Wdrożenie BSGo w nowej wersji UX	Aplikacja mobilna przeznaczona dla klientów banków spółdzielczych. Pozwala na wygodne i bezpieczne zarządzanie finansami. Powiązana jest z systemem bankowości internetowej i działa na smartfonach oraz tabletach. Umożliwia funkcje bankowości internetowej, umożliwia autoryzację i autentyfikację klienta poprzez urządzenie mobilne.
LB 15 	Bank Pekao S.A.	Rozwój aplikacji PeoPay Banku Pekao SA	Więcej personalizacji i lepszy UX: wdrożono kolejne możliwości personalizacji: nowe widżety z szybkim podglądem i dostępem do ulubionych funkcji. Użytkownicy decydują, które widżety chcą mieć dostępne na pulpicie i w jakiej kolejności.
LB 16 	Bank Pekao S.A.	Rozwój aplikacji PeoPay KIDS Banku Pekao SA	Aplikacja wzbogacona o: BLIK dla najmłodszych, Powiadomienia push i więcej personalizacji.
LB 17 	Santander Bank Polska	Portal zgody współmałżonka	Innowacyjne rozwiązanie pozwalające współmałżonkowi całkowicie zdalnie wyrazić zgodę na kredyt, niezależnie od tego, czy jest klientem Santander Bank Polska, czy nim nie jest.
LB 18 	Santander Bank Polska	Czeki BLIK jako sposób dystrybucji środków w ramach wsparcia humanitarnego	Innowacyjne rozwiązanie bazujące na czekach BLIK do szybkiej i bezpiecznej dystrybucji środków dla uchodźców z Ukrainy. Umożliwia ono szybkie i proste wypłacanie z bankomatów 24/7.
LB 19 	PKO Bank Polski	PKO Płać później	„PKO Płać później” to usługa z zakresu płatności odroczonej. Klient może zrobić zakupy w ramach przyznanego limitu i spłacić je w ciągu 30 dni – bez odsetek. Zakupy spłaca się automatycznie po 30 dniach od transakcji z rachunku wskazanego w trakcie aktywacji usługi lub transakcje można spłacić samodzielnie wcześniej.
LB 20 	PKO Bank Polski	Platforma oferowania usług dodanych w PKO Banku Polskim (VAS)	Przedsiębiorca może szybko zaoferować swoje usługi, a klient PKO Banku Polskiego nabyć je poprzez serwis transakcyjny iPKO, a wkrótce też aplikację iKO. Aktualnie poprzez platformę bank oferuje 4 usługi: Telemedycyna, Telemedycyna +, Bezpieczny ekran i Bezpieczny w internecie.
LB 21 	PKO Bank Polski	Integra EPR	Integra EPR to rozwiązanie PKO Banku Polskiego dedykowane klientom korporacyjnym upraszczające czynności finansowo-księgowe poprzez bezpośrednie połączenie systemów Enterprise Resources Planning (ERP) z serwisem bankowości elektronicznej.
LB 22 	Bank Millennium S.A.	Zdalny proces wnioskowania o pożyczkę dla nowych klientów	Proces wykorzystuje możliwości otwartej bankowości – pożyczka przyznawana w oparciu o weryfikację tożsamości i dochodu na koncie w innym banku. Nowi klienci składają wniosek o pożyczkę gotówkową, poprzez stronę internetową banku. Pożyczka jest dostępna całkowicie on-line, bez dodatkowych formalności. Okres od wypełnienia wniosku do uruchomienia pożyczki trwa kilka minut.
LB 23 	Bank Millennium S.A.	Otwieranie własnej działalności w kanałach elektronicznych Banku Millennium	Wniosek o rejestrację jednoosobowej działalności gospodarczej klienci Banku Millennium znajdują w aplikacji mobilnej oraz systemie bankowości elektronicznej. Wypełniając jeden formularz, zainteresowani złożą nie tylko wpis o rejestrację firmy, lecz również otworzą konto firmowe Mój Biznes wraz z kartą debetową.

L. P.	NAZWA INSTYTUCJI	NAZWA PROJEKTU I WERSJA	KRÓTKI OPIS PROJEKTU
LB 24 	Bank Millennium S.A.	E-bilet autostradowy w aplikacji mobilnej Banku Millennium	Bank Millennium rozszerzył możliwości swojej aplikacji mobilnej i w ramach usługi Autostrady udostępnił klientom możliwość zakupu biletów autostradowych na poszczególnych odcinkach autostrad A2 i A4.
LB 25 	PKO Bank Polski	PKO Bank Polski w Metaversum – wirtualna PKO Rotunda	Projekt „PKO Bank Polski w Metaversum” to pierwszy etap wieloletniego programu nabywania dojrzałości w potencjalnie przełomowym obszarze dla doświadczania Internetu przyszłości.
LB 26 	Bank Spółdzielczy w Limanowej	Aplikacja MailNet w wersji 2.0.2	MailNet – podstawową funkcjonalnością systemu jest wysyłka do klientów banku wiadomości e-mailowych, takich jak reklamy, terminarze kredytowe, regulaminy, wyciągi, zestawienia opłat czy potwierdzenia sald, jednocześnie zachowując bezpieczeństwo.
LB 27 	Bank Pekao S.A.	Synergia współpracy na linii bank – fintech	Dzięki strategicznej współpracy Banku Pekao i operatora płatności Tpay branża e-commerce korzysta z unikalnej oferty obejmującej płatności on-line, a także inne produkty wspierające rosnący sektor sprzedaży internetowej.
LB 28 	BNP Paribas Bank Polska S.A.	Cyfrowy Bunkier	„Cyfrowy Bunkier” to kompletne rozwiązanie pozwalające na odtworzenie danych po ataku ransomware/hacker. Odizolowany od środowiska produkcyjnego, z dowolną częstotliwością utrzymuje kopie danych bez możliwości ich modyfikacji czy usunięcia.
LB 29 	Crédit Agricole Bank Polska S.A.	CA24 Mobile – pełna korzyści	Aplikacja mobilna banku Crédit Agricole Polska jest wykonana w innowacyjnej technologii Flutter. Największym jej wyróżnikiem jest Klub korzyści – personalizowane oferty rabatów na zakupy. Stale rozwijana o nowe funkcje. Crédit Agricole jest jednym z pierwszych banków w Polsce, który wykorzystał nową funkcję systemu iOS 16. Widżety (skrót) umożliwiają korzystanie z niektórych usług bez konieczności otwierania aplikacji.
LB 30 	Crédit Agricole Bank Polska S.A.	System akceptacji płatności zbliżeniowych SoftPos	Aplikacja Elavon SoftPos zainstalowana na dowolnym urządzeniu z systemem Android umożliwia dokonywanie płatności zbliżeniowych za usługi lub towary bez konieczności używania dodatkowych urządzeń, takich jak terminal płatniczy lub PIN-pad.
LB 31 	Crédit Agricole Bank Polska S.A.	Nowa generacja bankomatów i wpłatomatów	Bankomaty wyróżniają się futurystycznym designem i mają m.in. dwa ekrany. Pierwszy ekran jest dużym ekranem dotykowym – stanowi wygodny i intuicyjny interfejs dla użytkownika. Na drugim wyświetlane są reklamy, informacje marketingowe i aktualne oferty banku.
LB 32 	PKO Bank Polski	Wsparcie RPA w realizacji ustawowych wakacji kredytowych	Bank szerzej wykorzystuje usługi i narzędzia hiperautomatyzacji procesów, a technologia RPA stanowiła jeden z kluczowych jej elementów. Roboty obsługują ponad 230 procesów i podprocesów realizowanych w ponad 40 różnych jednostkach organizacyjnych banku i Grupy Kapitałowej, a w ciągu 4 lat wykonały ponad 176 mln zadań.
LB 33 	Bank Pekao S.A.	Dyspozycja ogólna – hiperautomatyzacja obsługi klienta biznesowego	Uruchomiono wniosek „Dyspozycja ogólna” w nowej odsłonie. Jest ona przykładem realizowanej przez bank strategii hiperautomatyzacji, w ramach której automatyzowano obsługę Klienta, wykorzystując innowacyjne technologie, takie jak inteligentne przetwarzanie dokumentów i roboty, zwiększając przy tym efektywność i jakość usług.
LB 34 	Bank Pekao S.A.	PeoBIZ aplikacja mobilna	PeoBiz jest nowym dedykowanym produktem do zarządzania finansami dla przedsiębiorców oraz klientów korporacyjnych. Łączy on zalety i bezpieczeństwo bankowości internetowej z wygodą korzystania z aplikacji mobilnej. Aplikacja została zaprojektowana na bazie przeanalizowania zachowania jej potencjalnych klientów. Wykorzystano do tego technologię eye-tracking.

LB 35 	Bank Polskiej Spółdzielczości SA	eWnioski	Rozwiązanie, które klientom Banku BPS i Banków Spółdzielczych Zrzeszenia BPS umożliwia złożenie on-line, bez konieczności wizyty w placówce, wniosku o otwarcie konta lub kredyt gotówkowy. Rozwiązanie jest dostępne dla Banku Spółdzielczego, który sam decyduje, jakie produkty i na jakich warunkach chce oferować zdalnie.
LB 36 	Bank Polskiej Spółdzielczości SA	Visa Mobile	Klienci Banków Spółdzielczych Zrzeszenia BPS i Banku BPS mogą realizować płatności internetowe za pomocą numeru telefonu bez wpisywania wrażliwych danych z kart płatniczych. Transakcje w sieci są jeszcze szybsze i bardziej intuicyjne, ale przy zachowaniu najwyższego bezpieczeństwa.
LB 37 	Bank Polskiej Spółdzielczości SA	Xiaomi Pay	Xiaomi Pay to szybkie i proste płatności zbliżeniowe wyłącznie przy użyciu opaski lub zegarka.
LB 38 	Bank Spółdzielczy w Skórczu	SGB Mobile	Aplikacja dla klientów instytucjonalnych to oferta, która umożliwia klientom realizację zleceń i dostęp do środków firmowych za pomocą aplikacji. Klient ma dostęp do produktów i usług. Aplikacja umożliwia np. wykonanie przelewu, zarządzanie kartami, sprawdzenie salda.
LB 39 	Nest Bank	Onboarding i wdrożenia w aplikacji	Do założenia konta w Nest Banku potrzebny jest smartfon i dowód. W ok. 9 minut klient wykonuje kilka gestów, skanuje dokument i gotowe! To pierwszy w Polsce proces, który został wdrożony w publicznej chmurze obliczeniowej. Onboarding selfie opiera się na automatycznej weryfikacji dokumentu tożsamości klienta i jego wideoweryfikacji.
LB 40 	Bank Pekao SA	Wdrożenie MiniPOS PAX A50	Nowy terminal wyróżnia: wygodny 4,5-calowy dotykowy ekran, łączność bezprzewodowa, w tym z wykorzystaniem GPRS, 3G, LTE oraz Wi-Fi, intuicyjna obsługa, porównywalna do obsługi aplikacji w smartfonie, długi czas pracy na baterii. MiniPOS: nie ma drukarki – potwierdzenia transakcji oraz raporty transakcyjne dostarczane są w formie elektronicznej, w ramach usługi E-potwierdzeń, nie ma czytnika paska magnetycznego – transakcje są przeprowadzane w oparciu o mikroprocesor karty lub zbliżeniowo.
Kategoria Gospodarka 4.0			
LG 01 	Carsmile S.A.	OTMOMOTO PAY – aplikacja Scan & Buy	OTOMOTO Pay to pierwsze w UE i jedno z pierwszych na świecie rozwiązanie embedded finance na platformie moto z unikalną usługą Scan & Buy – na podstawie tablic rejestracyjnych auta lub kodu QR z dowodu rejestracyjnego podpowiemy cenę rynkową samochodu i najlepszy kredyt.
LG 02 	Poczta Polska S.A.	e-Doręczenia w Poczcie Polskiej	Rewolucja w komunikacji – Poczta Polska wdrożyła jako pierwsza w Polsce rejestrowane doręczenie elektroniczne, tj. innowacyjne rozwiązanie do wymiany korespondencji zgodne z eIDAS, dostępne dla wszystkich obywateli, firm oraz podmiotów publicznych, niefunkcjonujące wcześniej w naszym kraju.
LG 03 	PKN Orlen S.A.	System innowacyjnych rozwiązań na stacjach paliw	System innowacyjnych rozwiązań na stacjach paliw składa się z następujących projektów: system dynamicznego zarządzania cenami, z uwzględnieniem elektronicznych etykiet cenowych zasilanych ogniwami perowskitowymi; digitalizacja procesów HACAP, z uwzględnieniem automatycznego mierzenia temperatury w lodówkach i chłodniach; displaye holograficzne służące jako innowacyjne nośniki reklamy; interaktywny Wideobot wykorzystywany do promocji oferty MIKROFLOTY.
LG 04 	PGE Systemy S.A.	Projekt wsparcia Obszaru Technologicznego (wOT)	Rozwiązanie wOT jest odpowiedzią grupy PGE na wyzwania związane z cyberbezpieczeństwem styku OT i ICT, a także zmieniające się uwarunkowania prawne. Wymagania dotyczące zasad bezpieczeństwa systemów OT wynikają z wewnętrznych regulacji GK PGE, z międzynarodowych standardów określających zasady pracy z systemami OT oraz z wymogów prawnych dotyczących zabezpieczeń infrastruktury krytycznej.

