

**Polskie wojsko
u NATOwione**

- ! SZTUCZNA INTELIGENCJA, CZYLI TWÓRCZE MONSTRUM
- ! PALĄCY PROBLEM E-AUT
- ! O PREZYDENCIE USA, KTÓRY JEŹDZIŁ KOLEJĄ
- ! CZY NEODYM I BOKSYT STANĄ SIĘ NOWYM ZŁOTEM?

GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

KWIECIEŃ 2023 // NR 4/1264 // CENA 14,90 Zł (W TYM 8% VAT)

BANKI POD PRESJĄ

*Upadek SVB w USA i turbulencje wokół Credit Suisse
wstrząsnęły branżą finansową na całym świecie.
W połowie marca znaleźliśmy się de facto na krawędzi
globalnego kryzysu finansowego. W Polsce dodatkowo
wciąż nie ma jasności, jak bolesne dla banków
może się okazać ostateczne rozwiązanie problemu
portfela kredytów frankowych*

PAWEŁ BORYS

prezes Polskiego Funduszu Rozwoju:

„ Przy sile dzisiejszych mediów społecznościowych i bankowości elektronicznej wystarczyły trzy dni, żeby SVB upadł. To pokazuje, jak ważne jest przygotowanie w bankach odpowiednich procedur zarządzania komunikacją kryzysową, jak ważne jest odpowiedzialne mówienie o sektorze bankowym i wspieranie wzmacniania zaufania do systemu finansowego

”



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

Zgłoszenia przyjmujemy w dniach **23.02-31.03.2023 r.**

Szczegóły na:

gb.pl/konkursy

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 DYGA, Kamil GIEROBA (wGospodarce.pl),
Agnieszka ŁAKOMA (wGospodarce.pl), Robert OLESINSKI (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 Chrósty,
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 Prezydenta 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.fratia.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 ŁABĘCKA 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 (3x), Andrzej Wiktór

Wstrząsy poprzedzające

Planowaliśmy to wydanie „Gazety Bankowej” poświęcić problemowi portfela kredytów frankowych w polskich bankach już dawno. Zbliżające się ogłoszenie wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) dotyczącego kredytów hipotecznych denominowanych we frankach szwajcarskich stało się tym głośniejsze, gdy Rzecznik Generalny TSUE zapowiedział, że jego zdaniem sędziowie staną po stronie kredytobiorców.

Potem nastąpił pierwszy wstrząs. Wyrok Trybunału nie pozostawia wątpliwości co do kierunku orzecznictwa europejskiego – staje faktycznie po stronie kredytobiorców. W przypadku unieważnienia umowy kredytowej z powodu nieuczciwego charakteru jednego z jej warunków, do państw członkowskich należy uregulowanie, w drodze prawa krajowego, skutków tego unieważnienia, z poszanowaniem przepisów dyrektywy w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich. Regulacja ta powinna w szczególności przywrócić sytuację prawną i faktyczną, jaka istniałaby w przypadku braku wprowadzenia do umowy klauzuli abuzywnej – uznał Trybunał.

To jednak był tylko pierwszy z serii wstrząsów. Kolejne nastąpiły niemal dzień po dniu. Informacje o niewypłacalności amerykańskiego Silicon Valley Bank, kłopoty Credit Suisse, upadek kolejnego banku za oceanem – Signature Bank. To wszystko sprawiło, że do planowanego tematu tego wydania „Gazety Bankowej” zaczęliśmy dodawać codziennie nowe wątki.

Wywiad, który pierwotnie miał dotyczyć skutków „frankowych” wyroków TSUE, rozwinął się w rozmowę z prezesem Polskiego Funduszu Rozwoju na temat wyzwań całego sektora bankowego – w Polsce, w Europie, na świecie. Czy jesteśmy świadkami wstrząsów poprzedzających kryzysowe tąpnięcie na bankowym i finansowym rynku? Cóż... od lat staramy się na łamach miesięcznika unikać sensacyjnego tonu, jednak obserwując ostatnie konferencje Związku Banków Polskich, można odnieść wrażenie, że wciąż łatwiej narzekać na rząd, na polityków, niż... budować zapory zdolne powstrzymać powódź.

Do turbulencji na globalnym rynku bankowym dodać bowiem trzeba nasz lokalny problem, wracający jak bumerang od dobrych kilku lat – portfel kredytów frankowych. Stawiam tezę, że polski sektor bankowy ma coraz mniej czasu, by zaproponować sensowne, sprawne i akceptowalne rozwiązanie tego prawnofinansowo-polityczno-społecznego węzła. No, chyba że banki wciąż czekają na ruch po stronie rządu, który – gdy już będzie bardzo źle – ratując gospodarkę i PKB, będzie musiał wesprzeć banki. Potem będzie można ponarzekać...

Maciej Wośko

MACIEJ WOŚKO

Redaktor naczelny „Gazety Bankowej”





TEMAT NUMERU:

Nadchodzi moment prawdy

Połączenie strat na portfelach obligacji, spadku płynności, wysokiej inflacji, spowolnienia gospodarczego i współczesnych mediów społecznościowych powoduje, że sytuacja jest poważna. Psychologia tłumu i spadek zaufania ma tu istotne znaczenie. W połowie marca znaleźliśmy się de facto na krawędzi ponownego światowego kryzysu finansowego. Ale – co ważne – reakcje nadzorów oraz państw są zdecydowane i szybkie

– Paweł Borys, prezes Polskiego Funduszu Rozwoju

str. **6**

TEMAT NUMERU:

Ameryka zaczęła, Europa się sypie

Mały, a co najwyżej średni jak na amerykańskie warunki bank okazał się iskrą, która podpaliła lont. Miał być nieistotny dla systemu finansowego USA, lokalny, a rozpętał burzę

str. **20**



WYDARZENIA:

O prezydencie, który jeździł koleją

Związki Joe Bidena z regionem Europy Wschodniej sięgają samych początków jego kariery politycznej. Jak dzisiaj wygląda jego polityka wobec naszego regionu?

str. **24**

SPIS TREŚCI

WYDARZENIA: uNATOWieni

Wojsko Polskie zbroi się na potęgę, dokonując technologicznego skoku. W błyskawicznym tempie równamy do standardów NATO

str. 32



WYDARZENIA:

Polska przestała kupować rosyjską ropę

Choć Rosjanie definitywnie zakręcili Polsce kurek z ropą, nie ma problemów z dostawami

str. 54

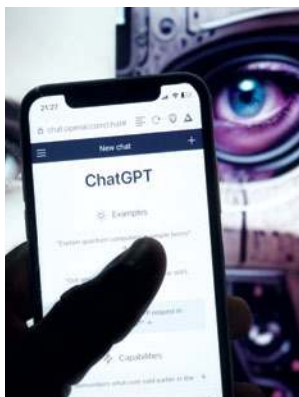


TECHNO BIZNES:

GPT-4, czyli twórcze monstrum

Sztuczna inteligencja w najnowszym wydaniu szybko zmienia reguły gry w wielu obszarach codziennego życia

str. 72



TECHNO BIZNES:

Cyberfront wschodni

Agresja rosyjska na Ukrainę i towarzysząca jej cyberwojna zmieniły oblicze cyberbezpieczeństwa także w Polsce

str. 78



od redakcji 3

temat numeru

Banki pod presją

Paweł Borys, prezes PFR: Nadchodzi moment prawdy	6
Kredyty frankowe: Kto zapłaci za franki?	12
Rynek kapitałowy: Akcje banków gwałtownie straciły na wartości	16
Kryzys w bankach: Ameryka zaczęła, Europa się sypie	20

felietony

Prof. Małgorzata Zaleska: Kredyty frankowe – w tym cały jest ambaras, aby obie strony chciały naraz	19
Jan Rokita: Dlaczego bankierzy się nie uczą?	23
Ryszard Czarnecki: USA, wybory, wojna	30
Grzegorz Szulczewski: Walec postnowoczesności	98

wydarzenia

USA: O prezydencie, który jeździł koleją	24
Broń dla Wojska Polskiego: uNATOWieni	32
Makroekonomia: Konsumenci nie dopisali	38
Surowce: Czy neodym i boksyt staną się nowym złotem?	42
Jakub Faryś, prezes Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego: Nie będzie produkcji 20 mln aut rocznie	48
Samochody elektryczne: Palący problem	52
Rynek paliw: Polska przestała kupować rosyjską ropę	54
Prof. Krzysztof Szczucki, prezes Rządowego Centrum Legislacji: Trzeba sprawić, by młodzi ludzie stąd nie wyjeżdżali	57
Prawo: Spory zbiorowe w nowych ramach	60
Sektor technologiczny: Big Techy dbają o linię	62

techno biznes

Technologie IT: Chmura się ubranżowia	66
Sztuczna inteligencja: GPT-4, czyli twórcze monstrum	72
Sonda: Będzie jak w filmach SF	75
Bezpieczeństwo informatyczne: Cyberfront wschodni	78

finanse

Rynek kapitałowy: Coraz więcej firm zamierza sięgnąć po kapitał z rynku	82
Banki inwestują w sztukę: Art banking po polsku	86
Konkursy bankowe: Kolejny rok wyzwali	91
Folder Finanse	92

historia gospodarcza

Branża automotive: Dywanikowe American dream	94
--	----

temat numeru

Fakty

Prognozy



Paweł Borys, prezes PFR:
W tej chwili problem kredytów
frankowych niestety zagraża
stabilności sektora bankowego
i całej gospodarki

foto: Andrzej Wiktor

Nadchodzi moment prawdy

Bardzo zaniepokoiła mnie łatwość, z jaką pojawił się run na bank. Wydawało się, że banki są lepiej na takie sytuacje przygotowane. Przy sile dzisiejszych mediów społecznościowych i bankowości elektronicznej wystarczyły trzy dni, żeby SVB upadł – mówi **Paweł Borys**, prezes Polskiego Funduszu Rozwoju

ROZMAWIALI

MACIEJ WOŚKO I STANISŁAW KOCZOT

Upadek Silicon Valley Bank doprowadził do poważnych perturbacji na rynku finansowym. Do tego dołożyły się problemy Credit Suisse, które spowodowały, że rynek znowu zaczął sobie zadawać pytanie o powtórkę z 2008 r. Słusznie czy jednak trochę przesadza?

Paweł Borys: Należy rozróżnić ryzyko systemowe i ryzyko specyficzne dla konkretnych instytucji finansowych. Niewątpliwie w strefie euro, Szwajcarii i USA w sektorze bankowym występuje zwiększone ryzyko stabilności finansowej. Wynika to z faktu, że po dziesięciu latach darmowego pieniądza stopy procentowe skokowo wzrosły. Banki zmniejszały zaangażowanie w kredytach konsumenckich, na rynku nieruchomości czy korporacyjnych, a w zamian w olbrzymiej skali zwiększały udział w aktywach obligacji skarbowych. Kiedy ich rentowności wzrosły o 2,0–3,0 pkt. proc., pojawiły się gigantyczne straty na wycenie tych portfeli. Nie widzimy ich w zyskach, tylko w kapitałach. Oczywiście tak długo, jak bank zachowuje płynność, jest to tylko księgową stratą, chociaż uderza też w adekwatność kapitałową i zdolność banku do udzielania kredytów. Kiedy jednak zaczynają z banku odpływać depozyty, z tej księgowej straty robi się stratą rzeczywistą, ponieważ trzeba sprzedawać obligacje skarbowe, żeby uwalniać płynność. Z taką sytuacją mamy obecnie do czynienia w kilku bankach amerykańskich i w Credit Suisse, który stracił w ostatnich czterech miesiącach ponad 150 mld franków szwajcarskich depozytów. Nie jestem tym zaskoczony. Zawsze w takim cyklu za obniżeniem płynności i wzrostem stóp procentowych pojawia się ryzyko kredytowe

w zadłużonych krajach lub firmach oraz systemowe w sektorze finansowym. Natomiast nakładają się na to także błędy konkretnych instytucji. Silicon Valley Bank (SVB) jest ewidentnym połączeniem takiego ryzyka systemowego z błędami w zarządzaniu. W SVB było otwarte ryzyko na zmiany stóp procentowych, od wielu miesięcy nie było tam szefa ryzyka, struktura depozytów była bardzo skoncentrowana i krótkoterminowa.

Ryzyko systemowe jest teraz niższe czy wyższe niż w czasie wybuchu globalnego kryzysu finansowego w 2008 roku?

Uważam, że ryzyko systemowe jest niższe, niż było wtedy. W czasie kryzysu finansowego mieliśmy do czynienia z potężną spekulacją na rynku nieruchomości, absurdalną dźwignią w największych światowych bankach i słabszy nadzór. Dzisiaj jakość aktywów jest dobra, bo problem wynika z bezpiecznych obligacji skarbowych. Poziom kapitałów i miary płynności są znacznie lepsze. Aczkolwiek połączenie strat na portfelach obligacji, spadku płynności, wysokiej inflacji, spowolnienia gospodarczego i współczesnych mediów społecznościowych powoduje, że sytuacja jest poważna. Psychologia tłumu i spadek zaufania ma tu istotne znaczenie. W połowie marca znaleźliśmy się de facto na krawędzi ponownego światowego kryzysu finansowego. Ale – co ważne – reakcje nadzorów i państw są zdecydowane oraz szybkie, co widać w dyskusyjnym społecznie zagwarantowaniu depozytów SVB czy warunkach przejęcia Credit Suisse przez UBS.

Pojawiły się też krytyczne głosy wobec Fed i EBC, że poszły one za daleko w podwyższaniu stóp procentowych. Rynek ewidentnie naciska, by zmieniły one swoją politykę. Jest też sporo krytyki pod adresem nadzoru rynkowego, zwłaszcza wobec SVB.

Banki centralne są w pułapce. Muszą walczyć z inflacją, ale ich działanie – tapering i wzrost stóp – pogarsza stabilność finansową. Mieliśmy bezprecedensowo długi okres zerowych stóp procentowych. Kiedy stopy rosną i banki centralne wycofują płynność, to wyceny aktywów spadają, co widzimy w spadkach rynków akcji, nieruchomości i obligacji. Fed i ECB w ostatniej dekadzie zaostrzały politykę pieniężną, ale po 25-procentowych spadkach rynków akcji robiły szybko tzw. pivot i łagodziły nastawienie. Teraz nie jest to łatwe, bo skala wywołanej głównie przez Rosję inflacji jest zbyt wysoka. Dlatego nastawienie banków centralnych musi cały czas być jastrzębie. Z drugiej strony na szali jest problem stabilności sektora finansowego. I dokładnie w tym miejscu się w tej chwili znaleźliśmy. Martwi mnie jednak to, że mimo doświadczeń kryzysu finansowego widzimy tak oczywiste błędy w zarządzaniu, jak ujawnione w przypadku SVB. To znaczy, że jednak coś z jakością ładu korporacyjnego i nadzorem było nie tak. W efekcie podatnicy amerykańscy uratowali miliardy bogatych deponentów SVB, ponieważ tylko 3 proc. depozytów było gwarantowane! To była chyba większa gra, w której stawką była stabilność sektora technologicznego w USA. Widać, jak trudne decyzje muszą być teraz podejmowane z obawy przed powtórką z 2008 roku, kiedy pozwolono upaść Lehman Brothers, żeby pokazać przestrzeganie dyscypliny rynkowej. Wtedy jednak problemy banku nałożyły się na większe ryzyko systemowe w postaci kryzysu na rynku nieruchomości.

Niepokoim mnie jeszcze to, że takie banki jak Credit Suisse czy Deutsche Bank przez ostatnie kilkanaście lat nadal utrzymały wysoki poziom dźwigni finansowej, miały duże ekspozycje pozabilansowe na różnego typu instrumentach pochodnych. Cały czas te ekspozycje są bardzo duże. Kiedy zmienność znajduje się na niskim poziomie, to wszystko jest w porządku, ale kiedy na rynku pojawia się skok zmienności do poziomów z 2008 roku, jak obecnie, to wszystkie te instrumenty zaczynają się – pod względem swojej wyceny – niepokojąco zachowywać. Nieprzypadkowo obligacje typu CoCos (AT1) Deutsche Banku są wyceniane po 66 eurocenty. Widać jednak, że regulatorzy rozumieją skalę ryzyka, stąd bezprecedensowa decyzja centralnego banku Szwajcarii SNB, który błyskawicznie, w ciągu jednej nocy, podjął decyzję o udostępnieniu 50 mld franków Credit Suisse i przejęciu przez UBS. Ale powiedzenie „jak w szwajcarskim banku” pewnie straciło aktualność. Polski sektor bankowy jest silniejszy kapitałowo i płynnościowo.

O tym, że olbrzymie problemy ma Credit Suisse, wiedziało już jednak od dobrych kilku lat. Do paniki doszło po upadku Silicon Valley Bank i Signature Bank, ujawnieniu kłopotów First Republic Bank i po deklaracji banku centralnego Arabii Saudyjskiej, największego udziałowca Credit Suisse, że nie zasili go dodatkowym kapitałem. Czy problemy sektora bankowego w USA stały się iskrą wywołującą pożar w Europie?

Pamiętajmy, że upadek Credit Suisse byłby większym problemem niż upadek Lehman Brothers. Credit Suisse to typowy przykład banku Too Big To Fail – zbyt dużego, by upaść. Cały czas zadają sobie pytanie o przejrzystość Credit Suisse, na ile wszyscy rozumieją skalę problemów i co tam się tak naprawdę dzieje z bilansem oraz wynikami przy rosnących stopach procentowych. Ile tych środków tam jest tak naprawdę potrzebne? Problem został zarządzony poprzez umorzenie 17 mld dolarów obligacji AT1 i praktyczne pozbawienie wartości akcjonariuszy. Nie wiemy, czy to wystarczy. Kiedy my wykupowaliśmy Pekao SA od UniCredit, miał on lukę kapitałową szacowaną na 20 mld euro. Groziło to upadłością włoskiego banku. Dlatego musieliśmy w pewnym sensie zadbać o Pekao SA, żeby kłopoty jego ówczesnego właściciela nie zagroziły polskiemu systemowi bankowemu. UniCredit sprzedał Pekao SA i jeszcze

”

Czy dzisiaj nie ma banków, w których ujawniają się istotne luki kapitałów w strefie euro i USA? Dane pokazują, że nie w tej skali, ale kilka dużych instytucji może mieć problemy

kilka aktywów oraz ostatecznie z trudem, ale przeprowadził podwyższenie kapitału na kilkanaście miliardów euro, co pozwoliło uniknąć bankructwa. Czy dzisiaj nie ma banków, w których ujawniają się istotne luki kapitałów w strefie euro i USA? Dane pokazują, że nie w tej skali, ale kilka dużych instytucji może mieć problemy.

Rynek jest mocno niestabilny, nie wiadomo, jak się zachowa, niepewność jest bardzo duża, co oczywiście nie jest dobre dla sektora finansowego...

Bardzo niepokoi mnie w tym kryzysie łatwość, z jaką pojawił się run na bank. Wydawało się, że banki są lepiej na takie sytuacje przygotowane. Przy sile dzisiejszych mediów społecznościowych i bankowości elektronicznej wystarczyły trzy dni, żeby SVB



upadł. W ciągu dwóch dni odpłynęło z niego prawie 50 mld dol., ponieważ przelew środków zajmuje kilka sekund. To pokazuje, jak ważne jest przygotowanie w bankach odpowiednich procedur zarządzania komunikacją kryzysową, jak ważne jest odpowiedzialne mówienie o sektorze bankowym i wspieranie wzmacniania zaufania do systemu finansowego.

Czy w Europie pojawią się teraz jakieś kolejne regulacje na rynku finansowym? Takie, które będą działały wyprzedzająco, a nie reagowały na kryzys?

Wydaje się, że skala regulacji już jest wystarczająca. Śruba została mocno przykręcona sektorowi bankowemu po poprzednim kryzysie. Problem jest cały czas w stosowaniu regulacji i dobrych praktyk oraz czasami w nadzorze. W SVB osoby, które zarządzały inwestycjami w obligacje skarbowe, pracowały wcześniej w Lehman Brothers, a jedna z nich w innym bankrucie – Enronie. Można zapytać: co mogło pójść nie tak?! Na rynki przyszedł moment prawdy. W scenariuszu pozytywnym za miesiąc sytuacja się ustabilizuje – podwyżki stóp procentowych w Fed i EBC dotrą do szczytu, pojawią się spekulacje na temat ich obniżek z powodu ryzyka wejścia w recesję gospodarki amerykańskiej i strefy euro. Jednym słowem, jakoś sobie damy radę. Potrafię sobie jednak również wyobrazić scenariusz dużo gorszy, w którym to, co dzieje się teraz, jest dopiero początkiem, a skutki skoku stóp procentowych dopiero zaczną się ujawniać. Co będzie, gdy się okaże, że jednak kilka dużych europejskich banków – włoskich, szwajcarskich czy niemieckich – ma poważne luki kapitałowe? Czy uda się zbudować jakieś wspólne mechanizmy interwencyjne, żeby ustabilizować tę sytuację? Jeżeli nałoży się na to recesja i problemy zadłużonych firm

lub krajów w połączeniu z niestabilną geopolityką, to niestety po serii kryzysów przejdziemy w kolejny.

Czy takim momentem prawdy dla polskiego rynku nie są kredyty frankowe? Odwleka się to od kilku lat, jednak wydaje się, że niebawem nastąpi finał frankowej epopei, gdy TSUE wyda wyrok w tej sprawie. Nie sądzi pan, że przepaliliśmy ten moment, kiedy własnymi siłami, to znaczy siłami samych banków, mogliśmy się uporać z kredytami frankowymi?

Zdecydowanie tak, ponieważ to taki miecz Damoklesa, który wisi nad stabilnością naszej gospodarki. Nigdy nie pracowałem w banku, który udzielał kredytów frankowych, i niedobrze, że ten problem powstał. Ale – jak wiemy – jest on złożony, bo w czasie wysokich stóp w złotych wiele osób nie miało zdolności kredytowej, a podejście nadzoru i interpretacje prawne się zmieniały. Kiedy pracowałem w PKO BP, wspólnie z prezesem Zbigniewem Jagiełłą 10 lat temu proponowaliśmy, aby dokonać konwersji kredytów frankowych na złotowe po kursie chyba 3,20 zł, oddać spready i zamknąć to ryzyko. Natomiast wszyscy w sektorze bankowym absolutnie byli przekonani, że umowy są ważne, zawierają prawidłowe klauzule i – działając w interesie swoich akcjonariuszy – nie byli w stanie podjąć takich decyzji. Nie było też wtedy interwencji ustawowej. Nawet Komisja Europejska w swojej opinii prawnej sprzed trzech lat stwierdziła, że nawet jeżeli jedna z klauzul była abuzywna, to kontrakt i tak jest ważny. A w obecnej opinii zmieniła zdanie. Widać dużą niestabilność w zakresie interpretacji prawa. Wszystko to powoduje, że poziom ryzyka dla systemu bankowego w Polsce – z powodu zmiany interpretacji prawnych – skokowo rośnie. W tej chwili problem kredytów frankowych niestety



fot. Andrzej Wiktor

”
Na szczęście środki z tarczy finansowej i oszczędności zgromadzone w czasie pandemii zbudowały odpowiedni bufor, ale gdyby go nie było, mielibyśmy problemy z dostępem do kredytów głównie w małych i średnich firmach oraz w gospodarstwach domowych

zagroza stabilności sektora bankowego i całej gospodarki. Uważam, że kredytobiorcy frankowi powinni otrzymać na koszt banków rekompensaty strat z tytułu kursów walutowych. Ale jestem zdania, że opinia rzecznika TSUE z lutego jest skrajnie nieuczciwa w stosunku do kredytobiorców w złotych. Przecież nieduża grupa posiadaczy kredytów frankowych otrzymałaby olbrzymi transfer środków od innych podatników. Jest to zła sytuacja z punktu widzenia społecznego. I kosztów nie poniosłyby banki, tylko koszty ich ratowania ponieśliby wszyscy podatnicy. Ponad pięć głównych dużych banków w Polsce miałoby olbrzymie straty kapitałowe i nie byłyby w stanie udzielać kredytów ani gospodarstwom domowym, ani firmom pewnie przez trzy do pięciu lat, czyli do czasu, aż by odbudowały swoje kapitały. To oznacza swego rodzaju credit crunch, który miałby bezpośredni wpływ na tempo wzrostu gospodarczego. Są to potencjalnie katastrofalne skutki, mierzzone dziesiątkami miliardów złotych strat w naszym PKB, które odczuje każda firma i każde gospodarstwo domowe.

Czy w tej sytuacji warto przygotować jakieś rozwiązania ustawowe, które zapobiegłyby takiemu scenariuszowi?

Biorąc pod uwagę wojnę, ryzyko wyroku TSUE i niestabilną sytuację w gospodarce światowej, uważam, że warto mieć przygotowany wariant ustawowy.

Propozycja KNF rekompensaty przez banki całości strat kursowych i zrównania kredytów frankowych ze złotowymi wydaje się być sprawiedliwa społecznie oraz zapewniać bezpieczeństwo banków i gospodarki.

Ostatnio jest coraz głośniejsze o stawce WIBOR...

Polska nigdy nie miała problemów ze stawką WIBOR, a ponadto następuje tranzycja na WIRON zgodnie z trendami w zakresie ustalania stawek wolnych od ryzyka. Nie widzę uzasadnienia dla podważania WIBOR-u i mam nadzieję, że tranzycja na nową stawkę przejdzie sprawnie. W Polsce ważne jest upowszechnienie w najbliższej dekadzie – zwłaszcza po spadku stóp procentowych – kredytów hipotecznych opartych na stałą stopę.

Czy w przypadku kredytów frankowych nie jest tak, że dzisiaj piłka znajduje się po stronie banków, że to banki mają tylko kilka miesięcy do wyroku TSUE, który będzie prawdopodobnie zgodny z opinią rzecznika, by wreszcie zawrzeć ugody z klientami? Natomiast podczas ostatniego Forum Bankowego słychać było głównie utyskiwanie na kancelarie prawne, na kwestionowanie umów, oczekiwanie na wsparcie rządu, brakowało refleksji nad wypracowaniem wspólnego rozwiązania.

Zdecydowanie zachęcam wszystkie banki do tego, by aktywnie uczestniczyły w rozwiązaniu tego pro-

blemu, oferując ugody, oczywiście budując też odpowiednie bufory kapitałowe. Ale widać, że to się dzieje. Ugoda jest korzystna dla klienta także z perspektywy czasu i kosztów prawnych. Spory sądowe trwają latami. Proszę zwrócić uwagę, że kancelarie prawne pobierają od klientów, którzy weszli na drogę sądową z bankami, od 30 do 50 tys. zł za sprawę. W sądach takich spraw jest około 120 tys., mówimy więc o gigantycznych opłatach kredytobiorców dla kancelarii prawnych, o wartości 4 do 6 mld zł. Kancelarie, walcząc o swoje pieniądze, wydają środki na reklamy i komunikację, która – uważam – często podważa zaufanie do sektora finansowego. Ten model biznesowy zaczyna być powielany wobec WIBOR-u, z potencjalnie katastrofalnymi skutkami. Nie chcę jako podatnik dokładać się do takich praktyk.

Oczekiwania kredytobiorców frankowych zostały w znacznym stopniu rozbudzone przez coraz bardziej prokonsumenckie stanowisko Komisji Europejskiej, TSUE, orzecznictwo sądów. Dzięki temu tak mocno ten rynek kancelarii prawnych się rozwinął.

Zgadzam się. Uważam, że opinia rzeczownika TSUE, według której nie należy się żadne wynagrodzenie za korzystanie z kapitału, a jeżeli bank pobrał jakieś opłaty, to jeszcze ma zapłacić od tego odsetki, jest po prostu absurdalna. Nie rozumiem logiki takiej opinii w odniesieniu do konkretnej sytuacji. Od czasów rzymskich przyjmuje się zasadę prawa do kompensaty za używanie kapitału. Po prostu zabrnęliśmy zbyt daleko, wahadło zbyt mocno się wychyliło w jedną stronę.

Sektor bankowy w Polsce jest stabilny, odporny na szoki, płynny i nowoczesny. Dużo też zarabia, co frankowicze dobrze widzą. I niektórzy – pewnie rozumiejąc również zagrożenia systemowe – pamiętają, jak większość banków narzekała, że wakacje kredytowe je zrujnują. Tak się jednak nie stało i banki wypracowały wysokie zyski za zeszły rok...

...aczkolwiek trochę na papierze, bo nie widzimy strat na portfelach obligacji, które pokazywane są tylko w kapitałach. Gdyby uwzględnić te straty na obligacjach, to jednak w ubiegłym roku polski sektor bankowy miał stratę. I od dwóch lat nie rosną jego kapitały. Obawiam się po prostu o zdolność banków do zwiększania akcji kredytowej i o dostępność kredytów. Rentowność banków od wielu lat utrzymuje się poniżej kosztów kapitału. Nie jest to zdrowa sytuacja, gdyż przekłada się na wyceny poniżej wartości księgowej. Bo jak przychodzi co do czego i trzeba podnieść kapitał banku, a on właśnie ma rentowność poniżej kosztów, okazuje się to trudne. To dokładnie taka sytuacja, w jakiej znalazł się Credit Suisse. Bezpieczeństwo sektora bankowego polega również

na zdrowym poziomie rentowności. Musi być to akceptowane społeczne, ponieważ nie może wynikać z nadmiernych prowizji czy nieuczciwych praktyk cenowych. Zawsze te wszystkie racje trzeba zrównoważyć: racje konsumentów, racje deponentów, akcjonariuszy, wpływ na całą gospodarkę. Aby jej wzrost był zrównoważony, potrzebujemy zrównoważonej bankowości.

Czy skala zaangażowania banków na rynku obligacji jest ryzykowna, patrząc na obecną sytuację na rynku USA, na problemy Credit Suisse, no i na wzrost stóp procentowych? Czy przypadkiem nie siedzimy na dwóch beczkach prochu – jedna to kredyty frankowe, a druga to portfele obligacji w polskich bankach?

Tak jak powiedziałem, problem przeszacowania obligacji już jest uwidoczniony w kapitałach banków na koniec ubiegłego roku. Skok rentowności kosztował sektor bankowy prawie 30 mld zł. Tego nie widzimy, bo banki w tym czasie pokazywały po 10–13 mld zł zysków, ale w międzyczasie straciły ponad 30 mld zł na przeszacowanie portfela obligacji za ostatnie dwa lata.

To jednak straty niezrealizowane...

...niezrealizowane do momentu, kiedy nie trzeba sprzedać tych papierów. Mijmy też świadomość, że jeżeli po stronie aktywów bank ma długoterminową obligację na np. 2 proc., a nagle koszt finansowania depozytów mu rośnie np. do 5 proc., to jednak te straty nie są tylko księgowe. Na poziom dochodowości w średnim terminie mają one wpływ. Po prostu przez 3–5 lat bank ma aktywa, których rentowność jest dosyć niska, a koszt finansowania rośnie. W Polsce nie jest to problem systemowy, natomiast doszliśmy do takiej granicy, że banków już nie stać na dalszy spadek kapitału, bo muszą absorbować rezerwy na kredyty frankowe. Jeżeli mają zwiększać akcję kredytową, muszą po prostu zacząć generować kapitał. Jeżeli chcemy utrzymać stałą proporcję kredytów do PKB, czyli żeby akcja kredytowa nadążała ze wzrostem gospodarczym, to przy wzroście nominalnego PKB o 10 proc. w ubiegłym roku powinno być to 10 proc. O tyle powinna rosnąć akcja kredytowa. A rośnie o 5 proc. Na szczęście środki z tarczy finansowej i oszczędności zgromadzone w czasie pandemii zbudowały odpowiedni bufor, ale gdyby go nie było, mielibyśmy problemy z dostępem do kredytu głównie w małych i średnich firmach oraz w gospodarstwach domowych, co oczywiście przekłada się na ryzyko związane z płynnością finansową i ograniczenie możliwości rozwoju firm. Zawsze trzeba dbać o równowagę. Nie chodzi o to, żeby banki zarabiały nie wiadomo ile kosztem klientów. Poziom ich rentowności musi być jednak zdrowy. ●



Kto zapłaci za franki?

Rozwiązanie problemu kredytów frankowych jest coraz bliżej. Będzie kosztowne – to już oczywiste. Czy nie stanie się jednak zarzewiem kolejnych, jeszcze większych kłopotów?

fol. Shutterstock (3x)

Popołudnie 16 lutego 2023 r. mocno wstrząsnęło polskim rynkiem finansowym. Tego dnia rzecznik generalny Trybunału Sprawiedliwości UE wydał opinię, wedle której – jeśli umowa kredytu frankowego była od początku nieważna – konsument oprócz zwrotu pieniędzy i odsetek może się domagać

dodatkowych świadczeń od banku. Bank natomiast nie może się domagać dodatkowych świadczeń. Jeśli wyrok TSUE będzie tożsamy z opinią rzecznika, bankom zostanie wytracony z rąk oręż, którym dotąd dość skutecznie wojowały z frankowiczami. Sądy w Polsce często unieważniają frankowe umowy kredytowe. Dane pokazują, że frankowicze wygrywają 97 proc. spraw. To oznacza, że banki poniosą duże koszty udzielania kredytów w CHF o wątpliwej jakości prawnej.

Do początku marca polskie banki komercyjne utworzyły około 35 mld zł rezerw na roszczenia frankowiczów. Cały bankowy portfel frankowy ma wartość około 90 mld zł, czyli na razie pokrycie rezerwami sięga około 40 proc. Jeśli wyrok TSUE będzie prokliencki, to możliwe, że na rezerwy potrzebne będzie co najmniej drugie tyle.

Oczywiście z czasem problem frankowy się zmniejsza, bo kredyty są spłacane. Zobowiązania Polaków we frankach szwajcarskich stanowią 14,2 proc. wszystkich kredytów mieszkaniowych, tymczasem w 2009 r. było to 70 proc. To wciąż jednak problem o dużej doniosłości, mający wpływ na cały sektor bankowy.

Najwyższa pora na ugodę

Przypomnijmy, że opinia rzecznika TSUE odpowiada w dużej mierze na wniosek Sądu Rejonowego dla Warszawy-Śródmieścia, który zapytał, czy po uznaniu umowy kredytowej za nieważną zarówno kredytobiorca, jak i kredytodawca mogą wzajemnie dochodzić od siebie roszczeń wykraczających poza zwrot świadczeń pieniężnych oraz zapłatę odsetek ustawowych za opóźnienia.

Rzecznik generalny TSUE Anthony Michael Collins zaznaczył w trakcie swojego wystąpienia 16 lutego, że warunki uznania umowy konsumenckiej za nieistniejącą określa prawo krajowe, a nie unijne. Jego zdaniem konsument może dochodzić roszczeń wykraczających poza zwrot świadczeń pieniężnych spełnionych na podstawie nieważnej umowy kredytu oraz odsetek ustawowych. Przypomniał on również cele dyrektywy

93/13 ws. nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich, gdzie wyraźnie określone jest, iż nieuczciwy warunek umowy nie wywołuje skutków wobec konsumenta. Tymczasem jeśli chodzi o kredytodawców, to według Collinsa nie mogą dochodzić oni względem konsumenta roszczeń wykraczających poza zwrot

przekazanego kapitału kredytu, jak i zapłaty odsetek ustawowych. Dlaczego? Bo to bank umieszcza w umowie kredytu hipotecznego warunki uznane za nieuczciwe. Czyli nie może czerpać korzyści z sytuacji powstałej na skutek własnego bezprawnego działania. Co ważne, rzecznik generalny TSUE stwierdził, że argument dotyczący ewentualnej utraty stabilności rynków finansowych jest nieważny w świetle rozważanego problemu, bo wspomniana dyrektywa ma chronić interesy konsumentów, a nie przedsiębiorstw.

Warto podkreślić, że lutowa opinia to nie wyrok TSUE. Stanowi ona jednak bazę wyroku i z pewnością pokazuje kierunek, w którym Trybunał będzie szedł. Dlatego po ogłoszeniu orzeczenia kursy banków notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych poszły dość mocno w dół.

Jaka jest ekspozycja poszczególnych banków na kredyty frankowe?

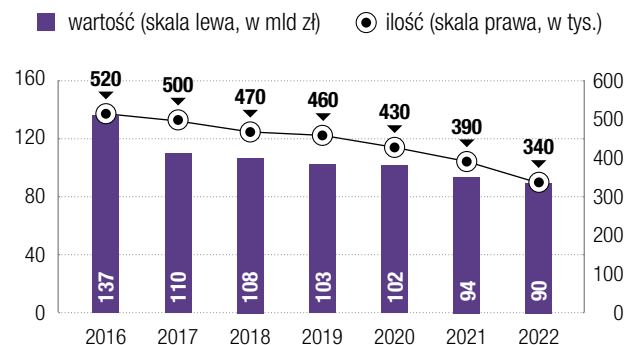
PKO BP dzielił najwięcej kredytów walutowych (w tym w CHF), aktualnie ich wartość wynosi około 13,3 mld zł (12,4 proc. całego portfela hipotecznego) – wynika z danych banku. Wartość frankowych hipotek drugiego na liście mBanku wynosi 9,7 mld zł (około 20 proc. portfela, jak podaje bank). Najczęściej pozywanymi bankami – co naturalnie wynika z przywołanych statystyk – są mBank, Millennium i PKO BP.

90

mld zł

wynosi wartość całego portfela kredytów frankowych w polskich bankach komercyjnych. Na razie pokrycie rezerwami sięga około 40 proc. tej kwoty

Hipoteki frankowe w Polsce



Źródło: KNF, banki

Wyrok TSUE ma zapaść w połowie 2023 r. Niektórzy prawnicy nie mają wątpliwości, że jeśli banki nie pójdą drogą daleko posuniętych ugód, to można się spodziewać nowej fali pozwów. – Wielu frankowiczów obawiało się ze strony banku pozwu o wynagrodzenie za korzystanie z kapitału i dlatego wstrzymywali się z decyzją o pozwaniu banku. Opinia rzecznika TSUE rozwiewa wątpliwości kredytobiorców, co może skłonić ich do wystąpienia z pozwem – mówił na łamach „Rzeczpospolitej” Marcin Szołajski, radca prawny w Szołajski Legal Group. Oczywiście należy pamiętać, że prawnicy zarabiają na pozwach, więc już oczyma wyobraźni widzą ich wzbierającą falę i będą namawiać do pozywania banków oraz podważania ugód. Jakie będą realia po ewentualnym prokonsumenckim wyroku TSUE, to się jednak dopiero okaże.

”

Uгода przy obecnie kształtującej się linii orzeczniczej polskich sądów jest niewątpliwie najbardziej korzystnym wyjściem i dla banków, i dla frankowiczów

Uгода przy obecnie kształtującej się linii orzeczniczej polskich sądów jest niewątpliwie najbardziej korzystnym wyjściem i dla banków, i dla frankowiczów. Dla tych pierwszych – pod względem finansowym. Dla drugich – ze względu na czas i uciążliwe procedury.

Obecnie tylko trzy duże banki prowadzą taki program, m.in. PKO BP. I trzeba przyznać, że PKO na tym polu odnosi sukces. Ruszył z programem ugód pod koniec 2021 r., a w 2022 podpisał ich aż 18 tys. Spośród spraw, które trafiły do Sądu Polubownego przy KNF, a które dotyczyły umów z PKO BP, aż 73 proc. zakończyło się podpisaniem ugody. Programy ugodowe prowadzą również mBank (do końca stycznia 2023 podpisał 2,8 tys. ugód) i Bank Ochrony Środowiska (w okresie luty–wrzesień 2022 podpisał 253 ugody z 731 wniosków). Z kolei Bank Millennium w całym 2022 r. podpisał 7943 ugody, a od początku 2020 – niemal 18 tys.

Duże koszty... klient i tak je pokryje?

Nawet jeśli wyrok TSUE będzie niekorzystny dla banków, to wszystko będzie w ich rękach oraz w rękach polskich sądów. Jeśli jednak po wyroku orzecznictwo okaże się skrajnie niekorzystne dla banków i nie uru-

chomią one programów ugód na dużą skalę, to – jak wyliczył Związek Banków Polskich – straty mogą wynieść do 112 mld zł.

Na ryzyko zwiększenia rezerw na kredyty CHF uwagę zwróciły największe instytucje ratingowe. Według agencji Moody's opinia rzecznika TSUE wpływa negatywnie na rating kredytowy polskich banków, bo zwiększa ryzyko prawne. Agencja Fitch Ratings wskazała, że polskie banki prawdopodobnie przyspieszą zawiązywanie rezerw. Także Agencja S&P wskazała na ryzyka prawne, które będą ciążyły rentowności polskiego sektora bankowego.

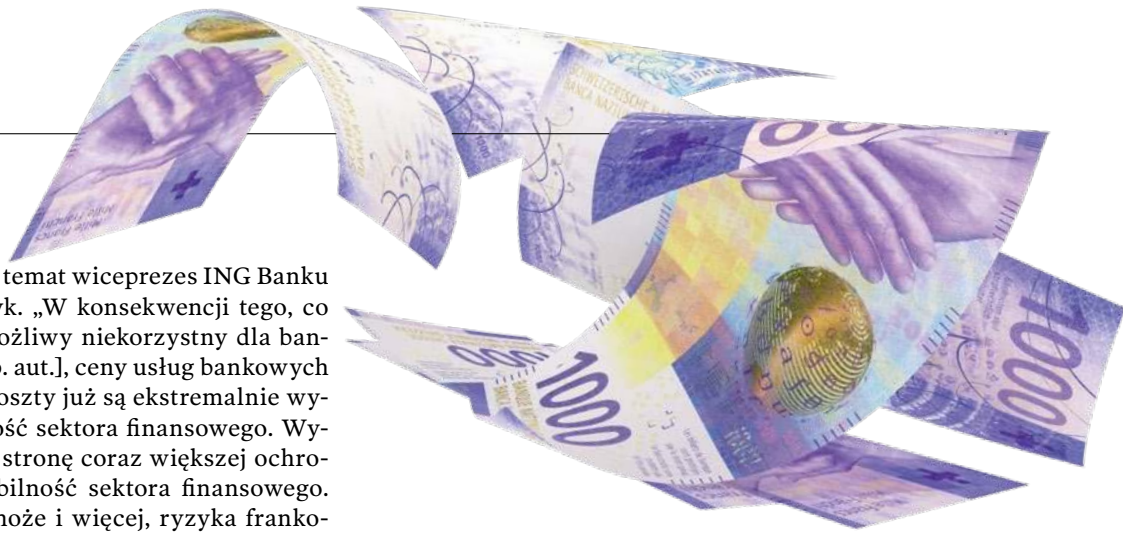
Nastroje starają się tonować przedstawiciele rządu. – Nawet przy niekorzystnym orzeczeniu TSUE w sprawie kredytów frankowych banki będą miały czas na budowę kapitałów – twierdzi wiceminister finansów Piotr Patkowski. Jego zdaniem, dzięki pojawieniu się nowego instrumentu dłużnego – chodzi o obligacje kapitałowe – banki będą mogły w dość prosty sposób podwyższyć swoje kapitały.

Nie da się ukryć, że problem frankowy generuje koszty dla banków. Na koniec czerwca 2022 r. zakumulowane rezerwy na aktywne umowy frankowe stanowiły średnio około 30 proc. kredytów w CHF – podaje NBP, w tym rezerwy na spory sądowe wynosiły około 23,5 mld zł, a rezerwy na ugody około 6,5 mld zł. „Wartość niezbędnych rezerw na ryzyko prawne jest wrażliwa na proporcje ugód i sporów sądowych: 5-procentowy wzrost udziału spraw sądowych zwiększa potrzeby tworzenia rezerw średnio o około 2,5 mld zł” – podaje NBP.

W 2022 r. PKO BP zwiększył koszt ryzyka prawnego związanego z kredytami frankowymi o 1 914 mln zł, o 738 mln zł w samym IV kwartale 2022, mBank natomiast o 3 112,3 mln zł z 2 758,1 mln zł w 2021 r. W przypadku Banku Millennium koszty rezerw na portfel kredytów CHF w ubiegłym roku sięgnęły 2 017,3 mln zł. W największym stopniu portfel frankowy rezerwami ma zabezpieczony Bank Pekao (prawie 83 proc.), jednak jego wartość to ledwie 2,6 mld zł.

Banki twierdzą, że z uwagi na konieczność zawiązywania rezerw frankowych topnieją ich zyski. Dane pokazują jednak coś zgoła innego. W 2022 r. sektor zarobił 13,1 mld zł, czyli ponad 100 proc. więcej niż w 2021 (6 mld zł) – wynika z danych NBP. W styczniu 2023 r. sektor zarobił 3,1 mld zł i miał rekordowo wysokie zyski z odsetek. Zysk sektora urósł w tymże miesiącu o 86 proc. rok do roku. Z kolei poziom kapitałów własnych banków na koniec stycznia wyniósł 212 mld zł i był o 10,5 mld zł wyższy niż rok wcześniej. Oczywiście duża w tym zasługa RPP, która podnosiła stopy (wynik odsetkowy banków w 2022 r. wyniósł 75,5 mld zł, czyli o 62 proc. więcej niż rok wcześniej).

Bankierzy zapowiadają, że za konsekwencje wyroku TSUE zapłacą ich klienci. Niedawno, podczas Europejskiego Kongresu Finansowego, zdecydowanie



wypowiedziała się na ten temat wiceprezes ING Banku Śląskiego Bożena Graczyk. „W konsekwencji tego, co się wydarzy [chodzi o możliwy niekorzystny dla banków wyrok TSUE – przyp. aut.], ceny usług bankowych będą znacznie wyższe. Koszty już są ekstremalnie wysokie i naruszają stabilność sektora finansowego. Wychylenie tego wahadła w stronę coraz większej ochrony klientów narusza stabilność sektora finansowego. Dołożenie 60 mld zł, a może i więcej, ryzyka frankowego przełoży się na konkretne poziomy kapitałów, możliwe, że i braku kapitałów w sektorze bankowym. W związku z tym sektor bankowy nie będzie wspierał gospodarki. Pamiętajmy o tych skutkach” – mówiła Bożena Graczyk.

Droga coraz bardziej wyboista

Profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, dr hab. Ewa Miklaszewska – jedna z najznakomitszych ekspertek ds. sektora bankowego – wskazuje, że podstawą funkcjonowania rynków finansowych jest zasada przestrzegania umów, w sytuacji rynku transparentnego. Do tego asymetrii informacyjnej i potencjalnym nadużyciom pozycji monopolistycznej powinno przeciwdziałać wiele instytucji państwowych.

– Kredyty frankowe zafundowały Polsce ponad dekadę chaosu, która zakończy się najprawdopodobniej, jeśli TSUE przychyli się do opinii rzecznika, zapasząc systemu kredytowego na długie lata i dalszym wzmocnieniem banków państwowych, które już mają dominujący 47-procentowy udział we własności sektora. Odbędzie się to kosztem prywatnych banków, gdzie właściciele wymagają dywidendy od zainwestowanego kapitału. W ślad za frankowiczami pójdą zapewne „wiborowicze”, bo dlaczego tylko jedna grupa kredytobiorców ma mieć darmowy kredyt? – wskazuje prof. Miklaszewska.

”

Zepchnięcie problemu frankowego na system prawny było najgorszym z możliwych rozwiązań

W opinii ekspertki kryzys frankowy jest kryzysem systemowym, który wymaga rozwiązania systemowego. Popełniono jednak wiele błędów na przestrzeni lat. – Błąd popełniły banki, lekceważąc ryzyko kursowe, ale też kredytobiorcy, którzy zaakceptowali takie ryzyko, oraz instytucje sieci bezpieczeństwa, które temu nie przeciwdziałały. Wydaje się, że największy błąd popełniliśmy w 2015 r., kiedy uwolniono kurs franka.

