

Czy waluta BRIC
podkopie dolara?

PRZEMYSŁ WRACA
DO EUROPY

DZIURAWY SANKCJE
NA ROSJĘ

LEPKIE RĘCE
HUNTERA BIDENA

WIELKA GRA WIELKICH
GRACZY GAMINGU

GAZETA BANKOWA

WRZESIEŃ 2023 // NR 9/1269 // CENA 14,90 ZŁ (W TYM 8% VAT)

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

Region Trójmorza

NOWY *lider* EUROPY

Wiatr historycznych zmian geopolitycznych i ekonomicznych szybko zmienia pozycję nie tylko Polski, lecz i całego regionu Europy Środkowo-Wschodniej, który integruje się w formule Trójmorza. Przystajemy być tylko junior partnerem dla starszej części Unii Europejskiej, ale możemy dać całej Europie nową dynamikę

- **SEKTOR FINANSOWY**
– WIELKI POTENCJAŁ, POWAŻNE RYZYKA
- **BRANŻA IT** – WINDA INNOWACJI I INWESTYCJI
- **RESHORING** – SZANSA RAZ NA WIELE DEKAD



**BEATA
DASZYŃSKA-MUZYCZKA**

prezes Banku Gospodarstwa
Krajowego



„Wartość inwestycji w Trójmorzu przekroczyła 6 mld euro, ale to, co jest ważne, to budowanie historii tych inwestycji. Międzynarodowe fundusze niechętnie wchodzi w przedsięwzięcia nowe, niemające przeszłości, bez historii sukcesu. Dzisiaj już to mamy za sobą, pokazaliśmy możliwości inwestycyjne regionu

”



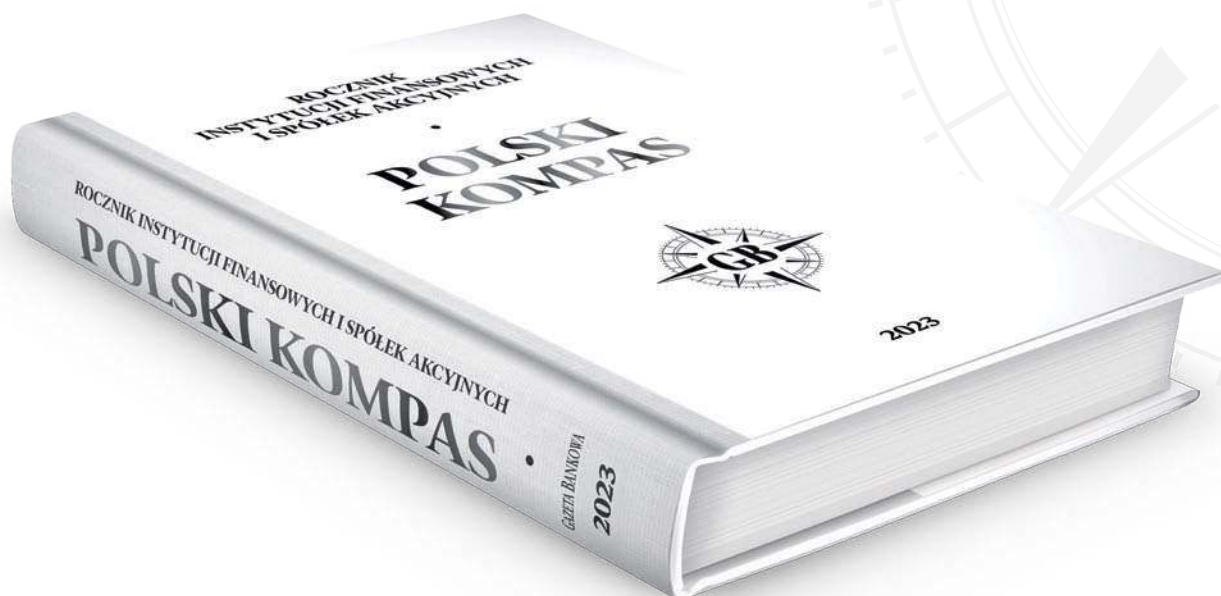
POLSKI KOMPAS 2023

ROZNIK INSTYTUCJI FINANSOWYCH
I SPÓŁEK AKCYJNYCH

**STABILNA I PRZEWIDYWALNA POLITYKA GOSPODARCZA POLSKI
W CZASIE PRZEŁOMU GEOPOLITYCZNEGO W EUROPIE**

Publikacja obejmuje swoim zakresem:

- firmy notowane na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych
- podmioty zarejestrowane w Urzędzie Komisji Nadzoru Finansowego
 - trendy przedstawione przez dziennikarzy oraz Radę Programową „Gazety Bankowej” – autorytety z różnych dziedzin życia gospodarczego
- analizy gospodarcze przygotowane przez czołowych analityków finansowych oraz ekonomistów w Polsce
 - refleksje wybitnych ekspertów na temat przyszłości i rozwoju branż kluczowych dla polskiej gospodarki
- obserwacje i opinie najlepszych menedżerów polskiego świata biznesu o koniecznych zmianach oraz perspektywach rozwoju dla Polski



Bezpłatna wersja elektroniczna
do pobrania na gb.pl oraz App Store
i Google Play już od października

Wierzmy, że rocznik wzorowany na podobnych wydawnictwach francuskich, niemieckich i innych wypełni dotkliwą lukę w życiu ekonomicznym, któremu brak koniecznej dziś orientacji, a stanie się niezbędnym podręcznikiem w codziennej pracy spółek akcyjnych, wszystkich instytucji i osób, które biorą udział w życiu gospodarczym Polski.

„Gazeta Bankowa” R. 1 (1921) nr 20 – 15/17

PATRONAT HONOROWY:



Ministerstwo
Aktywów Państwowych



Minister
Edukacji i Nauki



Minister
Infrastruktury



Minister
Klimatu i Środowiska



Ministerstwo Kultury
i Dziedzictwa Narodowego



Minister
Obrony Narodowej



Minister Rolnictwa
i Rozwoju Wsi



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii



Ministerstwo
Sportu i Turystyki



Minister
Spraw Zagranicznych



Minister
Zdrowia

PARTNER MIEDZIANY:



PARTNER ZŁOTY:



PARTNER STRATEGICZNY:



PARTNERZY GŁÓWNI:



PARTNERZY:



PARTNERZY WSPIERAJĄCY:



Gamechanger

Jesteśmy świadkami wyjątkowego w dziejach procesu potężnej geopolitycznej zmiany w Europie. To oczywiście dość banalne stwierdzenie, zważywszy na wydarzenia, które stały się naszym udziałem w ostatnich kilku latach.

Covidowe lockdowny, zamknięcie wielu tradycyjnych szlaków transportowych, niespotykane przez dekady wsparcie państwa kierowane wprost do przedsiębiorców, procesy związane z nearshoringiem i przededefiniowanie idei globalizacji, dalej – zielona transformacja, dekarbonizacja, kryzys energetyczny i surowcowy, wreszcie także wojna w Europie – bezprecedensowy atak Rosji na Ukrainę, konsekwencje gospodarcze i polityczne szaleństwa Rosjan. Jednym tchem można wymienić wydarzenia, które na naszych oczach zmieniają Polskę, Europę Środkowo-Wschodnią, Unię Europejską, cały kontynent. Nie będzie zatem banałem, że stoimy przed pokoleniową szansą na zbudowanie zupełnie nowego układu geopolitycznego, a wpływające dotychczas na gospodarkę silne państwa zachodniej Europy muszą się liczyć ze wzrostem znaczenia Europy Środkowej.

To ciekawe, że mimo tylu zmian, wejścia krajów byłego bloku wschodniego do Unii Europejskiej i NATO oraz stabilnego od lat wzrostu gospodarek, które określić można jako znacznie zdrowsze niż choćby te z południa Europy, wciąż region CEE uznawany jest przez debatujących w Europie za „młodsze brata”. Tymczasem ten „brat” stał się dojrzałym uczestnikiem gospodarczej gry, posiadającym warunki i narzędzia, by wyraźnie zaznaczyć swoją obecność, ba... zdolnym już do startu w wyścigu ze „starszą Europą”.

Jeśli projekt Trójmorza kiedykolwiek miał szansę stać się gamechangerem, to właśnie teraz. Ostateczne wyrównanie szans z Zachodem pozwoli bowiem ustanowić prawdziwe geogospodarcze centrum Europy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W Polsce.

„Wojna uwypukliła znaczenie tej części Europy i regionu Trójmorza, czyli także wschodniej flanki NATO. Jest ona ważna dla przyszłej odbudowy Ukrainy. Rozumie to Wielka Brytania, zaczyna rozumieć Francja. Jest zrozumienie jednego z naszych partnerów strategicznych, jakim są Stany Zjednoczone. Wierzę, że w tym gronie znajdzie się formalnie również Japonia. W zeszłym roku status partnera uczestniczącego w Trójmorzu uzyskała Ukraina. Czekamy, co się wydarzy na szczycie w Bukareszcie. W każdym razie rosnące zainteresowanie Trójmorzem i dostępem do niego jest ogromną szansą dla regionu, dla Europy, ale też dla świata” – mówi w wywiadzie dla „Gazety Bankowej” Beata Daszyńska-Muzycka, prezes BGK, Ambasador – specjalny przedstawiciel Prezydenta RP do spraw Inicjatywy Trójmorza.

Stara Unia starzeje się coraz bardziej, a na horyzoncie staje właśnie nowy lider kontynentu – Trójmorze. Bo to czas Europy Środkowo-Wschodniej.

Maciej Wośko
MACIEJ WOŚKO

Redaktor naczelny „Gazety Bankowej”

**REDAKCJA**

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

REDAKTOR NACZELNY

Maciej WOŚKO mwośko@gb.pl

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO

Stanisław KOCZOT

SEKRETARZ REDAKCJI

Krzysztof KOTOWSKI

STALI WSPÓŁPRACOWNICY

Robert BOMBAŁA, Ryszard CZARNECKI, Małgorzata DYGAŚ,
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 Ancyporowicz, GWSH; dr hab. Dominik Bierecki, Spółdzielczy Instytut
Naukowy w Sopocie, kancelaria Jedliński, Bierecki i Wspólnicy w Gdyni; Tomasz Chróstny,
prezes UOKiK; prof. Leszek Dziawgo, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu;
prof. Andrzej Gospodarowicz, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu; dr hab. Beata
Kozłowska-Chyła, Uniwersytet Warszawski/PZU S.A.; prof. Alojzy Z. Nowak, Uniwersytet
Warszawski; Zdzisław Sokół, doradca 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.fratria.pl

PREZES

Romuald ORZEŁ

DRUK

Walstead Kraków Sp. z o.o.