L. P.	NAZWA INSTYTUCJI	NAZWA PROJEKTU I WERSJA	KRÓTKI OPIS PROJEKTU
LG 05 	PKP Intercity	Dynamiczny system sprzedaży i aplikacja mobilna	PKP Intercity wdrożyło rozwiązania technologiczne rozwijające ofertę oraz spełniające oczekiwania podróżnych. Rozwinięto dynamiczny system sprzedaży na wszystkie pociągi przewoźnika i podjęto prace nad nową wersją aplikacji mobilnej.
LG 06 	PKN Orlen S.A.	Wirtualny Analizator Oleju Napędowego	Zintegrowany system ekspercki monitoringu jakości procesu blendingu olejów napędowych. Ciągłe nadzoruje przebieg procesu komponowania, pod kątem ilościowym i jakościowym, zawiera funkcjonalność predykcji w horyzoncie pełnej szarży produktu oraz poprzez obliczenia optymalizuje zużycie poszczególnych komponentów.
LG 07 	PKN Orlen S.A.	Rekomendacje Real-Time & Campaign Management	ORLEN wdrożył system inteligentnych rekomendacji w sieci sprzedaży. Zamiast dosprzedać Klientom produkty spontanicznie, pracownicy stacji mogą wykorzystać podpowiedzi. System w czasie rzeczywistym dobiera najlepszy produkt, analizując m.in. zawartość koszyka Klienta i historię zakupową.
Kategoria Ubezpieczenia i inne instytucje finansowe			
LU 01 	Business Lease Poland Sp. z o.o.	Wdrożenie Docusign	DocuSign to platforma internetowa służąca do udostępniania dokumentów w chronionej certyfikatem chmurze oraz ich podpisywania. Rozwiązanie transparentne dla obu stron, daje możliwość stałego wglądu w status dokumentów oraz ustawienia powiadomień o wprowadzanych zmianach.
LU 02 	simpl.rent	Ubezpieczenie płatności czynszu dla rynku najmu	W pełni zdalna weryfikacja najemców występująca pod nazwą „Certyfikat Najemcy”. Wiarygodność potencjalnego najemcy sprawdzana jest pod kątem tożsamości, historii kredytowej oraz wysokości zarobków w stosunku do kwoty czynszu nieruchomości.
LU 03 	LINK4 Towarzystwo Ubezpieczeń Spółka Akcyjna	Aplikacja webowa Internetowy Status Szkody	Internetowy Status Szkody to aplikacja dostępna na stronie www.link4.pl/iss. Umożliwia podgląd pełnego procesu likwidacji zgłoszonej szkody przez internet (m.in. dołączenie lub pobranie dokumentów) oraz bezpośredni kontakt z opiekunem.
LU 04 	PZU SA	Interaktywna porównywarka zakresów ubezpieczeń	Narzędzie, dzięki botom, pozwala na szybki dostęp do aktualnych porównań OWU wiodących ubezpieczycieli. Przekłada się na wzrost efektywności w wielu obszarach: CX, rozwoju wiedzy produktowej, monitoringu rynku, analiz produktowo-ofertowych.
LU 05 	Wiener TU S.A. Vienna Insurance Group	Projekt POKER	Projekt POKER to mniej formalności i szybsza realizacja procesów. Automatyzacja formularzy on-line skróciła czas obsługi z kilku dni do 15 min. Projekt wdrożono w kluczowych dla biznesu obszarach, redukując koszty funkcjonowania i zużycie papieru.
LU 06 	Generali TU SA	Samoobsługa w likwidacji prostych szkód majątkowych	Oczywiste szkody majątkowe są likwidowane 24 godziny na dobę i 7 dni w tygodniu, nawet w weekendy i święta, a cały proces trwa nawet kilkanaście minut.
LU 07 	Santander Leasing SA	BioPodpis Naturalnie, że podpisane!	Santander Leasing przy współpracy z Asseco oraz firmą Xtension opracowało rozwiązanie do obsługi podpisu biometrycznego: unikalna integracja z usługą Zaufanej Strony Trzeciej, która w przejrzysty sposób zarządza kluczem odszyfrowującym biometrię zebraną w trakcie podpisywania. W celu zabezpieczenia autentyczności pochodzenia oraz integralności podpisu biometrycznego, jak i czasu jego złożenia, rozwiązanie zostało zintegrowane z kwalifikowanymi usługami zaufania (pieczęć kwalifikowana i kwalifikowany elektroniczny znacznik czasu).

LU 08 	PZU SA	mojePZU	Użytkownicy mojePZU mogą zarządzać produktami, m.in. kupić nowe produkty, zgłosić i sprawdzić status szkody, umówić wizyty lekarskie, odebrać ofertę od sprzedawcy, a także sprawdzić stan inwestycji.
LU 09 	Provident Polska	Aplikacja mobilna ProviGo	Aplikacji używają osoby korzystające z usług Providenta oraz reprezentanci firmy, którzy obsługują klientów w domu i telefonicznie. Mobilne narzędzie, które daje kontrolę nad spłacaniem pożyczki i rzetelną informację o jej statusie. Klienci mogą przeglądać swoje konto on-line, sprawdzać stan, śledzić wpływy za płatności i sprawdzać możliwości dostępu do innej pożyczki lub usługi dodatkowej. Aplikacja pozwala np. klientom, którym przytrafiło się losowe zdarzenie, zawnieioskować o przerwę w spłacie.
LU 10 	Global Assistance Polska Sp z o.o.	Moduł Śledzenia Szkody Assistance	Funkcjonalność oparta o aplikację pozwala klientom śledzić status ich sprawy assistance. Po zakończeniu połączenia z operatorem nasz system zarządzania szkodami automatycznie wysła SMS z linkiem do Modułu Śledzenia Szkody Assistance. Po zalogowaniu się wygenerowanym tokenem klient ma podgląd na status usług assistance organizowanych/planowanych w danym zgłoszeniu.
LU 11  Leasing	PKO Leasing	Wideoverifikacja klientów w procesie leasingowym za pośrednictwem platformy Autenti	Wideoverifikacja klientów w procesie leasingowym to narzędzie, którego celem jest usprawnienie zdalnej obsługi klientów na etapie finalizacji umów leasingowych poprzez digitalizację tego procesu.
LU 12  Leasing	PKO Leasing	System Dragon jako centrum ubezpieczeniowe PKO Leasing	Dragon to innowacyjny system do sprzedaży i obsługi produktów ubezpieczeniowych. Spełnia wymagania sieci sprzedaży PKO Leasing w zakresie szybkości obsługi oferty i sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z umową leasingu.
LU 13  Leasing	PKO Leasing	PKO Leasing Online	Cyfrowe, omnikanałowe rozwiązanie do zawierania transakcji leasingowych. Przedsiębiorca korzysta ze sfinansowania leasingiem zakupionego przedmiotu w dogodnym miejscu i czasie. Dostawca otrzymuje proste wdrożenie opcji finansowania leasingiem w punktach sprzedaży i sklepach internetowych.
LU 14  Leasing	PKO Leasing	Portal Klienta PKO Leasing	Nowoczesna platforma on-line do zarządzania umowami leasingowymi klientów PKO Leasing. System usprawnia i automatyzuje proces obsługi klientów. Spełnia wszystkie wymogi bezpieczeństwa, jest przyjazny i intuicyjny dla użytkowników (spełnia najwyższe standardy UX/UI).
LU 15 	Fair Place Finance S.A.	WealthSeed	Unikalne rozwiązanie technologiczne i biznesowe, które demokratyzuje świat finansów, daje prosty i wygodny dostęp do szerokiego spectrum produktów inwestycyjnych w najlepszych cenach, niezależnie od wielkości inwestycji. Zintegrowano wszystkie kategorie inwestycji oferowane zazwyczaj oddzielnie, globalną usługę maklerską, supermarket funduszy inwestycyjnych, portfele zarządzane. Dodatkowo z osobistych kont inwestycyjnych w PLN, Euro i USD można dokonywać dowolnych transferów zewnętrznych i bieżących płatności.
LU 16 	Generali TU SA	Generali Vitality	Celem programu jest motywowanie i wspieranie w drodze do zdrowszego życia. W aplikacji Generali Vitality można wypełnić ankiety związane ze zdrowiem, stylem życia czy z odżywianiem i otrzymać wskazówki. Łącząc aplikację z urządzeniem (np. zegarkiem) lub aplikacją monitorującą ruch, można śledzić swoje postępy i monitorować swoją aktywność fizyczną. Punkty Generali Vitality zdobywa się poprzez wypełnianie ankiet on-line i aktywność fizyczną, a za zebrane punkty otrzymuje się nagrody w postaci bonów.

finanse

Giełda & Waluty & Kredyty



for: Shutterstock

KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

Mocny parkiet

W ostatnim czasie warszawska GPW prezentowała się zdecydowanie lepiej od największych światowych giełd – notując dynamiczne wzrosty indeksów i kursów akcji blue chipów. Kluczowy był tutaj jednak nie tylko efekt napływu świeżego kapitału, bo graczy przyciąga też atrakcyjna oferta GPW, która sukcesywnie umacnia swoją rynkową pozycję, konstruując szeroką paletę instrumentów finansowych dla inwestorów

Licząc od końca marca (a więc lokalnego dołka wywołanego informacjami o bankructwach amerykańskich instytucji finansowych) do tegorocznej majówki, wskaźnik blue chipów w Warszawie, WIG20, wzrósł o ponad 12,73 proc.

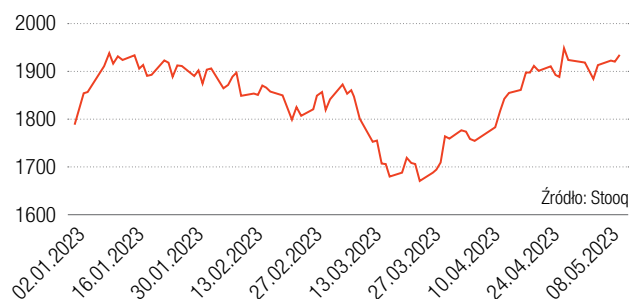
Na tym tle główny indeks za oceanem S&P 500 podskoczył zaledwie o 5,59 proc., a technologiczny Nasdaq zmienił swoją wartość o 3,73 proc. W przypadku giełdy niemieckiej i wskaźnika DAX wyniki również okazały się zdecydowanie słabsze od rezultatów zanotowanych w Warszawie – wzrost sięgnął bowiem tylko 4,68 proc.

Widać więc tutaj zdecydowaną przewagę polskiego rynku akcji, która wzmocniona została jeszcze doskonałymi wynikami finansowymi czołowych rodzimych spółek. Jak zauważają eksperci, dzięki fundamentalnie bardzo mocnym przedsiębiorstwom, m.in. z sektora energetycznego, przemysłowego czy też bankowo-ubezpieczeniowego (stanowiącym trzon krajowego rynku), warszawska giełda jest też w stanie o wiele skuteczniej niwelować efekty globalnych zawirowań gospodarczych – skutkujących również mocnymi wahaniami kursów akcji.

O sile i potencjale krajowego rynku mogą także świadczyć zaprezentowane wyniki za 2022 rok, które pokazały stabilną i mocno zdywersyfikowaną strukturę przychodów oraz wysoki zysk pozwalający na wypłatę atrakcyjnej dywidendy.

GPW realizuje też strategiczne inicjatywy, które wzmacniają działanie samej giełdy poprzez uruchomienie nowych projektów i tym samym dopływ inwestorów lokujących kapitał właśnie u nas.