14,2 proc.

wszystkich kredytów mieszkaniowych Polaków stanowią obecnie zobowiązania we frankach szwajcarskich; w 2009 r. było to 70 proc.

Wtedy trzeba było przewalutować kredyty. Zepchnięcie problemu frankowego na system prawny było najgorszym z możliwych rozwiązań, choć bezpiecznym dla decydentów – każdy frankowicz i każdy sąd mierzy się z tematem indywidualnie. Zbudowało to fortuny wielu kancelarii prawnych oraz negatywnie odbiło się na reputacji banków – podkreśla prof. Miklaszewska. Jej zdaniem w tej chwili jest chyba ostatni moment na rozwiązanie ustawowe, ale już dość skomplikowane. – Po drugiej stronie kontraktu nie są zrozpaczeni frankowicze, jak do tej pory, ale dziesiątki bardzo dobrze zorganizowanych kancelarii prawnych. Wydaje się, że sankcja kredytu darmowego występująca w ustawie o kredycie konsumenckim idzie za daleko i skłania do hazardu moralnego: podważania każdego zapisu w umowie, aby dostać kredyt za darmo. Należałoby ją zastąpić karą finansową dla banku. Drugie rozwiązanie to tworzenie instytucji typu asset management company np. w ramach PFR i przekazanie tam przez banki portfeli frankowych ze stratą. Taka instytucja negocjowałaby w sposób zorganizowany rozwiązanie systemowe dla całego rynku. Pomysłów jest zapewne wiele, wszystkie bardzo trudne i niepopularne, ale konieczne, jeśli chcemy mieć nadal sprawnie funkcjonujący system bankowy – podsumowuje prof. Miklaszewska.

Wydaje się jednak, że na rozwiązania ustawowe banki nie powinny czekać, licząc na to, że z kłopotów wybawią je instytucje państwowe, rząd i de facto całe społeczeństwo, które musiałoby wyłożyć niemałe pieniądze na ratowanie systemu. Droga do ugód jest cały czas otwarta i konieczna, chociaż trzeba przyznać, że wcale nie jest ona łatwa, biorąc pod uwagę stanowisko TSUE, orzecznictwo sądów i rosnące w szybkim tempie oczekiwania kredytobiorców frankowych. ●

KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

Akcje banków gwałtownie straciły na wartości

W połowie marca kolejna mocna przecena dotknęła banki notowane na warszawskiej giełdzie, a indeks sektorowy osunął się tylko podczas jednej sesji w granicach 3 proc. Licząc od momentu, w którym swoją opinię na temat sytuacji polskich frankowiczów wydał rzecznik TSUE (16 lutego), wskaźnik WIG-Banki zdecydowanie pogłębił jeszcze stratę liczoną na przestrzeni miesiąca – uzyskując w tym czasie dwucyfrowy wynik na minusie

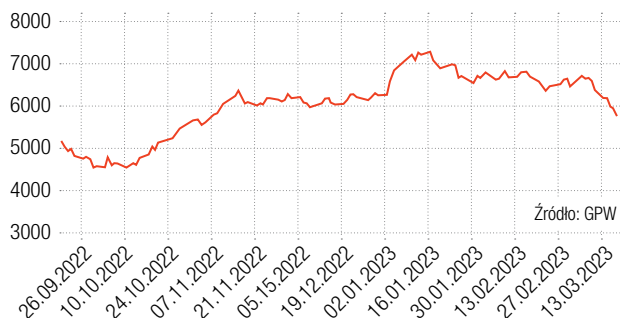


fot. REUTERS/Andrzej Wiegmann

Po serii bardzo niekorzystnych informacji ze Stanów Zjednoczonych (m.in. bankructwa mniejszych banków, takich jak SVB, Syndicate Bank i Signature Bank) czy doniesień z Europy (dramatyczna sytuacja finansowa drugiego pod względem wielkości szwajcarskiego Credit Suisse,

któremu na ratunek ruszył Bank Szwajcarii, a inwestorem stabilizującym został UBS) czarę goryczy przelał wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) ws. kredytów frankowych w Polsce. Choć nie jest ostatecznym werdyktem, na który wszyscy czekają, to wzmocnił on opinię korzystną dla frankowiczów wydaną równo miesiąc wcześniej przez rzecznika Try-

Indeks WIG-Banki - wrzesień 2022-marzec 2023 (w pkt)



bunału. Interpretacja faworyzująca kredytobiorców rozgrzała już wtedy emocje na rynku, skutkując wyprzedzając bankowych papierów i spadkiem notowań sektora (doszło wówczas do błyskawicznej przeceny o 3 proc.). Od tego czasu na przestrzeni miesiąca indeks WIG-Banki stracił na wartości łącznie ponad 15 proc.

Przypomnijmy argumentację rzecznika TSUE. Odnosząc się do sporu między kredytobiorcami i bankami, stwierdził on wówczas, że po uznaniu umowy kredytu hipotecznego za nieważną (ze względu na nieuczciwe warunki) konsumenci będą mogli dochodzić względem banków roszczeń wykraczających poza zwrot świadczeń pieniężnych, wynikających z unieważnionej umowy. Przyznał również, że banki takiego prawa nie mają. Ponadto zwrócił uwagę, że to do krajowych sądów należy ustalenie – w oparciu o obowiązujące przepisy – czy konsumenci mogą dochodzić wspomnianych wyżej roszczeń (a w przypadku gdyby rzeczywiście taka sytuacja miała miejsce, to właśnie sądy w Polsce mają rozstrzygać o ich zasadności). Następnie wspomniany już werdykt TSUE z 16 marca podkreślił rosnące szanse frankowiczów w batalii z instytucjami finansowymi. Został także odczytany jako potencjalny kierunek przyszłego rozstrzygnięcia Trybunału i związanych z tym możliwych kłopotów sektora. Po raz kolejny mowa jest tutaj bowiem o ochronie kredytowego konsumenta, którego TSUE faworyzuje w starciu z bankami.

Gdyby roszczenia kredytobiorców zostały zrealizowane w całości, łączne koszty dla sektora mogłyby sięgnąć astronomicznej kwoty dziesiątek miliardów złotych. Trudno się więc dziwić bardzo nerwowym reakcjom rynku – szczególnie biorąc pod uwagę falę dramatycznych informacji o pogarszającej się kondycji sektora finansowego na świecie. A tu praktycznie codziennie napływają nowe dane, które elektryzują inwestorów.

Finansowy rollercoaster

Jak zauważa Eryk Szmydt, analityk XTB, kolejne sesje na rynku akcji skupione są przede wszystkim na sektorze bankowym. – Po lawinie giełdowej wyprzedaży udziałów Credit Suisse otrzyma on zastrzyk płynności od SNB [bank centralny Szwajcarii – przyp. red.] o wartości 50 mld franków szwajcarskich. Mimo to nadal nie widać znaczącej poprawy nastrojów w odniesieniu do europejskiego sektora bankowego – mówi Eryk Szmydt.

Sytuacja zmienia się jak w kalejdoskopie i już teraz wiemy, że po burzliwych negocjacjach zapadła kolejna decyzja w sprawie Credit Suisse: przejmie go bank UBS, który ma tym samym zabezpieczyć stabilność finansową i ochronić także szwajcarską gospodarkę.

Ekspert XTB zwraca też uwagę na doniesienia z oceanu, gdzie sekretarz skarbu USA Janet Yellen również analizuje potencjalne zagrożenia dla amerykańskich banków – upewniając się, czy sytuacja jest w pełni opanowana i całkowicie stabilna w przypadku tamtejszych instytucji finansowych (po upadku już trzech banków – wspomnianych wcześniej SVB, Syndicate i Signature oraz potencjalnie czwartym bankrucie – First Republic Bank – który pilnie wymaga akcji ratunkowej).

Pojawia się pytanie: czy w sytuacji następujących bankructw nie będziemy świadkami tzw. efektu domina i kolejno postępujących po sobie gwałtownych zawirowań w przypadku innych podmiotów?

– Pamiętajmy, że Credit Suisse zmagają się z bardzo trudną sytuacją finansową oraz kolejnymi odejściami najważniejszych pracowników. Co więcej, jedna z największych szwajcarskich partii, Swiss People Party, wyraziła dezaprobatę dla decyzji banku centralnego, który zdecydował się na ratowanie tonącego giganta. Może to wskazywać, że jeśli pierwszy zastrzyk płynności się wyczerpie, drugi może się już nie pojawić – podkreśla analityk XTB.

Jakby tego było mało, głos w dyskusji na temat bieżącej kondycji Credit Suisse i możliwości jego ratowania zabrał prof. Nouriel Roubini, laureat Nagrody Nobla, który zasłynął trafną prognozą w przypadku kryzysu amerykańskich hipotek i krachu w 2008 r. (upadek banku Lehman Brothers).

Przewidział on także skutki covidowej pandemii, uznając wówczas (na początku 2020 r.), że czekają nas bardzo poważne turbulencje na rynkach po rozlaniu się koronawirusa z Chin na cały świat. W wywiadzie dla agencji Bloomberg Roubini zaznaczył, że Credit Suisse jest zbyt dużym graczem, aby mógł upaść – grzebiąc tym samym jednocześnie inne banki i wywołując spiralę upadłości. Z drugiej strony – zdaniem eksperta – środki na ratowanie tak ogromnej instytucji mogą się okazać zbyt skromne, aby mogły skutecznie

15 proc.

stracił na wartości indeks GPW WIG-Banki od ogłoszenia w lutym opinii rzecznika TSUE w sprawie kredytów frankowych, poprzedzającej wydanie wyroku przez cały Trybunał

zapobiec rozlewającemu się kryzysowi w sektorze. To z całą pewnością bardzo duży problem dla rynków finansowych oraz inwestorów, którzy oczekiwali poprawy koniunktury w kolejnych kwartałach.

– Pamiętajmy, że z kolei w Stanach Zjednoczonych tematem numer jeden stał się First Republic Bank – typowany jako kolejny kandydat do bankructwa. Jego sytuację finansową muszą teraz ratować największe amerykańskie instytucje, a – jak mogliśmy się dowiedzieć z doniesień „The Wall Street Journal” – za uzupełnienie płynności i ratunek przed upadłością odpowiadać mają tacy giganci jak JP Morgan czy też Morgan Stanley – dodaje Eryk Szmydt. Przede wszystkim chodzi też o to, aby nie doprowadzić do paniki i masowego wycofywania środków z depozytów, co skutkowałoby kolejnymi zawirowaniami. – W tej chwili podstawowym zadaniem regulatorów w USA wydaje się być niedopuszczenie do następnego bankructwa, które w konsekwencji mogłoby zachęcić Amerykanów do masowego odwiedzenia bankomatów – podkreśla analityk XTB.

Eksperci są zgodni: cała ta sytuacja bardzo mocno ciąży także polskim instytucjom – co szczególnie widoczne jest po notowaniach akcji. Na niekorzystny sentyment wobec krajowych banków nakładają się opinie i werdykty TSUE w sprawie kredytów frankowych. Choć tutaj widać również siłę i zdrowe fundamenty krajowych podmiotów.

Zdaniem Kamila Cisowskiego, dyrektora zespołu analiz i doradztwa inwestycyjnego w Domu Inwestycyjnym Xelion, mimo wyjątkowo niekorzystnej dla banków i giełdy opinii rzecznika TSUE, sektor zdołał miesiąc temu podnieść się po spadkach i w ciągu zaledwie jednej sesji wymazać całkowicie przecenę wynikającą z upublicznienia komunikatu. – Wydaje się, że nie bez znaczenia okazały się tutaj wypowiedzi Pawła Borysa, szefa PFR, który ostrzegł, iż interpretacja TSUE grozi poważnym kryzysem, ale także narusza zasady sprawiedliwości społecznej – podkreśla Kamil Cisowski.

Mocne fundamenty gospodarcze

Jak wygląda kondycja i stabilność polskich instytucji finansowych – patrząc nie tylko przez pryzmat zawirowań na światowych rynkach, lecz właśnie wewnętrznych problemów związanych z kredytami walutowymi? W ocenie agencji ratingowych, choć problem frankowiczów nadal będzie ciążył sektorowi, otoczenie makroekonomiczne może ten efekt w pewien sposób zniwelować. Zdaniem ekspertów agencji S&P wystarczy spojrzeć na odporność polskiej gospodarki, która stanowi silne wsparcie dla rodzimych banków. – Tu kluczowy jest bardzo mocny rynek pracy, który nie podlega istotnym zawirowaniom ani obciążeniom gospodarczym [mimo wysokiej inflacji bazowej i spadku płac realnych – przyp. red.]. Ten czynnik powinien zapobiec znacznemu wzrostowi strat kredytowych na nieruchomościach,

co będzie skutkowało także uniknięciem nagłej i istotnej korekty w obszarze inwestycji mieszkaniowych finansowanych w tym przypadku zewnętrznym kapitałem – oceniają analitycy S&P. Zwracają również uwagę, że płynny i dobrze skapitalizowany sektor finansowy w naszym kraju powinien poradzić sobie z wieloma wyzwaniami. I tu oprócz problemu frankowiczów docho-
dzą ośmiomiesięczne wakacje kredytowe w spłacie kredytów hipotecznych wprowadzone przez rząd w 2022 r. oraz właśnie konsekwencje bieżących perturbacji makroekonomicznych (w tym pokłosie popandemicznych wstrząsów i wybuchu wojny na Ukrainie).

”

Na niekorzystny sentyment wobec krajowych banków nakładają się opinie i werdykty TSUE w sprawie kredytów frankowych

Z kolei agencja Fitch Ratings zakłada, że opinie wydawane teraz przez TSUE nie powinny mieć w najbliższym czasie istotnego wpływu na profile kredytowe banków. W tym przypadku analitycy przekonują, że nawet jeśli ostateczny wyrok będzie zgodny np. z opinią rzecznika generalnego, to i tak cała procedura kwalifikacyjna w stosunku do klientów oraz ich roszczeń będzie wymagać czasu. – Po prostu polskie sądy muszą ocenić, czy klienci mają prawo do dochodzenia dodatkowego odszkodowania, i jednocześnie ustalić odpowiedni tryb podejścia do tego typu roszczeń – uważa Fitch Ratings. Dodatkowo – jak podkreśla agencja – rodzime banki prawdopodobnie przyspieszą zawiązywanie rezerw i mogą też ponieść większe straty z tytułu portfeli kredytów hipotecznych we frankach szwajcarskich [to z kolei może zwiększać presję na obniżenie ratingów niektórych instytucji – przyp. red.]. – Możemy również założyć, że większa świadomość klientów i wiedza o tej sprawie, nagłośniona ostatnio przez media, doprowadzi do wzrostu nowych spraw sądowych, co także zmniejszy skłonność klientów do akceptowania ugody pozasądowej – dodają eksperci Fitch Ratings.

Do sprawy odnieśli się też analitycy Moody's. Ich zdaniem tego typu prokonsumencka opinia rzecznika TSUE może skłonić niektórych frankowiczów – dotąd wahających się z podjęciem decyzji w sprawie swoich zobowiązań – do wejścia właśnie na drogę sądową i pozywanie banków. Kluczowa pozostaje kwestia dodatkowych rezerw, które w dłuższej perspektywie mogłyby w pewnym stopniu osłabić pozycję kapitałową sektora.

PROF. MAŁGORZATA ZALESKA

dyrektor Instytutu Bankowości SGH,
przewodnicząca Komitetu Nauk
o Finansach PAN,
członek korespondent PAN



Kredyty frankowe – w tym cały jest ambaras, aby obie strony chciały naraz

Od kilkunastu lat mamy do czynienia z tzw. kredytami frankowymi, a od ośmiu lat problem z nimi związany jest realny i wraca jak bumerang, m.in. przy okazji kolejnych orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości UE, np. w 2019 czy w roku bieżącym. W kręgu zainteresowania Trybunału znajdują się chociażby kwestie uznawania umów o tzw. kredyty frankowe za nieważne i zmiany ich na złotowe czy konieczności zapłaty bankowi wynagrodzenia za korzystanie z kapitału przez tzw. frankowicza.

Określenie „tzw.” jest użyte w powyższym akapicie celowo, gdyż większość kredytobiorców „franka” nie widziała na oczy i stąd m.in. mamy dziś ambaras. Wykreowano bowiem obok klasycznego ryzyka kredytowego i stopy procentowej również ryzyko walutowe, które następnie doprowadziło do materializacji ryzyka prawnego.

Od początku materializacji ryzyka związanego z kredytami frankowymi zastanawiano się nad łagodzeniem skutków, ale idealnego rozwiązania – spełniającego oczekiwania wszystkich stron i zachowującego poczucie namiastki sprawiedliwości – nie znaleziono. Problem ten obok finansowego stał się ponadto wyzwaniem politycznym, w tym elementem kampanii wyborczych. W początkowych latach istnienia problemu zwracano uwagę przede wszystkim na rozgrywający się dramat frankowiczów, obecnie zaś ciężar zainteresowania przenosi się na konsekwencje dla banków, wynikające m.in. z orzekania przez sądy na korzyść frankowiczów. Skutkuje to bowiem zawijaniem miliardowych rezerw przez banki, co generuje koszty i obniża ich wyniki finansowe. Utworzenie zaś prawie 100 proc. rezerw na kredyty frankowe grozi materializacją ryzyka systemowego, za co zapłacą wszyscy klienci banków, nawet ci, którzy nie zaciągnęli żadnego kredytu. Ponadto koszty finansowe i wizerunkowe poniosą te banki, które nigdy nie udzielały kredytów frankowych.

W przypadku materializacji ryzyka systemowego konieczne jest z reguły podjęcie decyzji politycznej

w zakresie ratowania stabilności sektora bankowego. To szczególnie trudne w roku wyborczym, bo – jak już wspomniano – nie ma dobrego rozwiązania, satysfakcjonującego większość społeczeństwa.

Idealnym rozwiązaniem, choć świat jest daleki od ideału, byłaby partycypacja obu stron transakcji w kosztach rozwiązania problemu kredytów frankowych. Tym bardziej, że każda ze stron konfliktu – zarówno profesjonalne banki, jak i nieprofesjonalni klienci – ma coś na sumieniu, choć z pewnością w różnym stopniu. Jednak w tym cały jest ambaras, żeby dwoje chciało naraz. Równocześnie w ograniczonym zakresie zawierane są ugody między klientami i bankami, a zatem możliwe i praktykowane jest porozumienie się stron, co zmniejsza skalę problemu. Potencjalnym i w miarę łagodnym sposobem częściowego zniwelowania problemu, z punktu widzenia banków, byłoby znalezienie sposobu stopniowego spisywania strat z tytułu kredytów frankowych przez lata, a nie z dnia na dzień. Tym samym w przypadku zaistnienia istotnych wyzwań w zakresie utrzymania stabilności sektora bankowego zmiany ustawowe będą prawdopodobnie konieczne.

W ujęciu perspektywicznym należy zaś z pewnością dążyć do dalszego, istotnego podniesienia świadomości finansowej społeczeństwa, w tym w zakresie odpowiedzialności i konsekwencji za błędne decyzje (nie powinno się bowiem ratować klienta z każdej opresji finansowej). Klient wyedukowany finansowo i świadomy jest z pewnością tzw. klientem trudnym dla banków, ale powinien jednocześnie potrafić podejmować odpowiedzialne decyzje finansowe.

Należy równocześnie wyrazić oczekiwanie, że do wzrostu wiedzy i umiejętności w zakresie finansów przyczyni się wdrożenie w szkołach nowego przedmiotu „Biznes i zarządzanie”. Zaproponować można przy tym modyfikację nazwy przedmiotu na: „Biznes: zarządzanie i finanse”, bowiem w treści programowej są – i słusznie – m.in. odniesienia do usług finansowych dla gospodarstw domowych oraz konsekwencji płynących z nieodpowiedzialnego zadłużania się.



W sprawie upadłości SVB ratunkowa akcja Fed, administracji rządowej i FDIC była konieczna, by zapobiec finansowemu krachowi w USA

fol. Pokas Tany/Shutterstock.com; Below the Sky/Shutterstock.com

STANISŁAW KOCZOT

Ameryka zaczęła, Europa się sypie

Mały, a co najwyżej średni jak na amerykańskie warunki bank okazał się iskrą, która podpałała lont. Miał być nieistotny dla systemu finansowego USA, lokalny i w zasadzie nijaki, a rozpętał burzę

Z perspektywy Waszyngtonu Silicon Valley Bank wyglądał niepozornie. Radził sobie całkiem nieźle przez wiele lat, zbierał pochlebne opinie od audytorów, a nawet nagrody od branżowych mediów. Okazało się jednak, że SVB z Doliny Krzemowej to kwintesencja niefrasobliwego prowadzenia bankowego biznesu, z bardzo swobodnym podejściem do zarządzania ryzykiem, a zarazem radykalnym, nawet

skrajnym stosunkiem do zasad ESG (Environmental, Social and Governance), preferencyjnym finansowaniem projektów uchodzących za najbardziej poprawne politycznie. Jak pisał Grzegorz Górny na łamach portalu wPolityce.pl, SVB „swoją markę budował właśnie na pozycjonowaniu się jako bank nowej generacji, kierujący się najwyższymi standardami ESG. Chwalił się, że zatrudnia aż osiem zespołów, które zajmują się analizą rynkową uwzględniającą zmiany klimatyczne, zrów-

noważony rozwój czy promowanie różnorodności. Pół roku temu ogłosił, iż zainwestuje aż 5 miliardów dolarów w projekty, które spełniać będą wyśrubowane normy w tych obszarach”.

Zyski przede wszystkim

Jednak poza tym, że dobrze postrzegała go amerykańska lewica, SVB był też jedną z najważniejszych instytucji obsługujących start-upy oraz fundusze venture capital, i to nie tylko w USA. Co takiego się stało, że w pewnym momencie jego klienci wpadli w panikę i postanowili wycofać z SVB swoje pieniądze? Punktem zapalnym okazała się niespodziewana wyprzedaż przez Silicon Valley papierów za ponad 20 mld dol., co oczywiście wywołało podejrzenia, że sytuacja finansowa banku jest zła. Lawina ruszyła i w ciągu trzech dni bank przestał istnieć. Tylko dzięki nadzwyczajnej interwencji administracji amerykańskiej, Federalnego Urzędu Ubezpieczeń Depozytów (FDIC) i Rezerwy Federalnej depozytariusze odzyskują wszystkie ulokowane w SVB pieniądze (otrzymała je także jedna ze spółek notowanych na GPW, która miała ulokowane tam ponad 20 mln dol.).

Zwrotu nie dostaną udziałowcy banku i posiadacze niezabezpieczonych obligacji korporacyjnych. Jednym z powodów jest to, że amerykański rząd nie miał zamiaru finansować chciwości, a może także nieuczciwości managementu, który sygnalił o tym, iż należy ograniczyć ryzyko inwestycyjne, otrzymał już pod koniec 2020 r. Kolejne pojawiły się dwa lata później, ale i te zlekceważono, gdyż ich realizacja wiązałaby się z ograniczeniem zysków. Działania zabezpieczające zaczęły się dopiero pod koniec 2022 r. Zdecydowanie za późno.

Straty, które stały się faktem

SVB popełnił ewidentne błędy w zarządzaniu ryzykiem stóp, miał nadmierną ekspozycję w długoterminowe obligacje. Dopóki rynek był stabilny, problem nie istniał. Kiedy zaczęły się zawirowania w branży technologicznej i pogorszyła się sytuacja wielu start-upów obsługiwanych przez bank, zaczęły się kłopoty. Pieniądze wypływały z depozytów, najpierw powoli, potem coraz szybciej, i SVB – żeby utrzymać płynność – musiał sprzedawać swoje aktywa, ponosząc przy tym gigantyczne straty. W końcu panika stała się już tak duża, że nie było mowy o ratunku.

Gdyby problem SVB dotyczył jedynie złego zarządzania, mógłby się on zakończyć stosunkowo szybko, bez większych konsekwencji dla całego sektora. Tak jednak nie jest. Był to wprawdzie dopiero 16. co do wielkości bank w USA (ale i tak dwa razy większy niż największy bank w Polsce), lecz z bardzo dużym wpływem na finansowanie start-upów. Silicon Valley Bank to największy bankrut w Stanach Zjednoczonych od

czasu kryzysu finansowego w 2008 r., a jego upadek był efektem groźniejszego, globalnego zjawiska: szybkich podwyżek stóp procentowych przez Fed, które doprowadziły do przeceny posiadanych przez banki obligacji. To tzw. niezrealizowane straty, które akurat w przypadku SVB zostały zrealizowane. „Gdy się ma taki portfel obligacji, trzeba go zabezpieczyć przed niekorzystnymi ruchami. Zarząd SVB tego nie robił, stąd jego problemy” – mówił w telewizji wPolsce.pl Marek Rogalski, główny analityk walutowy Domu Maklerskiego BOŚ.

”

SVB popełnił ewidentne błędy w zarządzaniu ryzykiem stóp, miał nadmierną ekspozycję w długoterminowe obligacje

Upadek SVB, a następnie Signature Bank i Silvergate Capital, wywołał burzę nie tylko w świecie finansów. Demokraci obwiniają administrację Donalda Trumpa, który doprowadził do złagodzenia regulacji wobec mniejszych banków, takich jak SVB. Z kolei Republikanie główną przyczynę bankructwa SVB widzą w odejściu od tradycyjnej bankowości i skupieniu się na kwestiach związanych z różnorodnością. Ron DeSantis, gubernator Florydy i jeden z głównych kandydatów Republikanów w najbliższych wyborach prezydenckich, powiedział w telewizji Fox News, że SVB tak bardzo był zajęty polityką i różnorodnością, że nie potrafił się skoncentrować na swojej podstawowej misji. Senator Josh Hawley oskarżył z kolei szefów Silicon Valley Bank o skupienie się na finansowaniu rozwiązań związanych ze zmianami klimatycznymi zamiast na realnej bankowości.

Skutki trudne do przewidzenia

Pakiet potencjalnych, niezrealizowanych strat jest olbrzymi. Według danych FDIC w USA pod koniec 2022 r. sięgał on 620 mld dol., podczas gdy rok wcześniej, zanim Fed zaczął podnosić stopy procentowe, wynosił 8 mld dol. Czy to powód do niepokoju? Na pewno tak, z drugiej jednak strony niezrealizowane straty stałyby się realne dopiero wtedy, gdyby obligacje musiały zostać sprzedane przed terminem wykupu. Jeżeli run na bank nie przybierze formy masowej, tak się nie stanie. Co równie istotne, duże banki są o wiele lepiej zabezpieczone przed ryzykiem stóp procentowych niż małe i średnie.

Ratunkowa akcja Fed, administracji rządowej i FDIC była konieczna, by zapobiec finansowemu krachowi w Stanach. Niepokój jednak pozostał, przenosząc się

na globalne rynki. W USA trwa ucieczka klientów z małych, regionalnych banków do dużych, uważanych za bardziej bezpieczne i o tak wielkim znaczeniu dla systemu bankowego, że żaden rząd raczej nie pozwoli im upaść.

Ale czy na pewno? Czy globalny system finansowy jest na tyle pojemny, że udźwignie ewentualne bankructwa amerykańskich lub europejskich kolosów? Ryzyko byłoby mniejsze, gdyby największe banki centralne, Fed i EBC, zrezygnowały z polityki radykalnego podnoszenia stóp, co siłą rzeczy generuje coraz wyższe księgowe straty w sektorze bankowym. Ale czy zrezygnują? Podwyżki stóp wynikają przecież z realizacji przez banki centralne podstawowego mandatu, jakim jest dbałość o stabilność cen i walka z inflacją. A ta cały czas jest wysoka. „Problem z rekordowym tempem podwyżek stóp procentowych jest taki, że 1) niepożądane skutki trudne do przewidzenia 2) duże ich opóźnienie w czasie” – pisali na Twitterze analitycy Pekao.

Fatalny koniec Credit Suisse

Atmosfera na rynkach finansowych stała się na tyle gęsta, że w Stanach i Europie ruszyło poszukiwanie potencjalnych ofiar – banków, które też mogą mieć problemy. Pierwszy kandydat znalazł się niemal natychmiast – jeszcze nie opadł kurz po upadku SVB, a gorąco zrobiło się wokół szwajcarskiego giganta Credit Suisse. „Grupa Credit Suisse przeżywa kryzys zaufania, który przejawia się w znacznych odpływach środków klientów. Zostało to spotęgowane przez wstrząsy na rynku bankowym w USA w marcu 2023 r.” – napisał szwajcarski regulator Financial Market Supervisory Authority (FINMA) w komunikacie. „FINMA od kilku miesięcy intensywnie monitoruje Credit Suisse. W tym czasie bank podjął wiele działań w celu ustabilizowania sytuacji. Nie wystarczyły one jednak do przywrócenia zaufania do banku”. W rezultacie został on przejęty przez konkurencyjny UBS.

Innego rozwiązania nie było, skoro z Credit Suisse, jak pisał „Wall Street Journal”, po upadku SVB klienci wycofywali do 10 mld dol. dziennie. Credit Suisse już od kilku lat był na cenzurowanym, tracił klientów i kluczowych pracowników. Ten finansowy potentat, którego upadek byłby znacznie bardziej bolesny od bankructwa Lehman Brothers w 2008 r., stracił prawie 40 proc. swoich depozytów w czwartym kwartale 2022 r., jego strata netto sięgnęła w zeszłym roku 7,3 mld franków, a w 2023 wcale miało nie być lepiej. Oliwy do ognia dołał Saudi National Bank, największy akcjonariusz Grupy Credit Suisse, który oświadczył, że ze względów regulacyjnych nie dokupi więcej akcji banku. Credit Suisse jest jednym z 30 banków na świecie uznawanych „za zbyt duże, by



Razem większy

od największego banku w Polsce był upadły amerykański Silicon Valley Bank, 16. co do wielkości bank w Stanach

upaść”. Jest tak mocno powiązany ze światowym systemem finansowym, że jego bankructwo mogłoby zachwiać wieloma kluczowymi instytucjami (uważany był jednak za najsłabszy element globalnej sieci banków systemowych). W jego ratowanie włączyły się również rząd Szwajcarii oraz bank centralny SNB, który zapewnił Credit Suisse wielomiliardową linię kredytową.

Polowanie na bankrutów

– To, co się dzieje w USA, powoduje, że rynki zaczynają szukać tzw. słabego ogniwa – mówił Marek Rogalski. Na razie okazał się nim szwajcarski gigant, choć z innego powodu niż SVB czy Signature Bank. Problemy Credit Suisse narastały od kilku lat, inwestorzy tracili zaufanie, klienci wycofywali pieniądze. Natomiast SVB to mieszanka fatalnego zarządzania i wzrostu stóp procentowych w USA. To jednak jego upadek podniósł temperaturę na globalnych rynkach finansowych, które przestały patrzeć przez palce na problemy bankowych gigantów.

Polowanie na potencjalnych bankrutów trwa, zwłaszcza że nie do końca wiadomo, co siedzi w bilansach wielu finansowych instytucji w największych państwach unijnych. Na rynku międzybankowym pojawiła się nieufność niewidziana od czasu upadku Lehman Brothers. Inwestorzy liczą straty, których może być nadspodziewanie dużo. Upadek Credit Suisse pokazał, że w obecnej sytuacji tracą nie tylko akcjonariusze (co zrozumiałe, jeżeli akcje banku spadają), lecz i posiadacze części długów banku. Okazało się bowiem, że szwajcarski nadzór umorzył niektóre obligacje Credit Suisse (tzw. obligacje kapitałowe CoCos) o wartości ok. 16 mld franków, aby je przeksięgować jako kapitał własny banku. W rezultacie posiadacze tej części długu Credit Suisse nie dostaną nic. Zaskoczenie było duże, ponieważ – jak pisali analitycy mBanku – w hierarchii kapitałowej papiery te są wyżej niż akcje zwykłe, których akcjonariusze jakieś środki jednak otrzymają. Oznacza to złamanie jednej z podstawowych zasad rynkowych, według której spłata długów ma pierwszeństwo przed spłatą akcjonariuszy. Rynek tego typu obligacji w Europie jest wart ok. 300 mld euro.

Takich niespodzianek, niestandardowych rozwiązań i zaskakujących zwrotów akcji może być więcej. Na razie trudno powiedzieć, jak się to zakończy i jak będzie wyglądał globalny świat finansów po bankowej burzy. Wiele będzie zależało od polityki Fed i EBC, a także od tego, jak na niepokoje w bankach zareagują ich klienci. Największe banki centralne świata koordynują swoje działania, co z jednej strony jest powodem do optymizmu, z drugiej – może świadczyć o tym, że sytuacja jest bardziej poważna, niż sądzimy.

JAN ROKITA

publicysta, były polityk i poseł



Dlaczego bankierzy się nie uczą?

Muszę przyznać, że zdumiał mnie przypadek Grega Beckera. Bo choć przywykliśmy do nadchodzących co jakiś czas z Ameryki doniesień o wielkich oszustach finansowych, to przypadek prezesa upadłego właśnie banku SVB nie pasuje do typowego wizerunku bankiera-oszusta. Becker to ktoś zupełnie inny niżli genialny architekt oszukańczej piramidy, jakim był skazany na 150 lat więzienia Madoff, albo Bankman-Fried – szalony twórca giełdy kryptowalut, któremu teraz grozi podobny wyrok. Becker to stateczny i – wydawało się – profesjonalny finansista, jeden z tych, dzięki którym mogły się rozwinąć innowacyjne start-upy i finansujące je fundusze venture capital. Wieloletni prezes szanowanego banku, doradca ministrów, a nawet członek Rady Dyrektorów amerykańskiego banku centralnego. To wszystko znamionuje prestiż, powagę i odpowiedzialność.

I nagle się okazuje, że Becker to w gruncie rzeczy jeszcze jeden hochsztapler i sprytny oszust. Przez lata nauczył się wykorzystywać swój profesjonalny autorytet do tego, by kryć w ten sposób nieodpowiedzialną machinę finansową swojego banku. W ciągu ostatnich lat udało mu się przekonać większość amerykańskich posłów i senatorów do tego, aby wyłączyć jego bank spod mocy przepisów o państwowym nadzorze nad bezpieczeństwem finansowym banków. Becker dokonał tego, zapewniając w toku przesłuchań w Kongresie, iż „model biznesowy SVB gwarantuje niski profil ryzyka”. I pod wpływem tej argumentacji Kongres USA podwyższył barierę wysokości aktywów, którymi bank musi zarządzać, aby podlegać owym ostrożnościowym regulacjom, z 50 do 250 mld dolarów. Od tamtego czasu Becker pilnował, aby jego bank nie przekroczył tej bariery, dzięki czemu mógł korzystać z przywileju faktycznego zwolnienia z państwowego nadzoru.

Teraz niespodzianie wielki bank upadł i został przejęty przez zarząd państwowy, gdyż nie był w stanie wypłacić pieniędzy depozytariuszom. Wyszło na

jaw, że w SVB od lat lekceważono kwestię bezpieczeństwa depozytów: w banku nie było w ogóle pionu zarządzania ryzykiem, a 90 proc. depozytów nie miało ubezpieczenia. Na prowadzoną przez Beckera oszukańczą kampanię lobbingsową w Kongresie SVB wydał zaś aż 50 mln dolarów. I – co w tym najważniejsze, gdy idzie o charakterystykę samego Beckera – dwa tygodnie przed wybuchem kryzysu prezes sprzedał należące doń akcje SVB za 3,6 mln dolarów. Zachował się zatem dokładnie tak, jak zwykli się zachowywać typowi oszuści, gdy zwiertzą niebezpieczeństwo wyjścia na jaw ich machinacji. Państwo amerykańskie, przestraszone wizją nowego kryzysu bankowego, wzięło na siebie bezpieczeństwo oszukanym depozytariuszy SVB.

Zdumiewająca jest tu najpierw naiwność (alboi coś gorszego niżli naiwność) amerykańskich ustawodawców, którzy z taką łatwością ulegają lobbingsowi oszusta, przekonującego ich, że instytucja najwyższego ryzyka jest w gruncie rzeczy wzorem „bezpiecznego modelu finansowego”. W takich razach trudno nie mieć w pamięci starej pracy prof. George’a Stiglera, który pół wieku temu pokazał, jak łatwo wielki biznes w Ameryce przechwytytuje kontrolę nad komisjami Kongresu i różnymi agendami rządowymi (tzw. capture theory). Wygląda na to, że mimo potężnego upadku zaufania do bankierów, wynikłego z kryzysu bankowego końca pierwszej dekady XXI w., nic się w tej mierze w Ameryce na lepsze nie zmieniło. Ale jeszcze bardziej zdumiewające jest to, że na bankierach nie robi wrażenia pokaźna lista amerykańskich finansistów, ściganych i skazanych już po czasie tamtego kryzysu. Na liście SIGTARP (czyli amerykańskiej specjalnej prokuratury ds. afer finansowych) można znaleźć nazwiska 76 tamtejszych bankierów, skazanych ostatnimi laty, czasem nawet na kilkadziesiąt lat więzienia, za dokonanie kryminalnych nadużyć w zarządzaniu bankami. Greg Becker będzie pewnie niedługo kolejnym na tej liście. Pozostaje jednak otwarte pytanie: dlaczego ani doświadczenia kryzysu bankowego, ani nawet liczne procesy i wyroki nadal niczego nie uczą amerykańskich bankierów? ●

wydarzenia

Raporty & Analizy



Joe Biden radzi sobie zdecydowanie lepiej w polityce zagranicznej, gdzie już teraz urósł do rangi męża stanu, aniżeli na własnym podwórku

fol. Miday/Shutterstock.com

TOMASZ WINIARSKI

O prezydencie, który jeździł koleją

Joe Biden może służyć całemu światu jako mocny przykład wytrwałości, uporu i pokonywania trudności, których życie temu człowiekowi nie szczędziło. Związki Joe Bidena z regionem Europy Wschodniej sięgają samych początków jego kariery politycznej. Wychowany wśród amerykańskiej Polonii żywo interesował się sprawami Polski i jej sąsiadów. Jak dzisiaj wygląda jego polityka wobec naszego regionu świata?

Urodzony 20 listopada 1942 r. w Scranton, w północno-wschodniej części stanu Pensylwania, już w bardzo młodym wieku poznał pierwsze troski. Jego niegdyś zamożny ojciec Joseph Robinette Biden stracił nagle źródło wysokiego dochodu i długo nie mógł znaleźć stałej pracy w rodzinnym mieście. Choć ostatecznie zdołał odbić się finansowo, w ich domu żyło się raczej na przeciętnym poziomie. Bidenowie to w sporej części Irlandczycy, więc także katolicy. 46. prezydent USA do dzisiaj praktykuje swoją wiarę, stara się nie opuszczać niedzielnej mszy świętej i zawsze ma przy sobie różaniec. Jest drugim po Johnie F. Kennedym amerykańskim prezydentem wyznania katolickiego.

Pochodzenie oraz trudne doświadczenia z dzieciństwa odcisnęły piętno na przyszłym prezydencie. W swojej ponad 50-letniej karierze politycznej Joe Biden wielokrotnie adresował problemy amerykańskiej klasy średniej i ciężko pracujących rodzin z dziećmi. Reprezentując w amerykańskim Senacie stan Delaware, przez 36 lat zamiast luksusowym samochodem z szoferem, Biden dojeżdżał do pracy na Kapitolu pociągami

przewoźnika kolejowego Amtrak, zyskując sobie dzięki temu przydomek Amtrak Joe.

Związki z Polską

Mieszkając w Delaware, wśród wielu osób polskiego pochodzenia, Biden jest świadomy swoich związków z Polską i Polakami. W ubiegłym roku, podczas spotkania z korespondentem Polskiego Radia w Waszyngtonie, Markiem Wałkuskim, obecny prezydent USA powiedział do niego: „Wiesz, że w moim rodzinnym stanie nazywali mnie Joe Bideński?”. Polityk dał się zapamiętać poprzez udział w polonijnych uroczystościach, jak Parada Pułaskiego. „Był bardzo towarzyski i lubił Polaków” – twierdziła Wiesława Podsiad z organizacji AMPOL.

W 1972 r., pomimo niewielkich szans na pokonanie kontrkandydata, Joe Biden zdobył mandat senatora. Radość z wielkiego politycznego sukcesu nie trwała jednak długo. Tuż po wyborach w wypadku samochodowym zginęły jego pierwsza żona i córka. Wielka osobista tragedia zrodziła w życiu Bidena poważny kryzys wiary. Jak później napisał, czuł, że wtedy „Bóg

zrobił mu okropnego psikusa”. Po latach znalazł jednak drogę do tego, aby pojednać się z żoną sprawcy wypadku. Jak sam przyznał w jednym z wywiadów, to jego wiara katolicka pomogła mu wówczas uporać się z niewyobrażalnym bólem po stracie najbliższych.

W kwietniu 1980 r. Biden spotkał się w Watykanie z Janem Pawłem II. „Gdy byłem młodym senatorem [...], zadzwonił do mnie papież i zapytał, czy się z nim spotkam. Zgodziłem się i dużo rozmawialiśmy o Polsce. [...] W pewnym momencie powiedział: panie senatorze, proszę pamiętać, że rozmawiałem z panem jako Polak, a nie jako papież. Wtedy zrozumiałem, jaką moc ma Polska” – wspominał to spotkanie podczas tegorocznej wizyty w Warszawie Joe Biden.

Senator z Delaware

Pierwszy raz Joe Biden startował w wyborach prezydenckich w 1988 r. W tym przypadku szybko jednak wycofał się ze zmagania o Białą Dom. Po nieudanej próbie spełnienia swojego największego politycznego marzenia skupił się na karierze senackiej. Jako szef Komisji Sądownictwa izby wyższej Kongresu był współautorem ustawy reformującej służby porządkowe w USA oraz czasowej delegalizacji używania karabinków samopowtarzalnych typu AR-15, popularnie, choć błędnie, określanych w Stanach mianem „broni szturmowej”.

Podczas transformacji ustrojowej Polski w 1989 r. Biden jako szef senackiej podkomisji ds. Europy po spotkaniu z polskimi władzami powiedział m.in., że główny ciężar wyjścia z ówczesnego kryzysu gospodarczego spoczywa na Polakach. „Polacy sami muszą rozwiązać swoje problemy – zarówno polityczne, jak i gospodarcze. Nikt za was tych problemów nie rozwiąże” – przekonywał wtedy.

W 1995 r. wypowiedział słowa, które można uznać za jego credo w polityce zagranicznej, aktualne także dziś, gdy trwa rosyjska agresja na Ukrainę: „Europa nie może pozostać zjednoczona bez pomocy Stanów Zjednoczonych. W Europie nie ma jednego moralnego centrum”.

Polska w NATO

Lata 90. w polskiej polityce zagranicznej naznaczone były staraniami Warszawy w sprawie wstąpienia Polski do NATO. Amerykańska opinia publiczna, wpływowi eksperci, dyplomaci czy politycy byli na początku sceptyczni wobec koncepcji rozszerzenia Sojuszu o kraje byłego bloku wschodniego, z Polską na czele.

Do entuzjastów idei rozszerzenia NATO na Wschód nie zaliczał się na wstępie także Joe Biden. Jako senator z Delaware publicznie zastanawiał się nad korzyściami, jakie miałyby przynieść dla jego stanu członkostwo w Sojuszu Północnoatlantyckim Polski, Czech czy Węgier. Lecz z wyraźną pomocą amerykańskiej Polonii oraz działań dyplomatycznych Ambasady RP

w Waszyngtonie udało się przekonać Bidena do zmiany zdania. Udało się zrobić to do tego stopnia, że Biden stał się w Waszyngtonie jednym z najbardziej aktywnych stronników rozszerzenia NATO o trzy kraje Europy Wschodniej. Dość powiedzieć, że w kwietniu 1998 r. senator z Delaware był liderem oficjalnej debaty w Senacie nad rozszerzeniem Sojuszu. Podczas niej mówił, że przyjęcie Polski, Czech i Węgier „zapewni kolejnych 50 lat pokoju” na tych terenach, a także, że poprzez ten ruch „naprawia się historyczną krzywdę” wyrządzoną tym krajom przez Stalina. Stosowny wniosek izba wyższa amerykańskiego Kongresu przyjęła stosunkiem głosów 80:19.

”

Joe Biden stał się w Waszyngtonie jednym z najbardziej aktywnych stronników rozszerzenia NATO o trzy kraje Europy Wschodniej

Jak wspominali po latach główni bohaterowie tego procesu po stronie polskiej, przekonać Bidena nie było łatwo. „Było z tym trochę zachodu, ale udało się. [...] Napisałem listy do wszystkich stu amerykańskich senatorów, apelując o pozytywny głos dla Polski. Ale wszystko to było mało. Wiedziałem, że Biden jest jednym z tych najbardziej wpływowych. Jeśli on opowie się »za«, dalej pójdzie jak z płatka” – mówił w 2008 r. Stefan Skielnik, działacz polonijny z Delaware, notabene znajomy i sąsiad polityka.

Wiceprezydentura

W 2008 r. Joe Biden ponownie postanowił zaważać o urząd prezydenta USA, stając do walki w prawyborach Demokratów. I tym razem, tak samo jak 20 lat wcześniej, dość szybko musiał zwinąć żagle. Jego wieloletnie marzenie o Białym Domu znowu zdawało się wymykać z rąk. Na horyzoncie przed ambitnym senatorem pojawiła się jednak ogromna szansa. Zdobywca nominacji partyjnej, Barack Obama, zaproponował mu posadę wiceprezydenta. Warunek był jeden – Obama musiał wygrać wybory. 20 stycznia 2009 r. Joseph Robinette Biden Jr. został zaprzysiężony na 47. wiceprezydenta Stanów Zjednoczonych, pełniąc następnie ten urząd przez dwie pełne kadencje.

Różnicę zdań i tym samym charakterów Bidena oraz Obamy dało się poznać w 2014 r., gdy po raz pierwszy Rosjanie zaatakowali Ukrainę, anektując Krym oraz zajmując część Donbasu. Obama był zwo-

3 listopada 2020 roku Joe Biden ukoronował swoją karierę polityczną, wygrywając wybory prezydenckie w USA



fol. Crush Rush/Shutterstock.com

lennikiem ograniczonej i niezbyt szerokiej odpowiedzi Ameryki na te wydarzenia, natomiast Biden optował za większą pomocą dla Kijowa, w tym za dostawami broni dla ukraińskiego wojska. Ostatecznie zdanie Obamy wówczas przeważało. Joe Biden mógł zrealizować swoją koncepcję szerokiej pomocy dla Ukrainy dopiero w 2022 r., już jako prezydent Stanów Zjednoczonych.

Jak wspominał później w swoich pamiętnikach pt. „Obiecay mi, tato. Rok z życia wiceprezydenta USA”, Barack Obama powiedział do niego: „Nie wyślemy 82. dywizji powietrznodesantowej do walki. Oni [Ukraińcy] muszą to zrozumieć”. Osiem lat później Biden wysłał 82. dywizję powietrznodesantową US Army do Polski, tuż przed inwazją Rosji na terytorium Ukrainy.

W kwietniu 2014 r., a więc świeżo po aneksji Krymu i początku rosyjskiej okupacji Donbasu, ówczesny wiceprezydent Stanów Zjednoczonych pojechał z oficjalną wizytą do Kijowa. „Dużo się obecnie mówi o geopolityce, o Wschodzie i Zachodzie. Ale tutaj, na Ukrainie, ludzie wiedzą, że chodzi o coś znacznie bardziej fundamentalnego. Tu nie chodzi o geopolitykę; chodzi o jedność. Chodzi o niezależność. A na najbardziej podstawowym poziomie chodzi o przywrócenie szacunku i godności” – mówił Joe Biden na wspólnej konferencji prasowej z ówczesnym premierem Ukrainy, Arsenijem Jaceniukiem.