DYREKTOR KREATYWNY

Michał KORSUN michal.korsun@fratria.pl

DYREKTOR ARTYSTYCZNY

Maciej BURZYKOWSKI maciej.burzykowski@fratria.pl

STUDIO GRAFICZNE

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

FOTOEDYCJA

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

KOREKTA

Anna WOLF

PRODUKCJA I DYSTRYBUCJA

Mariola BARCIKOWSKA mariola.barcikowska@fratria.pl

DYREKTOR DS. MARKETINGU, KOMUNIKACJI ORAZ ORGANIZACJI EVENTÓW

Joanna MAZUR joanna.mazur@fratria.pl

DYREKTOR DS. ROZWOJU BIZNESU

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

PATRONATY MEDIALNE

marketing@fratria.pl

BIURO REKLAMY

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

PRENUMERATA REDAKCYJNA

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

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

Publikacja jest chroniona przepisami prawa autorskiego.
Wykonywanie kserokopii lub powielanie inną metodą oraz
rozpowszechnianie bez zgody wydawcy w całości lub w części
jest zabronione i podlega odpowiedzialności karnej.
Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych oraz zastrzega prawo redagowania
nadesłanych tekstów. Ogłoszenia i reklamy nie stanowią materiału pochodzącego od Wydawcy.
Bezumowna sprzedaż numerów bieżących i archiwalnych po cenie niższej od ustalonej
przez Wydawcę jest zabroniona, nielegalna i grozi odpowiedzialnością karną.

Zdjęcia na okładce:
Shutterstock; Andrzej Wiktor



WAKACYJNA PROMOCJA WRACA DO GRY

-40 gr/l
z Kartą Dużej
Rodziny

-30 gr/l



**Miesięcznie aż 4 promocyjne
tankowania z Programem VITAY.
Każde do 50 litrów taniej!**



SPONSOR GENERALNY REPREZENTACJI



Promocja dla Zarejestrowanych Uczestników ORLEN VITAY. Ważna karta VITAY lub Wirtualna Karta VITAY wraz z aktywowanym kuponem promocyjnym uprawnia do uzyskania rabatu na 50 l benzyny lub oleju napędowego w wysokości 30 gr/l lub 40 gr/l w przypadku posiadaczy Karty Dużej Rodziny. Każdy dodatkowy litr powyżej 50 l rozliczany jest według ceny ofertowej podanej na dystrybutorze w trakcie tankowania. Promocja nie obejmuje LPG, nie łączy się z innymi programami rabatowymi oraz promocyjnymi i jest ograniczona czasowo. Regulamin promocji i lista stacji uczestniczących w promocji na vitay.pl/rabaty



TEMAT NUMERU:

Odbudowa Ukrainy i potencjał Trójmorza

Wartość inwestycji w Trójmorzu przekroczyła 6 mld euro, ale to, co jest ważne, to budowanie historii tych inwestycji. Międzynarodowe fundusze niechętnie wchodzi w przedsięwzięcia nowe, niemające przeszłości, bez historii sukcesu.

Dzisiaj mamy to już za sobą, pokazaliśmy możliwości inwestycyjne regionu – Beata Daszyńska-Muzyczka, prezes Banku Gospodarstwa Krajowego

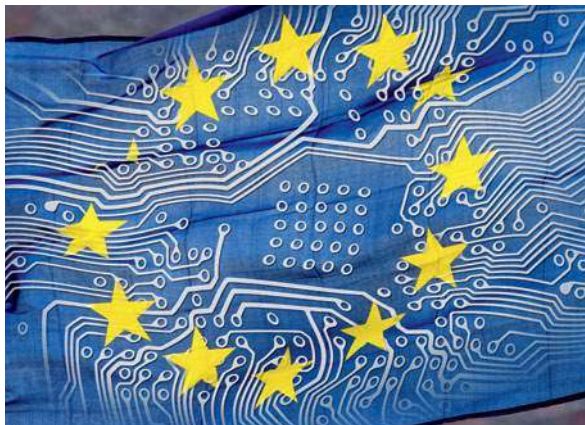
str. **8**

TEMAT NUMERU:

Polska mocna cyfrowo

Polska obok Estonii i Litwy jest jednym z trzech najbardziej konkurencyjnych rynków dla branży IT wśród 23 państw Europy Środkowej i Wschodniej. Nasze firmy IT są dobrze przygotowane do dalszego wykorzystania swojego potencjału, także globalnie

str. **24**



WYDARZENIA:

Europa w poszukiwaniu gazu

Choć Europa wyciągnęła wnioski z ubiegłorocznego kryzysu surowcowego wywołanego agresją Rosji na Ukrainę, to nie znaczy, że najbliższej zimy zagwarantowane są dostawy gazu na teren Unii Europejskiej

str. **32**

SPIS TREŚCI



WYDARZENIA:

Lecą nowe „śmigła”

Wojsko musi pozyskać nie tylko kolejne śmigłowce transportowe dla wojsk specjalnych czy Marynarki Wojennej, lecz także maszyny szturmowo-bojowe. Gorącą kwestią staje się doposażenie Straży Granicznej

str. 58

PRZEMYSŁ:

Powrót przemysłu do Europy

Racjonalność przenoszenia produkcji bliżej miejsc konsumpcji każe się zastanowić, czy istnieją skuteczne narzędzia skłaniające producentów do relokacji produkcji

str. 70



TECHNO BIZNES:

Do urzędu przez aplikację

Plany rozwoju aplikacji mObywatel wskazują, że będziemy cyfrowo, czyli wygodnie i bezpiecznie, załatwiać coraz więcej spraw urzędowych

str. 76



FINANSE:

Czy BRIC przygniecie dolara?

Czy sen satrapów z różnych kontynentów o dedolaryzacji światowego handlu może się ziścić?

str. 80



od redakcji **4**

temat numeru

Nasz region w kleszczach geopolityki

Beata Daszyńska-Muzyczka, prezes Banku Gospodarstwa Krajowego: Odbudowa Ukrainy bez wzmocnienia infrastruktury w tej części Unii będzie niemożliwa **8**
 Geostrategiczna szansa Europy Środkowej **16**
 Sektor finansowy: Wykorzystać wiatr zmian **20**
 Branża IT: Polska mocna cyfrowo **24**
 Sonda. Szansa dla nowego regionalnego gracza **28**

wydarzenia

Rynek paliwowy: Europa w poszukiwaniu gazu **32**
 Rolnictwo i handel żywnością: Zbożowy super **36**
 Paliwa z Rosji: Dziurawe sankcje **38**
 Makroekonomia: Wracamy do większych zakupów **42**
 Rynki finansowe: Wspinaczka po „ścianie strachu” **44**
 Nieruchomości: Gotówka rządzi **48**
 System emerytalny: Seniorzy rezygnują z emerytury **52**
 Motoryzacja: Tesla zwalnia **56**
 Uzbrojenie Wojska Polskiego: Lecą nowe „śmigła” **58**
 Kampania przedwyborcza w USA: Lepsze ręce Huntera Bidena **62**
 Branża gamingowa: Wielka gra wielkich graczy **66**

felietony

Jan Rokita: Czy konserwatysta może mieć konto bankowe? **41**
 Małgorzata Zaleska: Świat w długach **47**
 Ryszard Czarnecki: Najpierw interesy, potem sojusze **55**
 Stanisław Koczoł: Nie ma świata bez ryzyka **61**
 Grzegorz Szulczewski: Pułapka narcyzmu **98**

przemysł

Reindustrializacja: Powrót przemysłu do Europy **70**
 KGHM: Najgłębszy górniczy szyb w Polsce na ukończeniu **74**

techno biznes

Administracja cyfrowa: Do urzędu przez aplikację **76**

finanse

Rynek walutowy: Czy BRIC przygniecie dolara? **80**
 Obligacje skarbowe: Kto może – roluje! **84**
 Usługi finansowe: Czy czeka nas przyszłość na raty? **86**
 Rynek kapitałowy: Oferty publiczne wrócą do łask **90**
 Folder Finance **93**

historia gospodarcza

Polskie rzemiosło: Biznes na każdą pogodę **94**

temat numeru

Fakty & Prognozy

Prognozy

”
**Starsza część Unii
Europejskiej niestety
wciąż nie do końca
dostrzega potrzeby
centralno-wschodniej
Europy, chociaż jest
to niezwykle ważny
partner gospodarczy**

Beata Daszyńska-Muzyczka
prezes BGK

fol. Andrzej Wiktor

Odbudowa Ukrainy bez wzmocnienia infrastruktury w tej części Unii będzie niemożliwa

Wartość inwestycji w Trójmorzu przekroczyła 6 mld euro, ale to, co jest ważne, to budowanie historii tych inwestycji. Międzynarodowe fundusze niechętnie wchodzi w przedsięwzięcia nowe, niemające przeszłości, bez historii sukcesu. Dzisiaj już mamy to za sobą, pokazaliśmy możliwości inwestycyjne regionu – mówi **Beata Daszyńska-Muzyczka**, prezes Banku Gospodarstwa Krajowego, Ambasador – specjalny przedstawiciel Prezydenta RP do spraw Inicjatywy Trójmorza

ROZMAWIALI

MACIEJ WOŚKO I STANISŁAW KOCZOT

Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) stał się w ciągu ostatnich kilku lat centralną instytucją wsparcia rządowych programów rozwojowych kierowanych do biznesu i samorządów. Czy rola banku rozwoju zmieniła się w tym czasie, czy po prostu wreszcie dostrzeżliśmy potencjał tej instytucji?

Beata Daszyńska-Muzyczka: BGK jest jednym z najstarszych banków w Europie, w przyszłym roku będziemy obchodzić nasze stulecie. Rola BGK rosła logarytmicznie od 2015 roku, jednak największy przyrost nastąpił w czasie kryzysu spowodowanego COVID-19 i wojną w Ukrainie. Banki rozwoju na całym świecie odgrywają coraz większą rolę, a okres kryzysu jeszcze bardziej ją podkreśla. To w takich okresach widać, jak mocno antycykliczną funkcję mają banki rozwoju. Na tym polega ich rola – nie konkurują z bankami komercyjnymi, tylko w pe-

wien sposób je uzupełniają, tworzą komplementarne rozwiązania do ich rozwiązań i produktów finansowych. Takim produktem sztandarowym wszystkich banków rozwoju są gwarancje. Największym atutem BGK w czasie kryzysu było uruchomienie 12 programów, które miały głównie charakter gwarancyjny. Polski Fundusz Rozwoju (PFR S.A.) stworzył część grantową, wspierającą bezpośrednio firmy finansowo, my natomiast zmobilizowaliśmy kapitał dostępny w bankach. Gdyby nie BGK, można sobie wyobrazić, że banki nie udzielałyby kredytów, ponieważ nie miałyby wystarczającego zabezpieczenia przed ryzykiem. Jeżeli kapitał banków nie pracuje, wtedy one także wpadają w kryzys. Mielibyśmy więc do czynienia z dominem: najpierw zamraża się gospodarka, potem zaczyna się kryzys finansowy, następnie pojawia się potężna recesja.