Notowania indeksu WIG20 styczeń–maj 2023



Z jednej strony mamy więc giełdowy rynek skupiający firmy mocne gospodarczo (i świetnie zarządzane, co bezpośrednio wpływa na wzrost kursów), z drugiej zaś – bardzo atrakcyjną dla graczy platformę obrotu instrumentami finansowymi.

Korzystna siła złotego

Według Adama Stańczaka, analityka Domu Maklerskiego BOŚ, z całą pewnością kluczem do sukcesu byków i porażki strony podaźowej na warszawskim parkiecie była w ostatnim czasie coraz lepsza kondycja złotego względem czołowych walut – w tym szczególnie dolara amerykańskiego. – W efekcie słabość amerykańskiej waluty, która m.in. pozwoliła umocnić się złotemu, pomogła także surowcom – korzystnie wpływając również na wycenę rynkową spółek z tego sektora, które notowane są na warszawskiej giełdzie – mówi Adam Stańczak.

Stąd też choćby tylko na jednej sesji pod koniec kwietnia mogliśmy obserwować wzrosty kursów takich rodzimych gigantów jak KGHM czy PKN Orlen. Przy obserwowanych ostatnio cyklicznie zawirowaniach np. w sektorze bankowym i huśtawce cen (wywołanej doniesieniami o kłopotach amerykańskich instytucji finansowych) tego typu impulsy zwykłe były bardzo korzystne dla całego krajowego rynku – skutkując w konsekwencji wzrostem na głównych indeksach. – Co ważne w przypadku dwóch wspomnianych spółek, a więc KGHM i PKN Orlen, obroty na tej choćby przykładowej sesji z końca kwietnia [26.04 – przyp. red.] stanowiły aż 30 proc. całkowitego handlu skupionego w indeksie WIG20 i ponad jedną czwartą obrotów całego rynku – dodaje ekspert DM BOŚ. Jego zdaniem pokazuje to, że w tym właśnie przypadku popyt zdecydowanie bardziej zogniskował się na drożących akcjach, co też może świadczyć o optymizmie inwestorów wierzących w korzystny rozwój sytuacji na krajowej giełdzie. Choć z drugiej strony mamy tutaj również do czynienia z zakupami akcji przedsiębiorstw notujących świetne wyniki finansowe, z wyrazistą strategią dalszego rozwoju i doskonale realizowanym planem biznesowym, nakreślonym przez zarządy poszczególnych spółek.

”

Dzięki fundamentalnie bardzo mocnym notowanym spółkom GPW jest w stanie skutecznie niwelować efekty globalnych zawirowań gospodarczych – skutkujących również mocnymi wahaniami kursów akcji

– Warto wspomnieć, że pod koniec kwietnia wzrost koszyka blue chipów, jak nazywany jest wskaźnik WIG20, należał do największych w tym roku. Nie wiele też zabrakło, aby okazał się również największy, licząc od października zeszłego roku, gdy rynek szykował się do wykreślenia dna bessy, a faktycznie przyniósł falę wzrostową, która przekształciła się w nową hossę – podkreśla Adam Stańczak.

Zwraca także uwagę na techniczny obraz rynku z końca zeszłego miesiąca, gdzie mieliśmy do czynienia z osiągnięciem nowych szczytów. – Chodzi o wybiecie WIG20 ponad opór w rejonie 1 925 pkt. [gdzie ostatnio zadyszkę złapała miesięczna fala wzrostowa – przyp. red.], a tym samym wejście na nowe maksima hossy w cenach zamknięcia. Do szczytu hossy intra-

day wykreślonego w rejonie 1 955 pkt. zabrakło więc tylko 7 pkt. albo 0,4 proc. wartości indeksu. Nie ma więc wątpliwości, że rekord w tej sytuacji również jest w zasięgu byków – dodaje analityk DM BOŚ.

Rajd na polskich akcjach

Eryk Szmyd, analityk XTB, także odnosi się do świetnego finiszu, jaki był udziałem rodzimych spółek pod koniec kwietnia. – Tutaj wzrosty napędzane dodatkowo optymizmem obserwowanym na amerykańskich indeksach z całą pewnością dodały bykom wiary – dając też nadzieję, że opór w granicach 2 000 pkt.



”

Rezultat głównego indeksu na warszawskiej giełdzie przy widocznym, słabym otoczeniu rynkowym np. w Europie okazał się spektakularny

Kamil Cisowski

dyrektor analiz i doradztwa inwestycyjnego DI Xelion

może w końcu zostać przetestowany – wyjaśnia Eryk Szmyd. Jego zdaniem trzeba również zauważyć, że rajd na polskim rynku miał miejsce mimo słabości głównych wskaźników europejskich, takich jak DAX (giełda w Niemczech) i FTSE (Wielka Brytania), ale też CAC40 (Francja). Spośród trzech wymienionych tylko ostatni zdołał odnotować nieznaczny wzrost przed samym końcem miesiąca (z kolei dwa pierwsze miały w tym czasie minimalną stratę). – W efekcie byki na WIG20 przez chwilę były bliżej 2 000 niż 1 900 pkt., choć finalnie atak szczytowy przed majówką nie zdołał się utrzymać. Jednak mimo tej słabości – na tle zagranicznych wskaźników – nasz indeks blue chipów wypadł zdecydowanie lepiej. A to wskazuje, że przecenione akcje polskich przedsiębiorstw częściej lądowały w portfelach kupujących – zauważa ekspert XTB.

Na bardzo dobrą końcówkę kwietnia zwraca też uwagę Kamil Cisowski, dyrektor analiz i doradztwa inwestycyjnego DI Xelion. – Z pewnością rezultat głównego indeksu na warszawskiej giełdzie przy widocznym, słabym otoczeniu rynkowym choćby w Europie okazał się spektakularny. W tym czasie główne europejskie rynki rosły, ale była to zwyżka nadzwyczaj skromna – komentuje Kamil Cisowski.

Jego zdaniem w tym przypadku również pojedyncze spółki z indeksu WIG20 błysnęły wyjątkowo kursami swoich akcji. A chodzi tu np. o jednosesyjne wystrzały cen, jak w przypadku 19-procentowego wzrostu

ceny akcji odzieżowego giganta LPP, ale także m.in. fali zakupowej akcji handlowego giganta Dino. Jedna z największych spółek GPW pod względem kapitalizacji zanotowała niemal 6-procentowy skok kursu akcji. To także potwierdzenie ogromnego zainteresowania polskimi spółkami ze strony globalnych inwestorów, lokujących chętnie kapitał w naszym regionie Europy, ale przede wszystkim w Warszawie.

GPW SA na fali wzrostu

Jednak rosnąca atrakcyjność polskiego rynku i związany z tym napływ kapitału to również zasługa bogatej oferty produktowej, która z całą pewnością stanowi o sile warszawskiej giełdy i przyciąga kolejnych inwestorów. Mamy więc wzrosty cen akcji zdecydowanie powyżej średnich notowanych na globalnych giełdach, ale też coraz bardziej rozbudowany zestaw narzędzi i instrumentów służących lokowaniu środków finansowych.

Jak wskazuje Marek Dietl, prezes zarządu GPW, w tym właśnie kontekście warto zwrócić uwagę na strategię oraz wyniki finansowe osiągane przez krajowy parkiet. – Dla przykładu w latach 2018–2022 średnie przychody z obrotu instrumentami finansowymi wzrosły o 13 proc. w porównaniu choćby z okresem 2013–2017. W segmencie towarowym zanotowaliśmy jeszcze większą poprawę – tutaj przychody zwiększyły się o 26 proc. – zauważa Marek Dietl.

Ale sam obrót instrumentami to niejedyny obszar, który ogniskuje uwagę giełdowych inwestorów. Podejmując niezwykle ważne decyzje o ulokowaniu swoich środków, korzystają oni również z fachowej wiedzy i dostępnych na rynku baz danych.



”

Aktywność inwestorów kolejny rok z rzędu okazała się znacząco wyższa niż w latach poprzedzających pandemię

Marek Dietl, prezes zarządu GPW SA

– Stąd też sprzedaż danych i informacji przyniosła nam w ostatnich czterech latach również średnioroczne przychody na poziomie 52 mln zł – przy 39 mln zł w latach 2013–2017. W efekcie wysoka dynamika sprzedaży przełożyła się także na osiągane przez nas zyski – dodaje szef warszawskiego parkietu. Zwraca przy tym uwagę, że średni roczny zysk na przestrzeni ostatnich pięciu lat był najwyższy w dotychczasowej historii. – Pamiętajmy, że wynik ten był możliwy mimo poniesienia znaczących nakładów inwestycyj-

nych oraz kosztów operacyjnych na realizację przyjętej wcześniej strategii dynamicznego rozwoju – mówi Marek Dietl.

To jednak nie koniec świetnych informacji dla inwestorów oraz wielu instytucji i podmiotów, które bezpośrednio kooperują z warszawskim parkietem w obszarze finansowo-gospodarczym. Dzięki silnej pozycji warszawskiej giełdy i doskonałej kondycji finansowej jest ona również w stanie dzielić się wyprowadzonym zyskiem z akcjonariuszami. – W sierpniu 2022 r. wypłaciliśmy 115 mln zł dywidendy, co dało 2,74 zł na akcję oraz stanowiło 71,3 proc. zysku netto za rok poprzedni. W efekcie ubiegłoroczna stopa dywidendy osiągnęła poziom 7,5 proc. – dodaje prezes zarządu GPW.

Płynność i obroty w cenie

Należy też jednak zwrócić uwagę, że poprzedni rok był wyjątkowy, a trwające na rynku spadki cen akcji utrzymywały się przez trzy kwartały. Zmiana trendu nastąpiła dopiero w październiku, co także nie pozostało bez wpływu na sesyjne obroty. Te ostatnie na rynku głównym wyniosły łącznie na przestrzeni całego roku 285,6 mld zł i były o 8,9 proc. niższe od rekordowego wyniku z 2021 r. – Jednak aktywność inwestorów kolejny rok z rzędu okazała się znacząco wyższa niż w latach poprzedzających pandemię – mówi Marek Dietl. Oczywiście ważnym elementem były tutaj m.in. programy wsparcia płynnościowego (np. rabaty i atrakcyjne stawki dla instytucji lokujących kapitał na własny rachunek) czy specjalnie dedykowane programy w zakresie pokrycia analitycznego spółek oraz wspierania rozwoju technologii. To wszystko z pewnością zachęciło też inwestorów do wzmożonej aktywności w ostatnim czasie.

Rekordowe okazały się także obroty ETF-ami (ang. Exchange Trade Fund – fundusz inwestycyjny notowany na giełdzie, który odzwierciedla zachowanie danego indeksu giełdowego), które po raz pierwszy przekroczyły 1 mld zł i wzrosły o 55 proc. w porównaniu z 2021 r.

Jak podkreśla szef warszawskiej giełdy, najpopularniejszym instrumentem pochodnym na GPW był z kolei kontrakt terminowy na WIG20 – wygenerował najwyższy wolumen obrotu od 2011 r. (9,34 mln kontraktów, przy wzroście o 73 proc. w ujęciu rocznym).

Giełda ma więc zdecydowanie czym się pochwalić, a kolejne projekty – zapisane w strategii – powinny jeszcze bardziej uatrakcyjnić obrót papierami wartościowymi, ściągając na rynek nie tylko rzesze nowych inwestorów, lecz także emitentów. Dla tych ostatnich powrót koniunktury może oznaczać możliwość pozyskania kapitału na rozwój i inwestycje. A to z kolei jeden z kluczowych elementów krwioobiegu finansowego dla przedsiębiorstw i całej gospodarki. ●

PIOTR ROSIK

Ogólnoeuropejskie IKE na horyzoncie

Nadchodzi paneuropejski odpowiednik polskiego Indywidualnego Konta Emerytalnego. Europejski Indywidualny Produkt Emerytalny ma dwie wielkie zalety, ale nie jest wolny od wad. Czy i komu jego pojawienie się może ułatwić dobrowolne oszczędzanie na starość?



fot. Shutterstock

Rada Ministrów 18 kwietnia 2023 r. przyjęła projekt ustawy dotyczącej Ogólnoeuropejskiego Indywidualnego Produktu Emerytalnego (OIPE). To unijny odpowiednik polskiego rachunku IKE (Indywidualnego Konta Emerytalnego). Dobrowolne OIPE ma dać nowe możliwości długoterminowego oszczędzania na emeryturę.