W listopadzie 2014 r. Biden ponownie udał się z wizytą do Kijowa, gdzie oświadczył, że zachowanie Rosji jest „nie do zaakceptowania”, apelując do Władimira Putina o wycofanie swoich wojsk z Ukrainy.

Biały Dom

W 2020 r. Biden wystartował na prezydenta po raz trzeci. Pokonując rekordową liczbę 28 kontrkandydatów ubiegających się o nominację Partii Demokratycz-

nej, wygrał najpierw partyjne prawybyry, by ostatecznie wyrwać Biały Dom z rąk republikanina Donalda Trumpa. Choć Biden nie zaliczył najlepszego początku w tych prawyborach, kluczem do zwycięstwa okazało się poparcie w Karolinie Południowej uzyskane od Jima Clyburna, wpływowego Demokraty z tego stanu, które przeważało szalę.

”

W 2020 r. Biden wystartował na prezydenta po raz trzeci. Wygrał najpierw partyjne prawybyry, by ostatecznie wyrwać Biały Dom z rąk republikanina Donalda Trumpa

W lipcu 2021 r. prezydent Joe Biden deklarował swoje wsparcie dla Trójmorza – geopolitycznego projektu realizowanego przez państwa Europy Wschodniej i Południowej z wiodącą rolą Polski. „Wśród członków tej grupy istnieje niesamowity potencjał zwiększenia współpracy i więzi, co wzmocni bezpieczeństwo oraz dobrobyt w regionie i – mówiąc bez ogródek – przyniesie korzyści całemu światu. Stany Zjednoczone będą waszym niezawodnym partnerem” – wyjaśniał prezydent USA.

Podczas wizyty w Warszawie 22 lutego 2023 r. Joe Biden uczestniczył w szczycie państw „bukareszteńskiej dziewiątki” – grupy państw NATO z wschodniej flanki Sojuszu powstałej w 2015 r. po aneksji Krymu i okupacji części Donbasu przez Rosję. „Jesteśmy silni,



Prezydent Joe Biden po agresji Rosji dwukrotnie był z oficjalną wizytą w Polsce (na zdjęciu z prezydentem Andrzejem Dudą, 21 lutego 2023) i raz w Kijowie

coraz silniejsi. I mówię koleżankom i kolegom prezydentom, że to zaszczyt, że mogą być z wami, tak silnymi sojusznikami w NATO” – mówił podczas szczytu.

Energia, gaz i broń

11 marca 2023 r. do gazoportu LNG w Świnoujściu przybył statek gazowiec „Lech Kaczyński” ze zbiornikami wypełnionymi 70 tys. ton ciekłego gazu LNG z USA z terminalu Sabine Pass położonego na pograniczu dwóch amerykańskich stanów – Teksasu i Luizjany. Był to pierwszy transport gazu ziemnego z Ameryki polską jednostką. „Stany Zjednoczone z przyjemnością przyjmują oświadczenie Unii Europejskiej z dzisiejszego poranka o ograniczeniu zależności od rosyjskiego gazu. Dziś łączymy się w realizacji tego celu, aby zabezpieczyć dostawy czystej energii na przyszłość” – oświadczył pod koniec marca ubiegłego roku prezydent USA.

Amerykański koncern Westinghouse wybuduje także elektrownię atomową w Polsce. W tej sprawie podpisano już pierwsze dokumenty i podjęto pierwsze decyzje. Minister klimatu i środowiska Anna Moskwa wyjaśniała, że projekt budowy elektrowni atomowej „wpisuje się we współpracę polsko-amerykańską”. „Polska i Stany Zjednoczone w ostatnich latach zdecydowanie wzmocniły swoją współpracę w zakresie bezpieczeństwa energetycznego. Nie byłoby terminala LNG bez deklaracji strategicznej współpracy ze strony amerykańskiej, bez stabilnych, bezpiecznych dostaw” – dodała minister.

„Rozpoczynamy nowe strategiczne partnerstwo, w ramach którego planujemy budowę elektrowni jądrowych i wzmocnienie bezpieczeństwa energetycznego Polski na kolejne pokolenia” – mówił Joe Biden podczas

spotkania z prezydentem RP Andrzejem Dudą w Warszawie.

W ostatnich latach Polska intensywnie kupuje także sprzęt wojskowy od USA, widząc w Waszyngtonie stabilnego partnera. Warszawa w ciągu kilku lat złożyła zamówienia obronne na łączną kwotę 85 mld dolarów, z czego ponad 60 mld przeznaczono na zakup sprzętu amerykańskiego.

Kwestia Nord Streamu

Wraz z objęciem prezydentury przez Joe Bidena rosło w Polsce, jak i w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej napięcie związane z kwestią reakcji jego administracji na powstawanie gazociągu Nord Stream 2. Ten w istocie polityczny, a nie ekonomiczny (jak twierdzili swego czasu politycy z Europy Zachodniej) projekt stworzony przez Władimira Putina po to, aby wywierać nacisk na zachodnie stolice oraz marginalizować znaczenie państw takich jak Polska i Ukraina, które ten gazociąg celowo omijał, był silnie sankcjonowany przez Donalda Trumpa. Kluczowym pytaniem stawianym nie tylko w Warszawie, lecz również w innych stolicach naszej części Europy było to, czy nowa amerykańska administracja z równą determinacją będzie próbowała blokować niemiecko-rosyjski projekt gazowy.

Choć już w 2016 r., a więc rok po rozpoczęciu budowy rosyjskiej gazowej nitki, Biden powiedział, że Nord Stream 2 to „zły interes” dla Europy, to pięć lat później, w maju 2021, ogłosił, iż nie nałoży dalszych sankcji na ten gazociąg (konkretnie na spółkę zarządzającą Nord Stream AG ani jej kierownictwo). Kilka dni po ogłoszeniu tej decyzji Biden powiedział, że sankcje na Nord Stream byłyby rzekomo kontrproduktywne dla ame-

rykańskich relacji z Europą. Decyzja ta została dosyć chłodno przyjęta w konserwatywnych kręgach w USA. „Jeśli reżim Putina będzie mógł dokończyć ten rurociąg, stanie się tak dlatego, że administracja Bidena zdecydowała się na to pozwolić. To rosyjski projekt o złych zamiarach, który grozi pogłębieniem uzależnienia energetycznego Europy od Moskwy, uczynieniem Ukrainy bardziej podatną na rosyjską agresję i dostarczeniem miliardów dolarów do kieszeni Putina” – powiedział republikański kongresmen Michael McCaul, w tamtym okresie lider konserwatystów w Komisji Spraw Zagranicznych Izby Reprezentantów.

W obliczu rosnącego zagrożenia rosyjską agresją na Ukrainę prezydent Biden zmienił swoje zapatrywania co do tego gazociągu. 7 lutego 2022 r. na spotkaniu w Białym Domu z kanclerzem Niemiec, Olafem Scholzem, Biden oświadczył, że w razie ataku Rosjan na Ukrainę doprowadzi do końca rosyjsko-niemieckiego projektu gazowego. „Nie będzie już Nord Stream 2. Położymy temu kres. Obiecuję, że będziemy w stanie to zrobić” – odpowiedział na pytanie jednego z dziennikarzy podczas konferencji prasowej. 23 lutego 2022 r., a więc dzień przed rosyjską inwazją, Biden ostatecznie nałożył sankcje na spółkę Nord Stream AG.

46,6 mld dol.

przeznaczyła dotąd administracja prezydenta Bidena
tylko na samą pomoc wojskową dla Kijowa

A więc wojna!

W kwestii wybuchu pełnoskalowej wojny na Ukrainie Joe Biden zajął jednoznacznie proukraińskie stanowisko. W ostatnim roku poprzez dwukrotne oficjalne państwowe wizyty w Polsce i jedną na Ukrainie wykazał swoje zaangażowanie w pomoc naszym wschodnim sąsiadom. Od początku wojny na Ukrainie administracja Bidena na samą pomoc wojskową dla Kijowa przeznaczyła ponad 46,6 mld dolarów.

„Teraz Putin odkrył swoje karty, a wolny świat rozlicza go z tego, co zrobił. Zmuszamy Rosję do zapłacenia ceny i wspieramy Ukrainę. Putin jest odizolowany od świata bardziej niż kiedykolwiek. Razem, wraz z naszymi sojusznikami, wdramy potężne sankcje” – tłumaczył w przemówieniu w 2022 r. przed połączonymi izbami Kongresu, podczas wygłaszania corocznego orędzia o stanie państwa, prezydent Biden.

Podczas wizyt w Polsce w marcu 2022 oraz w lutym 2023 r., a także w trakcie niespodziewanej wizyty w Kijowie w tym samym czasie, Biden podtrzymywał swoje stanowisko. „Dla nas artykuł 5. [Traktatu Północnoatlantyckiego – dop. aut.] jest świętym zobowiązaniem. Jeszcze raz to powtórzę, to jest święte zobowiązanie i proszę wierzyć, że możecie na nas polegać” – zapewniał podczas ubiegłorocznej wizyty w Polsce w dniach 25–26 marca 2022 r. Niecałe 12 miesięcy później prezydent USA podtrzymał swoje zdanie co do wsparcia Ukrainy. „Rok później Kijów się trzyma, Ukraina się trzyma, demokracja się trzyma. Amerykanie stoją z wami i świat stoi z wami” – mówił podczas wizyty w Kijowie, złożonej tuż przed ponowną wizytą w Polsce.

Nieco zapomnianym dzisiaj faktem jest jednak to, że Biden przed samym wybuchem wojny wycofywał się nie tylko z nakładania ograniczeń na podmioty gospodarcze związane z Kremlm, lecz również odstępował od udzielania Kijowowi pomocy wojskowej. Tak było w połowie czerwca 2021 r., gdy Biden wstrzymał pakiet pomocy militarnej dla ukraińskiej armii o wartości około 100 mln dolarów. Takiej decyzji administracja prezydenta dokonała tuż przed zbliżającym się szczytem Biden–Putin w Genewie 16 czerwca 2021 r.

„Po objęciu władzy Joe Biden podszedł do Rosji dwutorowo. Z jednej strony przyjął ostrą retorykę oraz nałożył ograniczone sankcje w odpowiedzi na cyberatak SolarWinds i próbę otrucia Aleksieja Nawalnego w sierpniu 2020 r. Z drugiej starał się budować »stabilne« i przewidywalne» dwustronne relacje [...]” – pisał Jakub Graca z think tanku Instytut Nowej Europy.

W sondażu pracowni Morning Consult opublikowanym w lutym bieżącego roku Joe Biden może się cieszyć w Polsce odsetkiem aż 54 proc. pozytywnych ocen netto (uzyskanych po odjęciu negatywnych ocen). W samych Stanach Zjednoczonych, wedle badań firmy Ipsos prowadzonych wspólnie z agencją prasową Reuters w tym samym miesiącu, prezydent USA otrzymał jednak zaledwie 11 proc. pozytywnych ocen netto (oceny negatywne przeważają nad pozytywnymi). Z kolei badania Rating Group Ukraine w kwietniu 2022 r. wskazują, że Bidena pozytywnie ocenia aż 86 proc. ankietowanych Ukraińców. Analiza tych wyników wskazuje, że Joe Biden radzi sobie zdecydowanie lepiej w polityce zagranicznej, gdzie już teraz urósł do rangi męża stanu, aniżeli na własnym podwórku, na którym musi się borykać z coraz większym niezadowoleniem amerykańskiego elektoratu.

Historia zapamięta prezydenta jako silnego lidera, który – przewodząc wolnemu światu – twardo stanął w obronie Ukrainy, być może na dziesięciolecie gwarantując stabilizację dla europejskiego systemu bezpieczeństwa. Problem jednak w tym, że znacznie wcześniej wyborca za oceanem może postawić na Bidenie kreskę, pozbawiając go szansy na reelekcję. ●

RYSZARD CZARNECKI

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

USA, wybory, wojna

Gospodarka USA przeżywa wyraźny boom. Niewątpliwie mają na to wpływ olbrzymie zamówienia dla przemysłu zbrojeniowego. Waszyngton nie tylko wysyła broń na Ukrainę w ramach nagłaśnianych pakietów pomocowych, lecz również na potęgę zbroi większość krajów Europy i – lekko licząc – jedną trzecią świata. Nagle wiele krajów obudziło się, że skoro w trzeciej dekadzie pokojowego XXI w. jednak toczy się wojna na całym świecie, to trzeba się zbroić. Polska rozumiała to już dawno, ale teraz dalej musi się dozbrajać, bo ruskie lichy nie śpi.

Pytanie o prognozy gospodarcze na ten rok i następne lata musi iść w parze z pytaniem „jak długo potrwa wojna?”. To pytanie, które dziś powtarzane jest niemal tak często jak „być albo nie być” księcia duńskiego Hamleta ze sztuki angielskiego dramaturga (gdy Szekspir pisał „Hamleta”, którego akcję umieścił w Danii, nikt na świecie nie przypuszczał, że powstanie kiedyś Europejska Wspólnota Gospodarcza, do której oba królestwa – brytyjskie i duńskie – przystąpią kilkanaście lat po innych państwach, jednocześnie w 1973 roku...).

Między bajki można włożyć rozważania byłego głównodowodzącego armii NATO w Europie generała Benjamina Hodgesa, który wieścił, że wojnę Ukraina wygra do czerwca tego roku. Podobnie wypowiadał się pod koniec 2022 r. szef wywiadu wojskowego Ukrainy generał Kyryło Budanow. Wszystko wskazuje jednak na to, że wojna, choć może nie będzie „never ending story”, potrwa dłużej czy nawet znacznie dłużej. Zależy to – nie ukrywajmy, bo tekst ten czytają ludzie dobrze zorientowani w polityce międzynarodowej – przede wszystkim od decyzji Stanów Zjednoczonych. Na razie nic nie wskazuje, aby w najbliższym czasie zasadniczy kurs amerykańskiej polityki uległ zmianie. A czy ta ewentualna zmiana nastąpi w przewidywalnym czasie? Tak. Pytanie, według mnie, nie brzmi: „czy nastąpi?”, lecz „kiedy nastąpi?”.

Oto mamy jesienią 2024 r., a dokładnie tradycyjnie w pierwszy wtorek listopada, wybory

prezydenckie w USA. Pierwszy raz obserwowałem je na żywo wraz z poprzedzającą kampanią 31 lat temu, gdy wygrał je (po raz pierwszy) Bill Clinton (amerykańscy Demokraci mają ciekawy zwyczaj zdrabniania imion swoich kandydatów na prezydenta, stąd Bill Clinton i Joe, a nie Joseph Robinette Biden). I wiem, że w USA kampania wyborcza zaczyna się następnego dnia po wyborach. Trwa więc w praktyce cały czas, bo przecież jej częścią były również niedawne wybory do Kongresu – Izby Reprezentantów i po części do Senatu, ale też na gubernatorów. Częścią tej kampanii są także prawybory w obu głównych amerykańskich partiach symbolizowanych przez: osła – Demokraci oraz słonia – Republikanie. Ten wyścig w praktyce już się rozpoczął po stronie republikańskiej. Nic dziwnego, bo zawsze opozycja zaczyna batalię wyborczą wcześniej. I oto główny kontrkandydat Donalda Trumpa, gubernator Florydy Ron DeSantis wypowiedział się przeciwko zaangażowaniu Waszyngtonu w wojnę Rosji z Ukrainą. Mało istotne, że został sprowokowany specjalną ankietą do potencjalnych „kandydatów na kandydatów” w wyborach prezydenckich, którą przedstawił autor najpopularniejszego konserwatywnego programu telewizyjnego Tucker Carlson. Ważne, że to powiedział – i oddał w ten sposób nastroje sporej części elity Republikanów, ale też wyborców partii Ronald Reagana. Co jednak wypowiedzi ewentualnego przyszłego republikańskiego kandydata na prezydenta mają do polityki aktualnego lokatora Białego Domu? Ano sporo. Tak samo jak NATO-sceptyczne wypowiedzi w kampanii prezydenckiej we Francji kandydatki prawicy Marine Le Pen od razu spowodowały przesunięcie się urzędującego prezydenta Emmanuela Macrona w podobnym kierunku (Macron wypowiedział się, zgodnie zresztą z francuską tradycją zapoczątkowaną przez Charlesa de Gaulle’a, za osłabieniem politycznej roli Paktu i ograniczeniem go do funkcji czysto militarnych). To samo może nastąpić w Ameryce: Biden może nie chcieć ryzykować, aby wyborcy niechętni wojnie w Europie postawili na Republikanów, ponieważ Demokraci mają w tej kwestii inną narrację...

PRZYSZŁOŚĆ JEST **Z MIEDZI**

Globalny lider w produkcji miedzi i srebra. Gigant, wizjoner odkrywca w branży wydobywczej i produkcyjnej. Od ponad 60 lat wydobywamy i przetwarzamy cenne zasoby ziemi, skutecznie budując pozycję lidera branży. Dzięki wiedzy i doświadczeniu naszych pracowników tworzymy produkty, które umożliwiają zrównoważony rozwój świata.

www.kghm.com



KGHM
POLSKA MIEDŹ



Pierwsze koreańskie czołgi K2 w grudniu 2022 r. trafiły do służby 20. Brygady Zmechanizowanej w Morągu. Poniżej (od lewej) armatohaubica Krab – polska jakość oraz czołg Abrams M1 – amerykański hit

fot. Wojciech Król/CO MON; Leszek Chemperek/CO MON; mat. prasowe



ARKADY SAULSKI

uNATOWieni

Wojsko Polskie zbroi się na potęgę, dokonując technologicznego skoku. W błyskawicznym tempie równamy do standardów NATO. Czy zdążymy zmodernizować naszą armię na tyle, by móc stawić czoła potencjalnemu agresorowi ze Wschodu?

O potrzebie modernizacji Wojska Polskiego mówi się co najmniej od momentu wejścia naszego państwa do struktur NATO, czyli od 1999 r. Co prawda przyjęcie nas do Sojuszu Północnoatlantyckiego wymuszało wcześniejsze przygotowania i reformy armii, realnie nasze wojsko w pełni „uNATOWione” nie zostało do dziś.

Owszem, nasi żołnierze już „nie grzali koszar”, bo uczestniczyli w misjach zagranicznych u boku sojuszników. Chodzi przede wszystkim o wieloletnią obecność naszych oddziałów w Iraku i Afganistanie, ale też udział w misjach na terenie Europy (Bałkany), Bliskim Wschodzie czy w Afryce. Bezcenna wymiana doświadczeń i poznanie NATO-wskich metod walki to jedno, jednak nawet najlepiej przeszkolony żołnierz nie ma

szans na polu walki, jeśli nie będzie dysponował dobrym, nowoczesnym sprzętem. I o ile doświadczenia z misji oraz międzynarodowej współpracy sprawiły, że udało się zniwelować odwrotną ewentualność (dobry sprzęt, ale w rękach żołnierzy nieprzygotowanych do jego obsługi), o tyle nasza armia nadal potrzebowała technologicznego skoku. Teraz, wraz z Planem Modernizacji Technicznej Sił Zbrojnych RP, ma się to zmienić. Można rzec, że „dobra zmiana” dotarła do wojska... Potrzeba modernizacji technicznej była znana i wcześniejszym rządów, jednak dopiero Zjednoczona Prawica miała odwagę oraz wolę polityczną, by z tym kosztownym i trudnym procesem się zmierzyć.

Układ Warszawski do lamusa

Wojsko Polskie w XXI w. wchodziło co prawda jako armia NATO, jednak wciąż obciążone było bagażem okresu Układu Warszawskiego. Jeszcze podczas misji w Iraku czy Afganistanie Wojsko Polskie dysponowało, w większości, sprzętem proradzieckim. Realna zmiana nadeszła w roku ubiegłym, kiedy spora część proradzieckich, modernizowanych technologii została przekazana na rzecz Ukrainy, co wymusiło drastyczne przyspieszenie modernizacji. Rychło w czasie, gdyż ciągle eksploatacja starych technologii miała swój punkt graniczny i specjaliści byli świadomi tego, że czerwona linia, za którą technologie poradzieckie będą bezużyteczne, jest tuż-tuż.

3 proc. PKB
taki poziom wydatków na obronność
Polski w 2023 r. zakłada ustawa o obronie
Ojczyzny uchwalona w 2022

„Ocena środowiska bezpieczeństwa RP wskazywała już wiele lat temu, że musimy odejść od sprzętu produkcji radzieckiej, z uwagi na brak możliwości pozyskiwania części podzespołów oraz modernizacji. Co więcej, decyzja o wstąpieniu do NATO, z punktu widzenia logistycznego, wymusza na nas możliwie największą unifikację posiadanego uzbrojenia, co jest istotne w przypadku współdziałania z siłami zbrojnymi innych państw lub otrzymywania wsparcia np. w formie części zamiennych lub amunicji. Proces ten został znacząco przyspieszony przez sytuację geopolityczną i trwającą na Ukrainie wojnę” – potwierdza nam dr Łukasz Wyszyński, ekspert ds. bezpieczeństwa z Akademii Marynarki Wojennej. „Nie ma racjonalnych przesłanek do tego, byśmy utrzymywali i modernizowali sprzęt, który projektowany był w Związ-

ku Radzieckim. Co więcej, kształt systemu międzynarodowego w najbliższych dziesięcioleciach bardziej będzie wyglądał jak ten z okresu zimnej wojny, niż przypominał okres, w którym próbowaliśmy budować wzajemne zaufanie i tzw. odprężenie w relacjach dwustronnych na linii NATO-Rosja” – przestrzega specjalista. Modernizacja Wojska Polskiego nie będzie jednak oparta na sztywnych ramach, lecz dostosowana do naszych warunków – geograficznych, technologicznych i dyplomatycznych. Co do warunków finansowych zaś, tutaj polski rząd nie ma zamiaru sztucznie ograniczać wydatków, bo bezpieczeństwo jest w obecnej sytuacji najistotniejsze.

Polskie „kły i pazury”

Lista rodzajów broni, które znalazły się lub wkrótce się znajdą na wyposażeniu Sił Zbrojnych RP:

- Abrams M1A2 SEP v.3 i Abrams M1A1 – najnowocześniejsze czołgi na świecie uzbrojone w armatę gładkolufową M256 120 mm
- Systemy HIMARS – system mobilnych wyrzutni raketowych, korzystających z kierowanej amunicji GMLRS-U/AW ATACMS
- F-35 – nowoczesne samoloty 5. generacji
- K2 – południowokoreański czołg podstawowy generacji 3+
- K9 – południowokoreańska haubica 155 mm samobieżna na podwoziu gąsienicowym
- FA-50 – południowokoreańskie lekkie dwuosobowe samoloty bojowe
- Miecznik – program dostaw fregat dla Marynarki Wojennej RP
- AW149 – wielozadaniowy śmigłowiec zdolny do realizacji lotów w dzień i w nocy
- M-346 Bielik – samoloty szkoleniowe
- AW101 – śmigłowce napędzane silnikami turbopowalowymi
- Bayraktar TB2 – bezałogowe systemy powietrzne produkcji tureckiej
- Kormoran II – okręty poszukiwania, identyfikacji i zwalczania min morskich, prowadzenia rozpoznania i stawiania min
- Żmija – pojazdy do przemieszczania się w trudnym terenie. Pierwsze trafiły już do obrońców granicy z Białorusią
- Piorun – przenośne przeciwlotnicze zestawy rakietowe
- Bezałogowce: Gladius, Fly Eye, Wizjer, Orlik
- Black Hawk – wyspecjalizowane śmigłowce dla wojsk specjalnych
- LMP-2017 – moździerz dla Wojsk Obrony Terytorialnej, produkowane w Zakładach Mechanicznych w Tarnowie
- EOD/IED – roboty inżynierskie przystosowane do usuwania ładunków wybuchowych i materiałów niebezpiecznych
- Rak – moździerz samobieżny 120 mm na podwoziu KTO Rosomak
- Krab – haubice samobieżne 155 mm produkowane w HSW
- BWP Borsuk – nowoczesny bojowy wóz piechoty, oparty na uniwersalnej, modułowej platformie gąsienicowej (UMPg)
- Karabinki systemu MSBS GROT i pistolety VIS 100

Dlatego rząd Zjednoczonej Prawicy przeznacza na modernizację uzbrojenia Wojska Polskiego 524 mld zł! „Żaden rząd w historii wolnej Polski nie był w stanie zapewnić tak dużych pieniędzy na modernizację, a kwota ta wraz ze wzrostem budżetu będzie ulegała zwiększeniu” – wskazują przedstawiciele MON. Nie są to słowa rzucone na wiatr. Wprowadzona w 2022 r. ustawa o obronie Ojczyzny zakłada bowiem potężny wzrost wydatków, sięgając rekordowych 3 proc. PKB do 2023 r. Prawo przewidywało też wprowadzenie Funduszu Wsparcia Sił Zbrojnych, który także zezwala na otwarcie nowych ścieżek pozyskiwania finansów na modernizację Sił Zbrojnych RP – tylko w 2023 r. z tego Funduszu przeznaczonych na obronę ma zostać 97,4 mld zł.

”

Doświadczenia ukraińskie przede wszystkim uczą tego, że priorytetem naczelnym jest... szybkość zakupów i dostaw

Co istotne, pozyskiwany sprzęt nie będzie tylko produkowany w kraju czy nabywany od sojuszników w obrębie NATO. Znaczące zakupy realizowane będą też np. w Korei Południowej, jednak i te nabytki są „szyte na miarę” naszych potrzeb strategicznych.

Starcie priorytetów

Program modernizacji technicznej bardzo szeroko i ambitnie rozstawia swoje cele, ale MON pod kierownictwem ministra Mariusza Błaszczaka wskazał też obszary, które mają priorytet. Wynikają one oczywiście z doświadczeń konfliktu na Ukrainie.

Przed rosyjską inwazją snuto rozmaite koncepcje rozwoju polskiej armii. Doświadczenia ukraińskie wiele stawianych wcześniej idei zweryfikowały negatywnie. „Modernizacja Sił Zbrojnych RP musi być prowadzona w sposób harmonijny, niemniej występują oczywiście zadania stanowiące priorytety, z uwagi chociażby na obszary wymagające podjęcia pilnych działań ze względu na ich znaczenie dla całości zdolności obronnych Sił Zbrojnych RP” – mówi „Gazecie Bankowej” ppłk Krzysztof Płatek, rzecznik Agencji Uzbrojenia. I dodaje: „Przykładem jest budowa wielowarstwowego zintegrowanego systemu obrony przeciwlotniczej i przeciwrakietowej. Jego znaczenie wzmacniają m.in. doświadczenia z trwającego za wschodnią granicą Polski konfliktu. Prowadzone przez stronę rosyjską intensywne działania w zakresie uderzeń rakietowych



Pierwsze z 32 wielozadaniowych myśliwców F-35A przylecą do Polski w 2024 r.

foto: Darrin Russell

oraz z wykorzystaniem środków napadu powietrznego, w tym bezzałogowych systemów powietrznych, potwierdziły tylko słuszność założeń przyjętych w zakresie realizacji polskich programów modernizacyjnych, takich jak pozyskanie systemu Patriot/IBCS w ramach programu »Wisła« oraz systemów bliskiego oraz bardzo krótkiego zasięgu w ramach programów »Narew« i »Pilica«, a także ich dalszej integracji oraz zwiększania ich funkcjonalności”.

Tym samym teraz mamy do czynienia z pewnym „konfliktem priorytetów”. Chodzi o kwestię decyzji, które obszary sił zbrojnych należy wzmocnić w pierwszej kolejności. Doświadczenia ukraińskie jednak przede wszystkim uczą tego, że priorytetem naczelnym jest... szybkość zakupów i dostaw.

Wspomniana już ustawa o obronie Ojczyzny dała MON nowe możliwości finansowania, co z kolei przyspiesza procesy decyzyjne oraz tryb sprowadzenia danego typu sprzętu na miejsce. Dość powiedzieć, że obecne reguły kontraktowania gwarantują Wojsku Polskiemu rekordowe tempo pozyskiwania nowych systemów uzbrojenia.

Co obecnie stanowi priorytet zakupowy? Przede wszystkim szybkość dostaw. Jak wskazuje ekspert ds. wojskowości Maciej Szopa: „Wojna zmieniła polskie podejście, jeśli chodzi o nabywanie sprzętu. Wcześniej stawialiśmy na sprzęt najbardziej perspektywiczny i praktycznie o najlepszych parametrach technicznych, a także oferujący korzyści gospodarcze. Teraz większą rolę zaczął odgrywać czas dostaw, stąd takie zakupy jak 48 myśliwców FA-50/FA-50PL z Korei Południowej, tzw. mała Narew czy drony Bayraktar”.

Czołgi i rakiety

Gdy mowa o szybkości dostaw, to samo dotyczy wojsk pancernych – po przekazaniu Ukrainie sporej części jakże potrzebnego tam, poradzieckiego sprzętu Wojska Lądowe muszą uzupełniać szeregi szybkimi dostawami. Stąd przyspieszenie rozmów wokół amerykańskich czołgów Abrams: jeszcze w kwietniu ubiegłego roku podpisano międzyrządową umowę na dostawę 250 maszyn, wraz z wozami zabezpieczenia technicznego M88A2 Hercules i mostami samobieźnymi Joint Assault Bridge (plus pakiet szkoleniowy, amunicyjny, logistyczny). Kontrakt opiewał na 4,74 mld dolarów. Kolejny kontrakt (zawarty w grudniu 2022 r.) zakładał dostawę następnych 116 maszyn, tym razem w starszej wersji, wycofanych z US Marines – te mają zostać dostarczone błyskawicznie, bo do lata 2023. Co ważne, polskie załogi już od ubiegłego roku szkolą się na Abramsach. Są one ogromnym wzmocnieniem naszego potencjału obronnego i jakościowym skokiem siły wojsk pancernych, jednak nasz przemysł zbrojeniowy na tym wzmocnieniu nie skorzysta, ze względu na operacyjną formułę zakupu. Polska branża zbrojeniowa ma za to być mocno zaangażowana zarówno co do potencjału produkcyjnego, jak i transferu technologii w efekcie kontraktów na ogromne dostawy broni pancernej z Korei Południowej: 1 000 nowoczesnych czołgów K2/K2PL oraz 672 haubice samobieżne K9A1/K9PL. To efekt świadomej dywersyfikacji. Nabywanie maszyn od dwóch dostawców zabezpiecza Polskę w sytuacji, w której dostawy części zamiennych lub amunicji od któregoś z nich mogłyby zostać zablokowane, co istotnie zwiększa możliwości operacyjne.

„Ministerstwo Obrony Narodowej wskazało programy modernizacji, które dotyczą bardzo szerokiego spektrum zdolności. Widzimy jednak, że pewne działania mają priorytet, np. zakupy czołgów, armatohaubic czy systemów HIMARS. Również Siły Powietrzne czekają na amerykańskie myśliwce wielozadaniowe F-35 oraz koreańskie FA-50, a to nie koniec potrzeb” – podsumowuje dr Wyszynski.

Od początku XIX wieku, od wojen napoleońskich, mówi się, że artyleria to bóg wojny i bitwy wygrywa ten, kto ma więcej armatnich luf. Doświadczenia z Ukrainy pokazują, że artyleria na współczesnym polu

walki nic nie utraciła ze swojego znaczenia. Wojsko Polskie musi dysponować odpowiednią siłą ognia. Huta Stalowa Wola (HSW) produkuje nowoczesne armatohaubice Krab, które znakomicie zdały egzamin bojowy na Ukrainie, jednak zdecydowano, że Wojsko Polskie zbuduje swoją moc ogniową, polegając na zagranicznych systemach artylerii raketowej. Przede wszystkim MON podjął decyzję o pozyskaniu z USA zaawansowanych systemów artylerii raketowej HIMARS (od ang. High Mobility Artillery Rocket System). Pierwotnie zamówienie miało objąć 486 wyrzutni (to więcej, niż wykorzystuje dziś US Army!), ostatecznie dostarczonych zostanie mniej sztuk. Dlatego resztę uzupełnimy koreańskimi systemami K239 Chunmoo. Warto podkreślić, że koreańskie K239, podobnie jak HIMARS, mają stosować polskie systemy dowodzenia Topaz, a same wyrzutnie będą spoczywały na podwoziach marki Jelcz.

„Zakup systemu artylerii raketowej wysokiej mobilności HIMARS wpłynie na zwiększenie zdolności Sił Zbrojnych RP” – ocenia Wyszynski. „System HIMARS daje Wojsku Polskiemu możliwość rażenia

Pplk Krzysztof Płatek

rzecznik prasowy Agencji Uzbrojenia



„W ramach procesu związanego z pozyskiwaniem i dostarczaniem nowoczesnego sprzętu wojskowego Agencja Uzbrojenia realizuje zadania we wszystkich obszarach znajdujących się w zakresie działalności operacyjnej Sił Zbrojnych RP. Realizacja tych zadań wynika z obowiązujących w resorcie obrony narodowej centralnych planów rzeczowych, które odnoszą się do wymagań operacyjnych we wszystkich domenach, począwszy od domeny lądowej, poprzez środowiska morskie i powietrzne, a na domenie kosmicznej kończąc (zadania w zakresie cyberprzestrzeni znajdują się w gestii Dowództwa Komponentu Wojsk Obrony Cyberprzestrzeni). Należy zauważyć, że modernizacja Sił Zbrojnych RP musi być prowadzona w sposób harmonijny, niemniej występują oczywiście zadania stanowiące priorytety, z uwagi chociażby na obszary wymagające podjęcia pilnych działań ze względu na ich znaczenie dla całości zdolności obronnych Sił Zbrojnych RP. Przykładem jest budowa wielowarstwowego zintegrowanego systemu obrony przeciwlutniczej i przeciw-raketowej. Jego znaczenie wzmacniają m.in. doświadczenia z trwającego za wschodnią granicą Polski konfliktu. Prowadzone przez stronę rosyjską intensywne działania w zakresie uderzeń raketowych oraz z wykorzystaniem środków napadu powietrznego, w tym bezzałogowych systemów powietrznych, potwierdziły tylko słuszność założeń przyjętych w zakresie realizacji polskich programów modernizacyjnych, takich jak pozyskanie systemu PATRIOT/IBCS w ramach programu „Wisła” oraz systemów bliskiego oraz bardzo krótkiego zasięgu w ramach programów „Narew” i „Pilica”, a także ich dalszej integracji oraz zwiększania ich funkcjonalności.

Takich mobilnych wyrzutni systemów artylerii rakietowej HIMARS o zasięgu do 300 km Wojsko Polskie będzie miało blisko 500, i to wraz z zapasem precyzyjnej amunicji



fol. Dr Ajay Kumar Singh/Shutterstock.com

celów oddalonych poza zasięgiem dotychczas posiadanych rozwiązań, takich jak WR-40 Langusta czy samobieżna armatohaubica Krab, czyli około 40 km”. Jak dodaje ekspert, zarówno posiadane armatohaubice, jak i zamówione w Korei Południowej K9 pełnią inną funkcję na polu walki niż systemy HIMARS. Wyrzutnie HIMARS, ze względu na relatywnie duże koszty używanej amunicji precyzyjnej – w porównaniu z amunicją artyleryjską oraz pociskami niekierowanymi – są przeznaczone do wykonywania głębokich uderzeń

ogniowych i rażenia istotnych instalacji przeciwnika: centrów dowodzenia, składów amunicji, centrów logistycznych, zgrupowań wojsk i wielu innych, których unieszkodliwienie stanowi warunek realizacji celów taktycznych i operacyjnych. Tutaj należy wskazać na istotny aspekt, czyli wspomniane dostosowanie naszej armii do standardów i taktyki NATO, zakładającej eliminację np. sił pancernych przeciwnika nie na polu bitwy, lecz zanim te w ogóle dojadą na rubieże natarcia, poprzez paraliż logistyki i zasobów czy baz. „System HIMARS daje Polsce możliwość strategicznej odpowiedzi. W tym wymiarze możemy razić cele w głębi terytorium państwa, które nas zaatakowało, niszcząc jego elementy infrastruktury krytycznej” – podsumowuje Wyszyński.

Maciej Szopa

ekspert ds. wojskowości



„Wojna zmieniła podejście Polski, jeśli chodzi o kupno sprzętu. Wcześniej braliśmy najbardziej perspektywiczny i praktyczny o najlepszych parametrach technicznych, ale także brane były pod uwagę korzyści gospodarcze. Teraz większą rolę zaczął odgrywać czas dostaw, stąd takie zakupy jak FA-50, tzw. mała „Narew” czy drony Bayraktar. Zmodernizowanie Wojsko Polskie będzie uwzględniało doświadczenia ukraińskie. Lekcje te to chociażby zastosowanie dronów przy współpracy z artylerią, doceniono też znaczenie dużej liczebności wojsk, są również m.in. doświadczenia związane z prowadzeniem obrony powietrznej. Oczywiście, gdy mowa o modernizacji, to oprócz znanych już i docenionych polskich projektów, jak Pioruny, mamy i inne: testy przeszły np. kierowane pociski ppanc Pirat, którymi MON teraz się wreszcie zainteresował. Na jesieni ma się pojawić polskie nowoczesne wyposażenie żołnierza. Powoli dochodzimy do sytuacji, w której rodzime systemy naprawdę zaczynają być zamawiane: nie ma już produktów, które „powinny zostać dostrzeżone”, bo te najbardziej obiecujące zostały. Problemem są dzisiaj raczej polskie moce produkcyjne.

„Narew”, „Wisła” i Pioruny

Nawet najbardziej zaawansowane systemy pancerne i artyleryjskie nie pomogą, jeśli wojsko zostanie pozbawione przewagi w powietrzu. By niebo było „czyste”, nasz kraj potrzebuje nowoczesnych systemów obrony przeciwlotniczej i przeciwrakietowej (w skrócie – opl). „Narew” i „Wisła” to właśnie programy budowy nowoczesnego systemu opl. „Wisła” to zakup baterii wraz z pociskami PAC-3 MSE oraz radarami i systemami kierowania ogniem IBCS. Wcześniej dostarczono wyprodukowane przez HSW wyrzutnie M903 (te jeszcze w 2021 r.), ale w obrębie „Wisły” do służby wejść mają też amerykańskie Patriots. Oczywiście nie mówimy tu tylko o wyrzutniach rakiet, lecz również o punktach dowodzenia i łączności, pociskach, kontenerach startowych, sprzęcie kryptograficznym, ciężarówkach (z Jelcza), pociskach i częściach zamiennych czy łączności. Do realizacji tego programu powołano Konsorcjum PGZ-Wisła. O ile „Wisła” to program opl

średniego zasięgu, o tyle „Narew” ma obejmować zasięg krótki i w tym wypadku mówimy najpierw o budowie pomostowego systemu opl (tzw. mała „Narew”), którego głównym orężem mają być brytyjskie rakiety CAMM. Po co nam taki system? Doświadczenia ukraińskie pokazują, że niezbędne jest posiadanie środków do obrony przed zmasowanymi atakami raketowymi – wyrzutnie CAMM do tego zadania nadają się perfekcyjnie. W grze wciąż jest system „Pilica+”, który ma integrować system dowodzenia zestawu „Pilica” z wyrzutniami CAMM, by wzmocnić obronę przed wrogimi dronami.

A jakie miejsce przewidziano dla ręcznych wyrzutni Piorun, które zyskały światową sławę na polu walki na Ukrainie i obecnie są jednym z polskich hitów eksportowych? Jeszcze w czerwcu 2022 r. podpisano umowę na dostawę 3,5 tys. rakiet i 600 mechanizmów startowych, które będą bazą indywidualnych systemów opl.

Siła na Bałtyku?

Marynarka Wojenna przez lata była pomijana w programach modernizacyjnych i z powodu zaniechań poprzednich rządów do naprawy i modernizacji jest stosunkowo najmniej, choć priorytety z przyczyn strategicznych oraz geograficznych uległy znaczącym korektom. Jak wskazuje dr Wyszyński: „Na szczególną uwagę zasługuje dalsze prowadzenie programu pozyskania fregaty w ramach projektu »Miecznik« oraz jak najszybsze rozpoczęcie programu »Orka«, który pozwoli na wdrożenie nowych okrętów podwodnych. Wojna na Ukrainie pokazała, jak ważnym elementem utrzymania zdolności państwa do obrony jest m.in. niedopuszczenie do blokady morskiej oraz wiązanie sił przeciwnika z dala od swojego wybrzeża. Zdolności takie musimy posiadać we własnym zakresie, nie tylko w ramach NATO” – argumentuje ekspert. Tę diagnozę potwierdza Maciej Szopa: „Okręty dla Polski mają rację bytu. Na przykład fregaty Miecznik to okręty wyspecjalizowane w obronie powietrznej – to takie dodatkowe, bardzo mobilne baterie systemów Patriot z możliwością zwalczania jednostek nawodnych oraz okrętów podwodnych”.

Nie należy też zapominać o wyposażeniu indywidualnym. W skład tego, w przypadku broni palnej, mają wchodzić nowoczesne karabinki GROT, wypierające powoli poradzieckie rozwiązania, jak również broń boczna w postaci pistoletów VIS 100.

Historia mocno w ostatnim roku przyspieszyła i zasadne jest pytanie: czy zdążymy zmodernizować naszą armię na tyle, by móc stawić czoła potencjalnemu agresorowi? Płk Krzysztof Płatek wskazuje: „Odnosząc się do zaawansowania procesu modernizacji Sił Zbrojnych RP, należy wskazać, że postępy w tym zakresie były i są wprost proporcjonalne do możliwości finansowych, a tempo realizacji wielokrotnie było

Dr Łukasz Wyszyński

Katedra Stosunków Międzynarodowych Akademii
Marynarki Wojennej



„ Ocena środowiska bezpieczeństwa RP wskazywała już wiele lat temu, że musimy odejść od sprzętu produkcji radzieckiej, z uwagi na brak możliwości pozyskiwania części podzespołów oraz modernizacji. Co więcej, decyzja o wstąpieniu do NATO, z punktu widzenia logistycznego, wymusza na nas możliwie największą unifikację posiadanego uzbrojenia, co jest istotne w przypadku współdziałania z siłami zbrojnymi innych państw lub otrzymywania wsparcia np. w formie części zamiennych lub amunicji. Proces ten został znacząco przyspieszony przez sytuację geopolityczną i trwającą na Ukrainie wojnę. Z uwagi na te czynniki nie ma racjonalnych przesłanek do tego, byśmy utrzymywali i modernizowali sprzęt, który projektowany był w Związku Radzieckim. Co więcej, kształt systemu międzynarodowego w najbliższych dziesięcioleciach bardziej będzie wyglądał jak ten z okresu zimnej wojny, niż przypominał okres, w którym próbowaliśmy budować wzajemne zaufanie i tzw. odprężenie w relacjach dwustronnych na linii NATO–Rosja. Powyższe nie oznacza jednak, że Siły Zbrojne RP w pełni się „uNATOWią”, w takim rozumieniu, że będziemy kupować sprzęt jedynie z państw członkowskich Paktu Północnoatlantyckiego. Ważne jest to, żeby pozyskiwany sprzęt był zgodny z naszymi potrzebami i zdolny do współdziałania lub dostosowania do standardów NATO. W tym aspekcie istotne jest także rozwijanie zdolności rodzimego przemysłu do partycypowania w rozwoju kupowanych platform oraz ich serwisowania i okresowej modernizacji.

uzależnione od obowiązujących przepisów i procedur. Warto podkreślić, że powyższe procesy uległy znacznej intensyfikacji w 2022 r., po powołaniu do życia Agencji Uzbrojenia i Rady Modernizacji Technicznej, co pozwoliło na zlikwidowanie części tzw. wąskich gardeł w procesie pozyskiwania sprzętu wojskowego”. Rzecznik Agencji Uzbrojenia dodaje: „Oczywiście proces modernizacji wyraźnie przyspieszył, a ostatni rok, dzięki wdrożonym w efekcie ustawy o obronie Ojczyzny, gwarantowanym wysokim wydatkom na modernizację ze środków budżetowych oraz pozabudżetowych, z Funduszu Wsparcia Sił Zbrojnych, pozwala na dalszy, dynamiczny rozwój zdolności Sił Zbrojnych RP, w efekcie pozyskiwania i wdrażania nowoczesnego sprzętu wojskowego”.

Wzrost siły naszej armii jest zauważany. W ratingu Global Firepower, opublikowanym w marcu 2023 r., Polska znalazła się na 20. miejscu, z adnotacją, iż stanowi siłę rosnącą. Nasz kraj wyprzedził w zestawieniu Niemcy, Kanadę i Szwecję.

Budowa nowej, silnej armii idzie więc już nie tylko zgodnie z planem, ile plan wyprzedza. Wojsko Polskie już wkrótce może się stać regionalną potęgą w ramach NATO. Życzymy sobie jednak, by te potężne inwestycje spełniły swoją funkcję czynnika odstraszającego i nie trzeba było sprawdzać w praktyce skuteczności broni, która trafia właśnie w ręce polskich żołnierzy. ●

ROBERT BOMBAŁA

Konsumenci nie dopisali

Słabszy wzrost polskiej gospodarki w IV kwartale ubiegłego roku stał się faktem, ale był on spodziewany. Przykrą niespodzianką były rozczarowujące na tle prognoz dane o konsumpcji, które do niedawna mocno „nakręcały” nasz produkt krajowy brutto



fot. Shutterstock

Dane o PKB za IV kwartał nie mogły zaskoczyć, bo większość informacji GUS podał już wcześniej w szacunku rocznego PKB. Niemniej struktura wzrostu gospodarczego w końcówce roku była wciąż ciekawa i rzutuje na to, co będzie się działo z gospodarką na początku nowego roku” – komentuje dane o gospodarce Piotr Bartkiewicz, ekspert z Departamentu Analiz Makroekonomicznych Banku Pekao. Jak napisali ekonomiści PKO BP w swoim komentarzu: „W IV kw. 2022 r. zaczęła się w Polsce recesja konsumencka – spożycie gospodarstw domowych obniżyło się o 1,5 proc. r/r, po raz pierwszy od pandemii. Wartość dodana w handlu spadła o 2,5 proc. r/r, a buforem dla niższych wydatków na towary był utrzymujący się popyt na usługi konsumenckie”.

Po jednej stronie konsumpcja...