Mechanizmy stworzone przez rząd, BGK i PFR przeprowadziły nas suchą stopą przez kryzys. Tylko w ubiegłym roku wygenerowaliśmy 335 mld zł wsparcia dla gospodarki. To ogromne pieniądze, które krążą w naszym kraju, wspierają gospodarkę i polskich przedsiębiorców, pozwalają im utrzymać działalność. Każdy kryzys oznacza wstrzymanie inwestycji prywatnych i w tę lukę muszą wejść inwestycje publiczne.

Rolą banków rozwoju jest własna działalność bankowa oparta o prawo bankowe, z rozszerzonymi pewnymi uprawnieniami. Na poziomie europejskim jesteśmy zwolnieni z CDD/CRD IV [regulacje dotyczące wymogów kapitałowych dla instytucji finansowych – red.], a na poziomie krajowym mamy rozszerzone limity koncentracji, dwa razy wyższe niż w przypadku banków komercyjnych. Daje nam to duże możliwości działania na rynku, przede wszystkim bankowym.

”

Polska gospodarka rozwija się tak szybko, że rynek wewnętrzny stał się dla niej za mały. Nasi przedsiębiorcy szukają więc możliwości ekspansji poza granicami kraju

Rzeczywiście wiele wskazuje na to, że Polska wyjdzie z obecnej, trudnej sytuacji gospodarczej obronną ręką, ładowanie gospodarki będzie miękkie. Jasnym punktem na naszej mapie gospodarczej są inwestycje dużych firm i eksport. Jaka jest rola BGK, jako banku rozwoju, w stymulowaniu tych dwóch silników naszego wzrostu?

Polska gospodarka rozwija się tak szybko, że rynek wewnętrzny stał się dla niej za mały. Nasi przedsiębiorcy szukają więc możliwości ekspansji poza granicami kraju. W 2015 r. byliśmy obecni z naszymi firmami-eksporterami w dziewięciu państwach. Dzisiaj jesteśmy w 86, na sześciu kontynentach. Obecność BGK poza polskim rynkiem, wspólnie z klientami, oznacza rozwój również samego banku. Chyba mało który przedsiębiorca jest w stanie sobie wyobrazić, że może funkcjonować w innych krajach bez wsparcia BGK. Łączne finansowanie samego BGK udzielone polskim eksporterom, bez banków komercyjnych, to 3,3 mld zł w 2022 r.

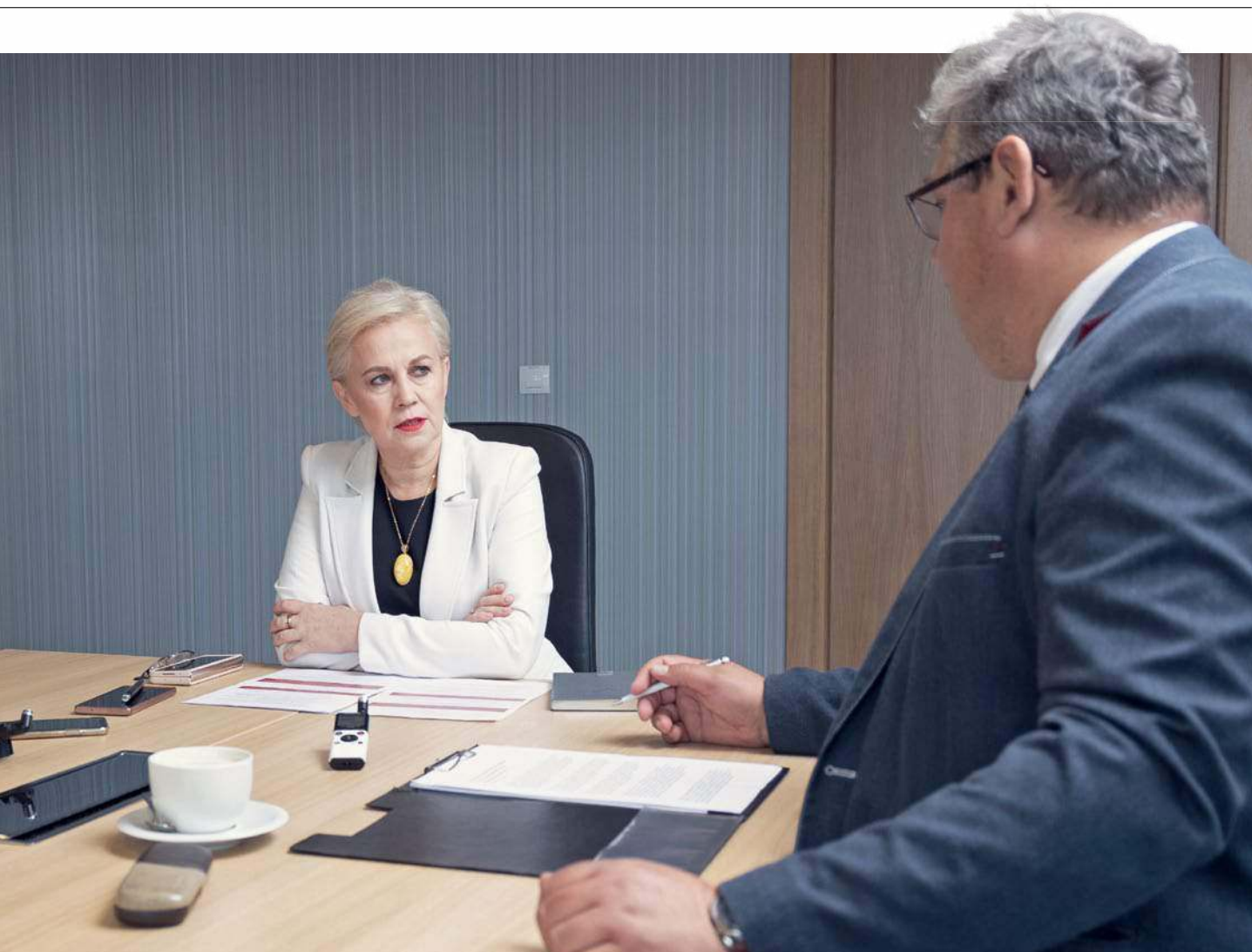
Polska znalazła się w gronie 25 największych eksporterów na świecie, a to znaczy, że w ciągu 30 lat nasza gospodarka rozwinęła się bardzo szybko. Warto zwrócić uwagę na współpracę Polski z Ukrainą. Nasi



przedsiębiorcy znają ten rynek, mają duże doświadczenie, to do nas kierowane są pytania dotyczące tego rynku. Z drugiej strony firmy, które nie mogą kontynuować tam swojej działalności ze względu na wojnę, muszą znaleźć dla siebie nowe rynki zbytu. I tu pojawiają się BGK, Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) oraz Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH). Nie możemy czekać, aż wojna się skończy. Z jednej więc strony obserwujemy, jesteśmy jak najbliżej rynku ukraińskiego, by w miarę możliwości kontynuować tam biznes, ale z drugiej – musimy poszukać nisz na innych rynkach – w Europie, na Bliskim Wschodzie, w Afryce, w niektórych państwach azjatyckich.

Z niepokojem, ale też z nadzieją patrzymy na inwestycje prywatne. Mogą one mocno zaważyć na naszym PKB. To ten element wzrostu gospodarczego, który powinniśmy szczególnie hołubić. Czy rzeczywiście tak jest?

W czasie kryzysu prywatni przedsiębiorcy najczęściej wstrzymują decyzje o inwestycjach. Niepewność jest zbyt duża. Mówi się o tym przy okazji wszystkich międzynarodowych spotkań, czy to



fol. Andrzej Wiktor

podczas ostatniej konferencji dotyczącej odbudowy Ukrainy w Londynie, czy to w Madrycie, gdzie w połowie lipca odbyło się spotkanie prawie 30 banków i instytucji rozwoju z Europy oraz Azji. W obecnej niepewnej sytuacji brakuje odwagi do podejmowania decyzji o większych inwestycjach prywatnych. Uważam, że z powodu wojny w Ukrainie kryzys wywołany COVID-19 schował nam się jakby za mgłą. Ale to wcale nie znaczy, że nie odczuwamy jego skutków. Tak jak w czasach Wielkiego Kryzysu w latach 30. XX w. gospodarkę USA uratować mogły tylko inwestycje publiczne, tak podobnie jest teraz. W tym duchu w okresie COVID-19 powstał Rządowy Program Inwestycji Strategicznych, którego BGK jest operatorem. Zadaniem programu jest pobudzenie inwestycji w kraju. Za inwestycjami publicznymi idą inwestycje prywatne. Zakończyliśmy już pięć edycji i trwają rozstrzygnięcia kolejnych. Pięć edycji objęło 11 tys. inwestycji. Jest ich dużo, co widać zresztą gołym okiem – wszędzie trwają jakieś prace, coś jest remontowane, coś budowane... Wartość dopłat z budżetu Skarbu Państwa to ponad 63 mld zł. W praktyce łączna wartość inwestycji jest wyższa, bo dofinanso-

wanie bezzwrotne obejmowało cztery kategorie: do 95 proc., do 90 proc., do 85 proc. i do 80 proc. Trzeba więc do tej puli dodać udziały własne samorządów. Doliczając średnio 10 proc., wychodzi nam ponad 70 mld zł. Bardzo dobry ruch to Rządowy Program Odbudowy Zabytków, którego BGK jest operatorem. Łączna kwota wsparcia to 2,51 mld zł. Są one ważne dla lokalnej społeczności, a także dla naszego dziedzictwa historycznego, z którego jesteśmy dumni.

Kiedy mówimy o inwestycjach, trudno, by nie pojawiło się pytanie o KPO. Czy odczuwamy już brak tych pieniędzy? Komisji Europejskiej na tyle długo udało się zwlekać i kluczyć, że już dzisiaj wiemy, iż do wyborów ich nie będzie. Brakuje nam tych środków czy radzimy sobie bez nich?

Realizujemy Program Inwestycji Strategicznych, który jest komplementarny do środków europejskich. Inwestycje publiczne są realizowane, a te, które wedle założeń powinny być finansowane z KPO, są dzisiaj prefinansowane środkami krajowymi.