Czy pojawienie się OIPE zmobilizuje Polaków do oszczędzania na emeryturę? Czy wejście tego produktu na rynek zostanie wykorzystane do skutecznej promocji tego i innych produktów emerytalnych z tzw. III filara (dobrowolne oszczędzanie)? Na koniec 2022 r. funkcjonowało w Polsce 800 143 IKE, tymczasem zatrudnionych w gospodarce mieliśmy ponad 15 mln. To oznacza, że na własną rękę na emeryturę z szansą na ominięcie podatku Belki (od zysków kapitałowych) oszczędza ledwie około 5,3 proc. zatrudnionych.

Transgranicznie i bez Belki

OIPE jest polskim tłumaczeniem nazwy Pan-European Personal Pension Product (PEPP). Skąd się wzięło OIPE? Po raz pierwszy wątek paneuropejskiego produktu emerytalnego pojawił się w Parlamencie Europejskim na początku 2016 r. W czerwcu 2019 r. PE przyjął rozporządzenie 2019/1238 w sprawie PEPP opisujące produkt i nakazujące wprowadzenie go we wszystkich państwach członkowskich UE.

„W niektórych krajach członkowskich OIPE może stanowić rozwiązanie dla osób, które obecnie nie mają dostępu do adekwatnych świadczeń. W innych państwach członkowskich OIPE może zapewnić konsumentom większy wybór lub stanowić rozwiązanie dla mobilnych obywateli. Jednakże OIPE nie powinien mieć na celu zastąpienia istniejących krajowych systemów emerytalnych, ponieważ jest to indywidualny produkt emerytalny o charakterze dodatkowym i uzupełniającym” – napisano w preambule do wspomnianego rozporządzenia PE.

W Polsce projekt ustawy dotyczącej OIPE został stworzony już w grudniu 2020 r. Konsultacje zakończyły się w połowie 2021 r. Dopiero pod koniec marca br. został zatwierdzony przez Komisję Prawniczą Rządowego Centrum Legislacji, a 18 kwietnia skierowany do Sejmu. Prace nad nim trwają. Produkt OIPE ma dwie duże zalety. Podstawową jest opcja przenoszenia rachunku do innego kraju należącego do Unii Europejskiej, w przypadku zmiany miejsca zamieszkania lub rezydencji podatkowej. – Idea OIPE opiera się na swobodzie przepływu osób w UE, a możliwość oszczędzania w jednym produkcie poprawi sytuację pracowników migrujących, którzy pracując w trakcie kariery zawodowej w kilku państwach, musieli dotychczas oszczędzać w różnych krajach. Teraz będą mieli możliwość gromadzić środki w OIPE zamiast w wielu różnych

programach – tłumaczy „Gazecie Bankowej” dr Antoni Kolek, prezes Instytutu Emerytalnego. Produkt oferuje również ulgi podatkowe. Zwolnia z podatku dochodowego w trakcie oszczędzania oraz z podatku od zysku przy wypłacie, po spełnieniu określonych wymagań. OIPE ma być pod tym względem dość mocno podobne do IKE. Środki zgromadzone na OIPE będą całkowicie zwolnione z 19-procentowego podatku od zysków kapitałowych oraz podatku od dywidend z polskich spółek, pod warunkiem że wypłata środków z OIPE będzie miała miejsce dopiero po osiągnięciu 60. roku życia lub po 55. roku życia, w przypadku uzyskania statusu emeryta. Wpłata może mieć miejsce w pięciu dowolnych latach kalendarzowych, a kwota wpłat nie ma znaczenia. Można będzie wypłacać środki wcześniej, ale to będzie oznaczało utratę ulg oraz zakaz kolejnych wpłat na rachunek.



”

Europejski charakter OIPE, przy doświadczeniach z OFE, może mieć istotne pozytywne znaczenie dla poziomu zaufania klientów

Małgorzata Rusewicz, prezes IGTE oraz IZFA

Na rachunek OIPE nie będzie można wpłacać, ile się chce, będzie obowiązywał limit – różny dla różnych krajów. Wysokość limitu w Polsce to trzykrotność rocznego wynagrodzenia w danym roku. Czyli roczny limit wpłat na OIPE będzie taki sam jak w przypadku rachunków IKE. Gdyby OIPE obecnie funkcjonowało w Polsce, można by na nie wpłacić maksymalnie 20 805 zł. Ustawodawca postarał się zadbać o koszty inwestowania poprzez OIPE. W projekcie ustawy znalazł się zapis o maksymalnym współczynniku TER (łącznie kosztów) dla rachunków OIPE – nie będą mogły one przekroczyć 1 proc. wartości zgromadzonych środków w skali roku. Polak będzie mógł mieć tylko jeden rachunek OIPE, ale będzie możliwe przenoszenie środków (wypłata transferowa) bez straty ulg – tak jak w przypadku IKE. Jeśli ktoś ma już IKE oraz IKZE i tak będzie mógł mieć OIPE. Środki z OIPE będą podlegały pełnemu dziedziczeniu. Nadzór nad OIPE w Polsce ma pełnić KNF.

Na wysoką wartość koncepcji produktu, który ma charakter ponadgraniczny, zwraca uwagę również Małgorzata Rusewicz, prezes Izby Gospodarczej Towarzystw Emerytalnych (IGTE) oraz Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami (IZFA). – Ta koncepcja pozwala wykorzystać jedną z podstawowych swobód UE: swobodę przepływu kapitału, w celu efektywnego budowania zabezpieczenia finansowego na jesień życia.

Jest to więc szczególnie cenny produkt dla osób, które zmieniają miejsce pracy w obrębie całej Unii, a nie tylko jednego kraju. W naszych warunkach nie bez znaczenia pozostaje fakt, że europejski charakter produktu, przy doświadczeniach z OFE, może mieć istotne pozytywne znaczenie dla poziomu zaufania klientów. Dla wielu osób ważny będzie również limit kosztów związanych z inwestowaniem w ramach OIPE do 1 proc., nie wspominając o zwolnieniu z podatku od zysków kapitałowych – mówi „Gazecie Bankowej” Rusewicz.

Maklerzy bez OIPE

Kto będzie mógł oferować OIPE? Podobne instytucje jak w przypadku IKE oraz IKZE, czyli banki, towarzystwa funduszy inwestycyjnych. Niestety ustawodawca nie przewidział możliwości prowadzenia OIPE pod postacią rachunku maklerskiego. Jak wiadomo, dałoby to pełne możliwości inwestycyjne: akcje, obligacje, fundusze ETF i indeksowe, a nawet kontrakty terminowe i futures (day trading). To nie koniec złych wieści. Instytucje oferujące OIPE będą musiały zaproponować gotowe strategie (maksimum sześć), które będą się różnić od siebie poziomem ryzyka i oferowanymi instrumentami. To oznacza, że oszczędzający na OIPE nie będą mieć pełnej swobody zarządzania swoimi środkami. – Wydaje się, że OIPE powinno być dopuszczone we wszystkich formach, tak by potencjalni uczestnicy mogli wybrać tę formę budowania oszczędności, bez arbitralnego rozstrzygnięcia – uważa dr Kolek.

Obecnie PEPP działa w Chorwacji, w Czechach i na Słowacji. Na razie jedynym dostawcą PEPP jest słowacki robo-doradca Finax (obecny również w Polsce). Jednakże w kolejce po licencję na prowadzenie paneuropejskiego IKE czeka już ponad 20 innych instytucji, a listę można śledzić na stronie Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA).

Okazja do promocji III filara?

Z pewnością zaletą OIPE jest to, że po prostu zwiększy się znacząco – po wprowadzeniu tego produktu – wartość środków, które będzie można „uchronić” przed podatkiem Belki. Bo przecież prowadząc zarówno IKE, jak i OIPE, będzie można co roku wpłacać na te konta aż sześciokrotność przeciętnego wynagrodzenia. Mimo to OIPE nie będzie produktem masowym – uważają eksperci. – Raczej nikłe są szanse, że kilka milionów Polaków zdecyduje się na tę formę oszczędzania. Jednak będzie to produkt dedykowany dla pracowników, którzy w czasie kariery często zmieniają miejsce pracy. Może być także ciekawym benefitem w międzynarodowych korporacjach lub narzędziem do inwestowania z ograniczonym wpływem rodzimych polityków – podsumowuje dr Kolek.

”

Idea OIPE opiera się na swobodzie przepływu osób w UE, a możliwość oszczędzania w jednym produkcie poprawi sytuację pracowników migrujących

Czy pojawienie się OIPE może w jakiś sposób zagrozić IKE lub dogłębnie zmienić polski rynek finansowy? – Nie mam obaw związanych z tym, że OIPE będą zagrożeniem dla IKE. Traktuję je jako poszerzenie możliwości długoterminowego oszczędzania – odpowiada Rusewicz. – Jeśli chodzi o rynek polski, to myślę, że oferujący OIPE zrekrutują się z podmiotów oferujących IKE, a możliwości inwestycyjne będą w nich zbliżone. Innym pytaniem jest aktywność w Polsce podmiotów zagranicznych, które dotąd były u nas nieobecne. Na pewno ktoś będzie chciał wejść ze swoim produktem, ale musimy pamiętać, że póki co Polacy nie są narodem, w którym powszechnie się oszczędza i inwestuje na rynku kapitałowym. Dlatego nie oczekuję, że krajobraz dostawców produktów inwestycyjnych bardzo się zmieni – uważa prezes IGTE.

Prezes Instytutu Emerytalnego uważa, że wprowadzenie OIPE może być dobrą okazją do zmian w innych produktach emerytalnych. – Ostatnie siedem lat minęło bez większych sukcesów w budowaniu aktywów i liczby uczestników IKE czy IKZE. Rząd skoncentrował się na działaniach wokół PPK, często wprowadzając rozwiązania niekorzystne dla IKE oraz IKZE. Brak spójnej strategii budowania oszczędności przełożył się na nieprecyzyjne komunikaty w obszarze zachęt do oszczędzania i utrudnił edukację o oszczędzaniu, powołane instytucje nie potrafiły rozwiązać problemów z wiedzą na temat oszczędzania, inwestowania czy ubezpieczeń. Pozostaje wierzyć, że przy okazji OIPE pojawią się działania popularyzujące oszczędzanie, które poprawią poziom oszczędności oraz zwiększą liczbę oszczędzających – podsumowuje dr Kolek.

Prezes Rusewicz uważa, że każda okazja jest dobra, aby promować mądre zarządzanie finansami, oszczędzanie i inwestowanie. – To sprzyja nie tylko osobistemu zdrowiu finansowemu, lecz również optymalnej alokacji kapitału w gospodarce, przez co może ona dynamicznie się rozwijać. Dopiero co opracowana została Krajowa Strategia Edukacji Finansowej, zapewne niebawem będzie przyjmowana przez rząd i warto skorzystać z tej korelacji czasowej z wprowadzaniem legislacji OIPE, by promować oszczędzanie i edukować w zakresie finansów – zwraca uwagę prezes IGTE. ●

NAJLEPSZY BANK

2023

Do udziału zaprosiliśmy
Banki Komercyjne
i Banki Spółdzielcze

Wyłonimy także
BANKOWEGO MENEDŻERA
ROKU 2022

Wyniki konkursu już za miesiąc,
w lipcowym wydaniu „Gazety Bankowej”.

Więcej informacji na:

www.gb.pl/konkursy

ORGANIZATOR:

GAZETA BANKOWA
NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

PARTNER MERYTORYCZNY:

KEARNEY

Detaliczne papiery oszczędnościowe w 2022 r. były tak popularne, że resort finansów sprzedał je za ponad 57 mld zł. Ten rok nie zapowiada się tak dobrze.