GUS poinformował, że PKB – w ujęciu rocznym – niewyrównany sezonowo w IV kw. 2022 r. wzrósł realnie o 2 proc. w porównaniu ze wzrostem o 8,5 proc. w podobnym kwartale 2021 r. (w cenach stałych średniorocznych roku poprzedniego). Wpływ na to miał m.in. popyt krajowy, który ukształtował się na poziomie 1,1 proc. (w III kw. 2022 r. wzrost ten wyniósł 3,1 proc.), nakłady brutto na środki trwałe wzrosły o 4,9 proc. (w III kw. 2022 r. o 2,0 proc.) oraz spadek spożycia ogółem o 1,5 proc. (w III kw. 2022 r. odnotowano wzrost o 0,7 proc.). Łukasz Tarnawa, główny ekonomista BOŚ, wśród najważniejszych punktów w danych o PKB w IV kw. minionego roku wskazuje właśnie bardzo słabą konsumpcję prywatną i solidny wynik inwestycji. W IV kw. konsumpcja prywatna spadła o 1,5 proc. r/r wobec wzrostu o 0,9 proc. r/r w III kw. Z kolei wyraźnie wzrosły nakłady brutto na środki trwałe – o 4,9 proc. r/r (2,0 proc. r/r w III kw.). „Biorąc pod uwagę osłabienie dochodów realnych, słabsza konsumpcja nie dziwi. To, co zaskoczyło (już przy wcześniejszej publikacji PKB za cały miniony rok), to spadek konsumpcji (do ujemnej dynamiki) nastąpił już w IV kw. ub.r. Tak szybkie tempo osłabiania konsumpcji kontrastuje z bardzo stabilną sytuacją na rynku pracy i historycznie niskim bezrobociem” – uważa ekonomista BOŚ. GUS podał, że wpływ spożycia ogółem wyniósł -1,0 pkt. proc. (wobec +0,5 pkt. proc. w III kw. 2022 r.), z tego wpływ spożycia w sektorze gospodarstw domowych wyniósł -0,7 pkt. proc. oraz wpływ spożycia publicznego -0,3 pkt. proc. (w III kw. 2022 r. odpowiednio +0,5 pkt. proc. i 0,0 pkt. proc.). Jak dodaje Tarnawa: „Biorąc pod uwagę nasze prognozy kształtowania się dochodów gospodarstw domowych w I połowie 2023 r., oczekujemy utrzymania ujemnej rocznej dynamiki spożycia gospodarstw domowych

i wzrostu tej dynamiki w II połowie roku w okolice +2,0 proc. r/r w IV kw. W całym 2023 r. oczekujemy spadku konsumpcji prywatnej o 0,4 proc. r/r. Sądzymy, że dynamika konsumpcji w większym stopniu będzie podążać za zmianami inflacji (spadek inflacji od II kw. wspierający konsumpcję prywatną), przy oczekiwanych niewielkich zmianach sytuacji na krajowym rynku pracy”. Bartkiewicz dodaje: „Słabość konsumpcji utrzyma się – wprawdzie w nastrojach konsumentów widać już pierwsze symptomy poprawy (czy może raczej – odreagowania), ale utrzymująca się ujemna dynamika realnych dochodów, duża niepewność i wysoka baza odniesienia związana z podejmowanymi w I kwartale zeszłego roku »okołowojoennymi« zakupami (m.in. przez i dla uchodźców) sprawiają, że nie należy się spodziewać wzrostu konsumpcji prywatnej w najbliższym czasie”.

W Makro Flashu ekonomiści PKO BP piszą, że spadek konsumpcji jest „konsekwencją erozji realnej siły nabywczej dochodów – w II połowie 2022 r. ich wzrost nie nadążał za inflacją. Jednocześnie wyczerpała się poduszka płynnościowa, którą gospodarstwa domowe zgromadziły w czasie pandemii. Spadek wydatków krajowych gospodarstw domowych był tak silny, że nie zamaskowały go wydatki uchodźców z Ukrainy, których napływ zwiększył populację Polski 3–4 proc. Perspektywy dla konsumpcji na najbliższe kwartały rysują się naszym zdaniem w ciemnych barwach – pewnej



Naszemu Koledze

Markowi Budziszowi

Najszczerze wyrazy współczucia

i słowa otuchy

w trudnych chwilach po śmierci

MAMY

składają

*koleżanki i koledzy z miesięcznika
„Gazeta Bankowa” i portalu wGospodarce.pl*

poprawy oczekujemy dopiero pod koniec 2023 r., dzięki spadającej inflacji i perspektywie obniżek stóp procentowych”.

...po przeciwnej inwestycji

GUS podał, że nakłady brutto na środki trwałe wzrosły o 4,9 proc. Stopa inwestycji (relacja nakładów brutto na środki trwałe do produktu krajowego brutto w cenach bieżących) wyniosła 21,7 proc. wobec 21,8 proc. przed rokiem. Jak spekulują ekonomiści, za tym solidnym wynikiem nakładów brutto stoją wydatki na wojsko. Tarnawa komentuje, że „przy generalnie słabych nastrojach inwestycyjnych firm to raczej nie inwestycje prywatne stoją za niespodzianką wyraźnego wzrostu inwestycji ogółem w gospodarce pod koniec 2022 r. Wydaje się, że bardziej prawdopodobną przyczyną tej niespodzianki są inwestycje publiczne. Wyższe inwestycje publiczne w IV kw. mogły wynikać ze znaczących wydatków na infrastrukturę lub na wyposażenie armii”. Bartkiewicz dodaje, że chociaż nie znamy przyczyny tych wzrostów (inwestycje przyspieszyły, choć budownictwo w tym czasie wyraźnie hamowało), „wielu analityków podejrzewa, że odpowiadały za to zakupy sprzętu wojskowego. Z oczywistych przyczyn są one niezbędne, ale należy traktować je raczej jak formę ubezpieczenia niż krótkoterminowe koło zamachowe gospodarki. Rok 2023 w inwestycjach

”

Polską gospodarkę w ostatnich kwartałach bezprecedensowo napędzała akumulacja zapasów w prywatnych przedsiębiorstwach.

W reakcji na doświadczenia 2021 r. firmy teraz wolą mieć więcej niż mniej zapasów

zapowiada się jako bardzo ciekawy. O ile bowiem perspektywy inwestycji prywatnych są w świetle dostępnych danych (w tym wskaźników wyprzedzających) minorowe, o tyle inwestycje publiczne czeka dobry rok. Oprócz wydatków zbrojeniowych będzie je napędzać finisz poprzedniej perspektywy budżetowej UE oraz cykl wyborczy JST. Jokerem w talii jest KPO, ale nie spodziewamy się, aby środki te znacząco zmieniły trajektorię polskiej gospodarki w najbliższych miesiącach – tu liczymy głównie opóźnienia”. Zwraca także uwagę, że polską gospodarkę w ostatnich kwartałach

bezprecedensowo napędzała akumulacja zapasów w prywatnych przedsiębiorstwach. Jak ocenia ekonomista z Pekao: „W 2022 r. stanowiła ona aż 7 proc. PKB – ponad dwukrotnie więcej niż kiedykolwiek wcześniej. Częściowo wynika to z odblokowania kanałów dostaw i udrożnienia logistyki, częściowo zaś z reakcji na doświadczenia 2021 r. – przedsiębiorstwa teraz wolą mieć więcej niż mniej zapasów. To kolejny powód, dla którego tempo wzrostu z przełomu 2021 i 2022 r. się teraz nie powtórzy”. Ekonomista BOŚ uważa, że w tym roku czynnikiem, który najbardziej wpłynie na inwestycje, będą właśnie wydatki na wyposażenie armii. „Na podstawie informacji nt. planów zakupów uzbrojenia oczekujemy wyraźnego wzrostu dynamiki inwestycji publicznych do ok. 16 proc. r/r wobec ok. 8 proc. r/r szacowanych na 2022 r. Dzięki temu, przy generalnie słabej dynamice inwestycji prywatnych, oczekujemy w 2023 r. jedynie niewielkiego obniżenia dynamiki inwestycji ogółem do 3,9 proc. r/r wobec 4,6 proc. r/r notowanych w 2022 roku”.

Wzrost gospodarki... ale jaki?

Prognozy ekonomistów co do tegorocznego wzrostu PKB mocno się „rozjeżdżają”, co może świadczyć o dużej ich niepewności. W każdym razie wskazują oni wartości dodatnie. I tak, według ekspertów PKO BP: „Kolejne kwartały przyniosą naszym zdaniem dalsze pogorszenie dynamiki PKB – w I kw. 2023 r. spodziewamy się już ujemnych wartości. Cały rok powinien się wedle naszej prognozy zamknąć na niewielkim plusie (+0,1 proc. r/r)”. Jakub Borowski, główny ekonomista Credit Agricole, w swoim komentarzu po danych GUS, pisze w Makro Plusie o „ubijaniu dna” w I kwartale, a potem o stopniowym ożywieniu, „zgodnie z tym scenariuszem dynamika polskiego PKB w 2023 r. wyraźnie obniży się (do 1,2 proc. wobec 4,9 proc. w 2022 r.), jednak pozostanie ona dodatnia, a spowolnieniu wzrostu gospodarczego nie będzie towarzyszyć znaczący wzrost bezrobocia. Oczekujemy, że odsezonowany poziom PKB w I kw. obniży się nieznacznie w porównaniu z IV kw., wyznaczając jednocześnie dołek cyklu koniunktury. W kolejnych kwartałach oczekujemy ożywienia gospodarczego, które nasili się w II poł. br. wraz z oczekiwanym przez nas spadkiem inflacji i przyspieszeniem wzrostu gospodarczego u głównych partnerów handlowych Polski”. Łukasz Tarnawa przewiduje, że „w całym 2023 r. tempo wzrostu PKB obniży się do ok. 1,0 proc. wobec 4,9 proc. w 2022 r. Prognozujemy, że po spadku PKB w I kw. br. ok. 0,5 proc. r/r, a w trakcie roku wzrost gospodarczy stopniowo przyspieszy w okolice 2,0 proc. r/r w IV kw.”. Według Piotra Bartkiewicza „polską gospodarkę czeka krótkotrwały, ale wyraźny, spadek PKB w I kwartale i systematyczne ożywienie w kolejnych kwartałach. W całym roku 2023 urośnie o 0,8 proc.”.

Zapraszamy do udziału w VII edycji Kongresu Perły Samorządu!

W programie:

6 ścieżek tematycznych:



Komunikacja



Finanse



Energetyka



Oświata



Zdrowie



Podatki

Gale wręczenia wyróżnień w:

- XI edycji rankingu Perły Samorządu
- VI edycji rankingu Skarbnik Samorządu
- IV edycji konkursu Samorządowy Lider Komunikacji i Promocji

Warsztaty:

- Ścieżka „Gospodarka komunalna”
- Ścieżka „Finanse w JST”

Poznaj
program
kongresu



Więcej informacji: www.gazetaprawna.pl/konferencje/perlysamorzadu2023

Organizatorzy:

DZIENNIK
GAZETA PRAWNA



Partner
merytoryczny
warsztatów:

ziemski &
partners
30 LAT

Patroni medialni:

dziennik.pl

FORSAL.PL

RACHUNKOWOŚĆ
BUDŻETOWA

GAZETA PRAWNA.PL

GAZETA samorządu
i administracji

INFOR
KOMPLEKSOWA
BAZA WIEDZY

Partnerzy merytoryczni:

rankingu
Perły Samorządu

rankingu
Skarbnik Samorządu



PIOTR ROSIK

Czy neodym i boksyt staną się nowym złotem?

Metale ziem rzadkich stają się równie istotne jak ropa czy węgiel. Dla inwestorów mogą się okazać tak atrakcyjnym aktywem jak złoto. Ich podaż jest bowiem w miarę stała, ale popyt na nie powinien rosnąć w tempie geometrycznym na skutek rozwoju technologii, szczególnie tych związanych z OZE i elektromobilnością



Odkrywkowa kopalnia boksytu w Kazachstanie

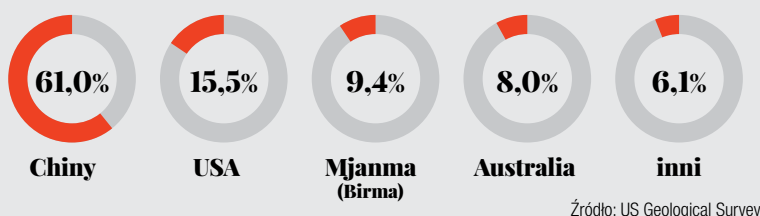
for: Shutterstock

Złóża metali ziem rzadkich (mln ton metrycznych)

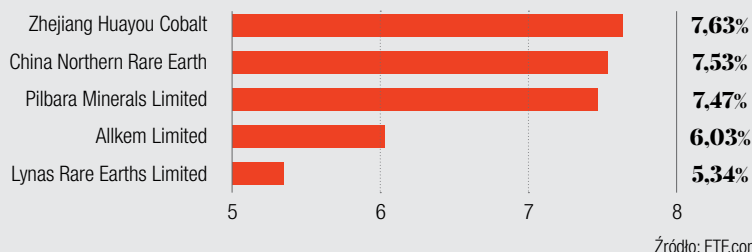
Źródło: US Geological Survey



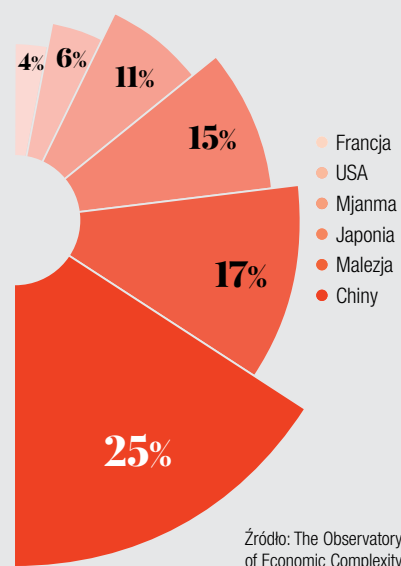
Produkcja metali ziem rzadkich w podziale na kraje



Pięć największych pozycji w portfolio VanEck Rare Earth/Strategic Metals ETF



Eksporterzy metali ziem rzadkich (udział w światowym eksporcie, proc., 2019)



Bez metali ziem rzadkich nie byłoby ekranów smartfonów, instalacji fotowoltaicznych, baterii, monitorów, twardych dysków, różnorodnych systemów elektronicznych, laserów, magnesów ani rezonansu magnetycznego. Jest ich 17. Najśłynniejsze z grona metali ziem rzadkich to magnez, lit, kobalt, boksyt. Reszta jest mniej znana i ma bardzo oryginalne nazwy: neodym, dysproz, prazeodym, terb, cer, samar, erb, lantan, skand, holm, tul czy promet. Wedle prognoz, w ciągu 20 lat zapotrzebowanie na te surowce wzrośnie kilka razy, być może nawet o 800 proc. A jednocześnie pojawi się ich niedobór. Według niektórych szacunków już za dwa-trzy lata może zacząć brakować grafitu, kobaltu czy niklu. A kiedy podaż nie nadąża za popytem, rośnie cena...

Monopol Chin

Metale ziem rzadkich występują w ziemi dość obficie, ale ich stężenia są zwykle niskie, do tego są one zazwyczaj mieszane. To sprawia, że ich wydobycie musi być połączone z rozdzielaniem, co jest trudne technicz-

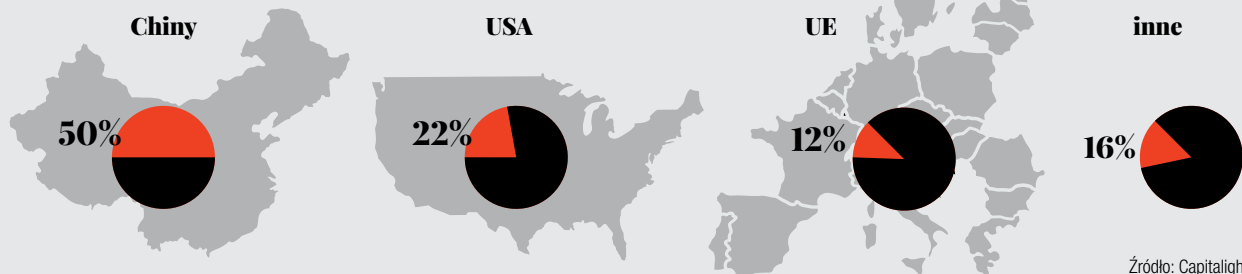
nie i kosztowne. Poza tym gospodarki wydobywające takie metale najczęściej eksportują swoje rezerwy za granicę w celu rafinacji, gdyż jest to szkodliwe dla środowiska naturalnego.

Coraz częściej wśród naukowców mówi się, że metale rzadkie stają się równie istotne co ropa czy węgiel. Dla inwestorów mogą się okazać nowym złotem. Rozwój wielu nowoczesnych technologii i odnawialnych źródeł energii (OZE) czy elektromobilności nie jest możliwy bez takich surowców. Korzysta z nich m.in. przemysł energetyczny (są w turbinach wiatrowych i bateriach słonecznych), motoryzacyjny (w samochodach o napędzie elektrycznym), informatyczny (w dyskach twardech czy monitorach).

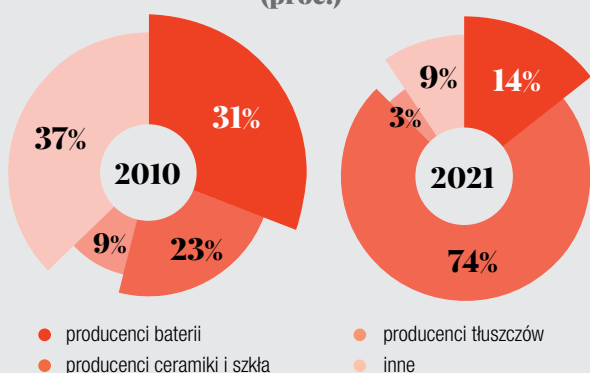
Co się dzieje na rynku metali ziem rzadkich, widać dokładnie na przykładzie litu. Jak bardzo zmieniła się struktura popytu na niego, pokazują dane USGS Mineral Commodity Summaries i Capitalight. W 2010 r. 31 proc. popytu pochodziło z branży ceramiki i szkła, a 23 proc. – od producentów baterii. W 2021 r. aż 74 proc. popytu generowali producenci baterii.

Obecnie największe znane zasoby takich metali znajdują się w Chinach (35 proc. światowych złóż). Państwo

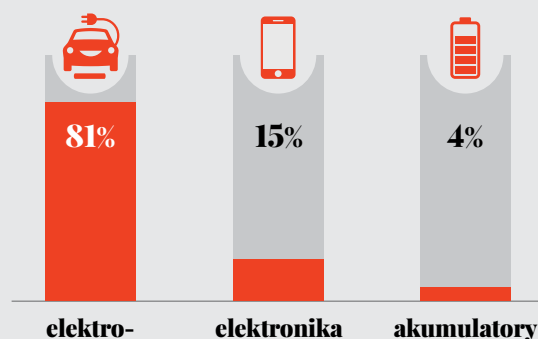
Popyt na lit - kraje (udział w proc.)



Popyt na lit w podziale na branżę (proc.)



Popyt na lit – wykorzystanie (proc.)



Środka jest globalnym potentatem w wydobyciu i produkcji tych surowców. Przed pandemią odpowiadało za 61 proc. światowego wydobycia metali ziem rzadkich i niemal 90 proc. ich przetwarzania. Występują one ponadto m.in. w Indiach, Rosji, Uzbekistanie, Kirgistanie, Kanadzie, USA, RPA, Australii czy Brazylii. Co ciekawe, do połowy lat 80. XX w. największym producentem tychże metali byli Amerykanie, jednak już od niemal 40 lat pałeczkę lidera trzymają Chiny. Według US Geological Survey w Państwie Środka jest około 44 mln ton metrycznych metali ziem rzadkich. Drugie co do wielkości złożo znajduje się w Wietnamie, ale jest o połowę mniejsze (około 22 mln ton). W Rosji i Brazylii złoża wynoszą około 20 mln ton. W latach 2011–2021 globalna produkcja metali ziem rzadkich zwiększyła się o 200 proc. Zasoby tych surowców w 2021 r. wynosiły około 120 mln ton metrycznych.

Metale drożeją, co rodzi problemy...

Znaczący wzrost cen wielu metali ziem rzadkich widać już było w latach 2020–2022. W 2020 r. lit w ilości potrzebnej do produkcji przeciętnej baterii samochodowej

35 proc.

najwięcej znanych zasobów światowych złóż metali ziem rzadkich znajduje się w Chinach. Dokonuje się tam niemal 90 proc. ich globalnego przetwarzania

wej kosztował ok. 350 zł, obecnie kosztuje... 5 tys. zł, czyli 15-krotnie więcej! Dysproz podrożał z 900 tys. zł do 3,5 mln zł za tonę, praeodym – ze 160 tys. zł do 980 tys. zł za tonę, neodym – z 250 tys. zł do 700 tys. zł za tonę, a terb – z 2,8 mln zł do 16,9 mln zł za tonę. Kilkusetprocentowe wzrosty cen wywołane zostały stałą podażą i jednoczesnym gwałtownym wzrostem zapotrzebowania z uwagi na innowacyjną politykę klimatyczno-energetyczną Unii Europejskiej. Pojawiają się również dodatkowe czynniki, które mogą napędzać wzrost cen tych metali. Jeszcze dwa lata temu produkcja metali ziem rzadkich w Chinach była zdominowana przez sześć przedsiębiorstw państwowych. Pekin postanowił jednak skonsolidować sektor i pod koniec 2021 r. doszło do fuzji China Minmetals Rare

Earth Co., Chinalco Rare Earth & Metals Co. i China Southern Rare Earth Group, w wyniku której powstał gigant China Rare Earth Group Co. Ten nowy wielki podmiot będzie mógł lepiej kontrolować produkcję czy też standardy środowiskowe, ale jednocześnie z pewnością jego powstanie przełoży się na wzrost cen surowców.

W tej chwili Europa niemal w stu procentach jest uzależniona od importu metali ziem rzadkich. Sprawa-

dzane są głównie z Azji. Zagrożenie niedoborami tych surowców prowokuje oczywiście pytanie o możliwość realizacji europejskiej transformacji energetycznej. Rajd cen metali rzadkich – ale też aluminium czy stali – powoduje, że rosną dość mocno ceny aut elektrycznych. Wedle niektórych prognoz cena kompaktowego samochodu elektrycznego w 2035 r. może być o 100 proc. wyższa niż dziś.

”

Ekspozycję na metale rzadkie można przyjmować nie tylko przez kontrakty na lit czy nikiel, lecz również poprzez kupowanie akcji spółek – wydobywców i producentów metali ziem rzadkich

„Naszym zdaniem w wielu w krajach zachodnich istnieją nierealistyczne oczekiwania co do transformacji energetycznej. Na przykład oczekuje się, że globalna sprzedaż samochodów zbliży się do 125 mln sztuk do 2030 r., notując 45-procentowy wzrost w stosunku do 2021 r. Jeśli świat ma dążyć do scenariusza zero CO₂ w 2050 r., to prawie 60 proc. sprzedaży w 2030 powinno przypadać na pojazdy elektryczne. A to wymagałoby, aby dostawy litu z kopalń były mniej więcej 5 razy większe niż 100 tys. ton wydobytych w 2021 r. Jeśli weźmiemy pod uwagę rzeczywisty czas wymagany do eksploracji, badania i modelowania potencjalnych zasobów, negocjowania oraz finalizowania umów o współpracy, do zdobycia akceptacji społeczności lokalnych i innych interesariuszy czy kwestię pozyskania funduszy kapitałowych, faktyczną budowę kopalń, to taki poziom ekspansji jest niezwykle mało prawdo-

podobny” – wskazali analitycy J.P. Morgan w raporcie „Global Commodities Applied Research Digest Vol. 7, No. 1: Summer 2022”.

W tym kontekście pojawia się jeszcze jeden problem. Metale rzadkie są najczęściej wydobywane w krajach niedemokratycznych, nierespektujących praw człowieka. Pytanie, czy UE z czasem uzna import surowców z takich państw za niedopuszczalny. To by jeszcze bardziej zmniejszyło ich podaż na rynku unijnym.

Ostatnio pojawił się promyk nadziei na uniezależnienie Europy od dostaw metali ziem rzadkich z Azji. Wielkie złoża takich metali znalezione zostały na terenie Kiruny na północy Szwecji. Mowa o złożu wynoszącym około 1 mln ton metrycznych. W marcu 2023 r. Komisja Europejska miała przedstawić plan zabezpieczenia dostępu do tych surowców, a szwedzka państwowa spółka górnicza LKAB lobbuje już na rzecz ułatwień w prawie w zakresie wydobywania metali ziem rzadkich. Władze LKAB szacują, że minie co prawda 10 do 15 lat, zanim to gigantyczne złożo będzie eksploatowane, ale to nie zmienia faktu, że jest ono promykiem strategicznej nadziei dla Unii Europejskiej i całego Starego Kontynentu.

Uniezależnić od Azjatów chcą się także – na tyle, na ile to możliwe – Australia oraz USA. Ta pierwsza przeznaczyła w ostatnich latach 1,5 mld dol. na rozwój krajowego przemysłu pierwiastków ziem rzadkich, a rząd wspiera firmę Hastings Technology Metals w zakresie tworzenia nowej kopalni w Australii Zachodniej. Stany Zjednoczone rozwijają projekt Rare Earth w Teksasie, a administracja USA wydała ustawę, która zakazuje przemysłowi obronemu nabywania metali ziem rzadkich z Chin do końca 2026 r.

... ale daje też szansę na zarobek

Gdy coś drożeje, można na tym zarabiać. Pytanie jednak: czy łatwo inwestować w metale ziem rzadkich? W jaki sposób można to robić? – Jak sama nazwa wska-



fot. Shutterstock

zuje, metale ziem rzadkich występują w tak małych ilościach, że trudno inwestować w nie bezpośrednio, nie mówiąc już o fizycznym inwestowaniu w takie klasy aktywów – mówi „Gazecie Bankowej” Michał Stajniak, zastępca dyrektora działu analiz XTB. – Oczywiście możemy wyróżnić wyjątki, jak w przypadku litu, niklu czy kobaltu, choć rynki te nie są tak łatwo dostępne dla inwestora detalicznego i jednocześnie nie są to rynki zbyt płynne. Chociaż surowce te często wykorzystuje się w sektorze zielonej energii czy w sektorze samochodów elektrycznych, to jednak sam lit i nikiel nie należą bezpośrednio do grupy metali ziem rzadkich. Niemniej ich wykorzystanie w sektorze technologicznym jest na tyle duże, że często łączy się te inwestycje pod jednym parasolem – wskazuje.

800 proc.

nawet tyle może wzrosnąć w ciągu 20 lat zapotrzebowanie przemysłu na metale ziem rzadkich. Jednocześnie pojawi się ich niedobór

Ekspozycję na metale rzadkie można przyjmować nie tylko przez kontrakty na lit czy nikiel, lecz również poprzez kupowanie akcji spółek – wydobywców i producentów metali ziem rzadkich. – Jednym z największych producentów takich surowców na zachodniej półkuli jest MP Materials. Ciekawą spółką jest również Livent, która zajmuje się produkcją gotowych produktów z litu, głównie przeznaczonych do baterii. Spółki te prezentują się bardzo interesująco pod względem wskaźników finansowych. Z drugiej strony mamy Litium American, która nie wygląda już tak dobrze od

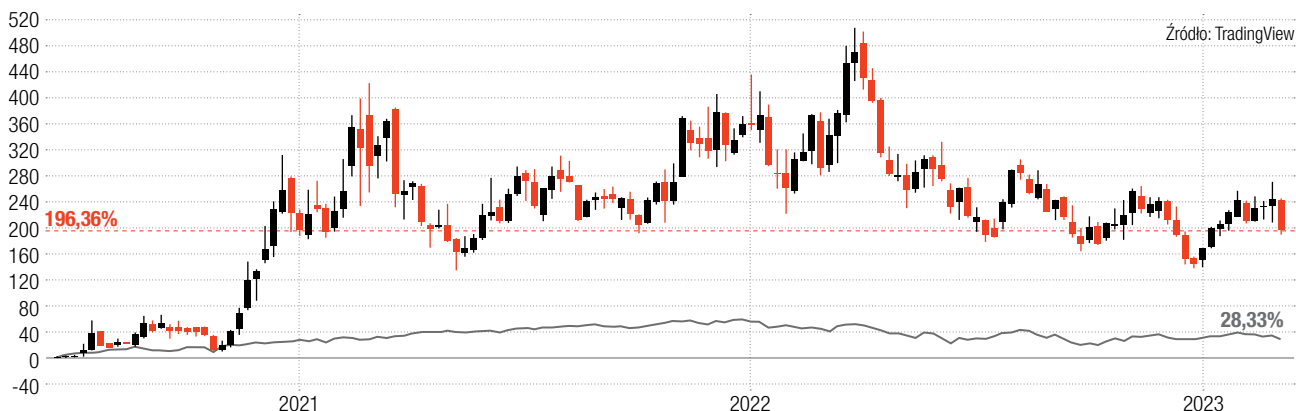
Notowania VanEck Rare Earth/Strategic Metals ETF (5 lat)



strony wskaźnikowej, ale wynika to m.in. z chwilowej przeceny i braku koniunktury na samym litie oraz ze sporych inwestycji spółki – wskazuje Stajniak.

Ekspert z XTB podkreśla, że wiele spółek jest dostępnych na giełdach australijskich czy kanadyjskich, ale to na tyle małe podmioty, że nie są łatwo inwestowalne dla Europejczyków. – Niemniej można uzyskać ekspozycję na taki sektor poprzez fundusz ETF. Można tutaj wskazać VanEck Rare Earth. Fundusz ten inwestuje nie tylko we wcześniej wspomniane spółki, lecz również w spółki chińskie, australijskie, kanadyjskie czy nawet z Ameryki Południowej. Sama firma prowadząca ETF ostrzega jednak, że jest to fundusz obciążony bardzo dużym ryzykiem inwestycyjnym – mówi Stajniak. Według niego w perspektywie długoterminowej z pewnością warto się zainteresować tymi spółkami, jak i ETF-em, gdyż popyt ze strony sektora technologicznego będzie rósł, a ilość dostępnego surowca będzie się zmniejszała. – Spółki i fundusz są po sporej korekcie od lokalnych czy historycznych szczytów, rzędu 30-50 proc., dlatego ceny mogą się wydawać atrakcyjne. Niemniej trzeba pamiętać, że powinna to być długoterminowa inwestycja, a z racji, że to często dosyć mocno zadłużone spółki, są one obciążone sporym ryzykiem inwestycyjnym – ostrzega ekspert XTB. ●

Historia notowań MP Materials na tle S&P500 (w proc.)





CZEGO POTRZEBUJESZ W DRODZE DO CELU?

PO RAZ SIÓDMY JESTEŚMY BANKIEM ROKU W POLSCE
WEDŁUG MIESIĘCZNIKA THE BANKER

Sprawdź nas w działaniu. W aplikacji mobilnej:

- płać za parking i bilety komunikacji miejskiej
- czasowo blokuj kartę
- wypłacaj BLIKIEM z bankomatów w Polsce.



Bank Polski
dzień dobry

PKO Bank Polski otrzymał nagrodę „Bank of the Year 2022 in Poland”, przyznaną przez brytyjski miesięcznik „The Banker” należący do grupy Financial Times, m.in. za innowacyjne rozwiązania technologiczne.
Usługi opłaty parkingowe i bilety komunikacyjne dostarcza Mobile Traffic Data sp. z o.o., właściciel rozwiązania technicznego moBILET.
Aplikacja mobilna IKO jest usługą bankowości elektronicznej.

www.pkobp.pl, infolinia: 800 302 302 brak opłat dla numerów krajowych na terenie kraju; w pozostałych przypadkach opłata zgodna z taryfą operatora,
+48 81 535 60 60 opłata zgodna z taryfą operatora



Musimy
brać pod uwagę,
że do produkcji
pojazdów
zeroemisyjnych
w Europie potrzeba
będzie mniej
pracowników,
ale także to, że
zmniejszy się popyt
– mówi **Jakub Faryś**,
prezes Polskiego
Związku Przemysłu
Motoryzacyjnego

foto: psp/kateryna sulova

Nie będzie produkcji 20 mln aut rocznie

ROZMAWIAŁA
AGNIESZKA ŁAKOMA

Choć jeszcze trwają targi o to, czy za 12 lat będzie można sprzedawać nowe auta napędzane paliwami syntetycznymi, wydaje się, że sprawa jest przesądzona. I zakaz dla nowych samochodów spalinowych wejdzie w życie. Taka decyzja organów UE wywołała wiele obaw i kontrowersji. Teoretycznie wydawać by się mogło, że w 2035 r. po drogach powinny jeszcze jeździć auta benzynowe i z silnikami Diesla. Ale czy w praktyce tak będzie?

Jakub Faryś, prezes Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego: Zanim zaczniemy rozmawiać o zmianach, chcę przypomnieć, że dzięki rozwojowi technologicznemu samochody emitują obecnie o połowę mniej szkodliwych substancji niż jeszcze 25 lat temu. Jeśli chodzi o decyzję Parlamentu, spodziewam się, że choć nie będzie formalnego zakazu rejestracji dla pojazdów spalinowych, wszystko wskazuje, że w najbliższych latach na te pojazdy będą nakładane – przynajmniej w niektórych krajach – stopniowo coraz wyższe podatki. Można więc przypuszczać, że dlatego już nawet za 9–10 lat niektórzy producenci w ogóle przestaną oferować klientom samochody z silnikami spalinowymi. Po prostu będą one zbyt drogie i o nabywców będzie trudno. Poza tym wiele firm już zapowiada rezygnację z produkcji pojazdów spalinowych, szczególnie z silnikami Diesla. Wszystko więc wskazuje na to,

że około 2030 r. będzie można kupić nowe auta hybrydowe, a diesle i benzynowe w ogóle znikną z salonów.

Podatki wydają się najskuteczniejszym sposobem na „przekonanie” ludzi do rezygnacji z aut spalinowych. Czy taka „finansowa perswazja” może się pojawić już za na przykład dwa lata, czy raczej około 2030 roku? Według unijnej strategii REPower EU, która ma na celu rezygnację z paliw kopalnych, auta zeroemisyjne powinny jak najszybciej zdominować rynek.

Zobaczmy, jakie stanowisko zajmie ostatecznie Komisja Europejska w kwestii opłat i podatków. Na pewno kraje unijne będą mogły wprowadzić różne rozwiązania, by zniechęcić użytkowników do korzystania z aut spalinowych i zachęcić ich do przesiadania się na pojazdy zeroemisyjne. Jeśli przyjmiemy, że trzeba będzie zapłacić 100 euro za jeden gram przekroczenia poziomu emisji, to okaże się, że do ceny samochodu trzeba będzie dodać 10 tys. euro w formie „kary za emisję spalin”. Jeśli więc powiększymy cenę auta, które obecnie kosztuje 50 czy 60 tys. euro o kolejne 10 tys., to zamożni nabywcy będą zapewne skłonni ponieść wyższe koszty. Natomiast podniesienie o 10 tys. euro ceny samochodu, za który w salonie trzeba zapłacić teraz 15 tys. euro, spowoduje najpewniej, że klienci zrezygnują z zakupu. Tempo

rezygnacji z aut spalinowych będzie zatem zależeć od skali i tempa wzrostu opłat.

Zawsze, gdy pojawia się zapowiedź tak radykalnych – choć formalnie rozłożonych na kilka lat – zmian, powstaje pytanie z jednej strony o efekty, a z drugiej – o skutki. Czy udało się panu dotrzeć lub odnaleźć opracowania dotyczące kosztów „wycięcia” samochodów spalinowych?

Obawiam się, że nie ma żadnych opracowań ani danych globalnych traktujących o tym procesie. To nie jest tylko proces techniczny i biznesowy związany ze zmianami w jednej branży, lecz przede wszystkim społeczny. Pozostaje wiele niewiadomych, bo nie ma danych o tym, w jakim tempie będzie postępować wymiana samochodów i jak się zachowa rynek. Oczywiście nikt nie neguje, że klimat się ociepla i trzeba temu zaradzić. Rozumiem także, że z takiego założenia wyszły Komisja Europejska i Parlament. Myślę jednak, że warto się zastanowić nad kosztem tego procesu. A przemysł motoryzacyjny w Unii Europejskiej odgrywa bardzo ważną rolę – firmy europejskie są w światowej czołówce, w gronie liderów branży, i były tymi, które narzucały trendy. Niezwykle cennym dodatkowym atutem jest to, że wszystko, co potrzebne do produkcji pojazdów spalinowych, mamy w Europie. Inaczej jest w przypadku wytwarzania samochodów elektrycznych. Teraz bateria pochodzi nie z Europy, ale z Azji. Wprawdzie trwają dyskusje o stworzeniu europejskiego aliansu firm, by móc je produkować, lecz na to potrzeba i czasu, i nakładów. Powstaje zatem pytanie: czy skoro w Europie nie ma odpowiednich zasobów, surowców – także tych krytycznych – ani materiałów do produkcji aut elektrycznych, to jak zapewnić ich stabilne dostawy w obecnej, wyjątkowo niestabilnej rzeczywistości geopolitycznej? Co się stanie z dostawami komponentów dla Europy w sytuacji zaostrzenia relacji USA-Chiny?

Mówi pan o ryzyku politycznym i możliwości uzależnienia od importu. Ale zmiany będą miały również bezpośredni wpływ na funkcjonowanie każdego zakładu w branży, skoro wiadomo, że do produkcji elektryków potrzeba mniej pracowników – i to nawet o połowę mniej. Czy można oszacować, ile osób straci pracę?

Warto, by przy tak fundamentalnej zmianie dla motoryzacji na przykład Komisja Europejska powiedziała oficjalnie, jakie będą skutki dla branży. Komisarz Thierry Breton ostrzegł, że przejście na elektryki będzie w Europie kosztować branżę utratę setek tysięcy etatów. Ale to jedynie wypowiedź, a nie oficjalne stanowisko. Musimy też pamiętać, że miejsca pracy w zakładach motoryzacyjnych zastąpimy w innych branżach, np. IT, energetyce czy logistyce. Szacujemy, że w Polsce w przemyśle motoryzacyjnym zatrudnionych jest bezpośrednio

220–240 tys. ludzi, a kolejne 150–200 tys. znajduje zatrudnienie w firmach usługowych w otoczeniu branży. Oszacowaliśmy tu wszystko łącznie – ze stacjami obsługi, z finansowaniem, utrzymaniem dróg i innymi usługami, bo przecież każda duża fabryka ma stołówkę pracowniczą, w której pracuje na przykład 20 osób, ale są też dostawcy produktów spożywczych na ich potrzeby. Odpowiedź na pytanie: czy zatrudnienie na tym samym poziomie będzie nadal w branży, brzmi: „na pewno nie”. Ponadto musimy brać pod uwagę nie tylko to, że do produkcji pojazdów zeroemisyjnych w Europie potrzeba będzie mniej pracowników, lecz także to, że zmniejszy się popyt. Na pewno wszystkich aut – w tym elektrycznych – będzie produkowanych mniej niż kiedyś tylko spalinowych. Nie będzie powrotu do ponad 20 mln sztuk rocznej produkcji. Trzeba się też liczyć z konkurencją spoza Europy – można się bowiem spodziewać, że ze swoją ofertą – korzystając z promowania elektromobilności w Europie – na rynek będą chciały wejść firmy chińskie. Zwłaszcza, że mają kompetencje w zakresie produkcji i niższe koszty choćby energii, a zatem proponują również tańsze samochody. A ich ceny – by były atrakcyjne – mogą być nawet o ponad 20 proc. niższe. Wówczas europejskie firmy zaczną tracić rynek. A mniejszy rynek to mniej potrzebnych rąk do pracy.

”

Skoro w Europie nie ma odpowiednich zasobów, surowców – także tych krytycznych – ani materiałów do produkcji aut elektrycznych, to jak zapewnić ich stabilne dostawy w obecnej, wyjątkowo niestabilnej rzeczywistości geopolitycznej?

Taka perspektywa oznacza, że w samej Europie szykuje się ostra rywalizacja nie tylko o przyciągnięcie firm – inwestorów produkujących na potrzeby pojazdów zeroemisyjnych, lecz także o to, by nie doszło do całkowitego zamknięcia istniejących zakładów. Biorąc pod uwagę skalę i potencjał polskiego przemysłu motoryzacyjnego obecnie, jak ocenia pan szanse na nowe inwestycje?

Jednym z kluczowych warunków utrzymania zakładów i pozyskania inwestycji będzie dostępność energii, jednak – jak zawsze – równie ważne są ulgi dla przedsiębiorstw. Mamy nowoczesne fabry-

ki i wykwalifikowanych fachowców, choć obecne kompetencje zdobyte przy produkcji silników czy skrzyń biegów naszych pracowników będą mniej ważne z punktu widzenia produkcji elektryków. Potrzebni będą producenci części i podzespołów, ale tacy, którzy mogą się wykazać zielonymi certyfikatami. Bo producenci motoryzacyjni również zakładają zeroemisyjną produkcję, czyli z wykorzystaniem czystej energii, już za kilka-kilkanaście lat. Jeśli w najbliższych latach okaże się, że producenci samochodów uznają, iż w Polsce nie będzie taniej, a inne rządy zaoferują korzystniejsze wsparcie, to nie ulokują produkcji u nas. Jeśli chodzi o konkurencję i rywalizację w naszym regionie, czyli Europie Centralnej, to co prawda różnice w oferowanych inwestorom warunkach są niewielkie, ale jeśli podejmą oni decyzję, że zbudują zakłady na Węgrzech, Słowacji lub w Czechach, to nie możemy mieć złudzeń – przeniesienia produkcji do Polski nie będzie.

Wiele słyszymy o tym, że z czasem – czyli nie wiadomo kiedy – auta zeroemisyjne staną się bardziej dostępne. Teraz mały miejski elektryk kosztuje ponad 150 tys. zł. Nawet uwzględniając rządowe dopłaty, ta cena nie zachęca do zakupu. Średnia cena nowego elektryka to 250 tys. zł. Czy nie będzie tak, że z jednej strony posiadanie auta spalinowego będzie coraz droższe, a elektryki nie będą wcale tanieć?

Obecnie te droższe pojazdy elektryczne faktycznie kupują nabywcy bardziej zasobni, bo np. eksploatacja elektrycznego pojazdu jest wygodniejsza, są ciekawi nowinek albo ze względu na świadomość ekologiczną. Ale w porównaniu z pojazdami używanymi – a przypomnę, że w Polsce dwie trzecie nowo rejestrowanych aut to pojazdy używane – nowe samochody, w tym elektryczne, są relatywnie drogie. Na Europę Centralną przypada ok. 12 proc. sprzedaży pojazdów elektrycznych w Unii. Teraz i w przyszłości będą łatwiej dostępne w Europie Zachodniej, a jeśli większość Europejczyków będzie stać na kupno aut elektrycznych, to wiadomo, że producenci nie zechcą ich taniej sprzedawać na przykład w Polsce. Troską KE powinno być zapewnienie równego dostępu do transportu, w przeciwnym razie za 15–20 lat grozi nam wykluczenie komunikacyjne. I to właśnie KE powinna tak przeprowadzić tę zmianę, by miała ona jak najmniejszy negatywny wpływ na naszą mobilność i gospodarkę. Nie wykluczam jednak, że trend będzie taki, by w ogóle ograniczyć liczbę samochodów w Europie. Ale to już zupełnie inna kwestia, która spowoduje zapewne daleko idące skutki gospodarcze i społeczne. Obawiam się, że opinia, jaką usłyszałem ostatnio od prezydenta jednego z dużych polskich miast, by w ogóle – bez względu na rodzaj napędu – usunąć samochody z centrum, nie jest odosobniona.

Na przykład już teraz funkcjonuje w Warszawie car-sharing, czyli system udostępniania samochodów. Zatem może tzw. zeroemisyjny transport to pomysł na „likwidację” aut prywatnych, jakie dotąd znaliśmy?

Warto pamiętać, że auta zeroemisyjne nie będą używane do tzw. śmierci technicznej. Te spalinyowe mogą jeździć bardzo długo – nawet 30 lat. I to nawet jeśli są warte tyle, ile złom w nich zawarty. Elektryczny samochód jest wart więcej ze względu na zawartość choćby cennych surowców. Będzie więc także wcześniej „schodził z rynku”, co oznacza krótszy czas eksploatacji. Już słyszymy o pomysłach, by po trzech latach każdy elektryk przechodził lekki refreshing, a po siedmiu lub ośmiu latach – głęboki, czyli z wymianą tapicerki i baterii, a następnie wracał na rynek. Takie „auto po liftingu” mogłoby trafiać do osób mniej zamożnych na zasadzie długoterminowego wynajmu. Obecnie w Polsce samochody nowe – nie tylko elektryczne – kupują głównie firmy, ale liczbowo rynek jest o jedną piątą mniejszy niż w 2019 r. Można też przewidywać, że w kolejnych latach liczba służbowych aut będzie spadać, także ze względu na pracę zdalną. Polska jest krajem, w którym opodatkowanie prywatnego użycia pojazdów służbowych jest korzystne, dlatego taki samochód często jest traktowany jak bonus, dodatek do pensji. Jeśli te przepisy się zmienią na mniej korzystne, to wiele firm zrezygnuje z aut służbowych i w efekcie nie będą one napędzać rynku samochodów elektrycznych.

KE przedstawiła ostatnio kolejną propozycję dotyczącą pojazdów ciężarowych, które w 2040 r. powinny być w 90 proc. bezemisyjne. Czy polskie firmy transportowe poradzą sobie w tej nowej rzeczywistości?

Spodziewam się, że także dla przewoźników szybko zostaną wprowadzone restrykcyjne rozwiązania zniechęcające do używania aut spalinowych. Sukces procesu elektryfikacji branży spedycyjnej będzie zależał od ceny prądu i dostępności sieci ładowania o bardzo dużej mocy. Jeśli przedsiębiorcy będą przekonani, że na tym zarobią, a energia będzie tańsza niż paliwo, to wybiorą elektryki. Na najczęściej wybieranych MOP-ach trzeba szybko zainstalować odpowiednie ładowarki, ale to oznacza doprowadzenie linii o bardzo wysokiej mocy, co oczywiście nie będzie możliwe do wykonania z dnia na dzień i jest kosztowne. Dla polskich firm transportowych na pewno wyzwaniem będzie koszt wymiany samochodów. Jedno jest pewne – producenci pojazdów ciężarowych są gotowi na tę zmianę. Jednakże jeśli nie będzie ze strony państwa korzystnych warunków dopłat do zakupu aut ciężarowych, to nasi przedsiębiorcy wypadną z rynku europejskiego. Albo – o ile będą mieć lepsze możliwości działalności w innych państwach unijnych – niektórzy tam się przeniosą. ●

Palący problem

Popularność aut elektrycznych rośnie, także w Polsce. Jednocześnie coraz częściej podnoszony jest istotny problem – pożary tych pojazdów.

Ryzyko takiego zdarzenia pozostaje na razie niskie, ale gdy pożar już wybuchnie w e-samochodzie, jego ugaszenie i zażegnanie skutków wywołuje lawinę kłopotów



Bateria Li-Ion pali się gwałtownie, puchnie w wyniku działania wysokiej temperatury i może dojść do jej rozsadzenia

for: Shutterstock

KAMIL GIEROBA

Norweska linia promowa Havila Kystruten na początku 2023 r. oznajmiła, że nie będzie wpuszczać na pokład aut z napędem elektrycznym, hybrydowym i wodorowym. Zakaz ten wprowadzono po analizie ryzyka przeprowadzonej przez firmę zewnętrzną. Ta precedensowa decyzja, jedno z pierwszych tego typu zaleceń w Europie, jest efektem zeszlorocznych wydarzeń. Niemal rok temu na pokładzie transportowca płynącego z niemieckiego portu Emden do Davisville w Kanadzie spłonęły niemal cztery tysiące aut. Na promie znajdowały się m.in. właśnie samochody elektryczne, których pożar uniemożliwił podjęcie skutecznej akcji ratowniczej.

Decyzja Norwegów jest o tyle zaskakująca, że to właśnie oni mają jedną z najlepiej rozwiniętych infrastruktur w Europie, jeżeli chodzi o elektromobilność. Za ich posunięciem stały jednak twarde racje i... dane. Na potencjalne ryzyka związane z transportem pojazdów elektrycznych uwagę zwróciła firma Allianz Global Corporate & Specialty. Ubezpieczyciel przeanalizował szkody w transporcie morskim zgłoszone w ciągu ostatnich pięciu lat. Z raportu wynika, że pożary stat-

ków są coraz większym problemem, a transport baterii litowo-jonowych – czy to zamontowanych w pojazdach, czy też osobno – jest czynnikiem zwiększającym ryzyko, a przede wszystkim utrudniającym ugaszenie ewentualnego pożaru.

Dlaczego tak trudno je ugasić?