Polski Fundusz Rozwoju to grupa instytucji, która w ciągu ostatnich dwóch kadencji mocno się rozwinęła.



fol. Andrzej Wiktor

Bank Gospodarstwa Krajowego jest częścią tego systemu. Jak ocenia pani współpracę w ramach Grupy PFR, zwłaszcza w obecnej sytuacji, gdy wyzwani jest rzeczywistość wiele?

Instytucje rozwoju są tak naprawdę kołem zamachowym każdej gospodarki. W systemie pod nazwą PFR S.A., skupiającym kilka instytucji w jednej grupie, najważniejsze jest to, jakie zadania wypełniamy i jak się komunikujemy. Podczas regularnych narad dzielimy się wiedzą, podejmujemy decyzje albo o wspólnych, albo o indywidualnych działaniach. Każda z tych instytucji jest osobnym podmiotem prawnym, posiadającym własny bilans. PFR S.A. skupia się przede wszystkim na inwestycjach. Agencja Rozwoju Przemysłu (ARP) angażuje się kapitałowo w strategiczne przedsięwzięcia. Gdzie można, tam ARP łączy siły z PFR S.A. BGK jest w tej grupie najbardziej skomplikowaną strukturą. W KUKE udziały są podzielone po 50 proc. między rządem a BGK. Okres kryzysu i szybki rozwój polskich eksporterów zwiększył praktycznie dwukrotnie możliwości działania KUKE.

Na spotkaniach w ramach grupy ustalamy na przykład, co finansuje BGK, w którym momencie powinien się pojawić KUKE, do jakich przedsięwzięć wejść inwestorzy przyciągnięci przez PAIH. Mamy w Polsce bardzo dobrze skonstruowany system instytucji rozwoju. Kryzys to najdobitniej pokazał. Gdyby takiego systemu nie było, gdyby został sam BGK, trudno by było poradzić sobie z komplementarnością wszystkich zadań.

Rzeczywiście udało się stworzyć potężną instytucję zajmującą się wsparciem gospodarki, choć jeszcze kilka lat temu wcale na to nie wyglądało...

Opowiem panom pewną anegdotę. Rumuni chcieli zbudować swój bank rozwoju, zwrócili się więc do Polski, żeby im w tym pomóc. Odpowiedzieliśmy: dobrze, pomożemy wam... jednak w końcu zdecydowali zwrócić się w tej sprawie do Komisji Europejskiej (KE). Złożyli więc wniosek, przeleżał on tam mniej więcej półtora roku, może trochę dłużej, po czym KE odpisała im, że może lepiej będzie, gdy się zwrócą o pomoc do Banku Światowego. Wysłali więc prośbę do Banku Światowego o wsparcie przy utworzeniu banku rozwoju. Pismo poleżało tam mniej więcej rok i kwartał. Najlepsza była odpowiedź: bardzo dobrze, że Rumunia chce założyć bank rozwoju, bo jest on ważny dla gospodarki, ale najlepiej, żeby pomógł im w tym polski BGK, ponieważ to on ma tak naprawdę najlepsze doświadczenie w tym regionie.

Komisja Europejska mogła ich jeszcze odesłać do Korei Południowej, bo tam instytucje rozwojowe też są prężne. To oczywiście żart, choć trzeba przyznać, że nasze

relacje z Seulem są coraz lepsze. BGK podpisał niedawno Memorandum of Understanding (MoU) z Export-Import Bank of Korea (KEXIM) oraz Korea Trade Insurance Corporation (K-SURE). Czy to element naszej strategii współpracy wojskowej, czy należy je traktować znacznie szerzej?

W Korei Południowej funkcjonuje wiele instytucji rozwoju, ja powiem o trzech, które są najważniejsze. Pierwsza to Korea Development Bank, czyli najbliższy odpowiednik BGK. Działa głównie na rynku wewnętrznym. Kolejny to KEXIM, który wspiera eksporterów i importerów koreańskich, współpracuje z różnymi bankami. To z nim podpisaliśmy Memorandum of Understanding, a właściwie odnowiliśmy je, bo już wcześniej mieliśmy zawarte takie umowy, jednak teraz doprecyzowaliśmy kwestie infrastruktury i energetyki. K-SURE to odpowiednik naszego KUKE. Z Koreańczykami współpracujemy nie od dzisiaj, rozmawiamy o wzajemnym wsparciu polskich i koreańskich przedsiębiorców. Współpracujemy jako Polska na niwie wzmacniania naszej obronności. BGK jest operatorem Funduszu Wsparcia Sił Zbrojnych, to wiadomo, ale jego funkcjonowanie, współpraca i nasza rola to tryb zastrzeżony, więc nic więcej nie mogę powiedzieć.

”

Z powodu wojny na Ukrainie kryzys wywołany COVID-19 schował nam się jakby za mgłą. Ale to wcale nie znaczy, że nie odczuwamy jego skutków

Tych płaszczyzn współpracy jest wiele, nie tylko polityka obronna, lecz i energetyka jądrowa, technologie...

Koreańczykom zależy na inwestycjach w Polsce. We wszystkich rozmowach podkreślają, że chcą tutaj działać, że chcą być obecni w różnych obszarach strategicznych – czy to w wojskowym, czy energetycznym. Są fantastycznymi lobbystami własnego kraju. Możemy się od nich tego uczyć. Przy żadnej rozmowie nie zabraknie nigdy tych samych kwestii, tych samych spraw, na których im zależy. Obojętnie, o czym rozmawiamy, zawsze usłyszymy, że dla nich ważna jest energetyka jądrowa, Centralny Port Komunikacyjny, poparcie w sprawie Expo 2030 [kandydatem do zorganizowania targów są miasta: koreańskie Busan oraz Rzym i Rijad – red.J.]. Te trzy kwestie są zawsze poruszane. Dobrze by było, gdybyśmy i my mieli takie dwa-trzy główne punkty, o których,

przy każdej okazji, mówilibyśmy podczas naszych spotkań z zagranicą.

Wróćmy jeszcze do kwestii bezpieczeństwa, ale z nieco innej strony. Z Raportu Zintegrowanego BGK za 2022 r. wynika, że w ubiegłym roku bank przeznaczył: na rozwój przedsiębiorczości 85 mld zł, na finanse publiczne – 57 mld zł, a na transport i logistykę – 48 mld zł. Największa kwota, 110 mld zł, została ulokowana w obszarze bezpieczeństwa, w tym energetycznego. Czy dziś to właśnie bezpieczeństwo – surowcowe, energetyczne, żywnościowe i ostatecznie militarne – staje się głównym impulsem rozwojowym dla gospodarek Europy Środkowej? Jeszcze niedawno mówiło się, że będzie nim technologia, Przemysł 4.0, transformacja energetyczna...

De facto oznacza to to samo. Przemysł 4.0 to także kwestia surowców, nowych technologii, energetyki, branży zbrojeniowej, bo wytworzone tam rozwiązania mogą zostać wykorzystane w cywilnej gospodarce. Technologie materiałowe mogą dokonać rewolucji w energetyce, militariach, w przemyśle. To one będą tak naprawdę transformować funkcjonowanie gospodarki. Świat będzie zabiegał o nowoczesne materiały, o minerały ziem rzadkich. Ale czy nazwiemy ten proces inwestycjami w bezpieczeństwo strategiczne, w skład którego wchodzi energetyka i militaria, czy inwestycjami w technologie, w Przemysł 4.0, to tak naprawdę poruszamy się po tej samej ścieżce rozwoju.

Transformacja energetyczna będzie chyba miała największy wpływ na to, kto ten wyścig wygra. Ale zwróćmy uwagę na jeszcze jedną kwestię: zaplanowano budowę wielu elektrowni jądrowych na całym świecie – nie mówię o Unii i przede wszystkim o Niemczech, bo tam podjęto inne decyzje – jednak nie ma tyle surowca, czyli metalu, żeby je wybudować. Już teraz wiadomo, że będziemy mieli do czynienia z walką o materiał, o stal, a to może jeszcze bardziej utrudnić sytuację na rynku surowców.

Można też wprowadzić przepis, że wszyscy mamy się przesiąść na samochody elektryczne, a będziemy mieli to samo.

Możemy wiele wygrywać dzięki projektowi BGK pod nazwą 3W – Woda–Wodór–Węgiel. Są tam technologie materiałowe oparte na nanostrukturach węglowych, które mogą zmienić cały świat materiałowy. Można zużywać mniej betonu, jeżeli doda się do niego nanorurki węglowe (CNTs). Beton jest wtedy dużo bardziej wytrzymały, potrzeba go znacznie mniej. Nie poradzimy sobie bez rewolucji materiałowej. Jak powiedział Albert Einstein, szaleństwem jest robić wciąż to samo i oczekiwać różnych rezultatów. Jesteśmy na etapie dużej rewolucji technologicznej, w której zawiera się też rewolucja materiałowa; za chwilę pewnie węgiel zastąpi trochę

krzem, trochę miedź, trochę srebro. Na przykład w panelach fotowoltaicznych są styki, które robi się z miedzi, która się utlenia i słabiej przewodzi prąd, potem mamy najczęściej stosowane srebro, potem złoto zapewniające lepszą przewodność. Na najlepszą – platynę – nikt nie może sobie pozwolić. Ale dużo większą przewodność niż choćby złoto ma pasta węglowa, czyli nanostruktury węglowe. Dzisiaj są nawet prowadzone badania w kierunku zastąpienia nimi krzemu w komputerach.

Czy my takie technologie mamy?

Polska ma w regionie Trójmorza największą liczbę patentów związanych z technologią węglową. Dzisiaj nawet zastawki serca robi się z włókna węglowego. Węgiel po prostu dobrze adaptuje się do naszego organizmu. Uważam, że powinniśmy iść w kierunku, który pozwoli nam tworzyć wysokomarżowe możliwości budowania polskiego kapitału.

”

Dzisiaj nie ma ostatecznego kierunku transformacji energetycznej. Być może głównym nośnikiem energii stanie się wodór. Uważam, że obecny okres jest okresem przejściowym

We wrześniu odbędzie się szczyt Trójmorza w Bukareszcie. Jak ocenia pani znaczenie tej inicjatywy w obecnej sytuacji, po rosyjskiej inwazji na Ukrainę? Czy jej rola wzrosła?

Historia Inicjatywy Trójmorza zaczyna się w 2015 r. – w tym samym roku, w którym na szczycie ONZ zostaje ogłoszona Agenda 2030 inaugurująca wiele działań ważnych dla całej ludzkości. Jednym z zadań było zwiększenie odporności infrastrukturalnej, polegające na budowaniu infrastruktury na osiach Północ–Południe. Ten kierunek jest istotny dla wzmocnienia przepływów gospodarczych w naszym regionie Europy. Dzisiaj główna oś przebiega na linii Wschód–Zachód, natomiast państwa znajdujące się na osi Północ–Południe tak naprawdę odcięte są od możliwości rozwoju, mają za mało połączeń pobudzających i wzmacniających wymianę gospodarczą.