Po trzech miesiącach wartość sprzedaży tych papierów nie przekroczyła 7,3 mld zł, co w porównaniu z I kwartałem roku ubiegłego (11,5 mld zł) wypada blado



ROBERT BOMBAŁA

Obligacje tracą blask

fot. Shutterstock

Jak ocenia Michał Sadrak z Obligacje.pl: „Nie ma już ani śladu po zeszłorocznym boomie na obligacje oszczędnościowe, gdy od czerwca do sierpnia resort finansów sprzedał tego typu papiery o łącznej wartości 30,5 mln zł. Na fali nowych warunków proponowanych przez MF oraz ospałych wówczas jeszcze banków portfele drobnych inwestorów zdążyły się nasycić obligacjami detalicznymi, by w kolejnych miesiącach ich przeciętna sprzedaż obniżyła się do około 2,4 mld zł”. Mirosław Budzicki, strateg z biura strategii rynkowych PKO BP, dodaje, że „warto w tym kontekście wspomnieć, iż zeszłoroczny wynik został wypracowany w 53 proc. przez sprzedaż obligacji zrealizowaną w ciągu zaledwie trzech miesięcy – w okresie od czerwca do sierpnia. Patrząc na tegoroczną sprzedaż wynoszącą w I kwartale 7,3 mld zł, ten wynik będzie trudny do powtórzenia”. Komentatorzy wyraźnie wskazują powód spadku zainteresowania tymi papierami – ci, którzy mają środki na oszczędzanie, przeczucili się na lokaty bankowe.

Sprzedaż na poziomie sprzed dwóch lat

Resort finansów sprzedał w marcu papiery detaliczne za 2,6 mld zł, z czego 72 proc. stanowiły papiery indeksowane inflacją, czyli czteroletnie (wartość sprzedaży ponad 1,5 mld zł) i dziesięcioletnie (ok. 400 mln zł).

„Planując oszczędzanie, warto się przyjrzeć trzem kluczowym filarom, które określają nasze preferencje. Konstrukcja obligacji umożliwia realizację założeń takich jak: planowana długość oszczędzania (od 3 miesięcy do 10 lat), wybór oprocentowania stałe albo zmienne

oraz trzeci element, czyli czy chcemy mieć regularnie wypłacane odsetki czy wolimy, aby się kumulowały i zostały wypłacone łącznie, na koniec naszej lokaty w obligacje. Możliwości, które mamy w przypadku obligacji, pozwalają nam wybrać spośród oferowanych obligacji te, które najbardziej odpowiadają naszym potrzebom” – komentował marcowe wyniki Sebastian Skuza, wiceminister finansów.

Sprzedaż obligacji detalicznych w marcu 2023 r. (w mln zł)

3-miesięczne (OTS0623)	75,1
1-letnie (ROR0324)	349,9
2-letnie (DOR0325)	72,4
3-letnie (TOS0326)	188,0
4-letnie (COI0327)	1 500,4
10-letnie (ED00333)	396,1

Jednak poziomy sprzedaży papierów w tym roku są zbliżone do tych z 2020. Michał Sadrak zwraca uwagę, że „względnie wysokim zainteresowaniem cieszą się tylko antyinflacyjne czterolatki, o czym prawdopodobnie decydują kolejne odczyty wskaźnika cen towarów i usług oraz oczekiwania co do tego, że wyhamowanie dynamiki wzrostu cen będzie przebiegać powoli. Dodatkowo na wyobraźnię nabywców tego typu papierów działać mogą też kupony serii nabywanych w poprzednich latach (np. czteroletnie obligacje z kwietnia ubiegłego roku weszły w nowy okres odsetkowy z oprocentowaniem sięgającym 19,4 proc. rocznie).

Warty odnotowania jest również fakt, że stosunkowo niska sprzedaż obligacji oszczędnościowych utrzymuje się mimo niedawnego rozszerzenia sieci dystrybucji. W wyniku przełamania monopolu PKO PB papiery te są także dostępne w Banku Pekao”.

Lokaty konkurencyjne

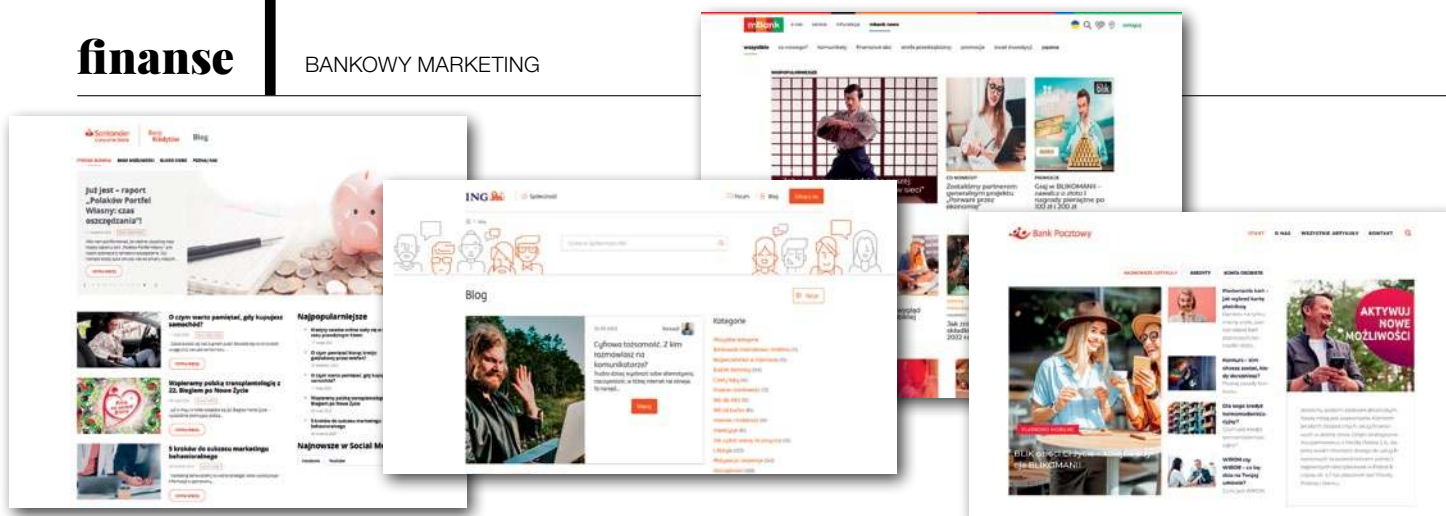
Zainteresowanie obligacjami zaczęło się zmniejszać już w ostatnich miesiącach ubiegłego roku. Jak zauważa Roman Przasnyski, analityk rynków finansowych, „powodem tej tendencji z pewnością jest rosnąca konkurencyjność oprocentowania lokat bankowych, podążająca za podwyżkami stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej oraz naciskami głównego właściciela największych banków, czyli Skarbu Państwa. W efekcie tych tendencji banki płacą odsetki na poziomie około 8 proc., czyli więcej, niż można uzyskać z obligacji skarbowych w pierwszym okresie odsetkowym. Wyjątkiem są czteroletnie obligacje indeksowane wskaźnikiem inflacji”. Warto przypomnieć, że to właśnie na nie jest największy popyt. W I kwartale tego roku sprzedano ich za 4,04 mld zł, a łączna sprzedaż papierów detalicznych osiągnęła wartość 7,28 mld zł, czyli stanowiły one 56 proc. całej sprzedaży. Jednak, jak dodaje Przasnyski, „największe korzyści z ich zakupu oszczędzający osiągną dopiero w drugim roku, bowiem w pierwszym dostaną jedynie 7 proc., a dodatkowo muszą się godzić na zamrożenie kapitału na cztery lata, zaś preferowane są krótkie terminy inwestycji, nawet jeśli wiąże się to ze znacznie niższymi odsetkami (w przypadku papierów trzymiesięcznych wynoszą one zaledwie 3 proc., a więc wielokrotnie mniej niż wskaźnik inflacji)”. Również Mirosław Budzicki wspomina o zwiększonej atrakcyjności lokat bankowych i właśnie w tym upatruje spadek zainteresowania Polaków inwestycjami w obligacje oszczędnościowe. „W połowie zeszłego roku oferta sektora bankowego była zdecydowanie mniej atrakcyjna i nie nadążała za podwyżkami stóp NBP. Wprowadzone przez Ministerstwo Finansów obligacje z oprocentowaniem opartym na stopie referencyjnej NBP otworzyły bardzo ciekawą alternatywę dla oszczędzających. Od tamtego czasu zaszły jednak duże zmiany. Oprocentowanie lokat bankowych zostało zdecydowanie podniesione i skutecznie konkuruje z obligacjami skarbowymi. Dodatkowo NBP przestał od września podnosić stopy, co spowodowało, że oprocentowanie obligacji przestało rosnąć, wpływając negatywnie na popyt. W związku z rosnącą inflacją Polacy chętnie kupowali natomiast papiery indeksowane inflacją, licząc na utrzymanie się atrakcyjnych stóp zwrotu i ochronę kapitału”. W opublikowanych przez NBP danych wyraźnie widać wzrost dynamiki depozytów przede wszystkim złotych.

Majowa oferta papierów oszczędnościowych pozostała jednak bez zmian i także stopy procentowe nie zostały przez RPP zmienione, co może oznaczać, że

nie wzrośnie zainteresowanie tymi papierami. Niewykluczone jednak, że – jak komentuje Michał Sadrak – „wraz z postępującym spadkiem oprocentowania bankowych depozytów inwestorzy powoli zaczną patrzeć na nie bardziej przychylnym okiem. Według danych NBP średnie stawki na lokatach już topnieją, więc dalsze utrzymanie niezminionej oferty przez MF będzie w praktyce oznaczać relatywną poprawę jej atrakcyjności. Z drugiej strony powoli do łask zaczynają wracać fundusze inwestycyjne, które dopiero od niedawna notują dodatnie napływy”.

Pomysł, zanim kupisz

Według Romana Przasnyskiego przy podejmowaniu decyzji o inwestycji w papiery detaliczne warto uważnie śledzić zarówno zmiany oprocentowania obligacji skarbowych, jak i lokat bankowych i w oparciu o obserwacje lokować pieniądze, uwzględniając także przyszłe tendencje. Jak komentuje: „Wbrew pozorom lokowanie w obligacje nie jest tak prostym zadaniem. Posiadacz oszczędności musi brać pod uwagę indywidualne preferencje co do długości czasu zaangażowania środków, ale także przewidywania dotyczące zmian stóp procentowych, wraz z którymi zmienia się oprocentowanie obligacji, szczególnie tych o najkrótszym terminie wykupu. Cykl podwyżek stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej prawdopodobnie dobiegł już końca. Od kilku miesięcy nie są one już podnoszone, a w razie pogorszenia się koniunktury gospodarczej w nieodległej przyszłości mogą one zacząć być obniżane”. Aby zwiększyć sprzedaż obligacji detalicznych, resort finansów musiałby zdecydowanie poprawić oprocentowanie, a na to – jak uważa Mirosław Budzicki – się nie zanoszą. „Obserwujemy bowiem istotny spadek rentowności obligacji hurtowych na rynku międzybankowym, co powoduje, że to źródło finansowania staje się atrakcyjniejsze i zyska na znaczeniu. Dodatkowo widać też wysoki popyt na przetargach obligacji hurtowych ze strony krajowych instytucji finansowych, co umożliwia plasowanie większych emisji. W efekcie Ministerstwo Finansów sfinansowało już 81 proc. tegorocznych potrzeb pożyczkowych. Oznacza to, że ministerstwo nie będzie zainteresowane bardziej zdecydowanym konkutowaniem o oszczędności Polaków z bankami. W tym kontekście warto też pamiętać, że w systemie finansowym rośnie nadpłynność. Wartość emisji bonów pieniężnych NBP znacznie przekroczyła 250 mld zł, kierując się w stronę 300 mld zł. Komfortowa sytuacja płynnościowa powoduje, że banki zgłaszają mniejsze zapotrzebowanie na kapitał i obniżają oprocentowanie lokat. Niższe oprocentowanie wynika też z rosnących oczekiwań na cięcia stóp procentowych NBP pod koniec 2023 r.”. Według szacunków stratega PKO BP miesięczna sprzedaż papierów detalicznych będzie w granicach 2,5 mld zł i w całym tym roku wyniesie 30 mld zł. ●



Jak w banku blogować z sensem?

MAREK JAŚLAN

Nie wszystkie banki w Polsce decydują się na prowadzenie bankowego bloga. Te, które to robią, uważają, że włożony w to trud się opłaca, bo blog firmowy to ciągle jeden z najlepszych sposobów na budowanie wizerunku eksperckiego marki. Nie wszystkim bankom udaje się jednak uniknąć prostych błędów

Serwisy społecznościowe oraz tzw. content marketing (marketing treści) odgrywają istotną rolę w działaniach promocyjno-edukacyjnych banków. Poprzez dystrybucję w tych kanałach ciekawych i dobrze ukierunkowanych tekstów można skutecznie nakłonić do konkretnego działania klientów, np. zakupu produktu lub skorzystania z konkretnej usługi, a także przejścia na stronę internetową, kontaktu z firmą, zapisania się do newslettera itp.