Radykalne posunięcie norweskiego armatora to na razie odosobniony ruch, ale nie jest wykluczone, że wkrótce będzie więcej tego typu decyzji. W ostatnich miesiącach w Europie pojawia się coraz więcej doniesień o pożarach e-aut czy też generalnie pojazdów elektrycznych, o problemach technicznych z ich gaszeniem oraz o wiążących się z tym kosztami. Z technicznego punktu widzenia problemem jest przede wszystkim duże zapotrzebowanie na wodę niezbędną do gaszenia i chłodzenia zapalonych baterii.

Pojazdy z napędem elektrycznym (BEV) mają inną budowę niż te z tradycyjnym napędem. Nie mają konwencjonalnego silnika spalinowego (z zapłonem iskrowym lub samoczynnym), mają za to akumulator trakcyjny, zbudowany z ogniw litowo-jonowych (Li-Ion).

Tak jak paliwo w silniku jest główną przyczyną pożarów pojazdów spalinowych, tak w samochodach elektrycznych może się nią stać akumulator Li-Ion.

Dostęp do akumulatorów w e-autach jest ograniczony. Montuje się je w podwoziu pojazdu, w uszczelnionej obudowie, aby zapobiec przedostawaniu się tam wody i pyłu oraz po to, by zmniejszyć wpływ czynników zewnętrznych. Używana do gaszenia pojazdu woda dusi tylko te płomienie, które są na zewnątrz. Tymczasem bateria Li-Ion pali się gwałtownie, puchnie w wyniku działania wysokiej temperatury i może dojść do jej rozsadzenia. Wewnątrz baterii zachodzą też różnego rodzaju procesy chemiczne, co prowadzi do uwalniania toksycznych substancji. W celu stłumienia pożaru samochodu elektrycznego podstawowym zadaniem jest więc obniżenie temperatury akumulatora, która wzrasta w niekontrolowany sposób. Dlatego strażacy, gasząc taki pożar, muszą najpierw zużyć ogromne ilości wody do stłumienia ognia, a potem nadzorować pojazd podczas transportu w bezpieczne miejsce, ponieważ w każdej chwili może nastąpić nawrót otwartego płomienia. Coraz częściej testowane są różne technologie, zwykle wyjątkowo drogie. Stosowane są na przykład kontenery, w których umieszcza się samochody do ugaszenia. Inny pomysł to płachty gaśnicze, jedna taka ma kosztować w granicach 10 tys. zł.

Druga kwestia to warunki techniczno-budowlane. Miejsca postojowe tych pojazdów, czyli np. garaże podziemne w galeriach handlowych czy na osiedlach, nie są dziś przystosowane pod kątem bezpieczeństwa pożarowego. Pożar takiego samochodu może powodować wiele poważnych uszkodzeń wtórnych, ponieważ akcja gaśnicza i działanie wysokiej temperatury będą trwały bardzo długo. Trzeba więc dopracować również surowsze, a zatem i droższe, rozwiązania techniczne w budynkach.

Idzie fala zakupów e-aut

W Polsce pożary samochodów elektrycznych to na razie rzadkość. W 2022 r. mieliśmy dziesięć takich przypadków (przynajmniej o tylu mówi oficjalne statystyki). Ale gdy się już pojawiają, to czas ich gaszenia robi wrażenie. – Średni czas działań gaśniczych przy pożarach pojazdów elektrycznych wyniósł ok. 1,5 godziny. Czas trwania pożaru tesli z 27 grudnia 2022 r. to 4 godziny i 34 minuty. Najdłuższy pożar z 10 września 2021 r. trwał 9 godzin i 16 minut – podał rzecznik prasowy PSP bryg. Karol Kierzkowski.

Popularność BEV w Polsce dopiero raczkuje. Pod koniec grudnia 2022 r. było zarejestrowanych u nas łącznie 64 705 osobowych i użytkowych samochodów z napędem elektrycznym; w 2022 r. ich liczba zwiększyła się o 26 439 sztuk, czyli o 33 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2021 r. – wynika z danych Licznika

Elektromobilności, uruchomionego przez Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego i Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych. PSPA szacuje także, że w 2025 r. sprzedaż aut zeroemisyjnych przekroczy już poziom 100 tys. sztuk rocznie.

”

Pojazdy elektryczne charakteryzują się wyższymi kosztami likwidacji szkód w związku z wyższymi kosztami napraw oraz zapewnienia samochodu zastępczego

Wyższe koszty likwidacji szkód

Na ciekawy aspekt w lutym 2023 r. zwrócił uwagę Warsaw Enterprise Institute. W jednym z najnowszych raportów skupił się na problemach związanych z eksploatacją samochodów elektrycznych: ich rosnąca popularność może wpłynąć wkrótce na radykalną wyższą stawek komunikacyjnych polis OC. „W ciągu najbliższych niecałych 10 lat ceny ubezpieczeń OC wzrosną nawet dwukrotnie. Wynika to nie tylko z prognozowanej inflacji, lecz także ze zwiększania się liczby samochodów elektrycznych na polskich drogach. Pojazdy te charakteryzują się wyższymi kosztami likwidacji szkód, co prowadzi do konieczności podwyższenia średniej ceny OC wraz ze wzrostem ich udziału w rynku” – czytamy w raporcie WEI.

Pojazdy elektryczne charakteryzują się wyższymi kosztami likwidacji szkód w związku z wyższymi kosztami napraw oraz zapewnienia auta zastępczego. Brakuje wyspecjalizowanych zakładów, które świadczyłyby odpowiednie usługi, co śrubuje koszty napraw. Natomiast koszty surowców wpływają również na wyższe ceny części zamiennych. Powoduje to sytuację, w której naprawa nawet niewielkich uszkodzeń BEV może być nieopłacalna. W Norwegii, gdzie elektromobilność jest wyjątkowo popularna, wiele samochodów elektrycznych jest po prostu złomowanych, mimo że zapewne mogłyby zostać naprawione.

Ekspertci starają się uspokajać, że auta elektryczne nie palą się ani częściej, ani groźniej niż samochody spalinowe. Palą się tylko inaczej. Może i tak jest, nie zmienia to jednak sytuacji: liczba pożarów samochodów elektrycznych będzie z czasem rosła, być może nawet skokowo wraz ze wzrostem ich popularności w ruchu. Na pewno mamy do czynienia z nowym wyzwaniem cywilizacyjnym, na które trzeba będzie się przygotować. A to będzie kosztować. ●



fot. mat. prasowe Orlen

Polska przestała kupować rosyjską ropę

24 lutego 2023 r. na pewno przejdzie do historii Polski – nie tylko gospodarczej, lecz i politycznej. Powód to zakończenie importu rosyjskiej ropy w kształcie i na zasadach, jakie znane były przez ponad pół wieku

AGNIESZKA ŁAKOMA

Gdy w Polsce opozycja polityczna spierała się z rządem i prezesem PKN Orlen Danielem Obajtkiem o to, dlaczego jeszcze trwa import ropy rosyjskiej, w Moskwie zapadła decyzja o wstrzymaniu dostaw tego surowca do naszego kraju. Kto ostatecznie ją podjął, a kto był tylko wykonawcą, zapewne dowiemy się dopiero za kilka lat albo w ogóle. Jedno nie ulega wątpliwości: to Rosjanie zakręcili Polsce kurek z ropą na rurociągu Przyjaźń. I to swoista ironia losu, bo właśnie na tej Przyjaźni bazowały trwające od końca lat 60. ubiegłego wieku dostawy surowca na potrzeby polskich rafinerii – najpierw wybudowanej w Płocku, a później – także w Gdańsku (oraz wschodnioniemieckich, bo tzw. północna nitka Przyjaźni biegnie tranzytem przez nasz kraj do rafinerii Leuna i Schwedt).

Temat dostaw rosyjskiej ropy do Polski nie wzbudzał, bo i nie mógł wzbudzać, kontrowersji tylko w czasach, gdy nasz kraj należał do tzw. bloku wschodniego wraz z państwami Europy Centralnej i Wschodniej, z wiodącą siłą Związku Radzieckiego. I to właśnie ra-

dzieccy planiści uznali, że najkorzystniej dla wszystkich będzie zbudować taki system rurociągów, który zasili wszystkie rafinerie bloku. Stąd i jego nazwa, czyli Przyjaźń. Zwłaszcza że te rafinerie budowano z myślą właśnie o przerobie surowca z Rosji, zatem procesy technologiczne i kluczowe instalacje były do niego przystosowane.

Muzycy z Odessy

Kontrowersje pojawiły się po upadku Związku Radzieckiego, bo choć przemiany objęły wiele dziedzin życia i gospodarki, to akurat w kwestii dostaw rosyjskiej ropy istotne zmiany nie nastąpiły. Przyczyn było kilka, ale kluczowa to – jak mówi prezes Instytutu Studiów Energetycznych Andrzej Sikora – fakt, że przede wszystkim obie rafinerie (i w Gdańsku, ale szczególnie w Płocku) są nastawione na przerób wysokosiarkowej, trudniejszej ropy rosyjskiej – historycznie takie było założenie. – A druga kwestia to opłacalność importu z Rosji. Ekonomicznie zawsze to było korzystne dla każdej z tych firm – dodaje ekspert. – Oczywiście próby dywersyfikacji były podejmowane i były zakupy ropy arabskiej.

”

Choć Rosjanie definitywnie zakręcili Polsce kurek z ropą, to nie ma problemów z dostawami, bo działa Naftoport w Gdańsku, przez który można sprowadzać drogą morską nawet ponad 35 mln ton surowca rocznie

Na korzyść ropy rosyjskiej przemawiała przez lata nie tylko cena, lecz i droga dostaw. Powszechnie wiadomo, że transport rurociągami jest tańszy niż drogą morską. Historia zakupów ropy rosyjskiej już po upadku komunizmu nadaje się na ciekawą powieść, ale także pokazuje relacje na rynku rosyjskim i w sektorze naftowym tego kraju. Ewoluowała tak, jak ewoluowały zasady jego działania. Brak przejrzystości powodował, że dostawcami ropy dla Polski były podmioty wzbudzające co najmniej kontrowersje. Przez niemal dekadę Polskę zaopatrywała w ropę spółka J&S, którą założyli dwaj muzycy z Odessy. O tym, jak trafili do grona handlarzy ropą na europejską skalę, nie do końca chcieli mówić. A gdy Orlen nawiązał dobre relacje z Michailem Chodorkowskim i jego koncernem Yukos, który był uznawa-

ny za niezależny od Kremla, a nawet będący w opozycji do niego, to okazało się, że współpraca trwała bardzo krótko (niezależność doprowadziła Chodorkowskiego... do kolonii karnej po dziwacznym procesie, a Yukos został podzielony i przejęty za symboliczne kwoty przez inne rosyjskie firmy, sprzyjające Kremlowi). I choć PKN Orlen zdołał odkupić od Yukosu udziały w rafinerii litewskiej w Możejkach i zawrzeć kontrakt na import ropy, to jednak po aresztowaniu Chodorkowskiego polska firma znalazła się w trudniejszym położeniu, zmuszona szukać dodatkowych kontraktów (i nie tylko dlatego, lecz również z powodu problemów w Możejkach, bo nie dość, że Rosjanie „nagle” odkryli uszkodzenia na rurociągu dostarczającym ropę do Możejek, to jeszcze wybuchł tam pożar kluczowej instalacji).

Trudne początki dywersyfikacji

Władze Orlenu i Lotosu próbowały w ostatnim 20-leciu dywersyfikować dostawy do Polski, negocjując z krajami arabskimi, ale spektakularnych sukcesów nie było. Sytuacja zaczęła na dobre zmieniać się po 2015 r. i w kolejnym dostawy rosyjskiej ropy REPCO pokrywały 81 proc. potrzeb polskich rafinerii, w 2017 r. zaś ich udział spadł do 77 proc. Polska Organizacja Przemysłu i Handlu Naftowego, która monitoruje sytuację w sektorze i co roku przygotowuje podsumowania, w raporcie za 2017 r. informowała, że „mimo postępującej dywersyfikacji o przewadze zakupów ropy z kierunku wschodniego wciąż decydują zawarte kontrakty długoterminowe, atrakcyjna cena, dopasowanie technologiczne rafinerii oraz wykorzystanie rurociągów dalekosiężnych, które są optymalnym środkiem transportu ropy naftowej”. Wówczas Polska sprowadziła 20 mln ton ropy rosyjskiej, z czego 17 mln ton przetransportowano Przyjaźnią. Jak bardzo sytuacja się zmieniła, świadczy fakt, że na początku bieżącego roku rafinerie polskie wykorzystywały tylko 10 proc. REPCO.

Obecnie PKN Orlen, będący w Polsce właścicielem rafinerii w Płocku, a także większościowym w gdańskim zakładzie, sprowadza ropę z różnych kierunków. Ale kluczowe znaczenie ma współpraca z Saudi Aramco. Saudyjski potentat przejął 30 proc. udziałów w gdańskiej rafinerii (z prawem do połowy produkcji jej paliwa) i jako strategiczny partner Orlenu zapewnia dostawy nawet 20 mln ton ropy. To poziom porównywalny z importem z Rosji w 2017 r., a wówczas Saudyjczycy dostarczali Polsce 7 proc. potrzebnego surowca.

Wiceminister Aktywów Państwowych Maciej Malecki uważa, że strategiczne partnerstwo z Saudi Aramco jest najlepszym przykładem na wzmocnienie bezpieczeństwa surowcowego kraju. I dzięki temu PKN Orlen może sprowadzać saudyjską ropę „w ilości pokrywającej 45 proc. zapotrzebowania rafinerii należących do płockiego koncernu, ulokowanych nie tylko w Polsce, lecz także na Litwie i w Czechach”.

Choć Rosjanie definitywnie zakręcili Polsce kurek z ropą, to nie ma problemów z dostawami, bo działa Naftoport w Gdańsku, przez który można sprowadzać drogą morską nawet ponad 35 mln ton surowca rocznie. Wiceminister Małecki przypominał, że Polska testowała już ponad trzy lata temu podobny scenariusz do obecnego, gdy przez kilka tygodni Rosjanie ślali Przyjaźnią ropę fatalnej jakości, która nie nadawała się dla naszych rafinerii. – A polscy kierowcy nawet tego nie zauważyli – dodał.

Teraz – jak informuje oficjalnie PKN Orlen – „kluczowym partnerem jest Saudi Aramco, największy producent ropy naftowej na świecie. A w ramach strategii dywersyfikacji koncern buduje swój portfel importowy w oparciu o dostawy ropy naftowej pochodzącej z Morza Północnego, Afryki Zachodniej, basenu Morza Śródziemnego, a także Zatoki Perskiej i Meksykańskiej”.



Maciej Małecki, wice-minister Aktywów Państwowych

Na złość Polsce

Andrzej Sikora uważa, że powstało wrażenie, jakby Rosjanie chcieli zrobić na złość generalnie Polsce, ale i oczywiście PKN Orlen. – A praktycznie, po tylu miesiącach wojny na Ukrainie, nie ma to znaczenia dla zaopatrzenia kraju, choć podniesie koszty produkcji w Płocku – mówi ekspert. – Natomiast dla Kremla to bardzo dobry argument propagandowy, głośno artykułowany w mediach rosyjskich: „Zobaczcie, odcięliśmy Polskę od ropy”.

Agencja rosyjska RIA Novosti, informując o tym pod koniec lutego, podała, że to strona polska nie zamówiła ropy i za nią nie zapłaciła, dlatego dostawy wstrzymało. Wydaje się to jednak nie tylko mało prawdopodobne, lecz wręcz niemożliwe, bo szef Orlenu wielokrotnie informował (m.in. odpierając zarzuty opozycji politycznej), że nie może zerwać ostatniego z kontraktów rosyjskich, zawartego w 2015 r. z firmą Tatnieft, by nie narażać się na gigantyczne odszkodowania. Wiele wskazuje więc na to, że po prostu decyzja o „zakręceniu” naftowego kurka zapadła na Kremlu. Zwłaszcza że przedstawiciele rosyjskiego rządu i sam prezydent Władimir Putin ostrzegali, że odetną naftowe dostawy krajom wrogim, czyli tym, które poparły sankcje nałożone na Rosję po jej napaści na Ukrainę (Polska – jak wiadomo – była w gronie tych, które nie tylko sankcje poparły, lecz jeszcze do nich nawoływały).

Wiosną ubiegłego roku, kilka tygodni po rozpoczęciu wojny, PKN sprowadzał 30 proc. potrzebnej ropy z Rosji, bardzo szybko zrezygnował z dostaw spotowych drogą morską. Prezes Daniel Obajtek zapowiadał, że możliwa jest całkowita rezygnacja z rosyjskiego importu, ale koncern jest zobligowany do realizacji zawartych dużo wcześniej kontraktów handlowych. Zrywając je, naraziłby się na straty finansowe. Z końcem stycznia

2023 r. przestał obowiązywać kontrakt z Rosnieftem na dostawy 3,6 mln ton ropy naftowej rocznie dla Orlenu i dlatego poziom rosyjskiego importu spadł do 10 proc. Natomiast wstrzymanie dostaw przez stronę rosyjską z końcem lutego oznacza w praktyce zakończenie realizacji umowy z ostatnim z rosyjskich kontrahentów – koncernem Tatnieft.

Na początku marca br. prezes Obajtek zapowiedział, że Orlen wystąpi na drogę sądową i będzie się domagał od strony rosyjskiej finansowego zadośćuczynienia za brak dostaw. Jeśli jednak Tatnieft nie zechce ani wznowić dostaw, ani zapłacić odszkodowania z tego tytułu, będzie się powoływał na rosyjskie prawodawstwo, na przykład dekret prezydencki, to sprawa skończy się najpewniej w międzynarodowym arbitrażu (gdy koncern Gazprom wstrzymał przesyłanie gazu do Europy w ubiegłym roku, kilka firm wystąpiło do arbitrażu z żądaniem rekompensaty).

Przyszłość bez rosyjskiej ropy

Wszystko wskazuje na to, że zakończenie naftowego importu z Rosji jest trwałe. Zwłaszcza że kraj ten został po agresji na Ukrainę objęty sankcjami Zachodu i w dużej mierze dotyczą one właśnie sektora naftowo-paliwowego. Państwa G7 wsparte przez Unię Europejską i Kanadę wprowadziły embargo na transport ropy rosyjskiej drogą morską i limit cenowy na jej surowiec. Kreml, zdając sobie sprawę z sytuacji, jeszcze zanim te sankcje weszły w życie, znaczną część ropy przekierował poza Europę – szczególnie do Chin i Indii. Rosja zwiększyła udziały w obu tych rynkach, urastając do rangi kluczowego dostawcy, ale sprzedaje surowiec po cenach znacząco niższych niż rynkowe (giełdowe). Poziom upustów zależnie od sezonu dochodzi nawet do 30 dolarów na baryłce.

– Nie sądzę, by relacje z Europą kiedykolwiek powróciły do takiego poziomu, jaki był jeszcze choćby przed napaścią Rosji na Ukrainę – mówi prezes ISE Andrzej Sikora. Trudno natomiast przewidzieć, jak rozwinie się sytuacja w ogóle po zakończeniu wojny na Ukrainie. I czy będą wznowione kontakty handlowe w zakresie importu surowców z Rosji, być może z Ukrainy, zwłaszcza że Unia Europejska planuje w dłuższej perspektywie całkowite uniezależnienie, odejście od wszystkich paliw kopalnych.

Już w maju ubiegłego roku Komisja Europejska przedstawiła strategię REPower EU, która zakłada przyspieszenie w odnawialnych źródłach energii, ograniczenie wykorzystywania paliw kopalnych, zwłaszcza ropy i gazu, oraz właśnie uniezależnienie od ich importu z Rosji. Zwłaszcza że według danych Brukseli w 2021 r. państwa unijne sprowadziły z Rosji ropę naftową o wartości 48 mld euro, a na produkty rafinacji (paliwa) wydały 23 mld euro. ●



Z prezesem Rządowego Centrum
Legislacji **prof. Krzysztofem
Szczuckim** o roli samorządów
w mniejszych miastach, „poważnym”
państwie w wydaniu lokalnym
i szansach dla Grudziądza rozmawia
Artur Ceyrowski

Trzeba sprawić, by młodzi ludzie stąd nie wyjeżdżali

fol. Andrzej Wiktor

Przed prezentacją raportu dotyczącego stanu społeczno-gospodarczego Grudziądza, który przygotował pan wspólnie z dr. Karolem Leszczyńskim, wspominał pan o dziedzictwie śp. prezydenta Lecha Kaczyńskiego, który wielokrotnie powtarzał, że ambicją obozu Prawa i Sprawiedliwości jest to, aby Polska była „państwem poważnym”. Co te słowa oznaczają w skali lokalnej, kiedy mówimy o tym, że „poważna Polska” musi być także wyzwaniem dla samorządu?

Prof. Krzysztof Szczucki: Cieszę się, że pyta pan o dziedzictwo pana prezydenta, śp. prof. Lecha Kaczyńskiego. On nam w pewnej mierze, w symboliczny sposób, towarzyszy w czasie tego kongresu, którego częścią jest wystawa zdjęć z wizyty śp. prof. Lecha Kaczyńskiego w Grudziądzu w 2006 r. Prezydent, wspólnie ze śp. Anną Walentynowicz, odsłaniał wówczas pomnik Solidarności przy zakładzie karnym w Grudziądzu. To ważne miejsce, bo to właśnie w tym zakładzie karnym śp. Anna Walentynowicz była więziona w PRL. Śp. prezydent Kaczyński

pokazywał, jak ważna jest Polska lokalna, a jego wizyta w mieście była symboliczna. Była to pierwsza wizyta prezydenta Polski w Grudziądzu po niemal 70 latach, kiedy miasto odwiedził prezydent Ignacy Mościcki. Dziś dziedzictwo śp. prezydenta Kaczyńskiego jest oczywiście nie tylko symboliczne, jest dla nas ważne także, jeżeli chodzi o jego przesłanie i zadanie, które przed nami stawia. Poważne państwo, poważna Polska to kraj równomiernego i zrównoważonego rozwoju. Państwo, w którym rozwijają się nie tylko duże ośrodki miejskie, lecz także mniejsze miasta. Poważna Polska musi dbać o lokalne, mniejsze społeczności. Można to jednak robić tylko przy silnym rządzie i silnym państwie, z udziałem dobrze funkcjonujących samorządów.

Pytam o tę „poważną Polskę” w kontekście funkcjonowania samorządów i polityki lokalnej dlatego, że często mam wrażenie, iż dziś władze niektórych miast są pochłonięci ogólnokrajową polityką tak mocno, iż niekiedy

zapominają o swoich podstawowych zadaniach i o tym, do czego ich wybrano. Nie zajmują się organizacją życia lokalnych społeczności w swoich miejscowościach, ale pochłonięci są sprawami, za które de facto nie odpowiadają, i uzurpują sobie prawo do bycia recenzentami, a czasem wręcz oponentami polityków szczebla centralnego. W takich warunkach można tworzyć „poważne państwo” w wydaniu lokalnym?

Z mojego doświadczenia wynika, że zupełnie inaczej rozmawia się z wójtami, prezydentami, burmistrzami, którzy oczywiście mają swoje poglądy, pochodzą z różnych środowisk politycznych, często są członkami mniejszych lub większych formacji politycznych, ale nie uprawiają w swoich samorządach wielkiej, ogólnopolskiej polityki. To ludzie, dla których najważniejszą kwestią jest dobro mieszkańców ich miejscowości. Znam wielu takich włodarzy miast i samorządowców, ale znam też niestety wielu takich, dla których sprawy lokalne mają stanowić tylko trampolinę do wielkiej polityki, a zadania samorządu nie są dla nich sprawami najważniejszymi. Ci oczywiście wykorzystują swoje funkcje głównie do krytyki działań rządzących Polską, co oczywiście nie sprzyja dobrej współpracy i rozwojowi lokalnych społeczności. Mam nadzieję, że takich samorządów będzie jak najmniej, bo do myślenia o „poważnej Polsce” niezbędna jest gotowość do współpracy z korzystania z oferty rządowej, która płynie szerokim strumieniem do różnych samorządów, niezależnie od tego, jaki jest ich profil polityczny.

”

Poważna Polska musi dbać o lokalne, mniejsze społeczności. Można to jednak robić tylko przy silnym rządzie i silnym państwie, z udziałem dobrze funkcjonujących samorządów

Wróćmy zatem do analizy warunków możliwości realizowania „poważnej Polski” w wydaniu Grudziądza, czyli do kwestii stanowiących istotę kongresu Polska Wielki Projekt. Co pokazał raport przygotowany na kongres?

Raport, o którym mówimy, wskazał wiele problemów w kilku sektorach. Po pierwsze, jest to wysokie, wynoszące 11,5 proc. bezrobocie. To zatrważający wynik w stosunku do średniej krajowej, która jest co najmniej o połowę niższa. Także w konfrontacji z innymi miastami w województwie to bardzo zły wynik. Po drugie, raport wykazał, iż mamy tu

niemal o 1 tys. zł niższe średnie wynagrodzenie niż w innych częściach kraju. To oznacza, że coś w Grudziądzu zaniedbano, o czymś zapomniano. Z czego to wynika? Na pewno trzeba stworzyć więcej miejsc pracy. Niezbędne jest doprowadzenie do takiej sytuacji, w której pracodawcy lokalnie zaczną konkurować o pracownika, co wpłynie pozytywnie na wynagrodzenia. Do tego wszystkiego konieczne jest poprawienie i zwiększenie oferty turystycznej, bo Grudziądz ma ogromny potencjał, jest pięknie położonym miastem, z dużą liczbą zabytków. Aby z tego skorzystać, należy informować, pokazywać i dzielić się tymi atutami. Trzeba też stworzyć pretekst do tego, aby Polacy chcieli umieścić Grudziądz na mapie swoich wakacyjnych planów wypoczynkowych. Trzeba również pracować nad ofertą edukacyjną i tu mogę zdradzić, że na poziomie rządowym takie prace się toczą, a Wojskowe Zakłady Uzbrojenia zabiegają o to, by utworzyć tu państwową uczelnię z kierunkiem mechatronika. Wspólnie z parlamentarzystami Prawa i Sprawiedliwości takie prace już prowadzimy. Mam nadzieję, że taka szkoła powstanie i to się uda.

To sprawi, że młodzi ludzie będą chcieli zostać w Grudziądzu?

To jest część zadań do wykonania. Trzeba sprawić, by młodzi ludzie stąd nie wyjeżdżali, bo na pewno nie wszyscy chcą mieszkać w dużych ośrodkach miejskich i część może realizować swoje pasje oraz marzenia tu, na miejscu. Jednocześnie ci, którzy wyjadą lub już wyjechali, powinni móc postrzegać Grudziądz jako miasto, do którego warto wrócić, w którym można znaleźć pracę i jednocześnie mieszkanie tańsze niż w dużym ośrodku miejskim. Można tutaj żyć spokojnie, bo warto zwrócić uwagę na coś, co także wyszło z naszych diagnoz. Nie wszystko ma charakter negatywny. Jest tu np. bardzo mało wypadków drogowych, więc da się bezpiecznie żyć. Z drugiej strony mamy jednak bardzo niepokojącą sytuację w kwestii opieki zdrowotnej. Duża jest, także na tle innych miast województwa, śmiertelność noworodków, duża zachorowalność kobiet na nowotwory szyjki macicy czy stosunkowo duża liczba chorób układu krążenia. Na pewno trzeba się pochylić jeszcze bardziej nad sytuacją szpitala, który jest szpitalem miejskim, za który odpowiedzialne są przede wszystkim władze lokalne, ale być może trzeba w tym zakresie pomóc i np. udostępnić większą liczbę programów centralnych. Zdecydowanie trzeba sprawić, by mieszkańcy Grudziądza mieli znacznie lepszą opiekę zdrowotną niż aktualnie.

Oprócz wielu negatywnych wniosków, które pokazał przygotowany przez państwa raport, udało się jednocześnie wskazać wiele pozytywnych stron Grudziądza.



Prof. Krzysztof Szczuclik:
Poważne państwo,
poważna Polska to kraj
równomiernego i zrówno-
ważonego rozwoju

fol. Artur Geyrowski

Co w pańskiej ocenie stanowi aktualnie największy atut miasta?

Bez wątpienia ogromny potencjał mają Wojskowe Zakłady Uzbrojenia, zwłaszcza że Polska rozwija zakupy zbrojeniowe, stajemy się znaczącą siłą militarną, z jedną z najsilniejszych lądowych armii w Europie. Jestem przekonany, że w strategicznym myśleniu o poszerzaniu i zwiększaniu zdolności obronnych naszego kraju istotne będzie miejsce wspomnianych WZU, które są częścią Polskiej Grupy Zbrojeniowej.

Toczą się już jakieś rozmowy w tym zakresie?

To są oczywiście sprawy poufne, które toczą się na poziomie Polskiej Grupy Zbrojeniowej i Wojskowych Zakładów Uzbrojenia. Z wielu względów nie mógłbym tu za dużo mówić o szczegółach, bo nie jestem upoważniony, aby o takich planach opowiadać. Mogę jednak zapewnić, że zarówno na mapie gospodarczej Grudziądza, jak i na mapie obronności Polski, Wojskowe Zakłady Uzbrojenia pełnią i będą pełnić funkcję niezwykle istotną.

Zostawmy temat WZU i przejdźmy do innych atutów Grudziądza. Co jeszcze stanowi o potencjale miasta?

To widać gołym okiem niemal od razu, kiedy się tu przyjedzie. Otóż Grudziądz jest naprawdę pięknym miejscem do życia, wspaniale położonym nad Wisłą, z pięknymi zabytkami. Symbole miasta to oczywiście przepiękny most na Wiśle, Góra Zamkowa z ruinami zamku czy Wieża Klimek. Choć dziś część tych atrakcji jest zaniedbana, jest to jednocześnie coś, co sprawia, że ludzie, których zapraszam do

Grudziądza, mówią, iż to miejsce, w którym można się zakochać. Z ogromnym, chociaż nie do końca wykorzystywanym, potencjałem.

Aby się zakochać, najpierw trzeba tu jednak trafić. Jak to zrobić i przyciągnąć ludzi do miasta?

Trzeba wykorzystać doskonałe położenie Grudziądza, bliskość dużych szlaków komunikacyjnych, uwolnić energię mieszkańców i stworzyć warunki do ich aktywizacji. Chcę to zrobić i temu oczywiście służy nasz kongres. Taki będzie też cel nowego, otwartego przeze mnie w Grudziądzu biura. Chciałbym w nim rozmawiać z ludźmi, którzy żyją w tym mieście od 10, 20 czy 30 lat i mają mnóstwo przeżyć oraz refleksji. Do tej pory nie zawsze ich słuchano, a energia mieszkańców często nie była właściwie wykorzystywana. Chciałbym się wsłuchać w ich pomysły, spisać najlepsze z nich i apelować do władz samorządowych, aby chciały z nich skorzystać. Właśnie dlatego w tym miejscu, w moim społecznym biurze, będę się spotykał z mieszkańcami Grudziądza. Chciałbym, aby współpracujący ze mną wolontariusze dyskutowali z mieszkańcami o tym, co przedstawiliśmy w naszym raporcie, w taki sposób, by wspólnie przygotowywać drugą część tego raportu, którą chcielibyśmy wydać za kilka miesięcy. Już nie o tym, co jest, ale o tym, co będzie. Co zrobić, żeby Grudziądz kwitł obywatelską, intelektualną i patriotyczną aktywnością. Chciałbym, aby był to swoisty wiatr zmian, „wind of change” w duchu konserwatywnym, wyrastającym z dziedzictwa śp. prezydenta Lecha Kaczyńskiego. ●

Ustawa o sporach zbiorowych pracy obowiązuje od ponad 30 lat i w wielu wypadkach nie przystaje już do realiów. Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej zaproponowało więc znaczącą nowelizację przepisów. Nowe przepisy mają zagwarantować przejrzyste, łatwe w stosowaniu i interpretowaniu, polubowne procedury rozwiązywania sporów zbiorowych oraz konfliktów społecznych

Spory zbiorowe w nowych ramach

fol. Shutterstock



GRAŻYNA RASZKOWSKA

Spory zbiorowe mają zasadnicze znaczenie przede wszystkim dla wielkich zakładów przemysłowych z silnymi związkami zawodowymi, instytucji państwowych, ale także np. dla sieci handlowych czy wielu mniejszych firm. Do najistotniejszych sugerowanych zmian należą m.in. określenie czasu trwania sporu zbiorowego, wprowadzenie tzw. mediacji prewencyjnej, obowiązku zawiązania koalicji związków zawodowych w trwającym sporze, a także, co bardzo istotne, odejście od enumeratywnego, czyli zamkniętego, katalogu spraw, które mogą być przedmiotem konfliktu. Takie postulaty zawiera opublikowany na stronie Rządowego Centrum Legislacji projekt ustawy o sporach zbiorowych pracy, który jest obecnie komentowany przez różne środowiska społeczne.

W uzasadnieniu do projektu resort przypominał, że zgodnie z art. 59 Konstytucji RP wolność zrzeszania się w związkach zawodowych i w organizacjach pracodawców należy do podstawowych wolności człowieka i obywatela. Podkreślono też, że resort wziął pod uwagę zarówno postulaty związków zawodowych, jak i organizacji pracodawców. Te obie przeciwstawne strony sporów zbiorowych wskazywały bowiem na problemy w interpretacji przepisów, co zgłaszały m.in. w ramach Rady Dialogu Społecznego.

Warto przypomnieć, że obecnie przedmiotem sporu pracowników z pracodawcą mogą być wyłącznie: warunki pracy, warunki płac i świadczenia socjalne oraz prawa i wolności związkowe. Natomiast w proponowanych

zmianach znajdujemy inne, rozszerzone podejście, czyli rezygnację z enumeratywnego określenia przedmiotu sporów zbiorowych. Powodem takiego rozszerzenia jest fakt, że właśnie sama interpretacja zakresu przedmiotu sporu często stwarza problemy już na początku negocjacji. Teraz, zgodnie z zaproponowaną definicją, będzie to mógł być spór osób wykonujących pracę zarobkową z pracodawcą lub pracodawcami o „zbiorowe prawa lub wolności związkowe, a także o zawodowe, ekonomiczne lub socjalne zbiorowe interesy lub prawa, związane z wykonywaniem pracy”.

Oznacza to, że po zmianach negocjacje mogłyby być prowadzone we wszelkich kwestiach, w których związki zawodowe reprezentują osoby wykonujące pracę zarobkową. Niedopuszczalne będą jedynie (i tak jest też obecnie) działania, gdy chodziłoby o poparcie indywidualnych żądań pracowniczych.

Zastrzeżenia ze strony pracodawców

Takie podejście budzi wątpliwości ekspertów, zwłaszcza tych reprezentujących organizacje pracodawców. „Gazeta Bankowa” poprosiła o opinię prof. Grażynę Spytek-Bandurską, eksperta prawa pracy Federacji Przedsiębiorców Polskich, pracownika naukowego Uniwersytetu Warszawskiego. – Według projektu spór będzie mógł być prowadzony we wszelkich sprawach zbiorowych, w których związki zawodowe reprezentują osoby wykonujące pracę zarobkową. Pracodawcy obawiają się jednak zbyt szerokiego ujęcia samego określe-

nia przedmiotu sporu, zwłaszcza że dotyczy nie tylko pracowników. Należy więc trafnie ująć, czym jest spór zbiorowy – od tego należy zacząć, a znalezienie idealnego rozwiązania jest trudne.

Ekspertka zwraca też uwagę, że na pewno nie można rozstrzygać w trybie tej ustawy i należy wykluczyć z definicji indywidualne sprawy pracownicze. – Spory zbiorowe dotyczyć mogą kwestii płacowych, ochrony socjalnej, warunków pracy czy praw i wolności związkowej. Takie ujęcie oznacza, że może się w nim mieścić wiele różnych zagadnień. I z tego właśnie powodu pracodawcy obawiają się, by nie dochodziło do nieuzasadnionych postaw oraz roszczeń. Nie chodzi przecież o to, żeby w każdym momencie wszczynać spór, bo taka sytuacja z pewnością nie jest komfortowa dla pracodawców. – Pozytywnie należy ocenić określenie czasu trwania sporu. Permanentne pozostawanie w sporze osłabia prowadzenie rzeczowych negocjacji – dodaje prof. Grażyna Spytek-Bandurska. Według założeń czas trwania sporu to dziewięć miesięcy – z możliwością wydłużenia go o trzy miesiące. W tym terminie powinien się zakończyć opracowaniem odpowiednich dokumentów lub – po jego upływie – ma wygasać z mocy prawa.

– Innym dobrym rozwiązaniem jest wprowadzenie mediacji prewencyjnej, aby jak najskuteczniej rozwiązywać konflikt. Zmiany wymaga etap arbitrażu, który dotychczas nie był dostatecznie stosowany. W ocenie pracodawców wątpliwości budzą zasady prowadzenia głosowania w sprawie strajku, w tym włączenie w całość postępowania osób wykonujących pracę zarobkową – mówi ekspertka.

W tej sprawie pojawił się także zdecydowany głos Pracodawców RP: rozszerzenie zakresu prowadzenia sporów wydaje się niekorzystne dla idei ładu społecznego.

„Do tej pory pracodawcy w zakładach pracy kontrolowali w szczególności kwestie, które mogły być przedmiotem sporu, np. wynagrodzenia czy dodatkowe świadczenia socjalne. Po wprowadzeniu projektu w zapowiadanej formie tak naprawdę każda sprawa dotycząca stosunku pracy może być sporna. Może to rodzić chaos i permanentną atmosferę sporną” – uważa Katarzyna Siemienkiewicz, ekspert ds. prawa pracy, która wypowiedziała się na łamach Pulsu HR.pl.

Wspólna reprezentacja związkowa

Ministerialny projekt przewiduje również wprowadzenie wymogu wyłaniania wspólnej reprezentacji organizacji związkowych, by w ogóle móc wszcząć i prowadzić spór zbiorowy. Przepisy, które obowiązują obecnie, przyznają do tego prawo każdej organizacji związkowej działającej na terenie zakładu pracy. Zdaniem autorów projektu taka sytuacja, gdy działa wiele związków zawodowych, znacznie utrudnia osiągnięcie porozumienia. Zaproponowano więc wprowadzenie obowiązku

zawijywania koalicji związków. „Zdarza się, że pracodawca osiąga porozumienie z większością związków zawodowych, jednak spór trwa nadal, bowiem jedna lub kilka organizacji nie zawarły porozumienia. Nierzadko pracodawca jest w sporze zbiorowym z kilkoma, a nawet kilkunastoma organizacjami związkowymi, a każda z nich może przedstawiać różne postulaty, co powoduje problemy w zakresie uzgodnienia wspólnego stanowiska stron” – czytamy w ministerialnym projekcie.

Warto w tym momencie przypomnieć chociażby głośną sprawę pracowniczą, jaka toczyła się przez kilka tygodni ubiegłego roku w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych na temat podwyżek. W ZUS funkcjonuje 11 związków zawodowych, ale – jak informowały media – tylko jeden (ZZ Alternatywa) najdłużej blokował podpisanie porozumienia. Jego postępowanie nie było akceptowane nie tylko w większości oddziałów ZUS w Polsce, lecz również przez inne związki oraz nawet część członków Alternatywy.

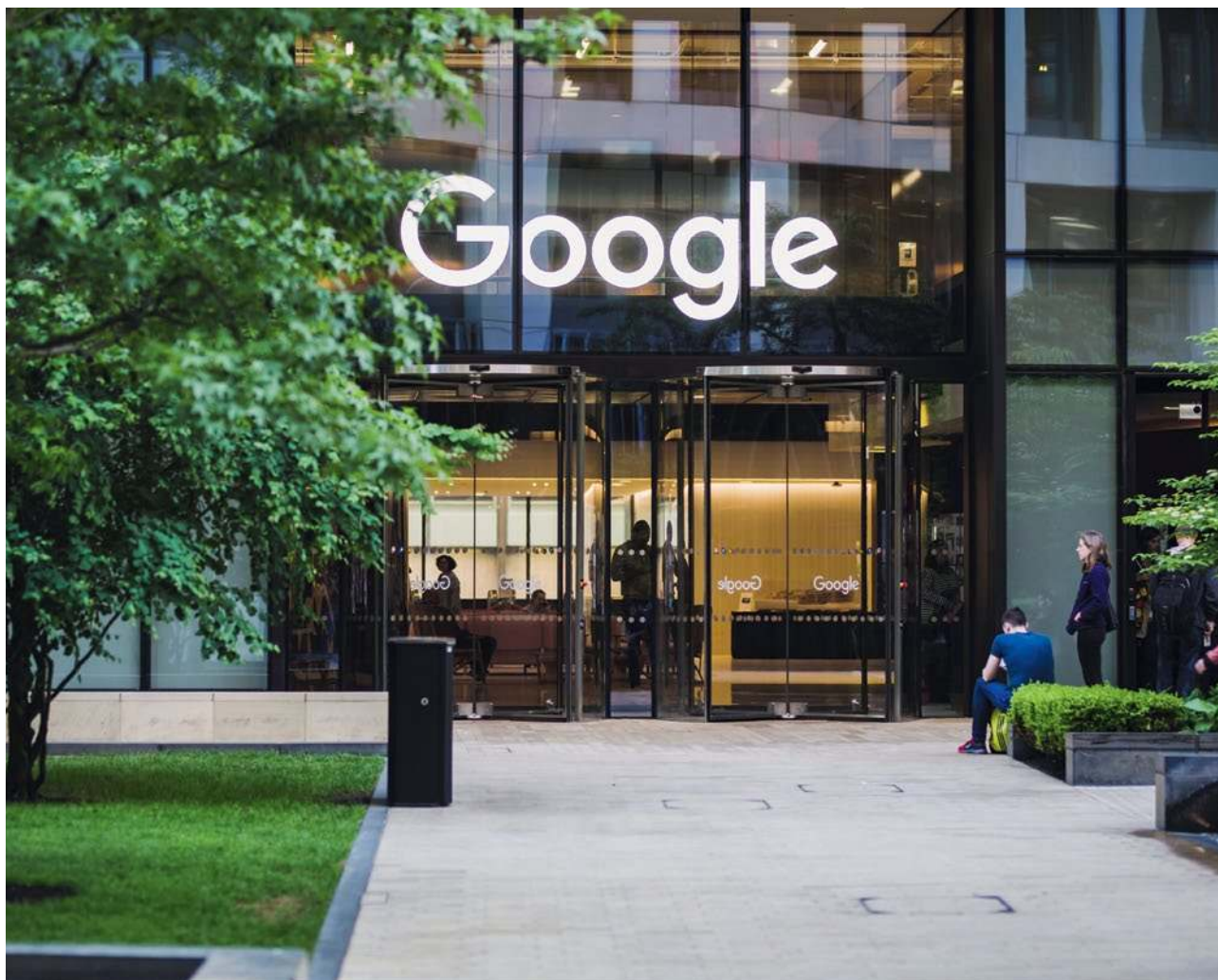
Nietrudno się domyślić, że propozycja zawijywania koalicji związków zawodowych, a także – gdyby jednak takie porozumienie nie doszło do skutku – konieczność uczestniczenia w sporze z pracodawcą co najmniej jednej reprezentatywnej organizacji związkowej (dziś są to tylko trzy centrale: OPZZ, Forum Związków Zawodowych i NSZZ „Solidarność”) nie spodobały się części strony społecznej. „Jesteśmy oburzeni planowaną przez rząd nowelizacją ustawy o rozwiązywaniu sporów zbiorowych i apelujemy do władzy o natychmiastowe wycofanie się z niej. To zamach na podstawowe swobody związkowe i próba osłabienia niezależnych od rządu związków zawodowych. W praktyce ustawa zakłada zakaz organizowania akcji strajkowych przez niezależne związki zawodowe w wielu instytucjach państwowych i spółkach skarbu państwa. Nowelizacja wprowadza też karę grzywny lub ograniczenia wolności za samo ogłoszenie akcji strajkowej” – pisze Piotr Szumlewicz, przewodniczący Związku Zawodowego Związkowa Alternatywa.

Ku mediacji prewencyjnej

Oczekiwany efekt przygotowywanej regulacji, zdaniem jej autorów, ma być zapewnienie w większym stopniu pokoju społecznego poprzez zagwarantowanie przejrzystych, łatwych w stosowaniu i interpretowaniu, polubownych procedur rozwiązywania sporów zbiorowych oraz konfliktów społecznych. W tym kontekście możliwość wprowadzenia mediacji prewencyjnej jest dobrym pomysłem. Obecnie rokowania w celu rozwiązania sporu zbiorowego w drodze porozumienia prowadzone są wyłącznie przez strony sporu, bez udziału osób trzecich. W efekcie, gdy następuje w końcu etap mediacji, strony bywają już tak silnie skonfliktowane, że w grę wchodzi wyłącznie zaognienie konfliktu, w tym w ostateczności ogłoszenie strajku. ●

Big Techy dbają o linię

Masowe zwolnienia pracowników w Google'u, Facebooku i Amazonie to symboliczny koniec pewnej epoki, napędzanej wiarą, że technologie i spółki technologiczne mogą tylko rosnąć. Dla młodszej generacji to szok i koniec świata. Dlaczego? Bo do niedawna każdy chciał pracować tam, gdzie dziś najwięcej zwalniają



fol. Octus Photography/Shutterstock.com

Nowe technologie i technologiczne korporacje były do tej pory mekką młodych ludzi. W pewnym sensie stały się współczesnymi kościołami, do których ciągnęli młodzi nowocześni, by wejść na ścieżkę wspaniałej kariery, bezpieczną i szybką, jak się wydawało, autostradę do życiowej prosperity. W pewnym sensie też zatrudnienie w niektórych takich miejscach przypominało wstępowanie do sekty. Należało bezapelacyjnie wyzbyć się własnych przekonań, przyjąć chrzest wiary nie tylko we wszelkie nowoczesne i postępowe wartości, które firmy te wypisywały na swoich sztandarach, lecz również stosowane polityki przedsiębiorstw, także, a może szczególnie, dotyczące kwestii światopoglądowych. Big Techy często głośno wszem wobec poszanowanie zasad ESG, wartości dobrostanu człowieka, ale przede wszystkim zdecydowane zaangażowanie w sprawy ochrony interesów mniejszości rasowych, osób LGBT, praw zwierząt... Teraz jednak te współczesne kościoły wyrzucają swoich wyznawców masowo na bruk.

Pandemiczny napęd

Firmy technologiczne od dawna, a na pewno przed pandemią, miały bardzo silną pozycję wizerunkową wśród młodych ludzi wchodzących na rynek pracy i młodych pracowników. Według ankiety przeprowadzonej przez Universum, firmę zajmującą się danymi o zatrudnieniu i firmę konsultingową, mniej więcej jeden na pięciu młodych pracowników w USA wskazał Google Inc. jako najbardziej pożądane miejsce pracy. Apple Inc., Facebook Inc., Departament Stanu USA i Walt Disney Co. zamykają pierwszą piątkę (w poprzednim badaniu Universum Google także znalazło się na szczycie rankingu). Młodzi Amerykanie postrzegają Google'a jako koncern dobrze wynagradzający pracowników i oferujący ambitną pracę. Modne firmy są po prostu interesujące, bo są modne, ale to nie wszystko. W związku z rozwojem technologii jawią się jako bardziej stabilne, bo przecież technologie mogą iść tylko do przodu. Stabilność zatrudnienia również dla młodych jest ważna, przynajmniej dla 40 proc. z nich, jak wynika z tego samego badania. Modne firmy nie tylko są fajne, bo są modne, lecz także dlatego, że wydają się mocno osadzone w stałym wzrostowym trendzie biznesowym, więc stabilne. Dlatego ankieta Universum wykazała też, że wiele firm świadczących usługi finansowe – dotychczasowa ostoja i gwarant stabilności zatrudnienia – odnotowało spadek popularności od zeszłego roku. Przykładowo bank Merrill Lynch odnotował największy spadek z 48. miejsca w zeszłym roku do 77. miejsca w aktualnym zestawieniu.