W naszym regionie, czyli w regionie Trójmorza, występuje jeszcze jeden dodatkowy element – wszystkie te państwa należą do byłego bloku wschodniego. Dołączyły one do Unii Europejskiej i dążą do

osiągnięcia standardów życia krajów Zachodu. Na samą rozbudowę infrastruktury osi Północ-Południe w logistyce transportowej, energii i cyfryzacji, czyli w głównych elementach Inicjatywy Trójmorza, powinniśmy do 2030 r. wydać 650 mld euro. Te olbrzymie inwestycje pozwolą nam na osiągnięcie standardów zachodniej części Unii Europejskiej. Chcemy być, jako Unia, silną, konkurencyjną gospodarką. Tymczasem kraje zachodnie często nie biorą pod uwagę przyśpieszenia rozwoju Europy Centralno-Wschodniej. W związku z tym region ma ograniczony dostęp do reszty Europy.

Na konferencji w Madrycie, o której już wspomniałam, dyskutowaliśmy o tym, jak pobudzić rozwój gospodarczy UE i o tym jak wzmacniać inwestycje w Afryce, w Ameryce Łacińskiej, na Karaibach. Podczas panelu, w którym brałam udział, zapytałam: Szanowni Państwo, czy zauważyliście, że Europa Środkowo-Wschodnia jest też częścią Unii Europejskiej? Unia składa się z 27 państw, powinniśmy wspólnie zainwestować w Trójmorze, dzięki temu moglibyśmy budować silniejszą unijną gospodarkę. Starsza część Unii Europejskiej niestety wciąż nie do końca dostrzega potrzeby centralno-wschodniej Europy, chociaż jest to niezwykle ważny partner gospodarczy. Sama wymiana handlowa między Niemcami a nami jest dużo większa niż między Niemcami a Chinami. Unia jest niestety zbiurokratyzowana i przeregulowana, nadmiar regulacji ogranicza konkurencyjność. W Stanach Zjednoczonych podjęcie ważnej gospodarczej decyzji zajmuje od 4 do 6 tygodni, w Chinach – od 48 do 72 godzin, w Unii – od 2,5 do 3 lat. Czy jesteśmy w stanie w takich warunkach zbudować silną, konkurencyjną gospodarkę? To potężne wyzwanie dla wszystkich, którzy decydują o losach Unii Europejskiej.

Jakie znaczenie na postrzeganie naszej części Europy miał wybuch wojny na Ukrainie? Czy ona cokolwiek zmieniła w stosunku Zachodu do Trójmorza?

Wojna uwypukliła znaczenie tej części Europy i regionu Trójmorza, czyli także wschodniej flanki NATO. Jest ona ważna dla przyszłej odbudowy Ukrainy. Rozumie to Wielka Brytania, zaczyna rozumieć Francja. Jest zrozumienie jednego z naszych partnerów strategicznych, jakim są Stany Zjednoczone. Wierzę, że w tym gronie znajdzie się formalnie także Japonia. W zeszłym roku status partnera uczestniczącego w Trójmorzu uzyskała Ukraina. Czekamy, co się wydarzy na szczycie w Bukareszcie. W każdym razie rosnące zainteresowanie Trójmorzem i dostępem do niego jest ogromną szansą dla regionu, dla Europy, ale też dla świata. Odbudowa Ukrainy bez wzmocnienia infrastruktury w tej części UE będzie niemożliwa. Już teraz bez hubu,

który Polska zbudowała w Rzeszowie i Przemyśle, nikt by do Ukrainy nie dotarł.

My to wiemy i rozumiemy, ale czy Zachód jest tego świadom?

Na konferencji w Londynie, podczas której dyskutowano o odbudowie Ukrainy, nie padło słowo o Polsce. Zachód nie jest świadom znaczenia Rzeszowa i Przemyśla. Proszę zwrócić uwagę, że od lipca rotacyjną prezydencję w Unii sprawuje Hiszpania, a dla niej najważniejsza jest Ameryka Południowa i Środkowa.

Przy okazji szczytu w Bukareszcie mówi się o zaproszeniu Grecji do tego grona. Czy to dobry krok?

Kierunek jest bardzo dobry, jednak to decyzja polityczna wszystkich prezydentów państw Trójmorza. W przypadku Grecji mamy do czynienia z tym samym systemem prawnym i z tym samym modelem ryzyka. Funkcjonujemy w tej samej rodzinie Unii Europejskiej. Po rozpoczęciu wojny często pytano mnie, czy Fundusz Trójmorza będzie inwestował w Ukrainie. Odpowiedź była dosyć prosta: nie będzie, bo Ukraina to zupełnie inny model ryzyka, a w czasie wojny ryzyko jest tam równe 100 proc. Strategia inwestycyjna funduszu zakłada określony zwrot na kapitale, a na Ukrainie tego nie uzyskamy. Jeżeli natomiast chodzi o inwestowanie w samym Trójmorzu: łączna wartość inwestycji przekroczyła 6 mld euro, ale to, co jest ważne, to budowanie historii tych inwestycji. Międzynarodowe fundusze inwestycyjne niechętnie wchodzi w przedsięwzięcia nowe, niemające przeszłości, bez historii sukcesu. Dzisiaj już mamy to za sobą, pokazaliśmy możliwości inwestycyjne regionu.

W ostatnim numerze „Gazety Bankowej” pisaliśmy o transformacji energetycznej, o tempie, jakie narzuciła Komisja Europejska, i związanym z tym ryzykiem. Czy według pani transformacja energetyczna to koszt, który trzeba ponieść, inwestycja czy po prostu ryzyko, które należy w kalkulować w działalność przedsiębiorstwa narażonego na coraz to nowe regulacje serwowane nam przez KE?

Mamy do czynienia z wszystkimi trzema elementami. Na pewno potrzebujemy przyśpieszenia transformacji energetycznej, by wytwarzać tańszą energię. Najważniejsze, żeby transformacja przebiegała w sposób zrównoważony. Powinniśmy być mądrzy w inwestowaniu i w ponoszeniu kosztów. Szalony bieg, bez brania pod uwagę wszystkich ryzyk i kosztów, może przynieść wiele problemów. Moim zdaniem dzisiaj nie ma ostatecznego kierunku transformacji energetycznej. Być może głównym nośnikiem energii stanie się wodór. Uważam, że obecny okres jest okresem przejściowym. ●

MAREK BUDZISZ

Geostrategiczna szansa Europy Środkowej

Europejczycy z zachodniej części naszego kontynentu wykorzystali szansę, jaką dała im sytuacja geostrategiczna po 1945 r. Teraz, w związku z wojną na Ukrainie, ulega ona zasadniczej zmianie. Trzeba umocnić wschodnią flankę. Dostajemy szansę, której odmówiono nam po II wojnie światowej



Centralny Port Komunikacyjny (na zdjęciu wizualizacja Portu Lotniczego Solidarność) stanie się głównym hubem transportowym naszego regionu Europy

fot. mat. prasowe

Oczywiste jest, że wojna, zwłaszcza o takiej skali i intensywności jak trwająca na Ukrainie, wiele zmienia. Mówi się nawet o nadejściu nowej epoki, nowych realiów geostrategicznych i uruchomieniu nowych procesów dostosowawczych, które zmieniają oblicze państw i gospodarek regionu. Prześledźmy kilka podstawowych trendów.

Wzrost wydatków na zbrojenia

Już obecnie wojna wywołała skokowy wzrost, zwłaszcza w Europie, wydatków na zbrojenia. Utrzymywanie rozbudowanego potencjału wojskowego będzie powodowało trwałe przesunięcie w zakresie wydatków publicznych, trend ten będzie obecny przez kolejne dekady. Na naszym kontynencie zwiększyły się one już o 13 proc., rosną też notowania giełdowe firm tego sektora. Niemiecki Rheinmetall, którego notowania od początku konfliktu na frankfurckiej giełdzie skoczyły o 300 proc., zapowiedział już nowe inwestycje, niezbędne w związku z rosnącym popytem – wybuduje nową fabrykę na Węgrzech. „Tendencja wzrostowa wydatków na obronę będzie trwała” – przewiduje Lucie Béraud-Sudreau ze Sztokholmskiego Międzynarodowego Instytutu Badań nad Pokojem (SIPRI). A to oznacza nowe inwestycje, budowę nowych fabryk i wzrost zatrudnienia. Tylko w ubiegłym roku Rheinmetall przyjął 2 tys. nowych pracowników, a szwedzki Saab 1 tys. Polska Grupa Zbrojeniowa (PGZ), która w 2022 r. podwoiła swój eksport, głównie za sprawą armatohaubic Krab sprzedawanych na Ukrainę, również informuje o nowych inwestycjach i planowanym wzroście zatrudnienia¹. Największa polska forma zbrojeniowa, będąca też liczącym się graczem w skali europejskiej, zapowiedziała inwestycje o wartości ponad 2 mld dolarów. Rozbudowywane są m.in. Stocznia Wojenna, Huta Stalowa Wola czy Państwowa Wytwórnia Prochu w Pionkach. Pod Warszawą powstanie Centrum Produkcyjno-Serwisowe przeciwokrętowych pocisków NSM².

Infrastruktura pilnie potrzebna

Ten wzrost wydatków na bezpieczeństwo objął też państwa naszego regionu, w szczególności te, które są zagrożone rosyjską presją. Rozbudowa potencjałów wojskowych będzie z pewnością jednym z impulsów pobudzających koniunkturę gospodarczą. Innym stanie się rozbudowa infrastruktury komunikacyjnej niezbędna, aby poprawić zdolność do obrony wschodniej flanki NATO. Wraz z wejściem Finlandii do Paktu Północnoatlantyckiego granica Sojuszu z Federacją Rosyjską uległa podwojeniu i dziś ma ponad 2,5 tys. km. Aby być w stanie się bronić, zgodnie z nowym paradygmatem przyjętym na szczycie w Wilnie, w świetle którego siły

zgromadzone na wschodniej flance i mogące szybko tu przybyć miałyby za zadanie „nie oddać Rosjanom nawet cala kwadratowego” terenów państw Paktu Północnoatlantyckiego, trzeba rozbudować infrastrukturę komunikacyjną. Wynika to z relacji sił. Docelowo prócz armii narodowych NATO ma dysponować na wschodniej flance siłami podwyższonej gotowości w liczbie 300 tys. żołnierzy. Mają one dotrzeć w ciągu maksymalnie miesiąca na linię walki, ale aby to było możliwe, planuje się budowę specjalnych magazynów, predyslokowanie sprzętu i rozwój infrastruktury towarzyszącej. Jeden z takich magazynów o łącznej powierzchni 60 tys. m² stanął w podpoznańskim Powidzu, ale to tylko pierwszy etap wartej 1,5 mld zł inwestycji. Prócz sprzętu docelowo ma tam być składowana amunicja i z tego powodu rozpoczęto właśnie budowę kolejnego kompleksu magazynowego. Tego rodzaju instalacji musi powstać w Europie Środkowej i w państwach skandynawskich jeszcze co najmniej kilka.