Może się wydawać, że dziś prym w tym wiodą profile w social mediach (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter), jednak dla wielu banków wciąż istotnym kanałem są blogi. Ich zaletą jest m.in. to, że umożliwiają firmom pokazanie swych branżowych kompetencji czy pochwalenie się osiąganymi wynikami. Banki wykorzystują często ten kanał do edukowania swoich klientów.

Propagowanie wiedzy o pieniądzu

To ostatnie było też jednym z celów, któremu poświęcało uruchomienie przez PKO Bank Polski ogólnopolskiego portalu informacyjno-edukacyjnego dedykowanego wszystkim chcącym poznać bliżej świat finansów. Celem serwisu www.bankomania.pkobp.pl jest bowiem zwiększenie dostępności do informacji

z zakresu finansów osobistych i firmowych, edukacja ekonomiczna, przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu czy dbanie o bezpieczeństwo klientów.

– To przede wszystkim codzienne źródło informacji, porad i eksperckich treści na tematy finansowe. Strategia komunikowania się PKO Banku Polskiego z rynkiem opiera się na trzech filarach. Informujemy szybko, merytorycznie i w atrakcyjny sposób. Portal skierowany jest do osób – bez względu na wiek czy wykonywaną pracę – które chcą lepiej poznać świat finansów, dowiedzieć się, jak gospodarować domowym budżetem, oszczędzać bez wyrzeczeń, nie dać się wciągnąć w finansowe pułapki czy bezpiecznie wykorzystywać nowe technologie. Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom user experience serwis odpowiada na potrzeby użytkowników, którzy poszukują odpowiedzi na pytania dotyczące zarówno podstawowych, jak i bardziej skomplikowanych zagadnień związanych z zarządzaniem finansami – wyjaśnia Lidia Roman z Departamentu Komunikacji Korporacyjnej w PKO BP. Jak podkreśla, serwis dostosowany jest też do obecnych standardów w zakresie designu i funkcjonalności portali informacyjno-poradnikowych. – Bankomania to nie tylko swoiste kompendium wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i zarządzania domowym budżetem. To także świetny sposób budowania relacji między bankiem a jego obecnymi i potencjalnymi klien-

tami. Udowadniamy, że finanse nie muszą być skomplikowane – przekonuje ekspertka.

Jedną z najważniejszych zasad skutecznego bankowego blogowania jest dostarczanie odbiorcom artykułów, które ich zainteresują. Jeśli materiały będą nieciekawe lub nieprzydatne, potencjalny klient może już nigdy nie powrócić do bloga. – Dlatego my na swym bankowym blogu opowiadamy o nowych usługach, produktach przydatnych w konkretnym czasie, np. ubezpieczenie szkolne we wrześniu, kolejnej edycji programu 500+, ważnych wydarzeniach wizerunkowych czy rzeczach związanych z naszą strategią i bezpieczeństwem klientów – przedstawia blogową strategię mBanku Emilia Kasperczak z Departamentu Komunikacji i Strategii Marketingowej.

Jakie błędy można popełnić

Zdarzają się jednak bankowe blogi, na których można się dopatrzeć kilku klasycznych błędów. W efekcie daje to wrażenie, że w tym przypadku blog prowadzony jest trochę na siłę. Bo choć obrana strategia prezentowania treści zazwyczaj wydaje się prawidłowa – są to różnego rodzaju porady z zakresu finansów – to już częstotliwość nowych wpisów wydaje się niedopasowana do oczekiwań, np. co miesiąc lub jeszcze rzadziej. Projektując firmowego bloga, warto sobie postawić za cel, że nowe wpisy będą się ukazywały co najmniej raz na tydzień. Lepiej też w takiej sytuacji prezentować regularnie krótsze wpisy niż rzadsze, choć dłuższe – użytkownik porzuca blogi martwe albo takie, gdzie niepewni jesteśmy tego, kiedy pojawi się następny wpis.

Innym słabym punktem niektórych bankowych blogów jest ich bezosobowość. Nawet bowiem jeśli wpisy są tam podpisane imieniem i nazwiskiem, to często o ich autorach praktycznie nic nie wiemy. A zawsze warto poczynić starania, by blogowi nadać charakter bardziej spersonalizowany. Czytelnicy lubią wiedzieć, kto pisze na blogu, co pozwala im nabrać zaufania do prezentowanych treści i polegać na zamieszczanych w nim opiniach.

Dobrym przykładem może być np. blog korporacyjny prowadzony przez operatora telekomunikacyjnego Orange Polska, w którym w kilku zdaniach prezentuje on swoich blogerów, informując m.in. o ich zainteresowaniach czy pasjach.

Zamienić bloga w forum dla klientów

Jakie konkretne korzyści może dać bankowi prowadzenie bloga? – W ING już prawie osiem lat tworzymy Społeczność ING. To nie tylko blog, lecz także forum.

Dzięki temu mamy miejsce, gdzie nasi klienci mogą poczytać o interesujących ich tematach, ale również ze sobą porozmawiać, wymienić się doświadczeniami czy zadać pytanie bankowi. Na blogu regularnie publikujemy content dotyczący codziennego bankowania, inspirowujemy i edukujemy naszych czytelników, motywujemy do działania i odpowiadamy, jak być o krok do przodu w życiu oraz biznesie. Znajduje się tutaj wiele ciekawych poradników finansowych, inspirujących artykułów i wywiadów, a także infografiki i materiały wideo. Prowadzenie bloga przynosi wiele korzyści, między innymi poprzez pozycjonowanie się w wynikach wyszukiwania dzięki publikacji użytecznych treści, ale też poprzez tworzenie społeczności wokół marki, co prowadzi do zwiększenia zaangażowania i lojalności klientów – mówi Magdalena Klejment, starszy menedżer ds. komunikacji Centre of Expertise Communication and Brand Experience w ING Banku Śląskim.

Na blogu tej instytucji nowe wpisy pojawiają się regularnie, co kilka-kilkanaście dni. Nie muszą one być długie, czasami może to być po prostu infografika, np. o bankowości mobilnej w Polsce. Bank przekonuje czytelników, że porady są wiarygodne i można im zaufać. I tak np. przy wpisie o tym, jak oszczędnie podróżować, jego autorka „Gosia” informuje, że w internecie znana jest jako Voyagerka, a jej wielką pasją są podróże. „Dzieciństwo spędziłam w Japonii, a podczas studiów kontynuowałam wyjazdy, biorąc udział w farmaceutycznych praktykach zagranicznych w Portugalii i Serbii oraz w Erasmusie we Włoszech. Jestem właścicielką biura podróży TukTuk Tours, w którym organizujemy wycieczki do Pakistanu. Spełniam się także w robieniu zdjęć oraz ich obróbce. Moim podróżniczym marzeniem są Oman, Mongolia oraz Namibia” – pisze.

Warto stawiać na użyteczność informacji

Z częstotliwością zamieszczania regularnych postów na blogu problemu też nie ma Santander Bank Polska. Można tam znaleźć informacje z zakresu bankowości, finansów oraz ekonomii. Bank wykorzystuje również oczywiście ten kanał do przekazywania informacji o najnowszych produktach oferowanych przez Santander Consumer Bank. Warto jednak zwrócić uwagę, że zamieszczane tam porady często nie dotyczą wprost tematyki finansowej, ale np. zakupu samochodu. Santander prezentuje tam także regularnie wyniki z prowadzonych przez siebie badań. To przykład strategii blogowej, która stawia na użyteczność – informacje nie zawsze muszą być bezpośrednio związane z produktami banku. ●

81 proc.

firm w USA
uważa swoje blogi
za użyteczne

97 proc.

unikalnych linków
zdobywają firmy,
które prowadzą blogi

55 proc.

więcej
odwiedzających
na stronach mają
firmy z blogami

Źródło: Whitepress

Pierwsza emisja obligacji BGK w USA

Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) przeprowadził pierwszą w swojej historii emisję obligacji na rynku amerykańskim. W ramach programu MTN, BGK wyemitował dziesięcioletnie obligacje o wartości 1,75 mld USD na rzecz Funduszu Przeciwdziałania COVID-19 (FPC-19). Rekordowo wysokie zainteresowanie ze strony inwestorów z różnych regionów świata, w tym z USA, pozwoliło wycenić obligacje BGK na poziomie 190 punktów bazowych powyżej rentowności amerykańskich obligacji rządowych. Była to pierwsza emisja papierów dłużnych BGK w formie 144a, umożliwiającą bezpośrednią sprzedaż inwestorom ze Stanów Zjednoczonych. Bank przeprowadził transakcję w oparciu o program emisji obligacji średnioterminowych (MTN), który w kwietniu br. otrzymał rating agencji Moody's na poziomie „(P)A2” z perspektywą stabilną. BGK planuje w tym roku emisję także na innych zagranicznych rynkach, w tym japońskim.

Źródło: Materiały BGK

42,3 proc.

wzrósł w skali roku wynik finansowy netto banków
w okresie styczeń–marzec 2023 r.

Wynik finansowy netto banków na koniec marca 2023 r. wyniósł 8,8 mld zł. Wynik ten był wyższy o 2,6 mld zł od wyniku osiągniętego na koniec marca 2022 r. Na koniec marca 2023 r. trzy banki komercyjne, mające ok. 1,6 proc. udziału w aktywach sektora, wykazały łączną stratę w wysokości 349 mln zł. Pozostałe banki w sektorze wykazały łącznie zysk w wysokości 9,3 mld zł.

Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego

Nowa seria kolekcjonerskich monet NBP

10 maja 2023 r. Narodowy Bank Polski wprowadził do obiegu srebrną monetę kolekcjonerską „W Polskę wierzę – Polska rodzina”. Moneta inauguruje nową serię kolekcjonerską poświęconą Polsce – jej znaczeniu w życiu Polek i Polaków.

Moneta o nominale 10 zł jest wykonana ze srebra, ma średnicę 32 mm i masę 14,14 gr. Zostanie wyemitowana w nakładzie do 10 tys. sztuk, w cenie 220 zł. Rewers monety przedstawia rodzinę w stylizacji dziecięcego rysunku. Na awersie nad sylwetkami rodziców z dziećmi umieszczono symbolicznie przedstawiony dach domu w kolorach polskiej flagi.

Źródło: Materiały NBP



Coraz bliżej upadłości Getin Noble Banku

Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG) 28 kwietnia złożył do sądu wniosek o ogłoszenie upadłości Getin Noble Banku.

„To kolejny standardowy etap procedury przymusowej restrukturyzacji, a Fundusz tym samym wypełnił zobowiązanie w tym zakresie nałożone przez Komisję Europejską. Złożenie wniosku w żaden sposób nie wpływa na sytuację VeloBank SA, Klientów tego banku oraz bezpieczeństwa środków w nim zgromadzonych. Wniosek nie wpływa również na sytuację osób posiadających kredyt walutowy w Getin Noble Bank SA” – podał BFG 2 maja w komunikacie. Do czasu ogłoszenia upadłości bankiem niezmiennie zarządza administrator wyznaczony przez BFG. Po ogłoszeniu upadłości przez sąd wierzyciele banku będą mogli zgłaszać roszczenia do masy upadłości.

” Decyzja w sprawie przedłużenia wakacji kredytowych na kolejny rok jeszcze nie zapadła i analiza sytuacji nastąpi – zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami – w połowie tego roku.

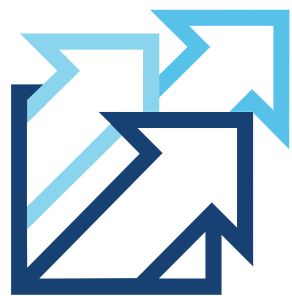
Artur Soboń, wiceminister finansów,
5 maja w wywiadzie radiowym



14,87 mld zł

wynosiła w marcu łączna wartość aktywów netto w ramach Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK). „Aktualnie w Pracowniczych Planach Kapitałowych uczestniczy 3,3 mln osób z 311 tys. podmiotów. Oznacza to wzrost względem lutego br. o 820 tys. osób. Przełożyło się to także na wzrost liczby rachunków PPK (z 2,94 mln do 3,76 mln) oraz partycypacji (z 35,33 proc. do 43,7 proc.).