Czas pandemii i przymusowych zamknięć w domach na całym świecie stworzył boom na telekomuni-

kację i wszystko z nią związane. Po burzliwej ekspansji COVID-19 w 2020 r. firmy technologiczne korzystały z boomu w wydatkach na e-handel, a praca zdalna rozkwitła, wywołując szal na łączach. Kiedy świat stanął, zapotrzebowanie na nowe technologie wystrzeliło jak z procy, a zarazem zapotrzebowanie na pracowników w nowych technologiach. Gdy jednak wraz z wygaśnięciem pandemii ludzie wrócili do starego trybu życia, a jednocześnie przyszedł pocovidowy kryzys inflacyjny, szok korekty uderzył w gigantów technologicznych podwójnie.

”

Gdy wraz z wygaśnięciem pandemii ludzie wrócili do starego trybu życia, a jednocześnie przyszedł pocovidowy kryzys inflacyjny, szok korekty uderzył w gigantów technologicznych podwójnie

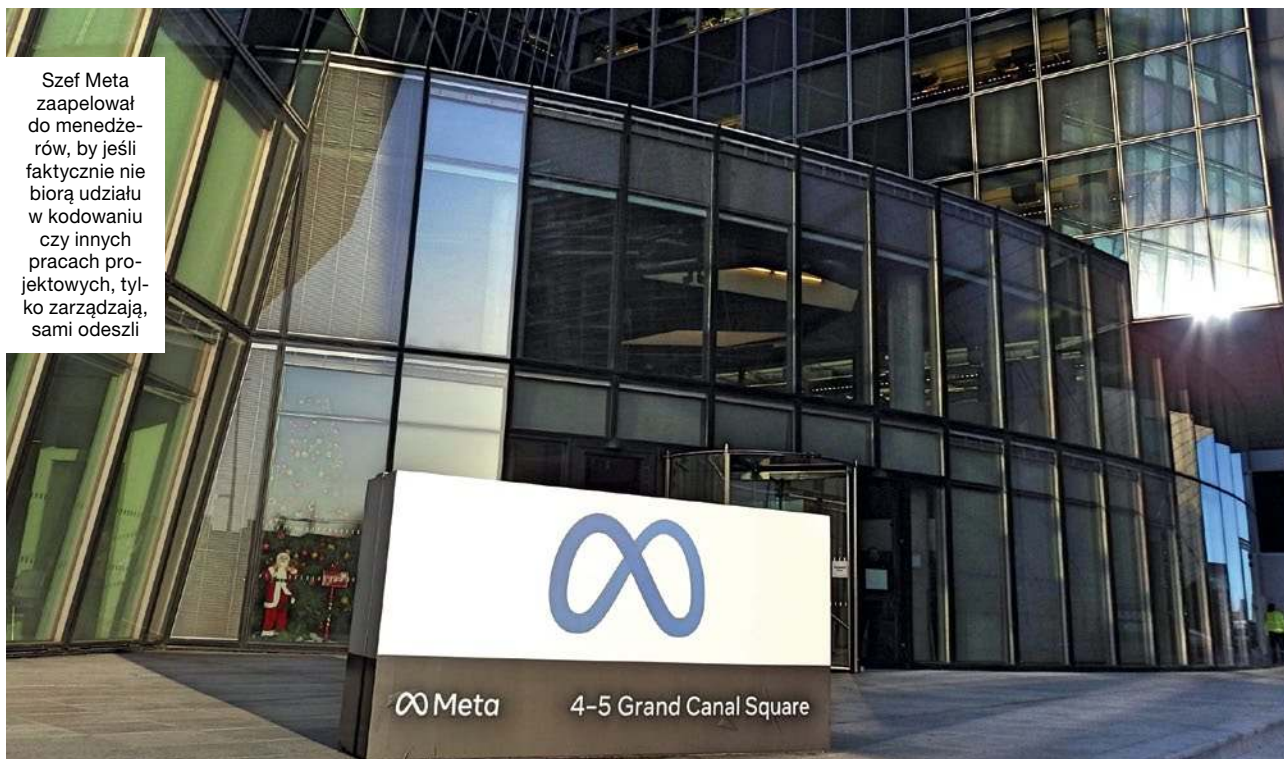
Według Challenger, Gray & Christmas – firmy konsultingowej, która od 2000 r. śledzi zwolnienia ogłoszone lub potwierdzone przez firmy z branży IT – w listopadzie 2022 r. sektor ogłosił 52,8 tys. zwolnień, a od początku minionego roku – w sumie 81 tys. To rekord od czasu, gdy zaczęto zbierać takie dane.

Presja akcjonariuszy

Zgodnie z amerykańskim prawem fundusze inwestycyjne z aktywami wyższymi od 100 mln dol. muszą złożyć do Amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych (SEC) formularz oznaczony jako 13F. Z przeglądu listopadowych raportów największych inwestorów na Wall Street można się dowiedzieć, które akcje spółek cieszyły się największą popularnością wśród kupujących w trzecim kwartale br. Dane te przeanalizował portal dataroma.com (spośród 79 superinwestorów, których portfele śledzi, raporty po zakończeniu kwartału przekazało 75 zarządzających funduszami).

Spółką na koniec kwartału występującą najczęściej w portfelach 33 największych inwestorów na Wall Street – w tym Berkshire Hathaway (296 mld dol.), USA Dodge & Cox (71 mld dol.), Polen Capital Management (35,7 mld dol.) – był Google (Alphabet). Kolejne miejsca zajmowały Microsoft i Meta, z akcjami w portfelu 28 inwestorów, następną najczęściej kupowaną spółką był

Szef Meta zaapelował do menedżerów, by jeśli faktycznie nie biorą udziału w kodowaniu czy innych pracach projektowych, tylko zarządzają, sami odeszli



fol. Denck P. Hudson/Shutterstock.com

Amazon. Apple – największa pod względem kapitalizacji rynkowej spółka świata – pojawił się w zestawieniu na 15. pozycji.

Alphabet zwolnień

W październiku 2022 r. Alphabet/Google ogłosiły wyniki finansowe. Dane te negatywnie zaskoczyły analityków. Zysk spadł o 27 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim. Inwestorzy zaczęli od razu naciskać, aby firma przyjęła agresywną strategię ograniczania wydatków. Fundusz TCI Fund Management Ltd. wręcz wezwał giganta do wyznaczenia docelowej marży zysku, zwiększenia wykupu akcji własnych i zmniejszenia strat w swoim portfelu. To wezwanie uzasadniał tym, że liczba pracowników Alphabet rosła o 20 proc. rocznie od 2017 r. Na początku lutego opublikowano roczne wyniki finansowe firmy Alphabet, czyli macierzystej spółki Google'a: przychody spadły z 76 mld (2021 r.) do 63 mld dolarów w 2022 r. Wyniki samego Google'a są jeszcze gorsze. Przychody spadły głównie dlatego, że firma ta zarobiła mniej na reklamach. W czwartym kwartale wyniki okazały się gorsze od przewidywań analityków zarówno na poziomie zysków, jak i przychodów. Przychody reklamowe z wyszukiwarki zmalały z 43,3 do 42,6 mld dol., z YouTube'a – z 8,63 do 7,96 mld dol., a z sieci reklamowej – z 9,3 do 8,47 mld dol. Za to pozareklamowe wpływy Google'a (m.in. z płatnych usług) zwiększyły się z 8,16 do 8,8 mld dol., a z klasyfikowanej osobno usługi chmurowej – z 5,54 do 7,31 mld dol. Reakcja była szybka i – jak to określa slang menedżerski – „optymalizacja kosztów” dotknęła pracowników. 22 stycznia 2023 r. prezes Google'a Sundar Pichai

poinformował, że gigant na całym świecie zwolni 12 tys. osób, czyli ponad 6 proc. globalnej siły roboczej firmy, co wpłynie także na jej strukturę. Jednocześnie Alphabet w nadchodzących miesiącach ma zamiar postawić mocno w ramach projektu „Bard” na inwestycje w rozwój sztucznej inteligencji, by stanąć w szranki z najważniejszym od dekad rywalem, czyli Microsoftem.

Gigant e-commerce Amazon jeszcze w listopadzie 2022 r. wstrzymał zatrudnianie nowych pracowników korporacyjnych, a 4 stycznia 2023 r. ogłosił, że zwalnia 18 tys. osób (znamiennie, że cięcia, które rozpoczęły się w ubiegłym roku, początkowo miały dotyczyć około 10 tys. miejsc pracy).

Nie wie lewica, co robi prawica?

Już w listopadzie 2022 r. Meta (spółka-właściciel Facebooka, zarządzana przez biznesowego guru sektora nowych technologii Marka Zuckerberga) ogłosiła, że zwolni 11 tys. pracowników, czyli 13 proc. całej załogi. Teraz pojawiły się nieoficjalnie sygnały, że Meta dokona dalszych zwolnień. Inwestorzy na Wall Street zareagowali na to ogromnym, 20-procentowym skokiem ceny akcji Meta. Te radykalne działania okazały się bowiem skuteczne finansowo: zwolnieniami konglomerat Meta, który jest także właścicielem Instagrama i WhatsAppa, obniżył swoje prognozy kosztów o 5 mld dol. na 2023 rok; a w czwartym kwartale Meta odnotowała przychody w wysokości 32 mld dol., przy oczekiwaniach na poziomie 31,55 mld dol. Szef Meta zaapelował do menedżerów, by jeśli faktycznie nie biorą udziału w kodowaniu czy innych pracach projektowych, tylko zarządzają,

sami odeszli. Co więcej, Zuckerberg efektywnie tnie koszty i w tym samym czasie inwestuje niebagatelne środki w projekt Metaverse.

Kolejny z Big Techów – Microsoft – poinformował, że zwolni w tym roku ok. 5 proc. pracowników, czyli 10 tys. osób. Szacunkowo spowoduje to obciążenie firmy w wysokości 1,2 mld dol. w drugim kwartale fiskalnym. Satya Nadella, dyrektor generalny Microsoftu, poinformował 18 stycznia w poście na blogu i wewnętrznym e-mailu do pracowników, że firma będzie nadal zatrudniać tylko w „kluczowych obszarach strategicznych”. Masowe zwolnienia objęły dział gier wideo, w tym nawet deweloperów przy przebojowych tytułach „Starfield” i „Halo”. Jednak co innego nadaje operacji odchudzania w Microsoftzie interesujący wymiar biznesowo-technologiczny. Wiele wskazuje na to, że dzięki znaczącym innowacjom Bing, czyli firmowa wyszukiwarka internetowa Microsoftu, nie tylko wyjdzie w końcu z cienia Google Chrome, lecz może nawet zdetronizować produkt rywala. Wszystko za sprawą wdrożenia w Bing sztucznej inteligencji ChatGPT – najgorętszego tematu w nowych technologiach. Co więcej, Microsoft przedstawi nową odsłonę Bing, integrując przeglądarkę z pocztą elektroniczną, pokazami slajdów i arkuszami kalkulacyjnymi w środowisku pracy. Pod koniec 2022 r. pojawiały się doniesienia, że koncern prowadził rozmowy na temat zainwestowania 10 mld dol. w OpenAI (w 2019 r. zainwestował w nią 1 mld dol.).

”

Kryzys to kryzys, optymalizacja to optymalizacja, „nowe” wcale nie oznacza, że jest z zasady niezmiennie

Tymczasem ostatnie zwolnienia w firmie dotknęły znacząco zespołów pracujących nad... integracją ChatGPT z Bing! Mało tego, większości zespołu odpowiedzialnego za integrację technologii ChatGPT z przeglądarką Bing Microsoft pozbył się w ramach pierwszej fali około tysiąca zwolnionych. Nie wiadomo, co jest w tym bardziej zaskakujące – czy to, że zwolniono aż tyle osób zaangażowanych w projekt mający być nowym kołem zamachowym firmy, czy to, że potrzeba było aż tysiąca ludzi, żeby wdrożyć sztuczną inteligencję w leciwą, mało skuteczną i mało popularną wyszukiwarkę...

Elon Musk, który w ubiegłym roku kupił Twittera za 44 mld dolarów, zlikwidował jeszcze w listopadzie 2022 r. niemal 3,7 tys. miejsc pracy, a w styczniu kontynuował cięcia, zwłaszcza wśród globalnych moderatorów-cenzorów tej platformy.

W kryptowalutach też cięcia

Banki kryptowalutowe i firmy technologii kryptowalut przeżywają kryzys, co skutkuje redukcjami zespołów.

Silvergate Capital Corp., bank kryptowalutowy, ogłosił w styczniu, że **zwalnia 40 proc. swojego personelu po tym, jak klienci wycofali aktywa cyfrowe o wartości 8,1 mld dol.** w czwartym kwartale ub.r. Giełda kryptowalut Coinbase Global Inc. skasowała 60 stanowisk pracy w związku z załamaniem notowań na rynku kryptowalut. ConsenSys – tworząca Ethereum – potwierdziła, że redukuje 96 stanowisk, czyli 11 proc. całkowitej siły roboczej firmy. W ramach ostatniej rundy redukcji etatów Genesis Global Trading Inc. zwolnił 60 osób, czyli około 30 proc. swojej siły roboczej. Firma zatrudnia teraz 145 ludzi. Giełda kryptowalut Huobi ogłosiła w tym miesiącu, że zwalnia 20 proc. z 1,1 tys. osób. Platforma Stitch Fix Inc. zwolni ok. 20 proc. pracowników najemnych w ramach starań o utrzymanie osiągniętych już wyników.

Znana dobrze handlowcom na świecie Salesforce, autor platformy do wspomagania telemarketingu i procesów sprzedaży, nie tylko zredukuje około 10 proc. załogi, lecz także zmniejszy swój portfel nieruchomości. Dyrektor generalny Marc Benioff ogłosił w liście do pracowników, że firma podczas pandemii przyjęła zbyt wielu ludzi i teraz, zatrudniając ok. 80 tys. osób, części z nich musi się pozbyć. Cięcia obejmowały pracowników Slacka, Tableau i Mulesoftu, czyli firm przejętych przez Salesforce w ostatnich latach.

Vimeo Inc., słynny niegdyś konkurent dla YouTube’a, który pozostał ważny, ale nie przebił się tak bardzo na rynku, ogłosił 4 stycznia, że zredukuje 11 proc. swojej globalnej siły roboczej w pełnym wymiarze godzin.

Cięcia w technologiach nie objawiły się tylko w branży technologii. Nawet Capital One Financial Corp, holding bankowy notowany na 9. miejscu „Fortune’s 100 Best Place to Work” (słynnej listy najlepszych miejsc do podjęcia pracy), w styczniu wyeliminował setki stanowisk technologicznych, co dotknęło ponad 1,1 tys. pracowników.

Lista odchudzających się firm jest dłuższa, wymieniliśmy tylko najważniejsze przypadki, ale wszędzie mechanizm jest ten sam – koncerny high-tech zderzyły się z biznesową ścianą. Dla zatrudnionych młodych pracowników to moment twardego lądowania po szybowaniu w świecie wizji stabilności i dostatku. Wielu z nich na własnej skórze boleśnie się przekonało, że na rynku nic nie trwa wiecznie, a umieszczenie etosu wartości dobrostanu człowieka w samym centrum katalogu wartości korporacji wcale nie musi dotyczyć ich samych. Kryzys to kryzys, optymalizacja to optymalizacja, „nowe” wcale nie oznacza, że jest z zasady niezmiennie. Realnie okazało się po prostu, że biznes nowych technologii, gdy się go odsączy z ideowego sosu, kieruje się czystym zyskiem. Nic nowego pod słońcem. ●

techno biznes

Informatyka & Telekomunikacja & Bezpieczeństwo

Chmura się ubranzowia

MAREK JAŚLAN



Rozwiązania chmurowe napędzające cyfrową transformację ewoluują w stronę wyspecjalizowanych platform cloud computingu, realizujących potrzeby konkretnych branż. Chmura przestaje być uniwersalnym narzędziem spełniającym potrzeby IT firmy o nieokreślonym profilu, a staje się platformą, która ma zaspokajać strategiczne oraz operacyjne potrzeby danego sektora lub nawet podsektora rynku. Polskie banki na razie jednak głównie obserwują, jakie korzyści mogą przynieść tego typu wdrożenia

czej Gartner. Jesienią 2022 r. przedstawiła ona wyniki przeprowadzonej przez siebie ankiety wśród przedsiębiorstw z Ameryki Północnej i Europy. Wynika z nich, że prawie 40 proc. respondentów rozpoczęło wdrażanie branżowych platform chmurowych, a kolejne 15 proc. testuje je w ramach pilotaży. Ponadto kolejne około 15 proc. rozważa takie wdrożenie do 2026 r. Ogólnie rzecz biorąc, większość respondentów zaznajomio-

nych z koncepcją branżowych platform chmurowych określiła się jako użytkownicy lub potencjalni użytkownicy platform chmurowych specyficznych dla branży.

Gartner przewiduje, że do 2027 r. przedsiębiorstwa będą wykorzystywać branżowe platformy chmurowe do przyspieszenia ponad 50 proc. swoich krytycznych inicjatyw biznesowych, podczas gdy w 2021 r. było to mniej niż 10 proc.

50 proc.

swoich krytycznych inicjatyw biznesowych w 2027 r. przedsiębiorstwa będą realizować przy wykorzystaniu branżowych platform chmurowych. W 2021 r. było to mniej niż 10 proc.

Źródło: Badanie Gartner

Projektowane pod konkretne potrzeby i specyfikę

Zaletą branży clouds jest zgodność środowiska z wymaganiami związanymi z konkretnym sektorem w danym regionie geograficznym, czyli dostosowania do obowiązującego prawa i regulacji, z kwestiami bezpieczeństwa, funkcjami i usługami natywnymi, związanymi z profilem danej działalności i procesami biznesowymi. Dzięki temu rozwiązania chmurowe są znacznie łatwiejsze w adopcji, bo najważniejsze bariery wejścia są już na starcie wyeliminowane.

– Industry clouds to doskonałe rozwiązanie dla organizacji działających w branżach mocno obwarowanych regulacjami prawnymi czy sektorach, gdzie digitalizacja jest na niższym poziomie. Oczywiście są to nadal rozwiązania IaaS (Infrastructure as a Service) i PaaS (platforma jako usługa), oparte na bazie chmury publicznej, dostosowane do danego sektora pod względem zgodności z przepisami czy konfiguracji oraz usług SaaS (oprogramowanie jako usługa), typowych dla danej działalności. Implementacja industry clouds jest też korzystna dla vendorów, bo rozwiązania są powtarzalne i efektywne pod względem kosztów. Te związane z zapewnieniem zgodności zostają praktycznie zredukowane do zera – tłumaczy Tomasz Stanisławski, cloud solutions architect w spółce Billennium tworzącej rozwiązania IT dla biznesu.

Dawid Osiecki, dyrektor zarządzający, Data & AI, Cloud First w Accenture w Polsce, zauważa, że o industry clouds jest coraz głośniejsze także w naszym kraju. Jego zdaniem wynika to z potrzeby specjalizacji, która

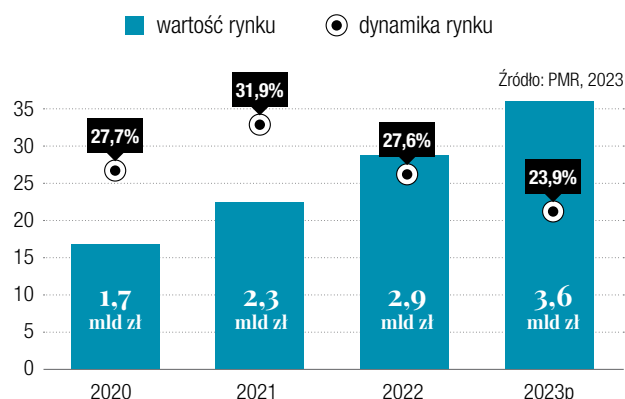
już od dawna jest widoczna w specyfice procesów dedykowanych systemów czy modeli danych firm z poszczególnych sektorów. A branżowe platformy chmurowe oferują mierzalne korzyści biznesowe, skrojone pod konkretne sektory, dzięki czemu są w stanie sprostać ich wymaganiom, np. w zakresie bezpieczeństwa danych czy specyficznych przypadków użycia w danej branży. Na przykład w sektorze life science rozwiązania chmurowe są wykorzystywane do analityki badań klinicznych. To obszar, w którym wrażliwość i bezpieczeństwo danych są nawet wyższe niż w bankach.

– Zastosowania industry clouds są szczególnie widoczne w operacjach, logistyce czy front desk (sprzedaż, marketing) poszczególnych sektorów, gdzie rozwiązania chmurowe mogą przynieść większą wartość biznesową. Natomiast w przypadku obszarów bardziej generycznych, takich jak kontroling, działy finansowe czy IT, rozwiązania chmurowe projektowane są przede wszystkim pod kątem spełniania konkretnej funkcji, a nie pod kątem sektora – zauważa Dawid Osiecki. Przytacza on przykład wdrożenia industry clouds w branży FMCG, którego celem była optymalizacja strat produkcji, co pozwoliło jednej z globalnych firm osiągnąć oszczędności w wysokości 70 mln dol. w ciągu sześciu miesięcy od wdrożenia. Dodatkowo korzyści z mniejszych strat produkcji poprawiły wskaźniki zrównoważonego rozwoju.

Naturalna transformacja technologii

Marcin Kniec, cloud portfolio director w Transition Technologies PSC, zwraca natomiast uwagę, że chmurowe branżowe funkcjonują na rynku od kilku dobrych lat, ale nie od razu zostały nazwane trendem „industry cloud”. – Od dłuższego czasu chmura obliczeniowa ulega silnej transformacji od ekosystemu, który wyłącznie dostarcza usługi technologiczne (IT) do miejsca ofe-

Wartość i dynamika rynku przetwarzania danych w chmurze w Polsce (2020–2023)



rującego rozwiązania dedykowane danej branży lub wybranemu segmentowi rynku. Z tego powodu wiele firm w Polsce może nawet nie mieć świadomości, że na co dzień już używają chmury branżowej. Dla użytkowników końcowych istotne jest rozwiązanie danego problemu biznesowego, finansowego czy też spełnienie konkretnego aspektu regulacyjnego. Użytkownicy nie zastanawiają się bowiem, czy korzystając z usług chmurowych, wpisują się w trend „industry clouds” czy „cloud-native” (tworzenie natywnych aplikacji w chmurze). Dla nich liczy się efekt lub skutek wykorzystania chmury obliczeniowej – mówi Marcin Knieć. I tłumaczy, że tym samym koncepcja chmury branżowej dla branży finansowej to głównie udogodnienia czy funkcjonalności skupione przede wszystkim na uproszczeniu zarządzania ryzykiem technologicznym w banku, spełnieniu konkretnych regulacji czy adresowaniu specyficznych aspektów bezpieczeństwa. Firmy z branży retail natomiast otrzymują dodatkowe funkcjonalności skupione przede wszystkim na kliencie, przedsiębiorstwa produkcyjne zaś – dedykowane usługi związane z kontrolą jakości czy zarządzaniem łańcuchem dostaw. A sama koncepcja „industry clouds” staje się wtedy wyłącznie „tłem” lub zabiegiem marketingowym.

– W trendzie „chmura branżowa” zawarty jest także bardzo ważny aspekt przeprowadzenia skutecznych transformacji – technologicznej i biznesowej – w przedsiębiorstwie, czyli konieczność zaistnienia bardzo silnej synergii pomiędzy obszarem IT a działami biznesowymi. Technologia i biznes muszą działać „ręka w rękę”, aby transformacje cyfrowa oraz biznesowa mogły przynieść realne efekty. Chmura branżowa znacząco ułatwia ten proces, gdyż w swoim zamierzeniu łączy te obszary. Tym samym koncepcja „industry clouds” może się stać katalizatorem do dyskusji o łączeniu strategii technologicznej z biznesową. A tylko taka synergia gwarantuje najlepsze efekty wykorzystania technologii w firmie – podkreśla Marcin Knieć.

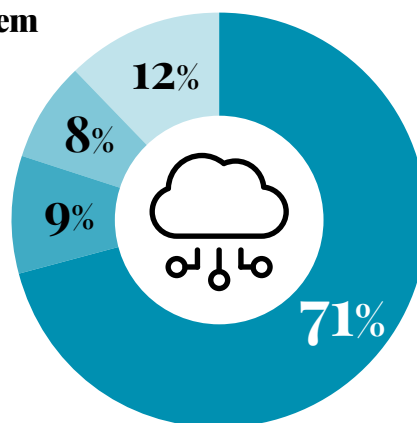
Dawid Osiecki, mówiąc o zaletach wdrażania usług chmurowych dostosowanych do konkretnej dziedziny rynku, wskazuje, że klienci mogą w ten sposób skorzystać z procesów i wiedzy skumulowanej w całym sektorze. Przykładami takich wdrożeń są rozwiązania SaaS (oprogramowanie jako usługa), czyli platformy sprzedaży produktów bankowych lub ubezpieczeniowych, platformy analityczne, platformy raportowania zarządczego (płynność, wymagania kapitałowe, poziom rezerw itp.). Oddzielną dziedziną będą usługi typu system core’owy w chmurze, które zbliżają się wielkimi krokami.

Polscy klienci zainteresowani

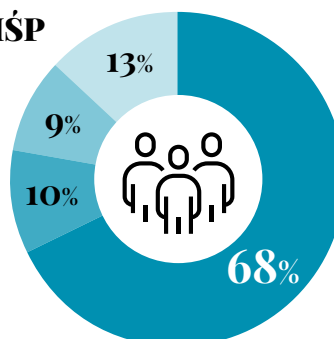
Z tymi spostrzeżeniami zgadza się firma Salesforce, jeden z największych na świecie dostawców oprogramowania dla biznesu, która potwierdza, że w Polsce obserwuje bardzo duże zainteresowanie w segmencie in-

Wpływ wojny na Ukrainie na korzystanie z rozwiązań chmury obliczeniowej przez firmy w Polsce w podziale na wielkość firmy

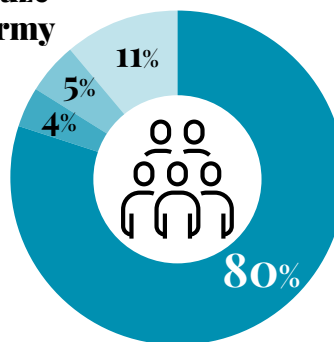
Ogółem



MŚP



Duże firmy



- Nie miała wpływu
- Tak, dokonaliśmy szybszej migracji do chmury rozwiązań, które nie były planowane do tej pory
- Tak, rozważamy migrację do chmury rozwiązań, które do tej pory nie były brane pod uwagę
- Tak, dokonaliśmy migracji do chmury rozwiązań, które były w planach migracyjnych, ale w dalszej perspektywie

Źródło: PMR, 2023; na podstawie badania zrealizowanego w styczniu 2023 r. obejmującego ponad 600 polskich przedsiębiorstw

dustry clouds. W sporym stopniu spowodowane jest to zmiennością i niepewnością rynkową. Wskazuje m.in. na firmy produkcyjne, dla których wysoka zmienność oznacza wyższe poziomy zapasów, potrzebę elastycznego dostosowania cen oraz większy nacisk na pozyskiwanie nowych klientów. Z takimi wyzwaniem znacznie łatwiej się mierzyć, posiadając narzędzia wspierające procesy prognozowania całej sprzedaży, spójnego wyceniania i pozyskiwania nowego klienta w B2B. Dzięki temu polskie przedsiębiorstwa, takie jak największy polski producent rowerów (Kross), mogą konkurować

z międzynarodowymi graczami na równych zasadach i skuteczniej chronić marżę przed presją tańszych konkurentów. Jak jednak zastrzega Salesforce, w swej ofercie ma industry clouds dla 14 różnych branż i w każdej widzi duże zainteresowanie tymi rozwiązaniami – każdy chce mieć dostęp do dobrych praktyk i rozwiązań gotowych od ręki. Ale w ocenie Salesforce dziś to właśnie firmy produkcyjne, w tym polskie firmy rodzinne, najchętniej wdrażają takie rozwiązania. Wykorzystując Manufacturing Cloud, firmy produkcyjne mogą znaleźć dedykowane rozwiązania usprawniające współpracę z partnerami, dealerami i dystrybutorami; rozwiązania do monitorowania realizacji kontraktów czy zarządzania cenami. Dużo rozmów dotyczących industry clouds Salesforce w Polsce prowadzi też w sektorze edukacyjnym, transporcie i usługach finansowych.

– Trend chmur branżowych staje się coraz bardziej popularny w naszym kraju, ponieważ oferuje przedsiębiorstwom wiele korzyści. To m.in. większa skalowalność, wyższy poziom bezpieczeństwa i szybszy czas wdrożenia. Dodatkowo industry clouds można dostosować do specyficznych potrzeb danego sektora i zautomatyzować wiele powtarzalnych działań. Dzięki temu firmy mogą się skupić na realizacji celów biznesowych. Z naszych doświadczeń wynika, że industry clouds w Polsce najbardziej zainteresowane są organizacje z branży finansowej, opieki zdrowotnej, handlu detalicznego, produkcji czy gamingu – mówi natomiast Marcin Lebiecki, wiceprezes zarządu Asseco Cloud.

Co na to banki?

Na ile branżowe platformy chmurowe są interesujące dla sektora finansowego w Polsce? Przedstawiciele polskiego oddziału Salesforce zdradzają, że na przestrzeni ostatniego roku większość dużych banków w naszym kraju chciała zobaczyć takie rozwiązanie „szyte na miarę”, ponieważ posiadanie dedykowanego industry cloud w postaci Financial Service Cloud pozwala klientom na szybsze zautomatyzowanie ich procesów wewnętrznych, skorzystanie z dostępnych modeli predykcyjnych czy modeli danych bankowych.

Nie dziwi to Dawida Osieckiego. – W Polsce sektor bankowy rozwija się bardzo dynamicznie, a coraz więcej instytucji finansowych dostrzega korzyści płynące z chmury obliczeniowej. Industry clouds dla sektora bankowego będzie stanowić odpowiedź na rosnące potrzeby w zakresie przetwarzania i analizy dużej ilości danych, automatyzacji procesów, a także na potrzeby związane z bezpieczeństwem oraz ze zgodnością z regulacjami – stwierdza. Uważa on, że wdrażając branżowe chmury, banki w Polsce będą w stanie skrócić czas dostępu do danych i zwiększyć wydajność ich przetwarzania. Przełoży się to na szybszą reakcję na zmieniające się potrzeby klientów oraz szybsze podejmowanie decyzji biznesowych. Industry clouds pozwolą również

na sprawniejsze wprowadzanie nowych produktów i usług, co jest szczególnie ważne w dobie dynamicznych zmian na rynku finansowym. – Zastosowanie industry clouds jest również widoczne w sektorze ubezpieczeń. Przykładowo jedna z firm ubezpieczeniowych działających w Polsce, będąca lokalnym innowatorem, przeniosła serce swoich operacji, czyli zarządzanie cenami (ang. pricing), do chmury, co obniżyło koszty serwisu i przyspieszyło oraz ułatwiło dalszy rozwój tego rozwiązania. Jako Accenture także wdrażamy gotowe rozwiązania dla sektora ubezpieczeń, takie jak AI Led Claims Platform, która dzięki zastosowaniu sztucznej inteligencji i chmury obliczeniowej zapewnia nowoczesną, zdalną likwidację szkód – mówi Dawid Osiecki.

Zainteresowanie industry clouds potwierdza Bank Pekao SA, który zgodnie ze strategią dąży do wykorzystania chmury obliczeniowej tam, gdzie przynosi to wartość biznesową. Obecnie bank posiada kilka rozwiązań informatycznych opartych na tej technologii. W zakresie usług chmurowych, które mogą być szczególnie przydatne w branży bankowej, Pekao SA jest na etapie testowania możliwości wykorzystania technologii AI w procesach Customer Experience, natywnych usług typu „machine learning” w procesach związanych z zarządzaniem ryzykiem i AML czy predykcji co do bieżącego zapotrzebowania w oddziałach banku.

Możliwości we wdrażaniu tej technologii dostrzega też PKO BP, ale na razie w roli uważnego obserwatora. – Rozwiązania obejmujące całe ekosystemy branżowe – industry cloud – są w fazie rozwojowej. Przyglądamy się tej koncepcji i innym nowym trendom w rozwiązaniach chmurowych. Równocześnie cały czas realizujemy naszą strategię multicloud. Nasza implementacja chmury bazuje na rozwiązaniach własnych, spełniających rygory komunikatu KNF i zapewniających wysokie standardy cyberbezpieczeństwa. Jesteśmy z naszymi usługami obecni zarówno w GCP, jak i Azure. Współpracujemy przy tym z Operatorem Chmury Krajowej i innymi partnerami tak, by zapewnić najwyższą jakość naszych rozwiązań – mówi Piotr Krawczyk, dyrektor Pionu Rozwoju i Utrzymania Aplikacji w PKO Banku Polskim.

W Salesforce bardzo liczą na to, że takie banki jak PKO BP niebawem przejdą z fazy obserwacji, jak się rozwija i co oferuje nowa technologia, do etapu wdrożeń. Jej przedstawiciele podkreślają, że posiadanie dedykowanej chmury branżowej w postaci Financial Service Cloud pozwala klientom na szybsze zautomatyzowanie procesów wewnętrznych, skorzystanie z dostępnych modeli predykcyjnych czy modeli danych bankowych. Główne tematy, o których rozmawiali z menedżerami sektora finansowego w Polsce, to „uproszczenie kredytów hipotecznych” czy „automatyzacja procesu onboardingu nowych klientów”. Salesforce przekonuje ich, że dzięki zastosowaniu rozwiązania industry cloud klienci obniżają koszty, zwiększa się produktywność pracowników, jak również poprawia się obsługa klienta. ●



Zapraszamy do śledzenia relacji i wniosków
z dorocznego cyklu debat o wyzwaniach gospodarczych,
z udziałem ekspertów oraz liderów administracji i biznesu

V edycja projektu Grupy Medialnej Fratria poświęcona jest temu

JAK TWORZYĆ I UTRZYMAĆ DOBRE WARUNKI ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO POLSKI I EUROPY?

PARTNERZY
STRATEGICZNI:



PARTNERZY
GŁÓWNI:



PARTNERZY
WSPIERAJĄCY:



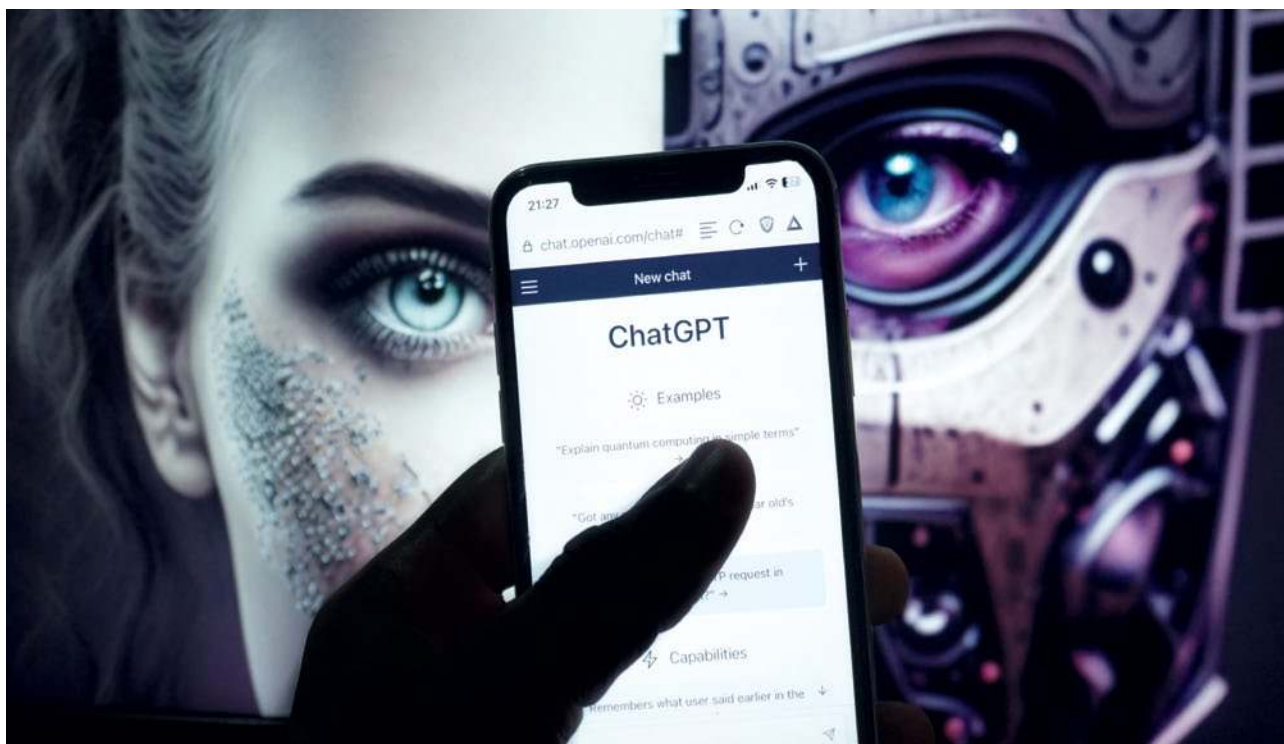
Więcej informacji na www.wGospodarcie.pl/sektory/forum-wgospodarcie



MAKSYMILIAN WYSOCKI

GPT-4, czyli twórcze monstrum

Sztuczna inteligencja w najnowszym wydaniu szybko zmienia reguły gry w wielu obszarach codziennego życia. Będzie ogromnym wyzwaniem i... źródłem zagrożeń



fot. Shutterstock

ChatGPT wszedł przebojem. Już doniesienia o poprzedniej wersji akcentowały, że powstaje cyfrowy byt, który będzie w stanie odpowiedzieć na każde możliwe pytanie, a nawet wykonać coraz to nowe zadania, wymagające wyłącznie ludzkiej dotąd umiejętności krytycznej oceny i logiczno-abstrakcyjnego wyciągania wniosków. Ledwo na dobre zaczęła się dyskusja o ChatGPT 3.5, a twórcą tej technologii firma Open AI uruchomiła kolejną wersję sztucznej inteligencji, która działa na bardziej rozbudowanym modelu językowym GPT-4 (funkcjonowała na wersji GPT-3.5). I dopiero teraz zacznie się „zabawa”!

„Wywróci to, co uważamy za osiągalne dla sztucznej inteligencji!”, „Uszczypnijcie mnie, żebym wiedział, że to nie sen!”, „Wykracza poza granice technologicznej wyobraźni!” – to nie zapowiedzi nowego hitu z Hollywood ani pokazu cyrkowego w Las Vegas. To dzieje się naprawdę. To tylko niektóre zapowiedzi po ujawnieniu tego, co ze sobą niesie magiczna zmiana z języka 3.5 na model 4.0.

Cyfrowy Superman

Przekształcenie sposobu działania w model dużego języka (LLM) i uzyskanie jeszcze większych możliwości oznacza m.in., że nowy ChatGPT będzie w stanie

dokładniej interpretować ludzkie pytania i zapewniać odpowiedzi we wszystkich językach. Do tego będzie się posługiwać coraz bardziej naturalnym językiem. Ale to nie wszystko! Będzie generować multimedia. Technologia GPT-4 ma być zdolna do interakcji poprzez tekst, obrazy, wideo i dźwięk. Dzięki temu będzie mogła tworzyć obrazy na podstawie tego, co użytkownik do niej napisze, lecz także filmy lub muzykę.

Dziś nie do końca wiemy, jakie i czy w ogóle będą dla tej technologii granice. Iteracja GPT-4 będzie mogła generować, edytować oraz modyfikować utwory muzyczne, pisać scenariusze, naśladować styl pisania konkretnej osoby, tworzyć kod dla stron internetowych oraz obsługiwać grafiki. GPT-4 ma znacznie lepiej radzić sobie także z faktami oraz z udzielaniem logicznych odpowiedzi, z czym poprzednie modele miały momentami widoczne problemy.

Ten model będzie już potrafił nie tylko odtwarzać, lecz również tworzyć teksty na znacznie wyższym poziomie stylistycznym niż jego poprzednik. Jeden z dziennikarzy zadał sobie trud, prosząc o napisanie nowego fragmentu „Wiedźmina” w stylu Andrzeja Sapkowskiego – trudnym przecież do podrobienia. Poprzednikowi się to nie udało. Wersji GPT-4 też się jeszcze ponoć nie udało ta sztuka, ale było całkiem blisko. Jeśli popularne jest stwierdzenie „Mówię po polsku, a jaka jest twoja supermoc?”, to próba podrobienia Sapkowskiego po polsku jest próbą z definicji karkołomną, nawet dla Supermana. Można zatem przyjąć, że właśnie narodził się pierwszy cyfrowy Superman. Pytanie: co dalej?

Podsumowując notkę informacyjną ze strony internetowej OpenAI, używając angielskich słów zaczynających się na literę „g”: „GPT-4, przełomowy wzrost pokoleniowy, zyskuje lepsze oceny. Poręcze, wskazówki i zdobyte zyski. Gigantyczny, przełomowy i utalentowany na całym świecie” (w oryg.: GPT-4, groundbreaking generational growth, gains greater grades. Guardrails, guidance, and gains garnered. Gigantic, groundbreaking, and globally gifted). W innym demo GPT-4 wziął dokument o podatkach i odpowiedział na pytania na ten temat, uzasadniając zaproponowane rozwiązania prawne.

GPT-4 w slangu fachowym to „multimodalny model dużego języka”, co oznacza, że może odpowiadać zarówno na tekst, jak i obrazy. Daj mu zdjęcie zawartości swojej lodówki i zapytaj, co możesz z tego ugotować, a GPT-4 spróbuje wymyślić przepisy, które wykorzystują przedstawione składniki. Ponoć będzie też świetnie wyjaśniać dowcipy: „Jeśli pokażesz mu mema, może ci powiedzieć, dlaczego jest zabawny”.

– Dobry model multimodalny był przez ostatnie kilka lat świętym Graalem wielu dużych laboratoriów technologicznych – mówi Thomas Wolf, współzałożyciel Hugging Face, start-upu zajmującego się sztuczną inteligencją, który stoi za dużym modelem językowym

BLOOM o otwartym kodzie źródłowym. – Ale pozostaje nieuchwytny – dodaje. Teoretycznie połączenie tekstu i obrazów mogłoby umożliwić modelom multimodalnym lepsze zrozumienie świata. – Może być w stanie poradzić sobie z tradycyjnymi słabymi punktami modeli językowych, takimi jak rozumowanie przestrzenne – mówi Wolf.

Według OpenAI, GPT-4 działa lepiej niż ChatGPT – który jest oparty na GPT-3.5, wersji poprzedniej technologii firmy – ponieważ jest to model z większą liczbą parametrów (wartości w sieci neuronowej, które są modyfikowane podczas szkolenia). Jest to zgodne z trendem, który firma odkryła w swoich poprzednich modelach. GPT-3 przewyższył GPT-2, ponieważ był ponad 100 razy większy i miał 175 miliardów parametrów w stosunku do 1,5 miliarda GPT-2. – Ta podstawowa formuła od lat niewiele się zmieniła – skomentował Jakub Pachocki z OpenAI, jeden z twórców GPT-4. – Ale to nadal przypomina budowanie statku kosmicznego, w którym trzeba odpowiednio dopasować wszystkie te małe komponenty i upewnić się, że żaden z nich się nie zepsuje – dodał.

Według twórców, w przypadku GPT-4 jest o 82 proc. bezpieczniej, bo mniej prawdopodobne, iż posłuży się nieautoryzowanymi treściami w udzielaniu odpowiedzi niż GPT-3.5. Do tego w nowej wersji prawdopodobieństwo zmyślonych odpowiedzi (niepoprawnych) jest o 60 proc. mniejsze niż przy wersji poprzedniej. Podniesienie poziomu zrozumienia związków pomiędzy słowami umożliwi lepsze zrozumienie przez SI kontekstu wypowiedzi oraz zdań. Podczas prezentacji możliwości zrozumienia pokazano jako przykład pytania z olimpiady biologicznej. GPT-4 uzyskało wynik 99 proc., podczas gdy ChatGPT – zaledwie 31 proc.

Komu służysz, maszyno?

Rozpoznając możliwości GPT-4, trzeba zadać sobie pytanie: czy korzystanie z tak rozbudowanej sztucznej inteligencji jest bezpieczne? Jak podało OpenAI, nad „kodeksem bezpieczeństwa” dla GPT-4 pracowało pół setki ekspertów. To ma gwarantować prawidłowe zachowanie się SI. Jednak już wiemy, że nie jest tak do końca. Specjaliści z Check Point, firmy zajmującej się rozwiązaniami z zakresu cyberbezpieczeństwa, ominęli blokady ChatGPT-4. Co więcej, aplikacja – wbrew zapewnieniom – wciąż może wspierać działania cyberprzestępców. Badacze z firmy Check Point Software przedstawili analizę, z której wynika, że ominęli blokady OpenAI dotyczące tworzenia złośliwego oprogramowania, po prostu usuwając słowo „złośliwe oprogramowanie” w żądaniu. GPT-4 pomógł im następnie stworzyć oprogramowanie, które zbierało pliki PDF i wysyłało je na zdalny serwer. Co więcej, aplikacja doradziła badaczom, jak uruchomić go na komputerze z systemem Windows 10 i zmniejszyć plik, aby mógł

działać szybciej oraz mieć mniejszą szansę na wykrycie przez oprogramowanie zabezpieczające.

Aby GPT-4 pomógł w tworzeniu wiadomości phishingowych, badacze przyjęli dwa podejścia. W pierwszym wykorzystali GPT-3.5, który nie blokował żądań tworzenia złośliwych wiadomości, aby napisać wiadomość phishingową podszywającą się pod legalnie działający bank. Następnie poprosili GPT-4, który początkowo odmówił stworzenia oryginalnej wiadomości phishingowej, o ulepszenie języka. W drugim poprosili o poradę, jak stworzyć kampanię uświadamiającą o phishingu dla firmy, i o szablon fałszywej wiadomości phishingowej, którą narzędzie należy dostarczyć – GPT-4 może wyposażyć cyberprzestępców lub laików w narzędzia przyspieszające i sprawdzające ich działania – zauważyli analitycy Check Point w swoim raporcie. – Widzimy, że GPT-4 może służyć zarówno dobrym, jak i złym celom. Można go używać do tworzenia i łączenia kodu, który jest użyteczny dla społeczeństwa, ale jednocześnie można wykorzystywać tę technologię sztucznej inteligencji do szybkiego wdrażania cyberprzestępczości – twierdzi Sergey Shykevich, kierownik działu badań zagrożeń w firmie Check Point Software.

Ekspert dodaje, że bariery powstrzymujące GPT-4 przed generowaniem phishingu lub złośliwego kodu były w rzeczywistości mniejsze niż w poprzednich wersjach. Zasugerował, że może to być spowodowane faktem, iż firma polega na tym, że obecnie dostęp mają tylko użytkownicy premium. Dodał jednak, że OpenAI powinien być się spodziewać takich obejść. – Myślę, że próbują im zapobiegać i je ograniczać, ale jest to gra w kotka i myszkę.

OpenAI nie odniosło się dotychczas do badania firmy Check Point.

Dalsze wątpliwości

„GPT-4 jest większy i lepszy niż ChatGPT, ale OpenAI nie chce powiedzieć dlaczego. Tym razem to, jak działa, jest jeszcze głębiej utajnione” – brzmi recenzja www.technologyreview.com.