”

Integracja Ukrainy z obszarem gospodarczym Unii Europejskiej z pewnością będzie jednym z impulsów rozwojowych, niezależnie od boomu inwestycyjnego związanego z odbudową kraju

Ale to nie wystarczy, bo równolegle musi zostać rozbudowywana infrastruktura komunikacyjna. Po to, aby wojska ze Stanów Zjednoczonych i z Europy Zachodniej mogły szybko dotrzeć na Wschód, ale będą musiały się również poruszać na szlakach północ-południe. Wynika to z prostego rachunku sił. Ukraina wystawiła do walki – jak się szacuje – około 900 tys. żołnierzy. Oczywiście nie wszyscy są na froncie, ale jest on rozciągnięty „jedynie” na 900 km. W przypadku potencjalnej linii starcia między NATO a Rosją mówimy o niemal trzykrotnie dłuższej granicy i znacznie mniejszych siłach do obrony. Muszą być one zatem znacznie bardziej ruchliwe, taka jest zresztą natura współczesnej wojny nakazującej, w związku z rozwojem systemów zwiadu, rekonesansu i obserwacji, aby formacje uczestniczące w walce były w ciągłym ruchu. Trzeba będzie zatem zbudować system dróg rakadowych, północ-południe. Via Carpatia nie będzie jedyną inwestycją tego rodzaju. Elementami rozbudowywanego systemu komunikacyjnego staną się też porty lotnicze. Kariera rzeszowskiej Jasionki jest tego dobrym przykładem. Ale nie będzie

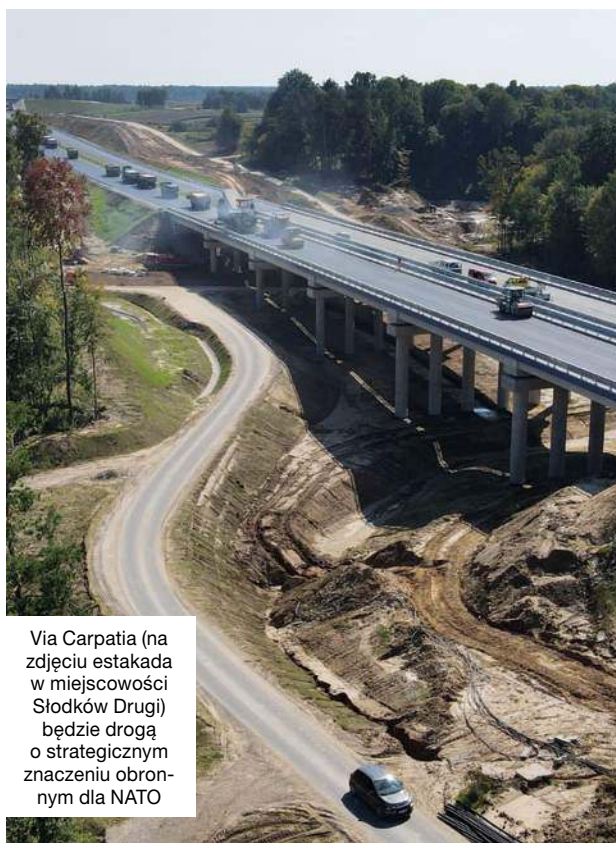
ona jedynym nowym centrum cargo. Już planuje się przeniesienie części ruchu do Lublina; rozbudowa lotniska w Radomiu też jest częścią tego nowego systemu. Docelowo głównym hubem transportowym ma się stać Centralny Port Komunikacyjny, ale wojskowe funkcje innych lotnisk nie ulegną zmniejszeniu. Nie chodzi zresztą tylko o rozwój infrastruktury tego rodzaju w Polsce. Ukraina chciałaby w najbliższym czasie wznowić, zawieszone w czasie wojny, cywilne połączenia lotnicze. Nowym węzłem komunikacyjnym ma się stać lotnisko w leżącym na granicy ze Słowacją Užhorodzie. Jest ono względnie bezpieczne, bo podchodzące do lądowania samoloty tylko na bardzo krótki czas, z racji położenia, wchodzą w przestrzeń powietrzną Ukrainy. Prezydent Wołodymyr Zełenski, który niedawno odwiedził Užhorod i Zakarpacie, zapowiedział dynamiczny rozwój tego do tej pory nieco zapomnianego regionu kraju. Jest to spowodowane względami bezpieczeństwa, ale także dążeniem do ściślejszej integracji z Unią Europejską i zmianami w geografii ekonomicznej Ukrainy.

Często mówimy o ukraińskich uchodźcach w państwach Unii Europejskiej, ale niemal 5 mln ludzi, którzy opuścili w związku z wojną swe miejsca zamieszkania, to tzw. wewnętrzni migranci, którzy z przemysłowego wschodu i południa Ukrainy przenieśli się na zachód kraju. Za nimi poszły firmy, które niezależnie od tego, kiedy skończy się wojna, tam zostaną. Choćby z tego

względu, że będą miały bliżej do zyskujących na znaczeniu w ukraińskim handlu zagranicznym rynków Unii Europejskiej. Dobrze to widać znów na przykładzie Polski. Tylko w tym roku obywatele Ukrainy założyli w naszym kraju ponad 13 tys. firm, trend zresztą przyspiesza, bo w ostatnim czasie przybywało ich 2 tys. miesięcznie³. Spora ich część wraz z końcem wojny zapewne zniknie, ale z ankiet przeprowadzanych wśród ukraińskich przedsiębiorców wynika, że nawet ci, którzy zamierzają wrócić do ojczyzny, nie myślą o opuszczeniu polskiego rynku⁴. Integracja Ukrainy z obszarem gospodarczym Unii Europejskiej z pewnością będzie jednym z impulsów rozwojowych, niezależnie od boomu inwestycyjnego związanego z odbudową kraju. Nawet jeśli wojna się przeciągnie, a napływ inwestycji będzie powolniejszy od zakładanego, to pewne zmiany są nie do uniknięcia, następują zresztą już obecnie. Europa, chcąc się uniezależnić od rosyjskich surowców energetycznych, będzie zacieśniała współpracę z Ukrainą. Choćby po to, aby wykorzystywać jej podziemne, największe na naszym kontynencie, zbiorniki na gaz. Trwają rozmowy między ukraińskim Naftochazem, który jest właścicielem zbiorników o łącznej pojemności 31 mld m³ (w całej Unii zdolność do podziemnego składowania tego paliwa szacowana jest na 115 mld m³) a firmami ubezpieczeniowymi, które chciałyby asekurować gazowe „depozyty” europejskich firm⁵. Po wojnie tego rodzaju relacje ulegną tylko nasileniu, podobnie jak zdolności Ukrainy do eksportu swej taniej, generowanej przez energetykę jądrową, energii elektrycznej na europejski rynek. To wymusi rozbudowę połączeń, sieci przesyłowych, systemu rurociągów i generalnie rozwój konektywności. Ze względów strategicznych Ukraina nawet po wojnie będzie musiała rozwijać zarówno komunikację lądową, jak i rzeczną, za pośrednictwem swych portów na Dunaju. W konsekwencji przyspieszeniu ulec mogą prace na rzecz przekształcenia tej rzeki w jedną z arterii komunikacyjnych łączących kraje Europy Środkowej. W konsekwencji przyspieszą zapewne też prace nad połączeniem systemów żeglugowych Dunaju i Odry. Warto w tym kontekście przypomnieć ostatnie inicjatywy rządu Czech, ułatwiające prace przygotowawcze do budowy kanału Dunaj–Odra–Łaba⁶.

Nowe technologie i odbudowa przemysłu

Włączanie Ukrainy do europejskiej przestrzeni gospodarczej to nie tylko wyzwania i szanse związane z perspektywą odbudowy. Oznacza to też możliwości zajęcia przez kraje naszego regionu dobrej pozycji w sektorach przemysłowych przyszłości. Ukraina ma bowiem znaczące, uznawane za największe w Europie (choć złoża nie zostały w pełni zbadane) zasoby litu⁷. Jego ewentualne wydobycie i rafinacja może w przy-



Via Carpatia (na zdjęciu estakada w miejscowości Słodków Drugi) będzie drogą o strategicznym znaczeniu obronnym dla NATO

foto: mat. prasowe



Koncern Intel wybuduje pod Wrocławiem fabrykę półprzewodników o globalnym znaczeniu – tak działa nearshoring

foto: mat. prasowe

szłości umocnić pozycję krajów naszego regionu – zarówno Polski, jak i Węgier – jako głównych centrów produkcji akumulatorów na unijny rynek, niezbędnych w sektorze motoryzacyjnym i w związku z planami transformacji energetycznej⁸. Ceny akumulatorów mających zastosowanie w samochodach elektrycznych, które dziś wynoszą od 40 do 50 proc. każdego modelu, będą w nadchodzących latach znacząco spadać, a to oznacza, że ich dostępność i popularność będą rosły. Nawet nie biorąc pod uwagę ograniczeń administracyjnych, już obecnie najbardziej konserwatywne prognozy mówią o tym, że w 2040 r. 75 proc. sprzedawanych w skali świata samochodów będzie miało napęd elektryczny⁹. W tym przypadku mamy jednak do czynienia z jeszcze jedną – dziś póki co słabo w Europie widoczną, ale w Azji już wyraźnie się rysującą – rewolucją. Czy komuś z państwa mówi coś nazwa VinFast? To producent samochodów elektrycznych z Wietnamu, który sześć lat temu rozpoczął działalność, a który w połowie sierpnia br. zadebiutował na nowojorskiej giełdzie. Rynek wycenił firmę na 85 mld dolarów, co oznacza, że jest ona warta więcej niż takie tradycyjne giganty jak GM, Ford czy Stellantis powstały z połączenia Fiata, Chryslera i francuskiej Groupe PSA¹⁰. Rewolucja, którą mam na myśli, sprowadza się do tego, że postawienie nowej wytwórni samochodów elektrycznych, startując od zera, jest znacznie tańsze niż w tradycyjnym przemyśle motoryzacyjnym. Do tej pory, aby zbudować fabrykę samochodów, trzeba było wydać co najmniej miliard dolarów na produkcję silników i dodatkowy miliard na pozostałe fazy procesu produkcyjnego¹¹. Jeśli do tego dodać wielokrotnie większe kwoty związane z siecią dystrybucji i serwisu, to bariery wejścia na ten rynek były trudne do pokonania. Produkcja aut elektrycznych nie wymaga takich nakładów, a to oznacza, że w naszej części Europy mogą się wkrótce pojawić w tym sektorze nowi, może rodzimi, gracze.