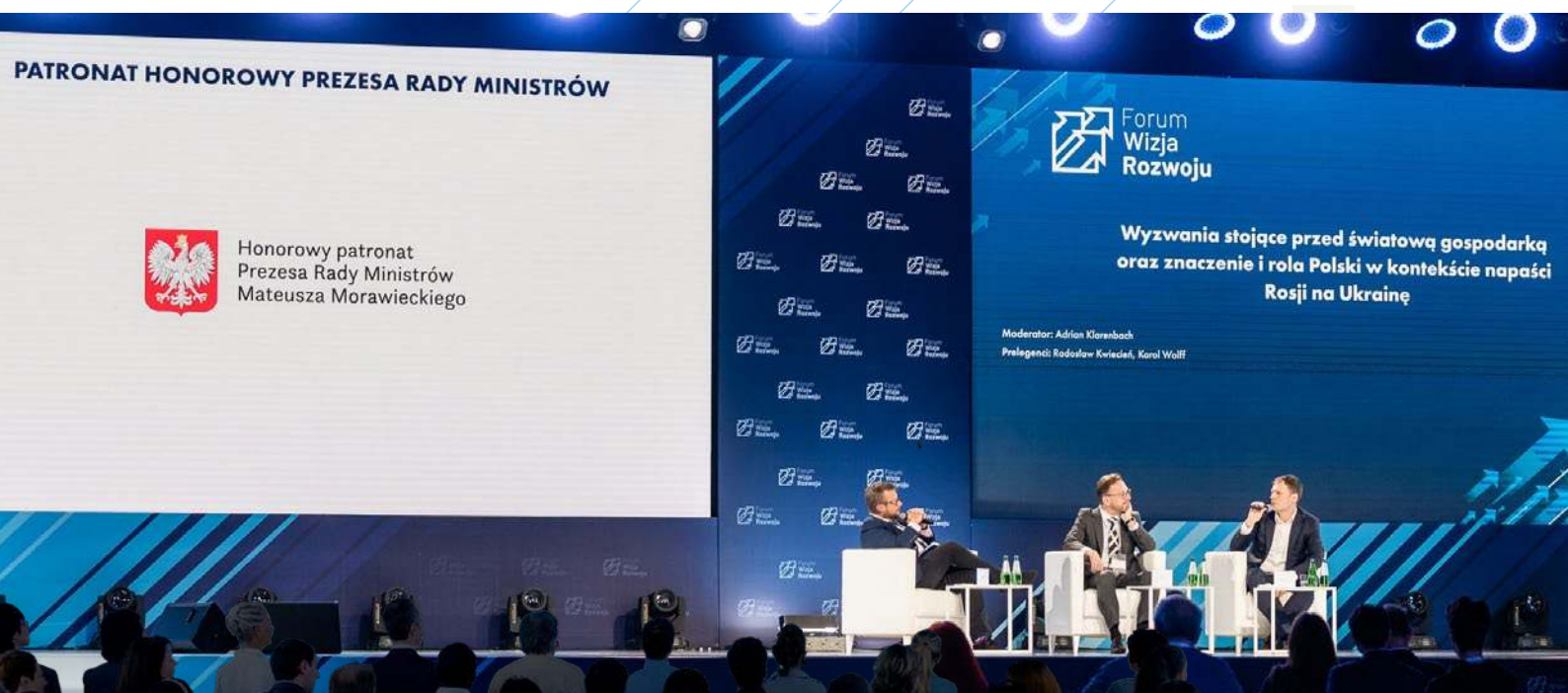
Źródło: PFR Portal PPK



Forum Wizja Rozwoju

VI EDYCJA

Gdynia 19-20.06.2023r.



Prezes
Rady Ministrów

PATRONAT HONOROWY
MATEUSZ MORAWIECKI

Partner Strategiczny



Partner główny



Partner Forum



Partner
II Targów Pracy



Partner
zagadnień dotyczących
gospodarki morskiej



MAŁGORZATA DYGAS

Słodki smak sukcesu

Mały karmelek, a już trzecie pokolenie Polaków się nim zachwyca. Kukulki to od ponad 70 lat flagowy produkt Fabryki Cukierków „Pszczółka”, która jest największym polskim producentem m.in. karmelek twardych i nadziewanych. Ich smak zaczynają doceniać konsumenci w Europie, a także na Bliskim Wschodzie



fot. mat. prasowe

Lata 50. XX w. dla Lublina były okresem dynamicznego rozwoju zakładów produkcyjnych. W tamtym czasie powstało wiele znanych do dzisiaj fabryk, w tym Fabryka Cukierków „Pszczółka”. Jej historia zaczęła się w 1952 r., kiedy Państwowa Fabryka Cukierków i Czekolady „Veritas” z Lublina została przeniesiona z centrum miasta do pomieszczeń Cukrowni „Lublin” (w 1894 r. zostało założone Towarzystwo Udziałowe Cukrowni „Lublin” przy ul. Krochmalnej 13. Rok później powstała Cukrownia „Lublin”). Fabryka Cukierków „Pszczółka” otrzymała siedzibę w rafinerii cukrowni, a w 1961 r. fabrykę włączono do struktur tej cukrowni.

Przez dziesięciolecia fabryka cukierków z Lublina nie miała swojego znaku rozpoznawczego. Pierwsze logo zakładu powstało w 1999 r. – był to i jest nadal wizerunek pszczoły. Upłynęło następne 10 lat, kiedy w 2009 r., zgodnie z uchwałą zarządu Krajowej Spółki Cukrowej SA w Toruniu, rozpoczął działalność prawie już samodzielny Oddział Fabryki Cukierków „Pszczółka” w Lublinie. W jego skład weszły m.in. Wydział Produkcyjny w Lublinie i Wydział Zamiejscowy w Opolu Lubelskim. Niecały rok po reorganizacji, w 2010, fabryka „Pszczółka” została wydzielona ze struktur Krajowej Spółki Cukrowej SA. Od tamtego roku (wpis do KRS) Fabryka Cukierków „Pszczółka” Sp. z o.o. działa jako samodzielny podmiot prawa handlowego.

Chwile słodkiej bez troski

Niewiele jest dostępnych materiałów archiwalnych ukazujących fabrykę w jej starej siedzibie przy ul. Krochmalnej 13. Przez lata Lublin zmieniał się dynamicznie i stare kompleksy produkcyjne ulegały innej lokalizacji. W 2015 r. rozpoczęto budowę nowego kompleksu produkcyjno-biurowego dla FC „Pszczółka”. W 2017 r. fabryka rozpoczęła działalność w Specjalnej Strefie Ekonomicznej Lublina na ul. Spiessa 7. Całkowita powierzchnia zakładu wynosi ponad 20 tys. m². Spółka „Pszczółka” to obecnie jeden z najnowocześniejszych zakładów w tej części Europy, wykorzystujący wysoce zautomatyzowane linie produkcyjne oraz zaawansowaną technologię, która gwarantuje najwyższą jakość wytwarzanych produktów. Dzięki zainwestowaniu w nowe maszyny, m.in. typu ekstruder (urządzenie do formowania produktów w różne kształty i o odpowiedniej gramaturze), fabryka rozpoczęła wydajną produkcję cukierków czekoladowych oraz galaretek. Nowe smaki cukierków ekstrudowanych to m.in. Mała czarna, Poczuć miętę, Pychalek, Orzesz TY czy Sól & karmel; oraz nowe smaki pralin: Czekoladowe Sympatie, galaretki w cukrze Hop Siup.



Podążać za wydarzeniami

Fabryka Cukierków „Pszczółka” Sp. z o.o. promuje swoje produkty podczas różnych wydarzeń krajowych i międzynarodowych. Zarządzający fabryką wykorzystują także real time marketing, np. z okazji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2012 r. fabryka wypuściła na rynek cukierki Kulki kibica. Natomiast z okazji stulecia odzyskania przez Polskę niepodległości – opracowała model kuferka, którego szata graficzna nawiązywała do barw narodowych i godła Rzeczypospolitej. W środku znajdowały się karmelki, z których produkcji firma znana jest od 71 lat, jak i nowości, m.in. praliny oraz cukierki czekoladowe.



przebój to Ale owoc – lekka galaretka osłonięta czekoladą.

Wraz ze zmianą siedziby, z nowymi wyrobami władze spółki zdecydowały się także na zmianę wizerunku. Żywe kolory, przyciągające wzrok opakowania i motto: „Pszczółka. Chwile słodkiej bez troski”.

Obsypani nagrodami

Słodycze, które powstają w „Pszczółce”, są produkowane na podstawie sprawdzonych receptur i wysokiej jakości składników, m.in. soków, czekolady i cukru pozyskiwanego z polskich buraków (współpraca z polskimi rolnikami dzięki przynależności do Grupy Kapitałowej KGS SA). Gwarancję jakości wyrobów i produkcji FC „Pszczółka” zapewnia wiele uzyskanych certyfikatów. Podstawowy to Certyfikacja Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Żywności (HACCP, od 2004 r. obowiązuje w przemyśle spożywczym); British Retail Consortium, (BRC) międzynarodowy standard bezpieczeństwa żywności opracowany w 1998 r.; International Food Standard (IFS) – międzynarodowy standard bezpieczeństwa żywności opracowany w 2002 r., powszechnie uznawany w całej Europie Zachodniej.

Od 2013 r. wyroby tej fabryki mają Certyfikat Marka Lubelskie, a dwa lata później FC „Pszczółka” otrzymała statuetkę Lubelskiego Orła Biznesu 2015 w kategorii Inwestor Roku. „To dla nas wielkie wyróżnienie. Jestem dumny, że nasza spółka znalazła się w gronie najlepszych firm Lubelszczyzny. Priorytetem naszych działań jest innowacyjność, profesjonalizm i rozwój. Cieszę się, że nasze działania zostały docenione, w tym w szczególności inwestycja budowy nowego zakładu produkcyjnego w Lublinie” – powiedział ówczesny prezes zarządu Fabryki Cukierków „Pszczółka” Sp. z o.o. Leszek Wertejuk (zmarł w październiku 2020 r.).

”

Spółka „Pszczółka” to obecnie jeden z najnowocześniejszych zakładów w tej części Europy, wykorzystujący wysoce zautomatyzowane linie produkcyjne oraz zaawansowaną technologię

Nowa siedziba, nowe maszyny i nowy asortyment – wpisały się w dynamiczny rozwój produkcji na rynek krajowy i eksport. Obecnie Fabryka „Pszczółka” w ofercie ma kilkadziesiąt rodzajów słodyczy: karmelki nadziewane, twarde, oblewane czekoladą, musujące (cukierki Muss – znak lubelskiej fabryki), a także praliny, cukierki czekoladowe, galaretki i krówki. Wśród marek, które od lat cieszą się dużą popularnością, należy wymienić Kukułki – w nowej osłonie, ale z zachowaniem tradycyjnej receptury (to akcent, który ma podkreślić wieloletnie doświadczenie w produkcji karmelków), oraz mleczne Jogusie z sokami owocowymi.

Czekoladowe Inspiracje to kolekcja ekskluzywnych pralin z półpłynnym nadzieniem, które stały się hitem sprzedaży. Znane smaki ciast: kremówka, sernik z truskawką, tort pomarańczowy i brownie zostały umieszczone w kuli z delikatnej czekolady. Inny rynkowy

Certyfikatów, wyróżnień, nagród można jeszcze wymienić wiele. Dla zarządzających firmą, identyfikujących się z tym, co polskie i lokalne. Ważny z uwagi na rosnący eksport jest otrzymany w 2018 r. tytuł Ambadora Polskiego Eksportu Spożywczego oraz Certyfikat Europejskiego Systemu Licencyjnego, znak towarowy Przekreślony Kłos, zgodnie ze standardem AOECs (europejska organizacja zrzeszająca 35 krajowych stowarzyszeń osób z celiakią), ponieważ wszystkie wyroby produkowane w tej fabryce nie zawierają glutenu.