OpenAI – amerykańskie laboratorium badawcze specjalizujące się w dziedzinie sztucznej inteligencji – składa się z dwóch części: OpenAI Incorporated oraz OpenAI Limited Partnership. Celem badań prowadzonych przez OpenAI jest promowanie i rozwijanie sztucznej inteligencji przyjaznej dla człowieka. Nieco innego zdania jest już od premiery czwartej wersji Elon Musk, który do przedsięwzięcia dołożył 100 mln dolarów. Inwestorem był nie tylko on. W 2022 r. OpenAI i projekt ChatGPT otrzymały miliardowe wsparcie od Microsoftu. Oznacza to, że wdrożenie aplikacji sztucznej inteligencji staje się potencjalnie najobfitszą w historii technologii kopalnią pieniędzy.

„Nadal jestem zdezorientowany, jak organizacja non-profit, której przekazałem około 100 mln dolarów,

w jakiś sposób stała się for-profit o kapitalizacji rynkowej na poziomie 30 mld dolarów. Jeśli to jest legalne, dlaczego nie robią tego wszyscy?” – napisał na Twitterze Elon Musk w odpowiedzi na wpis Sama Altmana, szefa OpenAI. Musk jest wściekły na to, że Microsoft położył łapę na czymś, co miało być dobrem wspólnym, i pod tym hasłem zbierało kiedyś fundusze na badania oraz rozwój. Krytycy twierdzą, że Musk jest zły na siebie za to, że wyszedł zbyt wcześnie z tak obiecującej inwestycji. Wszak OpenAI, jako jeszcze organizację

”

OpenAI i projekt ChatGPT otrzymały miliardowe wsparcie od Microsoftu.

Projekt sztucznej inteligencji staje się potencjalnie najobfitszą w historii technologii kopalnią pieniędzy

non-profit, założono w 2015 r. z inicjatywy m.in. Elona Muska. Jednak, jak podkreślają komentatorzy broniący decyzji biznesowych OpenAI, do jej działania potrzeba ogromnej mocy obliczeniowej, a tę zapewnić mogą koncerny takie jak Amazon czy właśnie Microsoft ze swoją chmurą obliczeniową Azure, na której stoją popularne modele SI OpenAI, w tym GPT-4. Mimo to Musk ma trochę racji. Pierwotnie celem projektu OpenAI był rozwój badań nad sztuczną inteligencją tak, by technologia ta przynosiła jak najwięcej korzyści dla ludzkości, przy jednoczesnym ograniczeniu zagrożeń i ryzyk oraz zachowaniu wszelkich zasad etycznych. Ale już w 2019 r. organizacja zmieniła model na „capped for-profit”, który miał zapewnić jej rozwój (infrastruktury i pracowników) przy jednoczesnym zachowaniu wartości naukowej, i mimo zapewnień OpenAI coraz dalej odchodzi od swej pierwotnej idei. „Open” pozostało już tylko z nazwy. Kolejne osiągnięcia organizacji nie są dostępne w ramach modelu open-source; np. 98-stronicowy dokument techniczny opisujący GPT-4 niemal nie posiada żadnych informacji dotyczących „treningu” tego modelu, jego przebiegu i użytych do tego danych. I tak oto, dość gładko, kolejna rzecz robiona „dla dobra ludzkości” przeszła metamorfozę w kierunku ściśle zamkniętego i lukratywnego biznesu na wyłączność.

Dobrze byłoby przynajmniej nie mieć wątpliwości, że największe jak dotąd osiągnięcie technologii sztucznej inteligencji nie zostanie lepiej wykorzystane przez ludzi o złych intencjach niż przez tych dobrych. Na razie nawet i to nie jest pewne. ●



Będzie jak w filmach SF

W sektorze finansowym czeka nas kolejna rewolucja technologiczna. Jej konsekwencje odczują zarówno banki, jak i ich klienci

fol. Shutterstock

Niewiarygodne, ale – jak szacują eksperci – użycie AI na dużą skalę może wygenerować bankom dodatkowy bilion dolarów przychodów rocznie. Wykorzystanie AI przyniesie wymierne korzyści klientom w postaci szybszej i spersonalizowanej obsługi oraz konkurencyjnej jakościowo i cenowo oferty. Z kolei banki zyskają na oszczędnościach procesów bankowych, na lepszej, dokładniejszej ocenie ryzyka, a w efekcie zmniejszą wskaźnik rezygnacji z usług (churn). Oczywiście wdrażanie AI do codziennej praktyki nie odbędzie się z dnia na dzień.

Poprzednie skoki technologiczne, takie jak internetowa 24-godzinna obsługa klientów czy bankowość mobilna na smartfonie, zajęły niemal dziesięciolecie. Teraz może być podobnie, ale proces już się rozpoczął. Wymagał jednak będzie kosztownej transformacji banków na wielu poziomach – technologicznym, procesowym i kulturowym.

Nie ma co ukrywać, że wdrożenie AI do praktyki będzie kosztować, a skutkiem tego procesu będzie prawdopodobnie dalsza konsolidacja sektora bankowego czy ubezpieczeniowego. ●

Dawid Kin

dyrektor Biura Rozwoju Sztucznej Inteligencji, PKO BP

To już się dzieje. Sztuczna inteligencja wspiera banki w wielu obszarach, a jej rola cały czas rośnie. Najpopularniejszym przykładem są boty, które w naszym banku przeprowadziły już ponad 20 mln rozmów i są realnym wsparciem dla naszych pracowników oraz klientów. Odpowiadają na pytania, wykonują niektóre operacje bankowe, pomagają znaleźć ważne informacje lub kierują klienta do właści-

wego konsultanta. Tego typu rozwiązania stają się coraz bardziej powszechne, a dzięki ciągłemu rozwojowi potrafią coraz więcej.

Przetwarzanie języka naturalnego ma jednak o wiele więcej zastosowań, bo pozwala kompleksowo wspierać komunikację z klientem. Klient pisze do banku maile, wysyła dokumenty papierowe i zwraca się w różnych sprawach związanych z jego usługami, a dzięki sztucznej inteligencji instytucja finansowa może te wiadomości odpowiednio klasyfikować i w mniejszym lub większym stopniu automatyzować ich obsługę. Technologia przychodzi również z pomocą w przypadku tysięcy opinii o aplikacjach bankowych, wyrażanych przez klientów w sklepach z aplikacjami. Pozwala zautomatyzować proces analizy, klasyfikacji i wyciągania wniosków z takich opinii.

Sztuczna inteligencja dba też o bezpieczeństwo, wspiera ocenę ryzyka i pozwala oferować klientom produkty oraz usługi dostosowane do ich potrzeb. Banki dążą do tzw. hiperpersonalizacji, która napędzana algorytmami, będzie w stanie bardzo precyzyjnie dobierać ofertę oraz formę i moment jej udostępnienia. Dzięki temu klienci czują się coraz bardziej wyjątkowo i nie mają poczucia, że zostali przypisani do jakiejś dużej grupy. Nie byłoby to możliwe bez zaawansowanych modeli, które biorą pod uwagę znacznie więcej informacji, niż jest w stanie przetworzyć ludzki umysł.

To tylko kilka wybranych przykładów. Sztuczna inteligencja coraz bardziej przenika sektor finansowy i przyczynia się m.in. do poprawy bezpieczeństwa, przyspieszenia obsługi, optymalizacji procesów i poprawy satysfakcji klienta. Rozwija się niezwykle szybko, dlatego jej zastosowań będzie przybywać. Niedawno cały świat zachwycił ChatGPT, który również znajdzie wiele zastosowań w bankowości i już teraz może wspierać pracowników, np. w pisaniu komunikatów do klientów czy wymyślaniu kreatywnych szkoleń oraz kampanii. Moim zdaniem w najbliższych miesiącach zobaczymy więcej tego typu rozwiązań, co korzystnie wpłynie na rozwój rynku. Przed nami jeszcze wiele ewolucji i rewolucji z obszaru AI.

Marek Deutsch

dyrektor zarządzający Pionem Informatyki BGK

Sebastian Jaworski

dyrektor Departamentu Rozwoju Systemów BGK

Pojęcie sztucznej inteligencji (SI) jest określone przez Parlament Europejski jako zdolność maszyn do wykazywania ludzkich umiejętności, takich jak rozumowanie, uczenie się, planowanie i kreatywność. Oznacza to, że sztuczna inteligencja powinna umożliwiać systemom informatycznym po-

strzeganie ich otoczenia, radzenie sobie z tym, co postrzegają, i rozwiązywanie problemów, działając w kierunku osiągnięcia określonego celu. Określenie to jest niezwykle pojemne i potwierdza czasami głoszoną tezę, że SI jest pojęciem handlowym, co nie umniejsza znaczenia tej grupy narzędzi i metod w biznesie. Jedynie może utrudniać to klasyfikację różnych rozwiązań do tej grupy.

Przez ostatnie dziesięciolecie banki nieustannie wykorzystywały najnowsze innowacje technologiczne, aby na nowo zdefiniować sposób interakcji ze swoimi klientami. W latach 60. widzieliśmy debiut bankomatów, a w latach 70. – początek płatności kartami płatniczymi. Lata 2000 przyniosły przyjęcie całodobowej bankowości internetowej, a następnie rozpowszechnienie tzw. mobilnej bankowości po 2010 r. Czy kolejną bankową rewolucją w obecnej dekadzie będzie wykorzystanie SI?

Niewielu nie zgodziłoby się z twierdzeniem, że jesteśmy w epoce cyfrowej napędzanej przez sztuczną inteligencję, co astronomicznie przyspieszyły spadające koszty mocy obliczeniowej, rosnący dostęp i łączność oraz szybki postęp w technologiach sztucznej inteligencji. Czołowe firmy doradcze wskazują w swoich raportach, że sztuczna inteligencja może potencjalnie odblokować bankom 1 bln dolarów dodatkowych przychodów rocznie.

SI daje tak szerokie możliwości zmian w sposobie działania banku, że wymaga to gruntownego przekształcenia i transformacji we wszystkich warstwach – od technologii po aspekt procesowy i kulturowy. Praktycznym sposobem na rozpoczęcie takiej transformacji jest ocena, w jaki sposób cele strategiczne banku (np. wzrost, rentowność, ESG, innowacyjność) mogą być realnie wspierane przez technologie oparte o SI. Po takim dostosowaniu powinniśmy zrobić przegląd realizowanych inicjatyw tak, aby zidentyfikować obszary, które wymagają kluczowych zmian i dodatkowych inwestycji pod kątem wykorzystania SI. W praktyce może to oznaczać gruntowną przebudowę znacznej części kluczowych przedsięwzięć.

Łukasz Dylewski

dyrektor, Data Science and AI Leader w KPMG

Sztuczna Inteligencja jest jednym z najsilniejszych czynników wywierających wpływ na sektor finansowy. AI drastycznie zmienia sposób dostarczania i konsumowania usług finansowych. Sektor finansowy jest określany jako jeden z największych sektorów wzrostu AI. Szacowany jest na ponad 300 mld dolarów. Kwota ta rozumiana jest nie jako koszt wytworzenia, ale jako wartość dodana, wygenerowana za pomocą AI. Wpływ AI na sektor finan-

sowy obserwujemy zarówno na korzyść klientów, jak i instytucji. Klienci zyskują poprzez: szybszą obsługę, spersonalizowane podejście i konkurencyjną ofertę, natomiast banki zyskują poprzez: oszczędności procesowe, dokładniejszą ocenę ryzyka, niższy churn (wskaźnik rezygnacji) oraz wyższy NPS. Niemniej jednak obok korzyści pojawiają się również wyzwania, sukcesywnie w kolejnych fazach dojrzałości technologicznej.

Na początku obserwujemy ryzyka związane z procesem adopcji, dostępnością danych oraz samą identyfikacją procesów, które zyskają na AI. Niestety, jak każdy nośny temat, duży rozgłos wiąże się z dużym szumem informacyjnym. Wiele organizacji nie odnosi sukcesów, ponieważ zaniedbuje fazę projektowania rozwiązań, przechodząc bezpośrednio do algorytmizacji problemów, które algorytmu nie potrzebują lub można rozwiązać je na poziomie procesu. Kluczowe na tym etapie jest określenie celu rozwiązania oraz metryk, które ten cel mierzą z perspektywy biznesowej. Dodatkowo należy uwzględnić aspekt regulacyjny oraz etyczny.

Na dalszych stadiach rozwoju technologicznego pojawiają się ryzyka związane z utrzymaniem, jak również skalowaniem rozwiązań w organizacji. Odpowiednia infrastruktura i kompetencje okazują się często ograniczeniem, które pojawia się dopiero po osiągnięciu pewnej skali. Często byłem świadkiem tworzenia kilkakrotnie tego samego rozwiązania od zera, w różnych technologiach – po to, by zaadresować ograniczenia ilościowe. Aby zminimalizować to ryzyko, należy podejść do projektowania AI jak do projektowania systemów, a nie jedynie jednostkowych algorytmów.

Marcin Kruczyk

dyrektor w Zespole Artificial Intelligence and Data, Deloitte,

Wiktor Jakubowski

analityk w zespole Artificial Intelligence and Data, Deloitte

W dzisiejszym dynamicznie rozwijającym się świecie nieustannie słyszymy o nowinkach w dziedzinie technologii. Od kilku lat prym wiedzie w niej sztuczna inteligencja (SI) – z roku na rok dostarczająca coraz bardziej przełomowych rozwiązań. Spopularyzowanie sztucznej inteligencji odbywa się głównie dzięki jej szerokiemu zastosowaniu w niemal każdym obszarze życia. Dotyczy to także sektora finansowego, gdzie SI już odgrywa ważną rolę, a jej znaczenie będzie stale rosło.

SI umożliwia szybszą i dokładniejszą analizę danych, co pozwala na lepsze prognozowanie trendów, a także identyfikację potencjalnych zagrożeń dla sektora finansowego. Firmy mogą dzięki temu podejmo-



for: Shutterstock

wać bardziej ukierunkowane decyzje, co prowadzi do zwiększenia zysków. Algorytmy SI są w stanie wykrywać anomalie w transakcjach bankowych i aktywnościach giełdowych, dzięki czemu możliwe jest precyzyjne i szybkie zapobieganie oszustwom finansowym. Dzięki zautomatyzowaniu procesowania skarg klientów przy użyciu chatbotów firmy i banki mogą znacząco zwiększyć wydajność obsługi klienta.

Wdrażanie SI niesie jednak też sporo wyzwań społecznych, technologicznych oraz prawnych. Algorytmy korzystają z bardzo szerokich zbiorów danych i odpowiedzialnością firm pozostaje kontrola nad tym, z czego przy podejmowaniu decyzji korzysta sztuczna inteligencja. Jej niewłaściwe stosowanie może na przykład prowadzić do nierówności w świadczeniu usług. Algorytmy używane do oceny ryzyka kredytowego mogą uwzględniać dane, które są skorelowane z rasą, płcią lub innymi wrażliwymi danymi, co może prowadzić do niekorzystnego traktowania niektórych grup społecznych. Jednym z rozwiązań tego problemu jest zapewnienie przejrzystości i uczciwości algorytmów oraz wykorzystanie danych niezwiązanych z cechami demograficznymi.

Ponadto wdrożenie systemów automatycznych wiąże się ze zmniejszeniem profesjonalnego, indywidualnego podejścia do klienta. Wykorzystanie automatów odpowiadających na zażalenia klienta może się spotkać z negatywnym przyjęciem przez konsumentów. W związku z tym istotne jest, aby całkowicie nie wyłączać z procesów czynnika ludzkiego, bo tylko on jest w stanie zapewnić spersonalizowane podejście do konkretnego problemu.

Sztuczna inteligencja już teraz ma szerokie zastosowanie w wielu dziedzinach w sektorze finansowym, a jej wpływ będzie stale rosł. Jednocześnie należy pamiętać, że wraz z większymi korzyściami rodzą się potencjalne problemy. Dlatego też należy podejść do tego tematu z rozważą i odpowiedzialnością. ●

Zebrał i opracował Dariusz Styczek

MAREK JAŚLAN

Cyberfront wschodni

Rosyjscy hakerzy wzięli na cel działanie infrastruktury krytycznej w Polsce i nie ustaną w szukaniu słabych punktów w jej cyberzabezpieczeniach. Niepewność w tym obszarze skłania wiele podmiotów do przykładania większej wagi do zabezpieczeń, a zarazem uznawania za bardziej istotne zagrożeń dotąd ignorowanych



fot. Shutterstock

Wojna na Ukrainie stała się ogromnym wyzwaniem i testem działania systemu cyberbezpieczeństwa w Polsce. Już bowiem od dawna jest jasne, że tak jak sieci energetyczne, gazociągi, trakty kolejowe czy drogi, również systemy teleinformatyczne zaliczają się do infrastruktury krytycznej. Ich awaria czy przerwy w działaniu mogą zaś doprowadzić do chaosu i zakłócić funkcjonowanie gospodarki, administracji lub całego państwa.

„Wszyscy, którzy są odpowiedzialni za systemy informatyczne, znajdują się w stanie podwyższonej gotowości. Są gotowi na to, by lepiej i szybciej reagować w razie cyberataku” – zapewniał w lutym ubiegłego roku – zaraz po inwazji Rosji na Ukrainę – Janusz Cieszyński, pełnomocnik rządu ds. cyberbezpieczeństwa. Pytany wówczas, czy w ostatnich tygodniach można było zaobserwować wzmożoną aktywność hakerską w polskim internecie, nie zaprzeczył. Poinformował też, że m.in. próbowano zaatakować stronę Krajowej Izby Rozliczeniowej oraz rządowe serwery poczty elektronicznej.

Nie bez powodu w lutym ubiegłego roku premier Mateusz Morawiecki podpisał zarządzenie podwyższające stopień alarmowy dotyczący zagrożeń w cyberprzestrzeni z ALFA-CRP do CHARLIE-CRP, które obowiązuje do dzisiaj. To trzeci spośród czterech stopni alarmowych, które przewiduje ustawa, mający zapewnić podwyższony poziom ochrony krytycznej. W praktyce oznacza, że wiele instytucji musiało wprowadzić nadzór nad systemami IT w trybie 24/7, czyli całodobowe dyżury administratorów oraz personelu uprawnionego do podejmowania decyzji w sprawach bezpieczeństwa systemów.

Kogo w Polsce nękają rosyjscy hakerzy?

Minister Cieszyński nie ukrywa, że rosyjscy hakerzy próbują się dostać do infrastruktury krytycznej w Polsce. Przykładowo na początku marca tego roku potwierdził on, że za atak na portal podatki.gov.pl odpowiadają rosyjskie służby. Jednocześnie zapewnił, że nie doszło do kradzieży danych, gdyż cyberatak polegał na wygenerowaniu dużego sztucznego ruchu na portalu. Zapytany, czy podczas ataku wykradziono dane znajdujące się w serwisie, pełnomocnik rządu ds. cyberbezpieczeństwa odpowiedział: „Ministerstwo Finansów wskazało, że nie doszło do przełamania zabezpieczeń. To atak, który polegał na zablokowaniu dostępu do strony, a nie przełamaniu zabezpieczeń w sposób, który sprawiłby, że dane byłyby zagrożone”.

Z kolei co piąta firma biorąca udział w badaniu „Barometr cyberbezpieczeństwa KPMG” w Polsce przeprowadzonym w grudniu 2022 r. wskazała, że w związku

z trwającą wojną na Ukrainie odnotowała wzmożoną aktywność hakerską skierowaną przeciwko niej. Pozostałe takich zmian nie zaobserwowały, co może jednak w niektórych przypadkach oznaczać, że atak nie został jeszcze wykryty. Z tego samego badania wynika też bowiem, że większą liczbę prób cyberataków odczuła w 2022 r. co trzecia polska firma, co jest najwyższym wynikiem od pięciu lat, a 58 proc. odnotowało „incydenty polegające na naruszeniu bezpieczeństwa”.

”

Agresja rosyjska na Ukrainę i towarzysząca jej cyberwojna zmieniły oblicze cyberbezpieczeństwa także w Polsce

– Cyberzagrożenia wywołane trwającą wojną na Ukrainie, nawet jeśli nie bezpośrednio, to w pośredni sposób pojawiają się w odpowiedziach ankietowanych w naszym badaniu. Firmy szukają pomocy w zidentyfikowaniu i zaadresowaniu wszelkich słabości w infrastrukturze teleinformatycznej, które mogłyby zostać wykorzystane przez zorganizowane grupy cyberprzestępcze. Świadomość swoich słabości oraz odpowiednie podejście do zminimalizowania ryzyka, które z nich wynika, są kluczowe w obecnej sytuacji – zauważa Łukasz Staniak, dyrektor w dziale doradztwa biznesowego, Zespół Cyberbezpieczeństwa, w KPMG w Polsce.

Sergey Shykevich, Threat Intelligence Group Manager w firmie Check Point Software, specjalizującej się w dostarczaniu rozwiązań z zakresu cyberbezpieczeństwa, potwierdza, że hakerzy powiązani z Rosją rzeczywiście stanowią zagrożenie dla polskich instytucji: – Z naszych obserwacji wynika, że począwszy od IV kwartału 2022 r. liczba cyberataków na Ukrainę spadła, natomiast wzrosła w krajach sojusznicznych, takich jak Polska, Estonia czy Dania. Porównując marzec-wrzesień 2022 do października 2022–lutego 2023, obserwujemy wzrost ataków na Polskę o 31 proc., natomiast na Ukrainę spadek o 44 proc.

Obecnie przeciętna polska organizacja doświadcza ponad 1,1 tys. ataków tygodniowo, a organizacje użyteczności publicznej nawet trzykrotnie częściej (ponad 3,5 tys.). Inne sektory gospodarki, które często są atakowane, to finanse i bankowość, a także sektor rządowy i wojskowy – mówi Sergey Shykevich.

Dodaje, że w ciągu ostatniego roku Check Point Software obserwuje szczególne zainteresowanie powiązanych z Rosją grup hakywistów, takich jak Killnet,

Noname057(16) i innych, przeciwko Polsce. – To te, które przeprowadziły w ciągu ostatniego roku setki udanych ataków DDoS na polskie firmy i infrastruktury, m.in. portal Naczelnego Sądu Administracyjnego czy strony Ministerstwa Zdrowia, Politechniki Bydgoskiej oraz portal Medycyna Praktyczna. Również te grupy wkładają wiele wysiłku w atakowanie sektora transportowego w Polsce i portów lotniczych. Dotychczas celem takich działań było głównie zakłócenie funkcjonowania instytucji publicznych i wywołanie paniki – podsumowuje Sergey Shykevich. Ostrzega jednak, że to może się zmienić i rosyjscy hakerzy mogą podjąć próbę cyberataków bardziej niszczycielskich.

Będzie coraz bardziej gorąco

Ray Canzanese, dyrektor działu analiz ds. cyberataków z firmy Netskope, nie ma wątpliwości, że wraz z kontynuacją konfliktu zbrojnego na Ukrainie tak samo będzie się nasilać cyberwojna. Spodziewa się on, że im dłużej konflikt będzie trwał, tym bardziej prawdopodobne jest, że sojusznicze kraje Ukrainy na całym świecie będą się stawać celami coraz intensywniejszych ataków. – Większość rosyjskich cyberataków w ciągu ostatniego roku wymierzona była w agencje wojskowe i rządowe oraz w infrastrukturę krytyczną, zwłaszcza w dostawców usług telekomunikacyjnych oraz firmy energetyczne. Inne ataki były bardziej ogólnie kierowane na firmy i osoby na Ukrainie oraz ich sojuszników na całym świecie. Tymczasem większość ukraińskich ataków skierowana była na rosyjskie instytucje rządowe, przy czym ataki skupiały się na wyłączaniu stron internetowych Rosji, zakłócaniu usług finansowych i zakłócaniu kampanii dezinformacyjnych – wylicza Ray Canzanese.

”

Sektory gospodarki, które często są atakowane przez hakerów, to sektor organizacji użyteczności publicznej, finanse i bankowość, ponadto sektor rządowy i wojskowy

Zauważa on, że w cyberwojnie głównymi celami są szpiegostwo i sabotaż, a w ostatnim roku szpiegostwo zwykle przybierało formę RAT-ów oraz infostealerów. RAT to rodzaj złośliwego oprogramowania wykorzystywanego do przejęcia kontroli nad zainfekowanym komputerem. Infostealer służy zaś do wykradzenia cennych informacji ze stacji roboczej po skutecznym



dostaniu się do komputera. Sabotaż natomiast zwykle przybierał formę ataków DDoS (atak na serwery, np. obsługujące strony WWW, tak by zapchać je sztucznym ruchem i w ten sposób przeciążyć serwery, aby nie mogły działać) oraz ransomware (atak za pomocą kodu szyfrującego dane na dysku twardym komputera; jedyny sposób na odzyskanie danych, jeżeli nie ma backupu, to zapłacenie okupu, by uzyskać klucz deszyfrujący) oraz wiperów (złośliwe oprogramowanie, które niszczy dane).

– W ciągu roku wiele rosyjskich wiperów pojawiło się, aby zaatakować Ukrainę, w tym WhisperGate, HermeticWiper, IsaacWiper i inne. W jednym z ostatnich ataków użyto nowej rodziny ransomware'u – Prestige

– aby zaatakować sektory logistyczne i transportowe na Ukrainie, a także w Polsce – mówi Ray Canzanese.

Rosjanie aktywizują wipery

Na wipery zwraca uwagę firma Fortinet w swych analizach dotyczących cyberbezpieczeństwa. Podkreśla ona, że jakkolwiek technika ta jest znana już od ponad 10 lat, to właśnie w 2022 r. odnotowano znaczący wzrost liczby ataków polegających na wymazywaniu danych z wykorzystaniem tego typu oprogramowania. Z pewnością więc nie przez przypadek w pierwszej połowie 2022 r. większość odkrytych wiperów (WhisperGate, HermeticWiper, CaddyWiper itd.) zostało przez wiele podmiotów publicznie przypisanych rosyjskim grupom przestępczym sponsorowanym przez państwo. W drugiej połowie ubiegłego roku kolejne nowo odkrywane wipery były przypisywane prorosyjskim grupom hakywistycznym, takim jak Somnia.

Nie może więc dziwić, że wipery były intensywnie wykorzystywane przeciwko ukraińskim podmiotom podczas rosyjskiej inwazji. W ocenie analityków z Fortinetu jest to prawdopodobnie pierwszy przypadek, w którym napastnik najechał kraj i jednocześnie wdrożył destrukcyjne złośliwe oprogramowanie w sferze cyfrowej. Ukraina wezwała do utworzenia cybernetycznego odpowiednika Organizacji Narodów Zjednoczonych, aby pomóc dzielić się informacjami o zagrożeniach w obliczu ciągłych rosyjskich cyberataków.

Wzrost aktywności złośliwego oprogramowania typu wiper podczas konfliktu zbrojnego nie jest zaskoczeniem. Jednak na takim działaniu z trudem można zarobić, w przeciwieństwie do ataków ransomware. Motywacją cyberprzestępców sięgających po narzędzia wymazujące dane w czasie wojny nie jest chęć wzbogacenia się, ale sianie zniszczenia, sabotaż i prowadzenie cyfrowej wojny – wskazują eksperci z Fortinetu.

Jak się bronić?

Co można zrobić, aby się zabezpieczyć i minimalizować ryzyko bardzo prawdopodobnych cyberataków ze strony Rosji? Janusz Cieszyński ocenia, że ostatni rok był w tym zakresie czasem zdobywania cennych doświadczeń, dzięki czemu administracja dysponuje dziś znacznie lepszymi systemami cyberzabezpieczeń i ma więcej specjalistów o wyższych kompetencjach. Oczywiście musi to być wspierane szkoleniami z obszaru cyberbezpieczeństwa dla kadr podmiotów publicznych.

Michał Kurek, szef Zespołu Cyberbezpieczeństwa w KPMG w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej, zwraca uwagę, że agresja rosyjska na Ukrainę i towarzysząca jej cyberwojna zmieniły oblicze cyberbezpieczeństwa. – Polskie organizacje, w szczególności operatorzy usług kluczowych, bardziej niż kiedykolwiek

zrozumiały, że są ciągłym celem zaawansowanych cyberataków, prowadzonych przez grupy wspierane przez obce państwa – mówi. Według niego polskie firmy powinny się krytycznie przyjrzeć swojej architekturze bezpieczeństwa i skuteczności wdrożonych zabezpieczeń.

– Ważne, aby jednostki i organizacje pozostały czujne oraz kontynuowały inwestowanie w solidne środki zapobiegawcze w dziedzinie cyberbezpieczeństwa, aby chronić się przed potencjalnymi cyberatakami. Ponadto międzynarodowa współpraca i koordynacja mogą być konieczne, by pomóc w zapobieganiu i łagodzeniu skutków cyberataków w czasach konfliktów – uważa Ray Canzanese.

I rzeczywiście konflikt rozgrywający się na Ukrainie oraz związana z nim cyberwojna zdają się mobilizować polskie firmy i instytucje do inwestowania w cyberzabezpieczenia, mimo że wiele z nich skarży się na ograniczenia budżetowe. Z badań KPMG wynika, że doświadczenie cyberincydentu sprawiło, że w 60 proc. przedsiębiorstw zwiększono budżet na zabezpieczenia.

Porównując wyniki badania przeprowadzonego na koniec 2022 r. z poprzednią edycją raportu KPMG, wyraźnie widać, że organizacje w Polsce planują zwiększać inwestycje we wszystkich obszarach zabezpieczeń przed cyberzagrożeniami. Największe nakłady w ciągu najbliższego roku zostaną przeznaczone na obszar związany z ochroną przed złośliwym oprogramowaniem (23 proc.), monitorowanie bezpieczeństwa i reakcję na cyberataki (odpowiednio 16 proc. i 17 proc.). Najmniejsze środki firmy zamierzają zainwestować w bezpieczeństwo w procesach wytwarzania oprogramowania oraz zarządzanie bezpieczeństwem partnerów biznesowych. ●

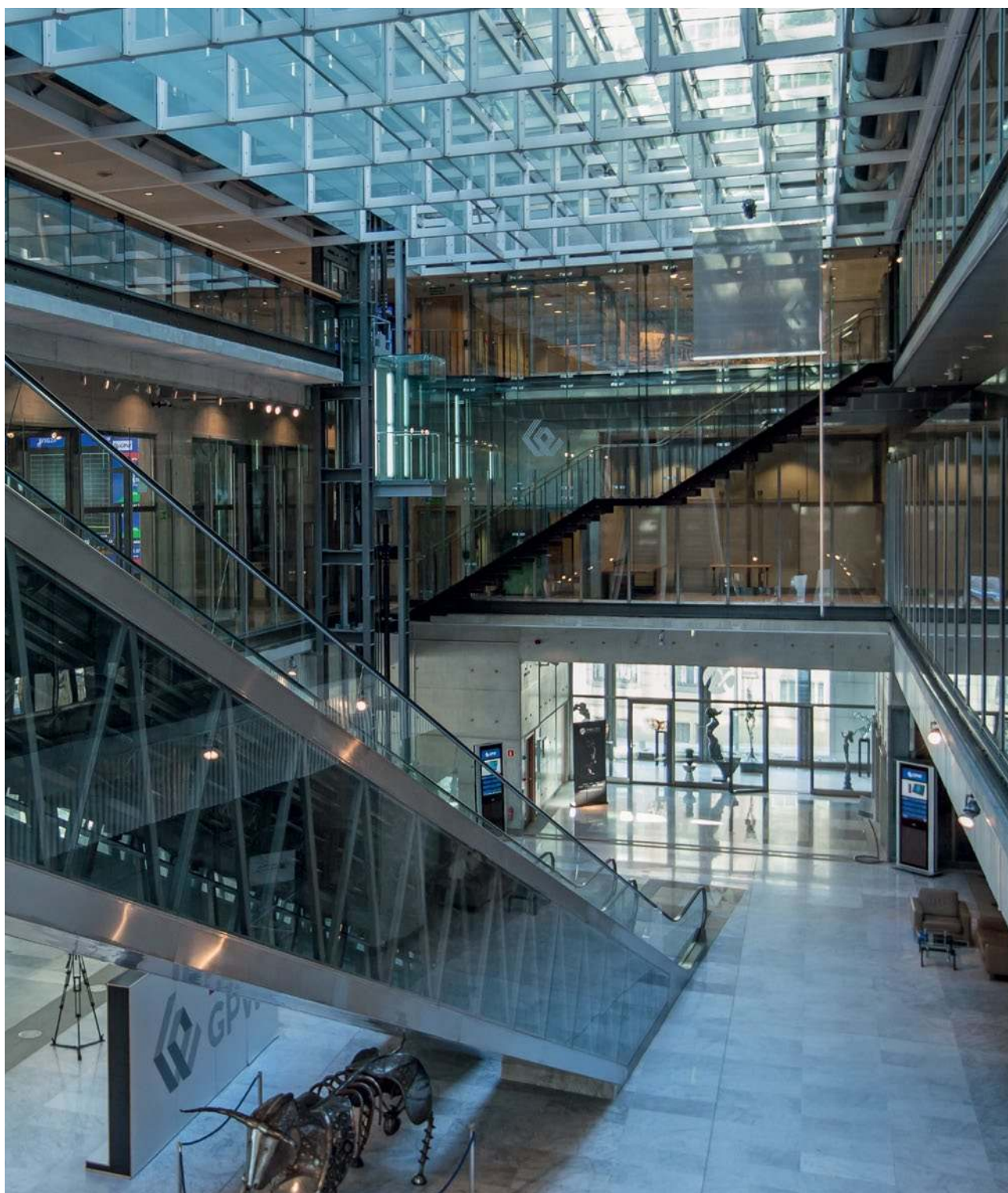
Co ogranicza polskie firmy w uzyskaniu oczekiwanego poziomu cyberzabezpieczeń?

57 proc. przedsiębiorstw w badaniu KPMG przyznało, że największą barierą utrudniającą budowanie odpowiedniego poziomu zabezpieczeń jest **brak wystarczających budżetów**. 47 proc. wskazało natomiast na **trudności w znalezieniu oraz utrzymaniu odpowiednio wykwalifikowanych pracowników**. Aż o 10 punktów procentowych (do 36 proc.) w porównaniu z edycją badania 2022 wzrósł odsetek firm wskazujących na **ograniczenia wynikające z braku dobrze zdefiniowanych mierników**. Pozytywne jest natomiast, że systematycznie spada (do 19 proc. w obecnej edycji badania) wskazanie na ograniczenie, jakim jest brak wsparcia kierownictwa.

Źródło: Barometr cyberbezpieczeństwa KPMG. Edycja 2023

finanse

Giełda & Waluty & Kredyty



fol. mat. prasowe GPW/Jacek Kamiński

KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

Coraz więcej firm zamierza sięgnąć po kapitał z rynku

W ostatnim czasie rośnie zainteresowanie giełdowymi debiutami ze strony rynkowych nowicjuszy. Kolejne spółki zgłaszają chęć uplasowania swoich akcji na warszawskim parkiecie. Szczególną rolę odgrywa platforma NewConnect, dzięki której spółki mają otwartą drogę do dalszego rozwoju i awansu do grona dojrzałych podmiotów na GPW

Wśród ekspertów panuje przekonanie, że o ile najbliższe miesiące mogą być jeszcze okresem przygotowań do wejścia na giełdę w Warszawie z nowymi ofertami (z czym wiąże się również oczekiwanie na dalszą poprawę koniunktury na rynku wtórnym), to istotna zmiana nastrojów i zdecydowanie większy optymizm w obszarze IPO będą już widoczne w drugiej połowie roku. Jednak już teraz możemy zaobserwować pozytywne trendy świadczące m.in. o silnej kondycji rodzimych firm oraz ich dalszym, dynamicznym rozwoju – co wiąże się np. z decyzjami o przejściu z platformy NewConnect na rynek główny GPW. W ten sposób na głównym parkiecie w Warszawie zadebiutowały w ciągu zaledwie 1,5 miesiąca tego roku aż cztery spółki: Passus, Movie Games, Scope Fluidics i Genomtec (dla porównania przez cały ubiegły rok takich debiutów było osiem). Ich liczba będzie jednak w najbliższym czasie systematycznie rosła, gdyż kolejne podmioty zamierzają podążyć tym właśnie tropem.

Obserwujemy więc od dawna już widoczne u nas zjawisko, że spółki młode – na wczesnym etapie rozwoju – trafiają w początkowej fazie najpierw na rynek NC, aby następnie po kilku latach (już jako dojrzałe przedsiębiorstwa, z odpowiednim doświadczeniem i wynikami finansowymi) zadebiutować na rynku głównym. Ten mechanizm od lat świetnie sprawdza się na warszawskim parkiecie. Jednak oprócz przeskoków między rynkami możemy się także spodziewać w najbliższym czasie dopływu świeżego kapitału również na platformę NewConnect. O takich właśnie planach poinformowały m.in. Plot Twist (producent gier video), Netsu (pompy ciepła), Escola (aplikacje mobilne i webowe) czy Mazurska Manufaktura (kraftowe alkohole i regionalne piwa rzemieślnicze). Chętnych na uplasowanie akcji oraz pozyskanie gotówki na rozwój i inwestycje jest coraz więcej.

Obiecujące perspektywy

– Musimy pamiętać, że spadki aktywności w obszarze IPO były obserwowane w zeszłym roku na wszyst-

kich istotnych rynkach europejskich. Z drugiej jednak strony wspólnym mianownikiem łączącym giełdy Starego Kontynentu są również obserwowane ostatnio „kolejki” potencjalnych emitentów, którzy liczą na możliwość skorzystania z poprawy koniunktury – podkreśla Bartosz Margol, partner w zespole ds. rynków kapitałowych PwC. Jego zdaniem widać więc już rosnące zainteresowanie ofertami publicznymi, a kwestią kluczową pozostaje najbardziej optymalny termin do realizacji poszczególnych projektów w perspektywie najbliższych kwartałów. – Uważam, że prognozowany na II połowę 2023 r. powrót aktywności w tym obszarze będzie się również wiązał z dużymi oczekiwaniami inwestorów dotyczącymi dobrej kondycji finansowej poszczególnych emitentów. Co za tym idzie – także odpowiedniej jakości fundamentów biznesowych, jakie firmy zaprezentują, sięgając po kapitał z rynku – dodaje Bartosz Margol. Według niego kluczowym elementem – w ramach przygotowań do debiutów w pierwszym możliwym oknie transakcyjnym – będą w tym przypadku szybko i sprawnie poprowadzone działania komunikacyjne ze strony spółek, w tym odpowiednio zbudowana atrakcyjna oferta dla inwestorów, zachęcająca do kupna akcji. To o tyle istotne, że poprzedni rok był szczególnie trudny dla rynków – charakteryzując się też brakiem debiutów bezpośrednio na tzw. dużym parkiecie GPW. Przy mocnym spadku wartości głównych indeksów – m.in. WIG-u i WIG-u 20 odpowiednio o 18 i 22 proc. – wielu giełdowych graczy zmieniło strategię na bardziej zachowawczą (szczególnie ostrożnie podchodząc do potencjalnych inwestycji także na rynku pierwotnym).

Jak zauważa Kamil Wardzyński, senior manager w zespole ds. rynków kapitałowych PwC, trzeba też pamiętać, że za naszą wschodnią granicą nadal toczą się działania wojenne – a to zdecydowanie potęguje niepewność na rynkach. Ten czynnik ma kluczowe znaczenie w postrzeganiu perspektyw warszawskiej giełdy zarówno z punktu widzenia rodzimych inwestorów, jak i zagranicznych funduszy lokujących kapitał w naszym regionie Europy. – Choć więc druga połowa roku rysuje się bardziej optymistycznie, to nie możemy w chwili obecnej jednoznacznie przesądzić momentu, kiedy dokładnie otworzy się wspomniane już okienko dla IPO i jak długo potrwa. Uważam jednak, że spółki – po zamknięciu sprawozdań finansowych za rok 2022 – powinny bez zwłoki planować przygotowanie dla inwestorów niezbędnych danych pod oferty publiczne właśnie z myślą o jesieni – dodaje Kamil Wardzyński.

Przyszli debiutanci

Mimo więc tego, że sytuacja nadal jest dosyć trudna – a sporo zależy od koniunktury gospodarczej i uwarunkowań geopolitycznych oraz związanych z tym nastrojów inwestycyjnych – już teraz kolejni

chętni podążają w stronę parkietu, sygnalizując plany pozyskania kapitału na rozwój i inwestycje poprzez rynek giełdowy. W tym gronie znalazł się m.in. Plot Twist, produkujący gry wideo (głównie na PC i konsole). Spółka złożyła już dokument informacyjny do GPW w związku z zapowiadaniem jeszcze na wiosnę tego roku debiutem na platformie NewConnect. Zdaniem Pawła Czapli, prezesa Plot Twist, początek roku jest więc wyjątkowo aktywny dla firmy – szczególnie, że wejście na rynek publiczny wiąże się też z kampanią promocyjną nowej gry. – Z całą pewnością dzięki debiutowi zyskujemy szansę, aby jeszcze mocniej zwiększyć transparentność studia produkcyjnego, ale także dotrzeć do szerokiego grona inwestorów na rynku lokalnym i globalnym – podkreśla Paweł Czapla. Najważniejszą tegoroczną produkcją studia jest „The Last Case of Benedict Fox”, z premierą zaplanowaną pod koniec kwietnia.

”

Najsilniejszy wzrost spółek wchodzących na platformę NewConnect przypada na pierwszych pięć lat po debiucie. W efekcie ten rynek traktowany jest jako przedpokój do wejścia na główny parkiet GPW

Pracownicy zapowiadają się również najbliższe miesiące dla spółki Escola, która jeszcze w tym roku – po rekomendacji rady nadzorczej – podejmie decyzję o debiucie na NewConnect. Obecnie finalizowane są prace nad wprowadzeniem programu opcyjnego ESOP (ang. Employee Stock Option Plan, czyli program opcji na akcje) dla pracowników i współpracowników grupy kapitałowej. Escola to firma technologiczna tworząca aplikacje mobilne i webowe, ale także świadcząca usługi konsultingu z zakresu transformacji cyfrowej (rozwija też własne produkty). – Mimo wymagającej sytuacji na rynku w zeszłym roku zwiększyliśmy dotychczasową sprzedaż [w 2022 r. 16,9 mln zł skonsolidowanych przychodów, ze wzrostem na poziomie 65 proc. rok do roku – przyp. red.]. Pozyskujemy również nowych klientów nie tylko na terenie Polski, lecz także poza granicami kraju – mówi Krzysztof Wojewodzic, prezes spółki. A to oznacza dynamicznie rosnący koszyk zleceń zagranicznych – w tym intensywne rozmowy w krajach Bliskiego Wschodu, ale i kontynuację projektów w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Norwegii, Holandii czy w Niemczech. – Negocjujemy też z klientami



fot. mat. prasowe GPW/Sebastian Deptula

we Włoszech i w Turcji. Ponadto intensywnie rozwijamy własne produkty z obszaru e-learningu i e-commerce – dodaje Krzysztof Wojewodziec. Zwraca również uwagę, że na końcowy wynik Escoli duży wpływ miały inwestycje we własne spółki zależne i przejęcia – w tym rozwój zespołu, który liczy już nieco ponad 100 osób (do firmy dołączył też w 2022 r. 20-osobowy zespół z katowickiej firmy technologicznej IT.focus).

Ambitne plany ma również Mazurska Manufaktura, która zakończyła publiczną emisję akcji, a swój debiut na NewConnect zaplanowała w I kw. tego roku. Spółka – specjalizująca się w produkcji wysokoprocentowych alkoholi premium, a także piw rzemieślniczych – uplasowała już akcje o wartości niemal 1,7 mln zł (zostały przydzielone 33 osobom). Zgodnie z przyjętą strategią w najbliższych miesiącach planuje m.in. dalszą konsolidację rynku piwa oraz rozwój portfolio produktowego – a ponadto zamierza się skupić na sprzedaży eksportowej swojego asortymentu. – Od czasu pierwszej emisji crowdfinansowej, zrealizowanej w 2019 r., naszą siłą jest wciąż rosnąca społeczność akcjonariuszy, która mocno wspiera nas w dalszym rozwoju. Dzięki temu możemy w szybkim tempie umacniać rynkową pozycję, ale też realizować nowe, bardzo ciekawe przedsięwzięcia biznesowe – zauważa Jakub Gromek, dyrektor generalny Mazurskiej Manufaktury. Według niego mimo niesprzyjającej koniunktury spółka zakończyła również 2022 rok obrotem większym o ponad 40 proc. od wcześniej zakładanych prognoz – realizując tym samym plany na ten rok. – Tutaj kluczowe dla wyników finansowych były m.in. efekty wprowadzenia na rynek nowości produktowych w kilku kategoriach, ale także wzmocnienie dystrybucji czy w końcu wejście na półki do kolejnych sieci handlowych. Jednak w nadchodzącym roku zakładamy jeszcze ambitniejsze cele – dodaje Jakub Gromek. Z końcem 2022 roku spółka rozpoczęła również proces konsolidacji rynkowej polegający na

zacieśnieniu współpracy z innymi partnerami w obszarze lokalnej produkcji i dystrybucji piwa. To kluczowy element strategii w obliczu wysokich kosztów wytwórczych, wysokiej inflacji, ale też wzrostu podatków i akcyzy. Ponadto dzięki tym właśnie działaniom ma nastąpić usprawnienie logistyki, przy jednocześnie lepszych warunkach współpracy z sieciami sprzedaży.

Perspektywa dynamicznego rozwoju

Jakie główne profity mogą odnieść debiutanci z uplasowania akcji – w tym przypadku na rynku NewConnect – a w dalszej perspektywie na tzw. dużym parkiecie? Eksperci wyliczają wiele korzyści, pokazując także horyzont czasowy, w jakim firmy osiągają w wielu przypadkach często spektakularny sukces na rynku. Na przykład twórcy raportu „NewConnect – 15 lat dynamicznego wzrostu”, opracowanego przez KMCP Consulting, skupili się na ścieżce rozwoju giełdowych nowicjuszy, pokazując, jak ze stosunkowo niewielkich firm mogą powstać biznesowi giganci. Z jednej strony dzięki nawiązaniu współpracy z inwestorami (m.in. funduszami instytucjonalnymi) mają możliwość pozyskania kapitału na kolejne inwestycje i rozwój. Z drugiej natomiast – zyskują aktywnych partnerów biznesowych, którzy – mając doświadczenie i silną pozycję rynkową – mogą ich wspierać w bieżącym zarządzaniu i budowaniu dalszej strategii.

– Pamiętajmy też, że najsilniejszy wzrost wśród spółek wchodzących na platformę NC przypada na okres pierwszych pięciu lat po debiucie. W efekcie ten rynek traktowany jest jako przedpokój do wejścia na główny parkiet GPW – dodaje Mateusz Kopiec, managing partner KMCP Consulting. Jego zdaniem debiut stanowi również suplement i dopełnienie finansowania realizowanego poprzez fundusze venture capital oraz equity crowdfunding. ●

Wirtualną galerię sztuki Bank Pekao uruchomił na 25-lecie swojej bankowości prywatnej



fot. mat. prasowe

JOANNA BUCZYŃSKA

Art banking po polsku

Działalność kolekcjonerska banków na rynku sztuki jest obecnie zjawiskiem powszechnym, które wpisuje się w trend określany mianem art bankingu, czyli inwestowania w sztukę. Działalność, w której banki odgrywają rolę kolekcjonerów i mecenasów sztuki, to z jednej strony oferta marketingowa budująca wizerunek firmy, a z drugiej – ochrona dziedzictwa narodowego oraz wspieranie początkujących artystów

Wiele się dzieje w dziedzinie art bankingu na polskim rynku finansowym. Wrażenie robią zarówno zgromadzone przez banki kolekcje dzieł sztuki, jak i ich działalność na polu kultury i sztuki.