Pandemia i wojna na Ukrainie umocniły też trendy związane ze skracaniem łańcuchów zaopatrzeniowych, modny stał się nearshoring. Zyskuje na tym Polska, ale i na Bałkanach obserwowany jest wzrost inwestycji oraz popytu na nieruchomości komercyjne i biurowe.

Ocena ryzyka strategicznego wpływa na decyzje inwestycyjne, a to oznacza, że w związku z niestabilną sytuacją w świecie te trendy będą się nasilać.

Jak po 1945 roku

Już raz z podobnego rodzaju impulsem rozwojowym mieliśmy do czynienia. W czasie zimnej wojny regiony przemysłowe Niemiec Zachodnich (zagłębie Ruhry), północnych Włoch i wschodniej Francji musiały zostać odbudowane, bo decydowały o tym nie tylko oczekiwania obywateli i chłonny powojenny rynek, lecz również względy strategiczne. Jednym z głównych elementów strategii powstrzymywania Kennana, która legła u podstaw planu Marshalla, było przekonanie, że Ameryka i sojusznicy winni kontrolować główne centra przemysłowe świata – przede wszystkim nie dopuszczając do tego, aby niemieckie okręgi przemysłowe wpadły w ręce Sowietów. Europejczycy z zachodniej części naszego kontynentu wykorzystali szansę, jaką dała im ówczesna sytuacja geostrategiczna. Teraz, w związku z wojną na Ukrainie, ulega ona zasadniczej zmianie. Trzeba umocnić wschodnią flankę. Dostajemy szansę, której odmówiono nam po II wojnie światowej. ●

Autor jest publicystą, znawcą Rosji

- 1 <https://defence24.pl/przemysl/pgz-zwieksza-sprzedaz-kraby-lokomotywa-eksportu>
- 2 <https://radar.rp.pl/przemysl-obronny/art37256621-miliardyna-zbrojeniowe-inwestycje-polskiej-grupy-zbrojeniowej>
- 3 <https://www.rbc.ua/rus/travel/rekordni-pokazniki-ukrayintsi-polshchi-pochali-1689755592.html>
- 4 <http://vsetutpl.com/vse-bilshe-ukrayintsi-vidkryvayut-biznesu-polschi-doslidzhennya>
- 5 <https://www.ft.com/content/31a314d5-5c4f-47c1-920a-73ecc4f2c0f1>
- 6 <http://www.d-o-l.cz/index.php/pl>
- 7 <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2023/04/25/699429/>
- 8 <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2023/04/25/699429/>
- 9 <https://www.economist.com/special-report/2023/04/14/an-electric-shock>
- 10 <https://www.ft.com/content/c5af0740-7fba-4c9d-962d-8a1b563196e3>
- 11 <https://www.economist.com/special-report/2023/04/14/all-change>

PIOTR ROSIK

Wykorzystać wiatr zmian



fot. Shutterstock

Rynek finansowy regionu Europy Środkowo-Wschodniej może wykorzystać wiatr historycznych zmian gospodarczych i geopolitycznych na swoją korzyść. Nie będzie to łatwe, bo pozycja startowa wciąż nie jest najlepsza

Zmienia się rynek finansowy, zarówno światowy, jak i rynek Europy Środkowo-Wschodniej (CEE – Central and Eastern Europe). W latach 90. XX w. zmieniał się głównie za sprawą turbulencji politycznych i społecznych, potem przyszedł okres dynamicznych zmian wywołanych technologią. Od 2020 r. mamy do czynienia z przyśpieszeniem, z uwagi na pandemię i wojnę na Ukrainie. Bliskość oraz skala tych dwóch wydarzeń odcisnęły głębokie piętno na gospodarkach wielu krajów, także na rynkach finansowych w Polsce i w regionie.

Odporność wzrosła...

Od zakończenia procesów transformacji systemowo-gospodarczej rozwijały się one bardzo dynamicznie. Co ciekawe, w większości przypadków okazały się relatywnie odporne na wstrząsy kryzysowe. Polska została okrzyknięta „zieloną wyspą” w czasie kryzysu finansowego 2008–2009. – Niestety ostatnie lata są trudnym okresem dla ich rozwoju, na co złożyło się wiele czynników – przypomina dr Katarzyna Twarowska-Mól, adiunkt w Katedrze Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej na Wydziale Ekonomicznym UMCS

w Lublinie. Gospodarki krajów CEE to tzw. emerging markets, czyli rynki wschodzące, stosunkowo młode rynki kapitałowe, które aktywnie uczestniczyły w procesie integracji finansowej. – Dynamiczny rozwój tych rynków oraz ich liberalizacja przyciągały kapitał zagraniczny. Jednak emerging markets z samej swej istoty są bardzo wrażliwe na wszelkie zawirowania gospodarcze i polityczne. Ten czynnik jest dużym zagrożeniem dla stabilnego rozwoju rynków finansowych tych krajów – podkreśla ekspertka.

Głównymi źródłami niepewności dla rynków finansowych CEE w ostatnich latach były pandemia COVID-19 i wojna na Ukrainie oraz towarzyszące im zjawiska. Wybuch pandemii spowodował korona-krach na giełdach, ale większe spadki indeksów widać było w krajach rozwijających się niż w gospodarkach wysoko rozwiniętych, co wynika – z jednej strony – z postrzegania tych rynków jako bardziej ryzykownych, a z drugiej – z ich mniejszej płynności. – Również w wyniku napięć geopolitycznych sektor finansowy stanął w obliczu wzrostu ryzyka rynkowego. Wojna przyczyniła się do większej zmienności na rynku giełdowym, walutowym oraz surowców rolnych, energetycznych i metali. Waluty krajów CEE uległy deprecjacji w stosunku do głównych walut międzynarodowych, jak dolar i euro, co wynikało z większego narażenia tych państw na bezpośrednie skutki wojny. Chodzi o bliskie położenie geograficzne, silne relacje handlowe z Rosją i Ukrainą, uzależnienia od importu surowców energetycznych z Rosji – wylicza Twarowska-Mól.

Na dodatek przez cały rok 2020 i 2021 miały miejsce problemy z łańcuchami dostaw. Po pandemii wiele krajów zrozumiało, że nie może liczyć na produkcję z Chin. Dlatego rozpoczęły one uruchamianie procesu wytwarzania wielu artykułów w samej Europie, w tym w państwach CEE, z uwagi na niższe koszty pracy niż na zachodzie Europy, co wiąże się z inwestycjami w naszym regionie. A większe inwestycje to żniwa dla sektora finansowego, który je obsługuje. Finanse krajów CEE pokazały w większości solidne fundamenty. – Co więcej, systemy finansowe państw CEE są relatywnie nowoczesne, a władze monetarne pozytywnie nastawione do wprowadzania różnego rodzaju innowacji, o czym świadczy wysoki poziom cyfryzacji ich gospodarek – podkreśla Twarowska-Mól.

Warto zwrócić tutaj uwagę na rynek obligacji. Rok 2022 był bardzo negatywny, zarówno dla długu rynków rozwiniętych, jak i wschodzących. Wysoka inflacja i zaostrezenie polityki pieniężnej przyczyniły się do zmiany trendów. Globalne akcje straciły prawie 20 proc. wartości w 2022 roku, podczas gdy obligacje rządowe rynków rozwiniętych spadły na wycenie o 15 proc., co jest – historycznie rzecz biorąc – ewenementem. Europejskie i amerykańskie obligacje wysokodochodowe straciły prawie 10 proc. wartości. Natomiast obligacje CEE radziły sobie lepiej niż indeks dla krajów regionu EMEA

(Europy, Bliskiego Wschodu oraz Afryki). Świadczy to o tym, że generalnie rynki finansowe naszego regionu są postrzegane jako stabilne.

...ale brak katalizatora zmian

Jednym słowem, wyszły bez szwanku z globalnej zawieruchy, ale czy są w stanie w jakikolwiek sposób przekuć to w swoją korzyść? – W regionie CEE działa kilka dużych banków, a tylko OTP jest naprawdę aktywny na arenie międzynarodowej. PKO BP próbuje być aktywny na Ukrainie. Ten region ma rynki finansowe skupione na działalności wewnętrznej. Dlatego zawirowania geopolityczne jak na razie wpływają na rynek finansowy CEE głównie poprzez wysoką inflację, a tutaj trudno o jakieś wyraźne wnioski. Na ten moment nie widzę katalizatora, który zapewniłby regionowi jakieś korzyści z uwagi na napięcia geopolityczne – odpowiada „Gazecie Bankowej” Nicolas Véron, starszy analityk Bruegel oraz Peterson Institute for International Economics. – Trudno jest tutaj również o jakieś prognozy. W ostatnich miesiącach wielki wpływ na gospodarki CEE miał kryzys energetyczny. Pytanie, czy ta sytuacja się utrzyma – dodaje.

Nie ulega jednak wątpliwości, że przed państwami CEE w najbliższych latach stoi wiele wyzwań. – Najważniejsze to skuteczne dostosowanie się do zmieniającej się sytuacji geopolitycznej w regionie, co ma kluczowe znaczenie dla rozwoju tych krajów i ich pozycji w regionie oraz na świecie. Niekorzystne położenie geopolityczne może wpłynąć na rozwój rynków finansowych państw CEE ze względu na wzrost ryzyka i obawy inwestorów zagranicznych co do negatywnego wpływu działań wojennych na Ukrainie na rynki pobliskich krajów czy nawet obawy co do potencjalnej inwazji wojsk rosyjskich w takich państwach jak Polska czy kraje bałtyckie – zwraca uwagę Twarowska-Mól.

Inne zagrożenia dla rozwoju rynków finansowych krajów CEE w najbliższych latach to słaba koniunktura światowa, a w szczególności spowolnienie gospodarcze u głównych partnerów handlowych, presja inflacyjna, zakłócenia w łańcuchach dostaw i wzrost cen surowców. – To wszystko może prowadzić do problemów kluczowych firm i całych sektorów, ograniczenia w stosunkach handlowych i wzrostu protekcjonizmu. Mogą się też pojawić problemy związane z rosnącym zadłużeniem krajów i pogorszeniem sytuacji fiskalnej – ostrzega ekspertka.