Mr. Bee w akcji

Przedstawiciele Fabryki Cukierków „Pszczółka” podpisali znaczącą umowę z Admiral Foodstuff Trading ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich na dostawę swoich produktów. Inauguracja współpracy rozpoczęła się w 2019 r. z udziałem marszałka Województwa Lubelskiego Jarosława Stawiarskiego. I już w tym samym roku do Dubaju zostały wysłane pierwsze partie słodkości z zakładu „Pszczółka”. Można śmiało powiedzieć, że jest to najbardziej intratny kontrakt tej fabryki zawarty w ostatnich latach. „Potencjał sprzedaży naszych słodczych na Bliskim Wschodzie jest niemal nieograniczony. Dubaj jest biznesowym hubem, pozwalającym zaoszczędzić czas i pieniądze firmom, które myślą o ekspansji na Bliskim Wschodzie, w południowej Azji i Afryce” – powiedział Robert Rudnicki, w tamtym czasie prezes zarządu FC „Pszczółka”. Wyroby lubelskiej fabryki zostały zauważone i wyróżnione przez Dubai FDI, agendę rządową przy Ministerstwie Rozwoju Dubaju. Dubai FDI będzie wspierał wszystkie działania eksportowe FC „Pszczółka” w regionie. Bliski Wschód jest dla produktów spółki szansą eksportową – kontrahenci chwalą jakość produktów i nastawiają się na wieloletnią współpracę.

”

Słodczyce, które powstają w „Pszczółce”, są produkowane na podstawie sprawdzonych receptur, wysokiej jakości składników i cukru pozyskiwanego z polskich buraków

W 2020 r. eksport FC „Pszczółka” wyniósł około 15 proc. całej sprzedaży. Nieżyjący prezes Leszek Wętejk planował, aby docelowo było to 20 proc. Obecnie wyroby tej lubelskiej fabryki są do kupienia na Dalekim Wschodzie, w Ameryce Północnej, w Europie. Produkty firmy trafiają do sklepów m.in. w Dubaju, Azerbejdża-

Słodko w sieci

Fabryka Cukierków „Pszczółka” Sp. z o.o. w Lublinie ma dwa sklepy firmowe, w tym jeden w siedzibie spółki oraz przy ul. Krochmalnej, w dawnej siedzibie zakładu. Niemal równocześnie uruchomiono wspólny sklep internetowy w ramach Grupy Kapitałowej Krajowej Grupy Spożywczej SA („Pszczółka”) jest jednym z podmiotów należących do grupy), w którym oferowane są wszystkie wyroby lubelskiej fabryki, m.in. Mieszanka Imieninowa, Coffee Amo, Miętowe Lubelskie, Sympatie i wiele innych produktów. W tych sklepach klienci mogą także zamówić prezenty okolicznościowe: karmelki wytwarzane od ponad 70 lat, praliny, cukierki czekoladowe, owocowe galaretki i bakalie w czekoladzie.

nie, Jordanii, Estonii i Szwecji, Niemczech, Czechach, na Słowacji, w Estonii, na Litwie, w Łotwie, w Rumunii, na Ukrainie i w Wielkiej Brytanii.

Dzięki uruchomieniu nowoczesnego zakładu produkcyjnego i rozszerzeniu portfolio o nowe produkty wyroby z FC „Pszczółka” będą mogły konkurować z największymi firmami z branży czekoladowej. Władze spółki prowadzą rozmowy z wieloma kontrahentami z całego świata.

Ekologia i zdrowy styl życia

Ideą kolejnych zarządów FC „Pszczółka” jest propagowanie proekologicznych postaw w społeczeństwie. Władze spółki, działając pod patronatem resortu rolnictwa wraz z Uniwersytetem Przyrodniczym w Lublinie, zainspirowały inne firmy do działania na rzecz ochrony pszczół dziko żyjących. W Polsce jest zagrożona wymarciem ponad połowa z żyjących w kraju 470 gatunków.

Jak mówią w fabryce: „Pszczółka” – ta nazwa zobowiązuje. I dlatego zarząd postanowił dołączyć do ratowania życia tych owadów, poprzez akcję „Ratujmy pszczoły dziko żyjące. My stawiamy hotele – ty siejesz kwiaty”. Firma zachęca do stawiania specjalnych hoteli oraz sadzenia miododajnych roślin, tworzenia ogrodów przyjaznych pszczołom. Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie dostarczył niezbędną wiedzę oraz materiały na temat pszczół dziko żyjących oraz ich hodowli.

Ekologia i działania prozdrowotne to wyzwania dla nowoczesnych zakładów produkujących żywność. Te wyzwania, dynamiczny rozwój są do spełnienia przez FC „Pszczółka” Sp. z o.o., ponieważ firma jest podmiotem Grupy Kapitałowej KGS SA i w 100 proc. ma polski akcjonariat, co sprzyja zrównoważonemu rozwojowi, a także eksportowi wyrobów z tej fabryki. ●

Źródła: m.in. www.naszemiasto.pl, www.dziennikwschodni.pl, www.hurtidet.pl, www.pszczolka.pl, www.swiatrolnika.pl, www.wiadomoscihandlowe.pl

GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

ZAMÓW PRENUMERATĘ I OSZCZĘDZAJ!



TYLKO dla stałych czytelników
ceny niższe niż
w kiosku nawet do

20%

ZAPŁAĆ MNIEJ ZA ROCZNĄ PRENUMERATĘ!

WIĘCEJ INFORMACJI

www.gb.pl/prenumerata

ZAMÓWIENIA PRENUMERATY MOŻNA SKŁADAĆ:

► przez internet: gb.pl/prenumerata ► telefonicznie: 22 616 36 00 ► e-mailem: prenumerata@fratria.pl

eprasa.pl 001e24a80a

Bankowy nowotwór

PROF. GRZEGORZ SZULCZEWSKI

profesor SGH w Warszawie,
członek Zespołu Etyki Biznesu przy
Towarzystwie Naukowym Prakseologii



Są w życiu człowieka chwile, których nikomu nie życzę. Pierwsze sygnały, że coś jest z nami nie tak, przychodzą z głębi dotąd dobrze funkcjonującego organizmu i po jakimś czasie dosięga nas dolegliwy ból. Rozwój technik medycznych jest obecnie tak duży, że istnieje możliwość wykrycia małych siedlisk chorych komórek od razu, gdy pojawiają się pierwsze złe symptomy, a nawet wcześniej. Jeden z chorych na raka nazwał swą chorobę chorobą wirtualną, bo jeszcze dobrze się czuł, a już została wykryta.

Gdzieś zatem w organizmie czyha wróg wielkości części milimetra, którego jednak już nie można zlekceważyć. Po takiej złej wiadomości następuje seria dolegliwych badań i wreszcie diagnoza: jeśli nie zdecydujemy się na wycięcie miejsca czy nawet całego chorego organu, czeka nas najgorsze. W końcu uświadomiamy sobie, że w naszym organizmie rozwija się nowotwór, który stwarza zagrożenie dla naszego życia. Wtedy przeważnie zapada decyzja o operacji pozbycia się części swego ciała opanowanej przez złośliwe komórki, które traktują nas jako swego żywiciela.

Na szczęście w dużej liczbie przypadków wczesne rozpoznanie i zastosowanie radykalnych metod prowadzi do częściowego, a w większości przypadków, całkowitego wyleczenia.

Każdy z nas, kto miał operację, wie, jak w pierwszych dniach po niej organizm stara się zabliznić rany i dostosować do nowej sytuacji, często braku jakiegoś organu. Choć bez niego można żyć, a nawet dzięki operacji uszkodzony czy chory organ nie sprawia nam już kłopotu i zostaje zażegnany dalszy rozwój choroby, to mijają nieraz długie miesiące, nim organizm dojdzie do siebie. Chirurdzy mówią o okresie rekonwalescencji.

Spróbujmy znaleźć pewne analogie pomiędzy kondycją bankowości a kondycją zdrowotną.

Jeśli poszukiwać jakiegoś podobieństwa, to komórki rakotwórcze to ryzyka związane obecnie z posiadanymi przez banki, szczególnie amerykańskie, depozytami niskooprocentowanymi w postaci obligacji rządowych. Twarda zasada bankowości brzmi bowiem, że jeśli stopy procentowe rosną, a w Ameryce Fed ustalił jako cel stopę procentową na poziomie co najmniej czterech procent, to papiery wartościowe

o niższym oprocentowaniu stają się mniej warte z chwilą sprzedaży.

Na początku pojawia się jednak jedynie możliwość straty i jest ona nieujęta w bilansach oraz w ogóle mało zauważalna, jak pierwsze doznania bólu z głębi organizmu. Strata jest przecież tylko do wyliczenia przez dział ryzyka na papierze, ale stwarza niebezpieczeństwo, jak komórki rakowe, że może wybuchnąć panika na rynku i wtedy dojdzie do najgorszego. Straty uśpione w bilansach nagle stają się realne, gdy klienci zaczną wycofywać swoje depozyty, a bank będzie musiał za każdą cenę sprzedawać obligacje rządowe, aby zapewnić gotówkę dla klientów żądających wypłaty. Ten katastrofalny obrót może być porównywalny do gwałtownego namnażania się komórek rakowych. Tak stało się w Dolinie Krzemowej. Upadły Silicon Valley Bank, Signature Bank i First Republic. Ich klienci bowiem mieli dobre narzędzia diagnostyczne i zawczasu przewidzieli kłopoty. Silicon Valley Bank był bankiem inwestorów venture capital z branży technologicznej. Klientami Signature Bank byli nowojorscy handlarze nieruchomości, a klientami banku First Republic – pracownicy koncernu Marka Zuckerberga. Całe to towarzystwo znane ze swych zdolności do kalkulacji gwałtownie zażądało wypłat, gdy się okazało, jak duże są zasoby rządowych papierów wartościowych w portfelach banków.

Jeśli dalej snuć porównanie do przebiegu choroby nowotworowej, to tak jak nałogowi palacze przyczyniają do jej rozwoju, tak banki – obierając fałszywą strategię niezachowania właściwych proporcji w zakupach obligacji – doprowadziły do skrajnego ryzyka.

Ale ryzyk, jakie wytwarzają banki, jest o wiele więcej. Amerykańskie banki podwoiły w ciągu 15 lat pakiet obligacji rządowych. Rośnie zagrożenie upadkiem kolejnych banków, w tym bankructwo tak wielkich firm jak Credit Suisse, gdyż firma konsultingowa Bain & Company po analizie sytuacji 150 dużych międzynarodowych banków pod kątem ich postrzegania na rynku oraz ich pozycji płynnościowej wyliczyła, że aż 16 z nich okazało się podwójnie wrażliwych. I wreszcie ostrzeżenie Trybunału Obrachunkowego o ryzyku kredytowym oraz zbyt tolerancyjnym podejściu do niego przez organ kontrolny EBC.

Czerwiec pokaże, czy system bankowy jest na rekonwalescencji, czy dalej powstają nowe ogniska choroby.



KGHM
POLSKA MIEDŹ



Zielona Kopalnia KGHM w Chile



**Sierra Gorda
100% energii z OZE**

Sierra Gorda to jedna z pierwszych kopalni na świecie w pełni zasilana energią pochodzącą ze źródeł odnawialnych. Polski koncern KGHM to siódmy na świecie producent miedzi i drugi na świecie producent srebra.

EnerSOL! – zestawy
fotowoltaiczne

Korzystaj z energii słońca i obniż rachunki za prąd w Twojej firmie.

Zestawy fotowoltaiczne EnerSOL! to nowoczesne i ekologiczne rozwiązanie, które pozwoli Ci oszczędzać już pierwszego dnia użytkowania. Instalacja fotowoltaiczna zapewnia niezależność od podwyżek cen energii elektrycznej, a także pomaga obniżyć rachunki i pozyskać czystą energię prosto ze słońca.

EnerSOL! to propozycja dla klientów, którzy wykorzystają energię elektryczną m.in. do procesów technologicznych czy oświetlenia hal magazynowych. Rozwiązanie to daje możliwość zainstalowania paneli fotowoltaicznych na dachu budynków lub na gruncie.

Nasze zestawy fotowoltaiczne EnerSOL! to gwarancja wysokiej jakości i profesjonalnego podejścia.

Zapewnimy Ci:

- kompleksową obsługę i doradztwo,
- komponenty od najlepszych producentów,
- możliwość skorzystania z korzystnej oferty kredytowania,
- pomoc w załatwieniu wszelkich formalności.



Niższe rachunki – instalacja fotowoltaiczna pozwoli znacząco obniżyć rachunki przedsiębiorstwa.



Niezależność energetyczna – dzięki własnej instalacji fotowoltaicznej firma zyskuje pełną niezależność od przyszłych podwyżek cen prądu.



Możliwość odsprzedaży nadwyżek energii elektrycznej do sieci.



Poprawa profilu energetycznego.



Korzyści wizerunkowe – firma pracująca z fotowoltaiką wpisuje się w trendy zrównoważonego biznesu.



Wpływ na ochronę środowiska.