Wspierają artystów, kupują dzieła

Rozwój kolekcji dzieł sztuki i działalność Fundacji Sztuki Polskiej ING, które finansowane są z corocznych

darowizn spółek Grupy ING w Polsce, wpisują się w jej światowy program mecenatu sztuki, odgrywając istotną rolę w tworzeniu kultury organizacji całego banku. – Wierzymy, że tworząc dobrą kolekcję, przyczyniamy się do promocji artystów i artystek oraz sztuki współczesnej. Chcemy upowszechniać tradycję kolekcjonowania sztuki. Do naszego zbioru włączamy prace żyjących polskich artystek i artystów. Początkiem kolekcji jest rok 1990. Kupujemy prace współczesne, najczęściej takie, które powstały w ciągu ostatnich lat. W ten sposób tworzymy nasz subiektywny kanon istotnych pod-

staw i nurtów sztuki współczesnej, starając się też, by ta kolekcja była w miarę naszych możliwości zróżnicowana – mówi „Gazecie Bankowej” Kamila Bondar, prezes Fundacji Sztuki Polskiej ING.

Zgromadzona od początku istnienia kolekcja prac powstałych po 1990 r. stanowi obecnie zbiór 250 dzieł eksponowanych w siedzibach fundatorów w Warszawie i Katowicach oraz dostępnych w formie reprodukcji na stronie internetowej fundacji. – Sam pomysł inwestowania w sztukę przyszedł z Zachęty Narodowej Galerii Sztuki, która pod koniec lat 90. zgłosiła się do banku z prośbą o pomoc we współfinansowaniu wystawy holenderskiej grupy Cobra. To był moment, w którym młodzi polscy artyści osiągalni sukcesy za granicą. Pomysł utworzenia kolekcji w Polsce padł na podatny grunt, zwłaszcza pod wpływem wzorca z centrali ING w Holandii. Międzynarodowa kolekcja Grupy ING liczy już kilkanaście tysięcy dzieł sztuki – mówi prezes Fundacji Sztuki Polskiej ING.

Kolekcja w Polsce jest systematycznie rozbudowywana. Fundacja Sztuki Polskiej ING ma budżet roczny i kupuje kilkanaście dzieł w roku; jak dotąd nie było takiego roku, w którym nie byłoby zakupione jakieś dzieło. Najtańsze prace kosztują kilkanaście tysięcy złotych, a najdroższe osiągają wartość 100 tys. zł. W fundacji trwa nieustająco kwerenda, czyli poszukiwanie i śledzenie tego, czym zajmują się współcześni artyści. – Obecnie trwa boom na „młode malarstwo”, jest bardzo dużo młodych, zdolnych, głównie artystek. Interesuje nas to, co malują kobiety, realizujemy programy edukacyjne dla Akademii Sztuk Pięknych. Głos młodego pokolenia to głos młodych kobiet. W ostatnich latach artyści podejmują wiele działań o charakterze partycypacyjnym i aktywistycznym. Działają

kolektywnie, często rezygnując nawet z oznaczenia swego autorstwa. Ich twórczość wymyka się rynkowemu kryteriom, a jest bardzo ciekawa i cenna – wyjaśnia prezes Kamila Bondar.

”

Współczesne banki to nie tylko instytucje finansowe, to także organizacje zaangażowane społecznie, również w rozwój kultury

Fundacja inicjuje i organizuje również wiele projektów artystycznych i edukacyjnych, takich jak coroczna wystawa kolekcji oraz przyznanie nagród podczas Warsaw Gallery Weekend i realizowany od 2017 r. program Artysta – Zawodowiec, przygotowujący adeptów sztuki do funkcjonowania na rynku sztuki.

Połączeniem świata finansów i sztuki w przypadku ING oraz Fundacji Sztuki Polskiej ING była inicjatywa umieszczenia na kartach płatniczych ING Banku Śląskiego fragmentów wybranych dzieł malarskich, opatrzonych nazwiskami autorów z informacją, że są one częścią kolekcji Fundacji ING. Co ciekawe, statut fundacji przewiduje, że w przypadku jej likwidacji zgromadzona kolekcja prac polskich współczesnych artystów nie ulegnie rozproszeniu, zostanie przekazana na rzecz Zachęty, stając się częścią narodowego dziedzictwa.



Wystawę „Żubr na Wall Street” można oglądać także w przestrzeni metaverse

fol. mat. prasowe

Bank prekursorem tokenizacji sztuki

W ramach działań promujących markę firmy przez sztukę (ang. art branding) Bank Pekao SA realizuje projekt, który wpisuje się w kilkudziesięcioletnią tradycję współpracy czołowego polskiego banku z uznanymi artystami. Bank w ramach projektu „Kiedy sztuka kreuje biznes”, tym razem realizowanego w przestrzeni wirtualnej, jako pierwszy wśród instytucji finansowych na świecie stokenizował dzieła sztuki. Zaprezentowano NFT w pierwszym polskim środowisku metaverse – wirtualnej Galerii PeoPay, w której znajdują się m.in. prace Kai Renkas, uznanej artystki tworzącej plakaty, okładki książek oraz animacje. Specjalnie dla Pekao przygotowała cykl prac „Żubr na Wall Street” i stworzone na ich bazie animacje. Poza nimi w metaverse znajdziemy interaktywną, bazującą na technologii rozszerzonej rzeczywistości (ang. AR – augmented reality) grę „Forgotten Creatures”.

Nazwa Galeria PeoPay, przestrzeni stworzonej wspólnie z Radiem ESKA i firmą Veles Production, nawiązuje do marki popularnej aplikacji mobilnej Banku Pekao. – Jako pierwsi wśród uniwersalnych instytucji finansowych na świecie stokenizowaliśmy sztukę. Nasze wejście do świata metaverse, które jest nierozdzielnie związane z NFT, to naturalna kontynuacja tego działania. To symboliczny gest wejścia do świata Web 3.0, ale zgodny z jego regułami. Teraz NFT z pracami Kai Renkas, wykonanymi na 25-lecie Bankowości Prywatnej Banku Pekao, pokazujemy w jego naturalnym cyfrowym środowisku. Tym udowadniamy, że rozumiemy zarówno tę przestrzeń, jak i naszych klientów, którzy z pewnością będą eksplorować ESKA World. Nasza obecność w świecie ESKA World to efekt konsekwentnego podążania za najnowszymi trendami, które wpisują się w naszą strategię – wyjaśnia Jarosław Fuchs, wiceprezes Banku Pekao SA, nadzorujący Pion Bankowości Prywatnej i Produktów Inwestycyjnych.

– Wychodząc od tradycyjnego plakatu, który przez 40 lat był środkiem wyrazu w reklamie Banku Pekao, stworzyłam kompozycje mające swoje rozwinięcie w wirtualnej rzeczywistości. Ich stokenizowanie pozwoliło na pójście o krok dalej, w stronę świata metaverse. Jednocześnie wykorzystując nowe technologie, jestem wierna swojej stylistyce – komentuje artystka Kaja Renkas.

Bank Pekao wcześniej stokenizował m.in. elementy kompozycji malarskiej Rafała Bujnowskiego, znanego artysty wizualnego, które zostały powiązane z 440 kartami płatniczymi Unique, wprowadzonymi wspólnie z Mastercard. Na awersie każdej karty znajduje się nadrukowany fragment obrazu „Ściana pracowni” autorstwa Rafała Bujnowskiego.

– Rozwój naszej współpracy z Bankiem Pekao w obszarze tokenizacji dzieł sztuki dowodzi, że topowe

instytucje finansowe w Polsce widzą potencjał w wykorzystaniu NFT – mówi Bartosz Bilicki, prezes Smart-Verum, firmy zajmującej się tokenizacją sztuki. – Tokeny dają niezliczone możliwości konsumowania sztuki bardzo różnym podmiotom: artystom, galeriom oraz kolekcjonerom i firmom definiującym się poprzez art branding. Od prezentacji sztuki na wystawach i werni-

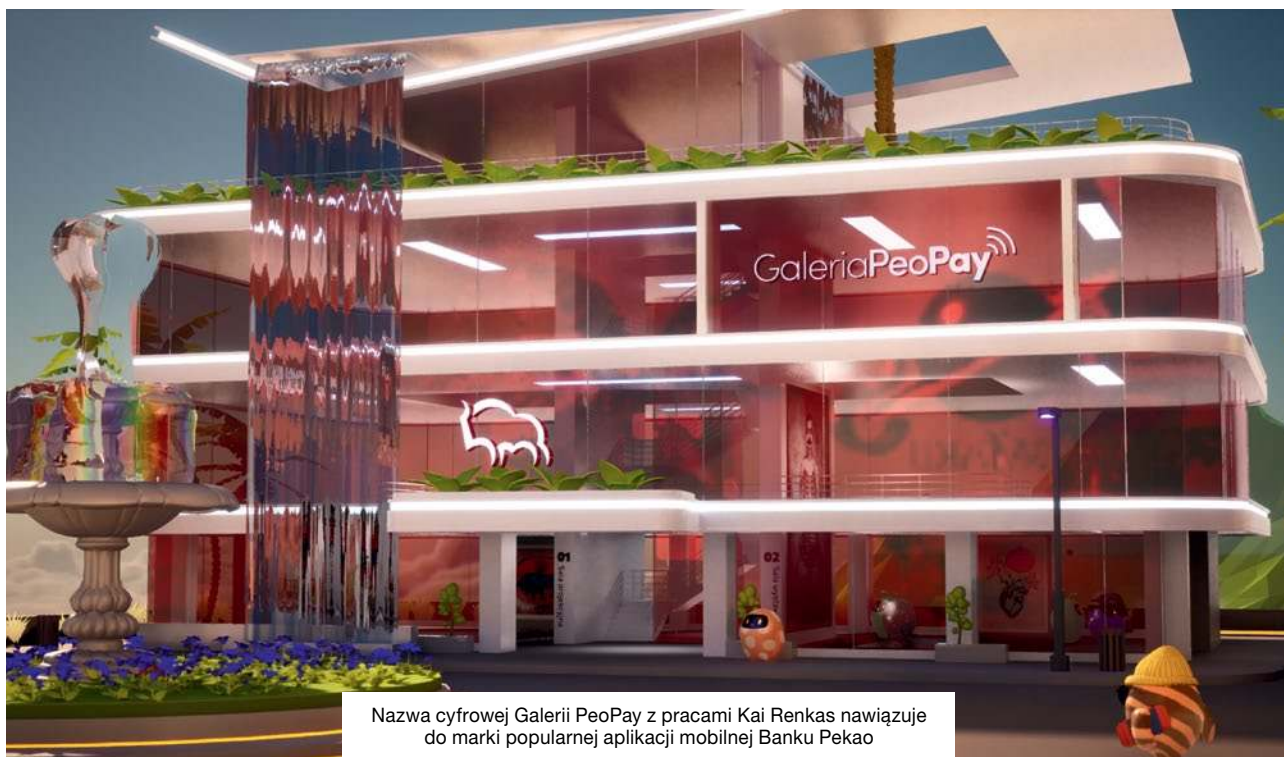
Rynek kuszący, ale wymagający

Coraz więcej osób inwestuje w dzieła sztuki.

W 2021 r. wartość sprzedaży dzieł sztuki i antyków wyniosła 591,2 mln zł i w porównaniu z 2020 r. wzrosła o 172,8 mln zł. Największą wartość sprzedaży dzieł sztuki i antyków podmioty uzyskały poprzez tradycyjne aukcje – 381,9 mln zł, co w porównaniu z 2020 r. stanowiło wzrost o 43,2 proc.

Jakich spraw trzeba być świadomym w przypadku inwestycji w sztukę? Wskazują eksperci domu aukcyjnego Agra-Art:

- Rekordy na aukcjach biją dzieła artystów najsłynniejszych, a zatem nazwisko autora ma znaczenie kluczowe. Ważne jest kilkanaście czynników wpływających na cenę dzieła sztuki. To m.in. wartość artystyczna (czy jest to bardziej czy mniej „udana” praca artysty), temat, czas powstania, okres twórczości artysty, z którego dzieło pochodzi, materiał i technika, stan zachowania, wielkość i złożoność kompozycji, sygnatura (czy jest, czy jej nie ma, w jakim jest stanie), proveniencja, obecność na wystawach oraz w literaturze itd.
- Na rynku kolekcjonerskim prywatnym mogą występować oszustwa, dlatego potrzeba ogromnej wiedzy i zdrowego sceptycyzmu. Domy aukcyjne wpływają na bezpieczeństwo obrotu dziełami sztuki poprzez wprowadzenie standardów i procedur, które zapewniają transparentność oraz rzetelność transakcji. Wiele domów aukcyjnych przestrzega standardów etycznych i prawnych, które zapewniają, że dzieła sztuki oferowane na aukcjach są legalne i pochodzą z uczciwych źródeł.
- Dysproporcja wiedzy między profesjonalistami, którzy zajmują się codziennie dziełami, a przeciętnymi inwestorami na rynku dzieł sztuki jest ogromna. Wspięcie się na poziom pozwalający zarabiać na obrazach wymaga wielkiego zaangażowania i mnóstwa czasu.
- W każdym przypadku instytucje finansowe korzystają z wiedzy oraz doświadczenia specjalistów w dziedzinie sztuki, aby dokonać odpowiednich inwestycji i zabezpieczyć swoje interesy.
- Inwestorzy muszą też uwzględnić koszty związane z przechowywaniem i ochroną dzieł sztuki, a także ewentualne opłaty za ich sprzedaż.



Nazwa cyfrowej Galerii PeoPay z pracami Kai Renkas nawiązuje do marki popularnej aplikacji mobilnej Banku Pekao

fol. mat. prasowe

sażach po inwestowanie – to już nie tylko przyszłość, lecz – jak widzimy – teraźniejszość – podkreśla Bartosz Bilicki.

Ubezpieczyciel inicjatorem dialogu społeczno-artystycznego

Sopocka firma ubezpieczeniowa ERGO Hestia od trzech dekad realizuje projekty wspierające sztukę. W ostatnich dwóch dziesięcioleciach ubezpieczyciel promował młodych artystów w Artystycznej Podróży Hestii, corocznym konkursie dla studentów kształcących się na wydziałach i kierunkach artystycznych. – Przez 20 lat inwestowaliśmy w młodych artystów. Młoda sztuka to taka, która jeszcze nie jest zamknięta w jakichś stereotypach. Współpracowaliśmy bardzo długo z Muzeum Sztuki Nowoczesnej, najbardziej prestiżowym miejscem, w którym ci artyści mogli się pojawiać. I to było coś, co bardzo często otwierało im drzwi do „dużej” sztuki. Od dwóch dekad organizujemy również konkursy „Artystyczna Podróż Hestii”. Zwycięzcy konkursu otrzymywali możliwość wyjazdu do ośrodka, w którym są najlepsi na świecie mistrzowie i nauczyciele malarstwa: do Nowego Jorku, Walencji, Wiednia – mówi Maria Rosa, dyrektor marketingu on-line i PR ERGO Hestia.

ERGO Hestia ma też w portfolio kolejne przedsięwzięcie, czyli „Baltic Horizons”, konkurs międzynarodowy skierowany do rzeźbiarzy; rzeźba zwycięzcy stanie w Sopocie – macierzystym mieście ERGO Hestii, w Parku Północnym. – W konkursie „Baltic Horizons” współpracujemy już z profesjonalistami, ale konkurs

jest otwarty dla wszystkich. Nie stawiamy wymagań, że uczestnikiem musi być koniecznie student czy profesjonalista – wskazuje Maria Rosa z ERGO Hestia. Projekt realizowany jest przez Fundację Artystyczną Podróż Hestii, we współpracy z Państwową Galerią Sztuki w Sopocie i partnerami projektu, do których należą: Muzeum Narodowe w Gdańsku – Oddział Sztuki Nowoczesnej, EMMA – Muzeum Sztuki Nowoczesnej w fińskim Espoo, Latvian National Museum of Art (LNMA) – Łotewskie Narodowe Muzeum Sztuki w Rydze, Contemporary Art Centre (CAC) – Centrum Sztuki Współczesnej w Wilnie. – „Baltic Horizons” zbuduje nowy poziom debaty między artystami, instytucjami kulturalnymi, samorządem i biznesem. Ale jest to też konkurs, który będzie przełomowym projektem edukacyjnym w powszechnym postrzeganiu w przestrzeni publicznej sztuki, rzeźby szczególnie – twierdzi Maria Rosa.

Realizacja konkursu „Baltic Horizons” – jak deklarują organizatorzy – ma na celu zwrócenie uwagi na zmiany klimatyczne w regionie Bałtyku oraz wspieranie rozwoju świadomości klimatycznej i inspirowanie do zmiany myślenia o wspólnej przestrzeni. Założenia projektu obejmują również twórczą aktywizację mieszkańców wokół tematu ochrony bałtyckiego ekosystemu oraz szeroko rozumiane działania w obszarze sztuki wysokiej. Zwycięski projekt rzeźby „Baltic Horizons” zostanie zrealizowany w tkance miejskiej Sopotu, który jest miastem tworzącym nową jakość przestrzeni publicznej, wpisującym się w najnowsze trendy działań o charakterze społecznym i ekologicznym. ●

NAJLEPSZY BANK

2023

Do udziału zaprosiliśmy
Banki Komercyjne
i Banki Spółdzielcze

Wyłonimy także
BANKOWEGO MENEDŻERA
ROKU 2022



Zgłoszenia przyjmujemy w dniach
3 kwietnia – 10 maja 2023 r.

Więcej informacji na:

www.gb.pl/konkursy

ORGANIZATOR:

GAZETA BANKOWA
NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

PARTNER MERYTORYCZNY:

KEARNEY

Kolejny rok wyzwań



STANISŁAW KOCZOT

zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej”

Kiedy rozpoczynamy kolejną, 31. edycję konkursu bankowego, przez rynki finansowe całego świata przetacza się fala niepokoju, wywołana zamieszaniami po upadku Silicon Valley Bank i kłopotami Credit Suisse. O ile problemy spowodowane pandemią i wojną na Ukrainie uderzały w banki rykoszetem, o tyle obecne perturbacje dotyczą ich bezpośrednio

Po doświadczeniach pandemicznych i wojnie – która wciąż trwa – na horyzoncie pojawiła się perspektywa groźnego kryzysu finansowego, którego skutki są obecnie trudne do przewidzenia. Można powiedzieć, że jest on w dużym stopniu wynikiem dwóch wcześniejszych kataklizmów – pandemii i wojny – i wynikającej m.in. z nich kreacji taniego pieniądza, kryzysu energetycznego, wysokiej inflacji oraz polityki walczących z nią banków centralnych. Wszystkie te zjawiska tworzą pewien ciąg, którego logikę zaczynamy dostrzegać w realnym świecie właśnie teraz. Czy w tym łańcuchu pojawią się kolejne ogniwa, czy będziemy świadkami następnych niespodzianek? Całkiem możliwe, bo czasy są tak niespokojne, że każdy miesiąc przynosi jakiegoś rodzaju zaskoczenie.

W konkursie Najlepszy Bank 2023 poznamy kondycję naszego sektora akurat w tym okresie, w którym skończyła się pandemia i zaczęła się wojna, kiedy mieliśmy do czynienia z kumulacją zjawisk szczególnie istotnych z punktu widzenia polskich finansów. Gospodarka nabierała impetu po pandemicznej zapaści, jednak wojna, kryzys energetyczny i wysoka inflacja nie dały jej w pełni rozwinąć skrzydeł. Banki funkcjonowały w tym otoczeniu całkiem nieźle – czego wyrazem były ich dobre wyniki finansowe – musiały jednak zawiązywać spore rezerwy, m.in. na ryzyko związane z kredytami frankowymi i tzw. wakacjami kredytowymi. Jednocześnie trwał wyścig technologiczny, nabierały kształtu wymogi związane z ESG, w bankach coraz więcej pracy miała sztuczna inteligencja.

Zarówno kluczowe finansowe parametry za 2022 rok, jak i te związane m.in. z analityką danych i modelami uczenia maszynowego znalazły się w ankiecie, którą otrzymają banki biorące udział w naszym konkursie. Ankieta zawiera pytania dotyczące m.in. kanałów

sprzedaży, siły i rozpoznawalności marki, praktyki data governance, działalności społecznej i charytatywnej, strategii ESG w funkcjonowaniu banków.

Konkurs Najlepszy Bank 2023 wyłoni zwycięzców zarówno z grona banków komercyjnych, jak i spółdzielczych. Pierwsza grupa została podzielona na dwie kategorie: na banki duże oraz banki małe i średnie (kryterium podziału to wysokość kapitałów własnych). Partnerem merytorycznym konkursu Najlepszy Bank jest już od kilku lat renomowana agencja doradztwa strategicznego – Kearney, która wspiera redakcję w przygotowaniu ankiet, analizuje je i dokonuje szczegółowych ocen. Po dokonaniu przez nią wyliczeń punkty przydzieli Kapituła konkursu. Suma punktów z ankiet i głosowania Kapituły pozwoli na wyłonienie zwycięzców w poszczególnych kategoriach i przyznanie statuetki dla najlepszego banku oraz dyplomów za drugie i trzecie miejsce.

W ramach konkursu Najlepszy Bank 2023 zostanie wybrany Bankowy Menedżer Roku 2022 (tegoroczna edycja jest już 25. z kolei). Wytypowanym przez „Gazetę Bankową” wyróżniającym się menedżerem banków komercyjnych i spółdzielczych, których sylwetki opublikujemy w kolejnym numerze „Gazety Bankowej”, banki biorące udział w konkursie – każdy dla swojej grupy: komercyjnej lub spółdzielczej – przyznają punktację w skali od 1 do 5. Nad zgłoszonymi kandydaturami będą następnie głosować członkowie Kapituły. Liderzy bankowości 2023 r. – zwycięzcy spośród banków komercyjnych i spółdzielczych – zostaną wyłonieni po zsumowaniu głosów banków i Kapituły.

Z regulaminem konkursu Najlepszy Bank 2023 i Bankowy Menedżer Roku 2022 można się zapoznać na stronie www.gb.pl.

Wyniki konkursu opublikujemy w lipcowym wydaniu „Gazety Bankowej”.



W aplikacji Banku Millennium także autoryzacja operacji biometrią

Bank Millennium rozszerza wykorzystanie biometrii w aplikacji mobilnej o autoryzację wykonywanych operacji za pomocą odcisku palca lub skanu twarzy. Klienci korzystający z aplikacji mobilnej mogą włączyć autoryzację operacji za pomocą odcisku palca na urządzeniach z systemami Android oraz iOS (Touch ID) i skanu twarzy (Face ID) na urządzeniu z systemem iOS.

Piotr Lipa dołączył do zarządu UNIQA

Rada nadzorcza UNIQA 1 marca powołała do pełnienia funkcji członka zarządu UNIQA TU SA i UNIQA TU na Życie SA Piotra Lipę, który odpowiadać będzie za HR, kulturę organizacyjną, markę i komunikację, compliance, departament prawny oraz sekretariat generalny.

Piotr Lipa dołączył do UNIQA w maju 2021 r. Do momentu powołania do funkcji członka zarządu był dyrektorem, a następnie dyrektorem zarządzającym odpowiedzialnym za obszar HR, komunikacji i kultury organizacyjnej. Przed przyjściem do UNIQA był szefem HR w Unum, jak również dyrektorem w ramach HR w bankach BNP Paribas i Pekao. Piotr Lipa jest absolwentem prawa, administracji i psychologii. Ukończył Uniwersytet Łódzki oraz Uniwersytet SWPS. Ma stopień doktora nauk prawnych i uprawnienia do wykonywania zawodu adwokata.



Piotr Lipa

BGK agentem rozliczeniowym w sektorze finansów publicznych

Bank Gospodarstwa Krajowego został agentem rozliczeniowym dla płatności realizowanych w sektorze finansów publicznych. Pierwszy projekt w nowej roli realizuje wspólnie z Polskim Standardem Płatności – operatorem systemu płatności mobilnych BLIK oraz Ministerstwem Finansów.

Osoby fizyczne i przedsiębiorcy mogą już opłacać roczny podatek PIT w serwisie e-Urząd Skarbowy (PIT-28, PIT-36, PIT-37, PIT-38, PIT-39) i usłudze Twój e-PIT (PIT-28, PIT-36, PIT-37, PIT-38) za pomocą BLIKA. Transakcje opłacane w ten sposób są rozliczane przez BGK, a bank wykorzystuje w tym obszarze swoje szerokie kompetencje: jego zadaniem będzie dystrybucja pieniędzy pomiędzy płatnikami a Ministerstwem Finansów.

Deutsche Bank ukarany przez UOKiK

Ponad 5,7 mln zł kary nałożył prezes UOKiK Tomasz Chróstny na Deutsche Bank Polska za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów.

Bank jednostronnie zmienił postanowienia dotyczące wysokości opłat za zaświadczenia o historii spłaty kredytów lub pożyczek hipotecznych, mimo że postanowienia te miały charakter abuzywny. Abuzywność zmienianych postanowień została stwierdzona w decyzji przez prezesa UOKiK w sierpniu 2020 r. Jeszcze przed wydaniem końcowego rozstrzygnięcia, w trakcie postępowania administracyjnego, bank – zamiast przestać je stosować – we wrześniu 2019 r. rozesłał do konsumentów informację dotyczącą jednostronnej zmiany tych klauzul. Za to właśnie działanie bank został ukarany i musi poinformować konsumentów o przysługującym im prawie do rekompensaty.

Źródło: UOKiK

221 500 miejsc pracy

tworzy branża ubezpieczeniowa w Polsce – podała Polska Izba Ubezpieczeń w opublikowanej drugiej edycji raportu „Wpływ ubezpieczeń na polską gospodarkę i społeczeństwo”, w którym przedstawia, jak ubezpieczenia pomagają Polakom. Według raportu 2,25 proc. wynosił udział ubezpieczycieli w PKB Polski w roku 2021

Źródło: PIU



Efektywność energetyczna w firmie?
Zrób audyt z TAURONEM i oszczędzaj!

biznes.tauron.pl/audyty

Dywanikowe American dream

To niemal jak historia z amerykańskiego snu, ale w polskich realiach. Zaczynali od rzemieślniczej produkcji w 1987 r., później były dywaniki samochodowe do żuków, maluchów i polonezów. Dziś polska firma rodzinna FroGum podbija amerykański rynek swoimi akcesoriami. W swoim segmencie jest liderem w Europie i rozpoczęła eksport do krajów afrykańskich



fol. mat. prasowe

MAŁGORZATA DYGAS

U schyłku systemu komunistycznego, w 1987 r., Mirosław Frontczak wraz z żoną Mariolą postanowili założyć zakład rzemieślniczy w Grodzisku Mazowieckim pod Warszawą. Ich firma przybrała nazwę AUFRO, zakład produkujący części oraz akcesoria do samochodów osobowych i ciężarowych. Jak po latach wspomina pan Mirosław, obecny prezes firmy rodzinnej FroGum spółka jawna: – W tamtych latach każdy marzył o tym, żeby się wyrwać z komunistycznego marazmu. Możliwość zmierzania w kierunku standardów Europy Zachodniej i unie-

zależnienia się finansowo dawała niesamowite bodźce i mobilizację. W moim przypadku dużym ułatwieniem w otworzeniu firmy były powiązania rodzinne oraz bezpośrednie sąsiedztwo spółdzielni o podobnym profilu działalności.

Zaczynali od żuka i malucha

W pierwszych latach działalności zakład AUFRO produkował części zamienne oraz akcesoria z gumy i gumometalu do polskich samochodów osobowych i ciężarowych – m.in. do żuka, dużego i małego fiata

oraz poloneza. – W 1990 r. wyprodukowaliśmy pierwszy model dywaników gumowych do samochodu Fiat 126p oraz FSO Polonez.

Trudno sobie wyobrazić, aby pod koniec systemu komunistycznego i w pierwszych latach gospodarki wolnorynkowej było inaczej, niż wspomina prezes FroGum: – Pierwsze lata działalności naszej firmy nie były łatwe. Wówczas pracowało w zakładzie kilka osób. Mieliśmy do dyspozycji prymitywne urządzenia i nieustannie borykaliśmy się z problemami surowcowymi. Natomiast nie było większych kłopotów ze zbytem. Dużym wyzwaniem okazały się sam proces dystrybucji i dostarczenie produktów do sklepów – w tym czasie nie było hurtowni. Dostępne w firmie samochody – jak wówczas większość na polskich drogach – były niskiej jakości, przez co dotarcie z Warszawy do Gdańska przez Toruń, Bydgoszcz czy Olsztyn stanowiło nie lada wyczyn. Nie mówiąc o znalezieniu dogodnego noclegu i wyżywienia.

W wolnorynkowej gospodarce następowały powolna odbudowa i formowanie wolnego rynku, także w zakresie obrotu częściami zamiennymi do samochodów osobowych i ciężarowych. Z roku na rok coraz większe znaczenie dla przedsiębiorstwa państwa Frontczaków mieli odbiorcy z Europy Wschodniej.

Drugie pokolenie w firmie

Firma z Grodziska Mazowieckiego funkcjonowała na rynku pod pierwotną nazwą AUFRO do 2007 r., kiedy zmieniła ją na PPH FroGum. Ideą, jaka przyświecała państwu Frontczakom, kiedy w 1987 r. zakładali PPH AUFRO, było to, aby z czasem przedsiębiorstwo stało się w pełnym tego słowa znaczeniu firmą rodzinną. Pomysł produkcji dywaników ukształtowały potrzeby rynku motoryzacyjnego. W formie zorganizowanej i zaplanowanej na szeroką skalę wdrożenie przygotował syn Bartosz w 2010 r., obecnie członek zarządu FroGum spółka jawna. – Był to przełomowy moment w historii firmy. Wymagał kompleksowych działań związanych z projektowaniem bardzo dużej liczby form. Uruchomiliśmy ich produkcję oraz dywaników. Musieliśmy zmienić wyposażenie w maszyny CNC i prasy wulkanizacyjne. W konsekwencji zbudowaliśmy całkowicie od zera zakład w nowej lokalizacji, ale także w Grodzisku Mazowieckim. Nie mniejszym wyzwaniem okazało się stworzenie nowego systemu dystrybucji, który pozwolił na wejście do kolejnych krajów na rynku europejskim – mówi Mirosław Frontczak.

Kilka lat później do biznesu dołączyła córka właściciela – Patrycja. Jak sama przekonuje, nad propozycją nie zastanawiała się długo. – Propozycja zaangażowania się w FroGum pojawiła się w czasie wejścia na pierwsze rynki zagraniczne. Zbiegło się to idealnie z momentem w moim życiu, w którym poszukiwałam nowych wyzwań. Przez wiele lat byłam zajęta także prowadzeniem innego rodzinnego biznesu – hotelu. Co ważne, angażo-



fol. mat. prasowe

wałam się w FroGum już w czasach licealnych. Wówczas wspólnie z Bartkiem pomagaliśmy rodzicom w firmie – mówi Patrycja Frontczak-Kopeć, która w spółce trzyma pieczę nad strategią marki oraz nadzoruje działalność sprzedaży B2B i B2C.

Zarządzający firmą z Grodziska Mazowieckiego zawsze korzystali z własnych, autorskich rozwiązań. W FroGum uważają, że naśladownictwo jest wygodne i bezpieczne, ale z całą pewnością wolą być naśladowanymi (czytaj często: podrabianymi) i stosować tzw. ucieczkę do przodu – takie hasło przyświeca nie tylko prezesowi Frontczakowi, lecz także innym członkom zarządu, w tym synowi Bartoszowi i córce Patrycji. – Udało nam się to, ponieważ znaleźliśmy sposób na masowe wdrażanie nowych, indywidualnych w swojej formie produktów. O skali naszej działalności mówi to, że w ciągu 11 lat wprowadziliśmy do sprzedaży ponad 4 tys. kompletów dywaników i wkładek do bagażnika. Pamiętajmy jednak o tym, że sam produkt to nie wszystko. Opracowaliśmy własne metody oferowania naszych produktów oraz ich dystrybucji, która jest akceptowana przez naszych klientów. To zwykle procentuje przywią-

zaniem oraz długą współpracą – wyjaśnia z dumą Bartosz Frontczak, członek zarządu FroGum.

Jedna rodzina, różne pasje

Choć życie zawodowe Frontczaków kręci się wokół samochodów, motoryzacja nie jest jedyną, szczególnie domeną rodziny. Jak przyznaje Patrycja Frontczak-Kopeć: – Największą pasją taty jest rower. Kilka razy w roku bywa w Hiszpanii, którą objeżdża wzdłuż i wszerz. Może się również pochwalić wykonaną trasą Rzym–Grodzisk Mazowiecki. Największym hobby Bartosza – nie tylko z uwagi na kwestie zawodowe – jest motoryzacja. Nieprzypadkowo z trójki zarządu to właśnie on ma bezsprzecznie największą wiedzę na temat samochodów oraz kwestii technologicznych związanych z naszą produkcją. Odkrywa nowe technologie, których moglibyśmy użyć do jeszcze większego usprawnienia naszej linii produkcyjnej.

Jak przyznaje Bartosz Frontczak, w całej firmie nie brakuje pasjonatów czterech kółek, z ogromną wiedzą na ten temat: – Wśród nich jest m.in. Marta, odpowiadająca za wprowadzanie nowych modeli do oferty. Z przymrużeniem oka sama siebie nazywa jedyną kobietą w firmie, która „tak naprawdę” pasjonuje się motoryzacją. Wielkim fanem samochodów jest również Krzysztof, który w naszej firmie odpowiada za skanowanie podłóg aut.

”

Pozycję lidera FroGum zawdzięcza m.in. nowoczesnej linii produkcyjnej, która wykorzystuje technikę skanowania 3D

Mały stał się liderem

Pozycję lidera w tym segmencie produktów FroGum zawdzięcza m.in. nowoczesnej linii produkcyjnej, która dzięki technice skanowania 3D jest w stanie stworzyć produkt niemalże do każdej marki i modelu samochodu dostępnego na rynku. Firma ma zeskanowane w swojej bazie ponad 4 tys. produktów, na które składa się pięć głównych marek: od klasycznych, bazowych dywaników z gumy, po nowoczesne akcesoria wykonane z tworzywa TPE, czyli specjalnej, autorskiej mieszanki, nie zawierającej substancji szkodliwych dla zdrowia, którą całkowicie opracował Bartosz Frontczak. To unikatowa kompozycja dwóch materiałów o najwyższej wytrzymałości na ścieranie nawet w ekstremalnych warunkach. Zachowuje swoją elastyczność i sprężystość w temperaturach od -50 stopni C do +110 stopni C. Tworzywo jest

Mirosław Frontczak

” Patrzę na FroGum z lotu drona, widzę wyraźnie podsumowanie 35 lat działalności. Rozpocząłem ją na powierzchni 60 m². Dziś firma zajmuje już 11 tys. m² i jesteśmy liderem w swojej kategorii produktowej w Europie.



także odporne na różnego rodzaju środki chemiczne czy promieniowanie UV.

W 2015 r. PPH FroGum zostało przekształcone w spółkę jawną. I w tym samym roku do firmy państwa Frontczaków dołączyła córka właściciela, Patrycja. – Jeżeli chodzi o sukcesy, Bartosz i Patrycja są członkami zarządu. Mają swoje udziały i uczestniczą od dawna w tworzeniu planów rozwojowych firmy oraz ich realizacji. Każdy z nas ma swój zakres zadań wymagających pełnego zaangażowania przy ich realizacji. Śmiało mogę stwierdzić, że to właśnie zaangażowanie oraz zaufanie stanowi główny bodziec rozwoju FroGum – tłumaczy prezes Frontczak.

Spełnienie amerykańskiego snu

Nie brakuje firm z Polski, które próbują swoich sił za oceanem, choć niestety nie każdej to się udaje. Swoją amerykańską sen od 2022 r. spełnia przedsiębiorstwo z Grodziska Mazowieckiego, które wprowadziło na tamten rynek innowacyjne dywaniki samochodowe Race Rock. Poza Stanami produkty dostępne będą też w Polsce i niemal na każdym rynku europejskim. – Mamy na uwadze fakt, że nasza najnowsza linia ze względu na charakterystyczne, wysokie krawędzie znacząco się różni od dotychczasowych produktów i wręcz idealnie sprawdza się przede wszystkim w topowych amerykańskich samochodach. Właśnie dlatego produkty trafiły za ocean, gdzie od niedawna dostępne są pod nazwą Omac Texan. To możliwe dzięki dobrej współpracy z firmą Omac USA oraz opracowaniu specjalnej technologii pod stworzenie tak wymagającego produktu. Wiedzieliśmy, że jeżeli popełnimy błąd, ten wymagający rynek nam nie wybaczy. Stało się inaczej – po zaledwie kilku tygodniach i kolejnych zamówieniach, które spływają do naszego przedsiębiorstwa, widzimy, że produkt szybko stał się hitem – poinformowała Patrycja Frontczak-Kopeć, dyrektor ds. strategii marki w firmie FroGum.

Obecnie w USA jest dostępnych 25 modeli z „toplisty” amerykańskich marek, a niebawem firma rozszerzy ofertę o kilkadziesiąt kolejnych modeli. Zespół z FroGum był ostatnio w Houston, aby zeskanować podłogi takich marek jak Lexus, Toyota, Chrysler, Dodge czy



fol. mat. prasowa

Ford. Obecnie firma wytwarza dywaniki dla Cadillaca, Jeepa i Mustanga.

Spółka FroGum mimo perypetii rynkowych ostatnich trzech lat wypracowała w tym czasie przychód około 20 proc. r/r. W 2022 r. przedsiębiorstwo nie odnotowało spadków przychodu, wychodząc obronną ręką z kryzysu, który został wywołany m.in. przez wojnę na Ukrainie, inflację czy rosnące ceny surowców.

Produkty firmy rodzinnej z Grodziska Mazowieckiego wielokrotnie prezentowano podczas wydarzeń branżowych na całym świecie, m.in. na targach we Frankfurcie, w Dubaju, Paryżu, Szanghaju, Bolonii, Stambule czy Las Vegas.

Firma jest w pełnym tego słowa znaczeniu niezależna – zatrudnia własnych projektantów i technologów. Całość produkcji odbywa się w nowoczesnym zakładzie w Grodzisku Mazowieckim, zatrudniającym ponad 100 osób. Produkty z zakładu są dostarczane niemal do każdego zakątka Polski, kraju Europy oraz do Ameryki Północnej, Ameryki Południowej i Afryki. W 2022 r. firma uruchomiła sklep internetowy FroGum Premium Moto Shop.

Nie tylko dywaniki

– Ważną częścią biznesu spółki FroGum jest zrównoważony rozwój oraz ekologia. Dlatego w naszym zakładzie produkcja dywaników i wkładek do bagażnika odbywa się z uwzględnieniem wytwarzania – zero odpadów, gdzie najmniejszy miligram niewykorzystanego materiału zostaje przetworzony i spożytkowany w innych produktach – wyjaśnia Bartosz Frontczak. Taka polityka produkcyjna wpisuje się w zalecenia Unii Europejskiej oraz w potrzeby konsumenckie, a także w coraz większą świadomość i zainteresowanie Polaków ekologią. Jak pokazują badania konsumenckie, m.in. firmy Open Research, co piąty Polak zachowuje się wzorowo, jeśli chodzi o dbanie o środowisko i globalne myślenie o ekologii.

Priorytetem na najbliższe miesiące jest dalszy rozwój eksportu, przede wszystkim do Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych. – Jesteśmy przekonani, że prędzej czy później nasze dywaniki oraz wkładki do bagażnika dostępne będą na każdym kontynencie. Pomocny w tym zadaniu będzie wprowadzany nowy system ERP (Enterprise Resource Planning) do zarządzania całą firmą, który umożliwi sprawne zarządzanie kosztami i optymalizację procesów na każdym poziomie. Program zawiera też moduł księgowy, sprzedażowy, produkcyjny oraz magazynowy – wskazuje Mirosław Frontczak.

Prezes FroGum podkreśla: – To, że produkt ma preferencyjnie polskie pochodzenie, zawsze było dla nas niezwykle ważne i takie pozostaje szczególnie dzisiaj. Dla nas było dużą nobilitacją, gdy nasze dywaniki i wkładki stopniowo dołączały do grona produktów o najwyższej jakości w Europie. Myślę, że takie nastawienie, systematyczna praca oraz oczekiwania rynku doprowadziły do tego, że nie tylko nasze produkty, lecz również inne polskie wyroby są postrzegane na świecie bardzo dobrze. Wielokrotnie w czasie międzynarodowych targów padało pytanie, czy produkt jest polski. Odpowiedź spotykała się z pozytywnym odbiorem – w przeciwieństwie do produktów pochodzących np. z Chin, Indii czy Turcji. Będąc w wieku przedemerytalnym i patrząc na nasze przedsiębiorstwo z lotu drona, widzę wyraźnie podsumowanie 35 lat działalności. Rozpocząłem ją na powierzchni 60 m², dziś nasze przedsiębiorstwo zajmuje już 11 tys. m². Obecnie jesteśmy liderem w swojej kategorii produktowej w Europie. Największą satysfakcję sprawia mi jednak to, że możemy realizować swoje cele jako firma rodzinna o sformułowanej sukcesji. Podbijamy Europę i świat całkowicie polskim produktem, który w 100 proc. powstał w naszym zakładzie. Ogromnym osiągnięciem dla średniego przedsiębiorstwa, takiego jak nasze, jest także możliwość rozwoju w ciągle zmieniających się warunkach gospodarczych i politycznych. ●

Źródła: m.in. materiały z firmy FroGum, ze stron www oraz branżowej prasy motoryzacyjnej

PROF. GRZEGORZ SZULCZEWSKI

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



Walec postnowoczesności

Nowoczesne społeczeństwa, czyli rozwijające się do połowy XX wieku, nazywane zostały społeczeństwami nadzoru i kontroli. Posłuszeństwo stało się w nich wymogiem. Nakazy i zakazy mają dyscyplinować podmiot, by uzyskać pełną mobilizację do produktywniej pracy. Społeczeństwa nowoczesne w wyniku tego opływały w obfitość dóbr, a możliwości produkcyjne wielokrotnie przewyższały możliwości konsumpcji. I tak kończy się epoka nowoczesności pod naporem własnego sukcesu.

Po nasyceniu rynku wszelkiego rodzaju produktami i usługami powstają społeczeństwa postnowoczesne. W nich nie chodzi o to, by stale dyscyplinować producentów, a palącą potrzebą staje się to, by oni sami wykrzesali z siebie jak najwięcej energii do pracy i do wszelkich form konsumpcji. To się osiąga, gdy przekona się wszystkich, że najważniejsza jest samorealizacja. Słynne „Do it!” wymaga zdobycia jak najwięcej środków finansowych. Zamiast posłuszeństwa jako narzędzia podporządkowania rośnie presja na osiągnięcie sukcesu. Kwitnie indywidualizm ze wszelkimi jego pozytywnymi, ale też negatywnymi postaciami. Modnym hasłem staje się: „Yes, you can!”. Liczy się teraz autokreacja, realizacja oraz oryginalność własnego projektu życiowego. Dla zaznaczenia swojej odrębności wiele osób kupi wszystko, co podkreśla, że jest się wyjątkowym. Tak paradoksalnie kult spełnionej skutecznie samorealizacji wymusza samodyscyplinę niezbędną do zarabiania i wydawania. Dawna cnota oszczędności staje się wręcz przywarą, a zaciąganie kredytów i inwestowanie, często ryzykowne, jest na czasie. Odtąd banki odgrywają w życiu wielu ludzi większą rolę niż kościoły i szkoły. Na podstawie własnych, suwerennych decyzji następuje samopodporządkowanie ich wymogom. I tak dalej, i tak dalej...

Stale poprowadzone są, często krytyczne, analizy naszej cywilizacji. Nowa erupcja bolszewizmu uświadomiła nam przynajmniej tyle, że – lepsza czy gorsza – obecna postać naszej cywilizacji jest zagrożona i od nas zależy, czy uda jej się przetrwać.

A przecież naprawdę warto, bo mimo jej wad, pomimo wszelkich form presji i manipulacji możemy w dużym stopniu realizować własny ideał dobrego życia i mamy przynajmniej jako wyborcy choć minimalny, to jednak wpływ na to, kto będzie rządził. Oprócz bowiem nowoczesnego społeczeństwa dyscyplinującego i postnowoczesnego społeczeństwa opartego na kulcie sukcesu, okazało się, że nie tylko istnieje agresywna kremlowska postać społeczeństwa rozkazu, lecz są inne, które zresztą zaznaczyły w różny sposób swoją odrębność w momencie wybuchu wojny na Ukrainie. Kreml wyraźnie liczy na to, że albo zachowają się one neutralnie, albo włączą się do koalicji antyzachodniej.

Dlatego bankowość szczególnie w Chinach, w Indiach, jak również w krajach arabskich oraz Ameryce Południowej musi być prowadzona pod szczególnymi warunkami. W każdej chwili może zostać nałożone embargo, gdy dane państwa zaczną otwarcie popierać agresora, a i sytuacja może się zmienić na tyle, jak zmieniła się w Rosji, gdzie banki europejskie, którym nie udało się od końca zamknąć własnych przedstawicielstw, są na łasce dyktatury na Kremlu. Choć dla przykładu większość banków niemieckich wycofała się z Rosji, to jednak włoski Unicredit i austriacki Raiffeisenbank International (RBI) dalej podejmują ryzyko obecności na tym rynku. Filia RBI jest obecnie pod lupą Amerykańskiego Urzędu Kontroli Aktywów Zagranicznych (OFAC). Niezależnie od wyników tej kontroli warto zadać sobie pytanie: skoro działalność wybranych banków jest w Rosji dozwolona, to co mają one czynić, by nie było podejrzeń o umożliwianie obejścia sankcji dzięki nim? Nawet bowiem „neutralne” przechowywanie depozytów ludności czy operacje pośrednictw dla banków rosyjskich, które utraciły możliwość korzystania ze SWIFT, nie wydaje się nie budzić wątpliwości moralnych, a i spotkała się już z reakcją samej Ukrainy nakładającej sankcje na austriacki bank. Stoimy zatem przed klasycznym pytaniem: czy jeśli coś można, a jest to wielce opłacalne, to czy należy to czynić, skoro inni ponoszą jednak ofiary w postaci mniejszych możliwości działalności bankowej? ●

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-mail: prenumerata@fratria.pl

Projekt techniczny od Energi Obrotu.

Usługa polegająca na zaprojektowaniu planowanej modernizacji lub inwestycji, w tym m.in. instalacji fotowoltaicznej lub stacji transformatorowej.

- Obejmuje zaprojektowanie podstawowych parametrów pracy urządzeń i instalacji wchodzących w zakres projektu oraz wykonanie niezbędnych obliczeń inżynierskich i schematów projektowych.
- Jest niezbędnym dokumentem do realizacji prac wykonawczych i modernizacji efektywnościowych w przedsiębiorstwie.
- Ogranicza straty i wprowadza nowe, bardziej efektywne rozwiązania technologiczne, które obniżają zapotrzebowanie na energię w firmie.
- Jest punktem wyjścia do modernizacji, które przekładają się na obniżenie kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa i zwiększenie bezpieczeństwa jego działalności.



Niezbędny dokument do realizacji prac wykonawczych modernizacji efektywnościowych.



Zysk i oszczędności wynikające z modernizacji, które zwiększają efektywność energetyczną.



Rozwiązanie pod klucz pozwalające oszczędzić czas klienta, ponieważ nie wymaga od niego istotnego zaangażowania w sprawę.



Profesjonalizm gwarantowany przez najlepszych specjalistów i projektantów z branży.



Współpraca ze sprawdzonym partnerem o stabilnej pozycji rynkowej.