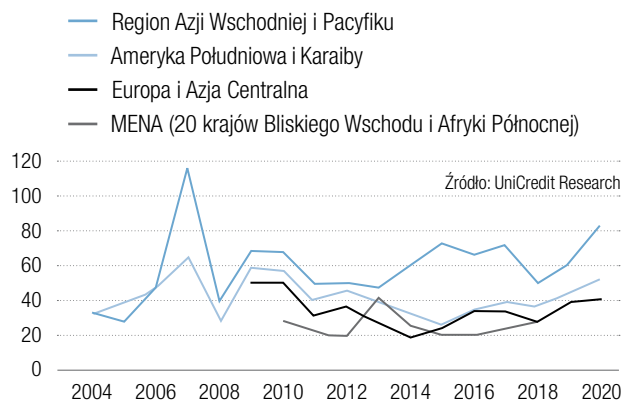
Pojawia się również pytanie, jak poradzi sobie po wojnie ukraiński rynek finansowy – który jest w zdecydowanie najtrudniejszej sytuacji: kto będzie uczestniczył w jego odbudowie, kto na tym najbardziej skorzysta. – Na to pytanie nikt obecnie nie ma odpowiedzi, bo nie wiadomo, ile jeszcze potrwa wojna. Wiadomo, że władze Ukrainy starają się, jak mogą, na bieżąco utrzymywać funkcjonowanie państwa oraz w miarę dobry

stan infrastruktury. Sytuacja finansowa Ukrainy była pod wielką presją rok temu, teraz jest już pod mniejszą dzięki staraniom Unii Europejskiej i USA. UE zaczęła podejmować wieloletnie zobowiązania wobec Ukrainy – mówi Veron. – Jeśli wojna zakończy się pozytywnie dla rządu w Kijowie, rekonstrukcja będzie powolna, pojawią się wielkie wyzwania wymagające nie tylko pieniędzy, lecz także odpowiednich mechanizmów. Widać wielką chęć Europejczyków do pomagania Ukrainie, więc spodziewam się, że to głównie instytucje europejskie będą brały udział w restauracji ukraińskiego rynku finansowego – dodaje ekspert think tanku Brugel.

Giełdy potrzebują śmiałej innowacyjności

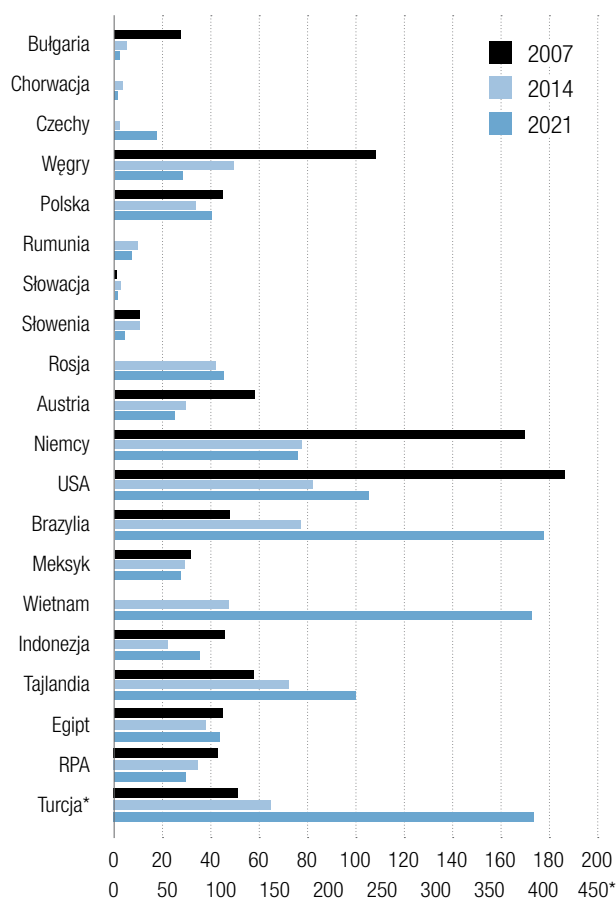
Rosyjska agresja na Ukrainę wywołała bessę na polskiej giełdzie oraz na parkietach regionu. I co prawda od jesieni 2022 r. indeksy już sporo strat odrobiły (na czym można było sówicie zarobić), a do samej wojny świat się już nieco przyzwyczaił, ale ważniejsze będą konsekwencje konfliktu dla polskiej giełdy po jego zakończeniu – uważa prof. Krzysztof Borowski z warszawskiej SGH. – Rodzime spółki mają szansę na uzyskanie znacznych profitów podczas odbudowywania Ukrainy. Można wskazać wiele branż, które mogą skorzystać, w tym wiodącą: budowlaną – mówi.

Kapitalizacja giełd rynków rozwiniętych (proc. PKB)



Zmiany zaszły również, jeśli chodzi o obszar giełd CEE, w wymiarze instytucjonalnym. Od wielu lat mówi się, że rynki regionu powinny zostać skonsolidowane, i być może wreszcie coś się zaczęło ruszać w tej materii. Pod koniec czerwca 2022 r. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) podpisała umowę nabycia akcji z Centralnym Bankiem Armenii (CBoA) w sprawie odkupienia od niego 65,03 proc. udziałów w Armeńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (AMX).

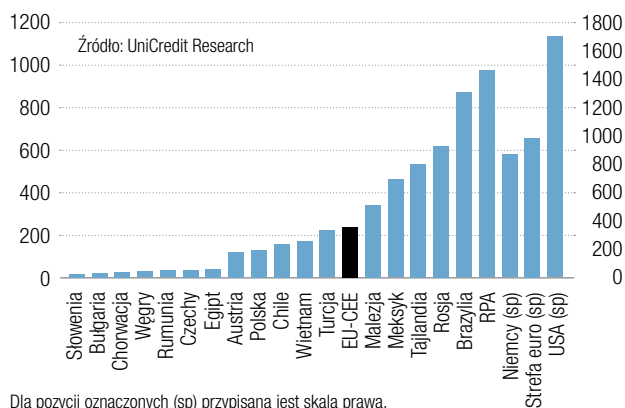
Współczynnik obrotów na giełdach EM i CEE



Źródło: UniCredit Research

Jednak wedle prof. Borowskiego powinien to być dopiero początek zmian. – Winna zostać stworzona platforma do handlu spółkami, notowanymi na giełdach państw Trójmorza, która stanowiłaby alternatywę dla inwestorów pragnących wyjść poza Londyn, Euronext czy Frankfurt. W takiej platformie i odpowiednich produktach inwestycyjnych, a nie w przejmowaniu przez większe giełdy regionu CEE, innych mniejszych giełd, upatrywałbym szansy dla rozwoju rynku finansowego w Polsce – uważa Borowski. – W przypadku samej Polski dodatkowo należałoby rozważyć różne rozwiązania prawne, w tym m.in. kwestię zwolnienia z podatku od zysków kapitałowych w przypadku inwestycji długoterminowych lub też liniowego zmniejszenia podatku w zależności od czasu trwania takiej inwestycji. Zdecydowanie śmielszym rozwiązaniem byłaby kwestia legalizacji obrotu wybranymi kryptowalutami w Polsce, tak aby były one pełnoprawnymi instrumentami finansowymi w świetle polskiego prawa – dodaje.

Kapitalizacja giełd CEE na tle najważniejszych rynków (w mld dol., stan na 22.10. 2022)



Dla pozycji oznaczonych (sp) przypisana jest skala prawa.

Nasz region wciąż nie ma najmocniejszej pozycji w świecie wielkiego kapitału. Kapitalizacja giełd z europejskich rynków wschodzących, mierzona PKB, jest niska (40 proc.) w porównaniu z innymi regionami (np. Azja – 80 proc.) – podaje UniCredit Research. A obroty na parkietach rynków CEE są stosunkowo niewielkie, w porównaniu nawet z innymi dużymi rynkami wschodzącymi, jak Brazylia czy Turcja. Z pewnością im więcej innowacyjnych i śmiałych pomysłów, tym więcej kapitału dałoby się przyciągnąć.

„Rynki akcji regionu CEE są dalekie od bycia wiarygodnym źródłem finansowania w Europie Środkowo-Wschodniej lub interesującym celem dla zagranicznych inwestorów kapitałowych (jedynym wyjątkiem jest Polska). Czy niewielki rozmiar i brak płynności można przezwyciężyć? Niewielki rozmiar krajowych rynków akcji CEE sprawia, że bardzo trudno jest je szybko zmodernizować. Naszym zdaniem rozwiązaniem jest połączenie giełd w celu stworzenia jednolitego rynku akcji w Europie Środkowo-Wschodniej. Trzeba przyznać, że to trudne zadanie, ponieważ politycy wykorzystują rynki akcji jako symbol nowych kapitalistycznych gospodarek zbudowanych po upadku komunizmu” – twierdzą analitycy UniCredit Research.

Finanse malowane na zielono

Wojna i pandemia to niejedyny czynniki makroekonomiczne bardzo mocno wpływające w ostatnich latach na rynek finansowy. Jednym z najistotniejszych jest tak zwana zielona transformacja, która będzie sta-

nowiła wyznacznik zmian dla wielu przedsiębiorstw, praktycznie na wszystkich rynkach świata. Europejski Zielony Ład przewiduje klimatyczną neutralność i brak zależności od nieodnawialnych surowców naturalnych w gospodarce europejskiej. Założenie jest takie, że w 2050 r. kraje UE będą mieć zerową emisję gazów, w tym CO₂. Produkcja w UE ma iść w kierunku towarów wielokrotnego i długotrwałego użytku, które można naprawiać. Pomóc w osiągnięciu tych celów mają odnawialne źródła energii (np. fotowoltaika). Szczególną rolę w zielonej transformacji gospodarek odgrywa i będzie odgrywał sektor finansowy. Z ankiety przeprowadzonej przez firmę doradczą Kearney wynika, że rynek oczekuje od banków ułatwień w finansowaniu „zielonych” inwestycji, czyli paneli fotowoltaicznych czy pomp ciepła. To stwarza olbrzymie możliwości biznesowe dla banków, które już teraz są aktywne na polu ESG.

– Istnieje wiele inicjatyw, zarówno publicznych, jak i prywatnych na rynku finansowym, które mają służyć ułatwieniom w realizacji zielonej transformacji. To swego rodzaju eksperyment, nie było podobnego w historii rynków finansowych. To samo dotyczy rynku CEE. Trudno przewidzieć, jak ten eksperyment się skończy, na pewno rola systemu finansowego w zielo-

nej transformacji będzie znacząca – mówi Nicolas Veron.

Zielona transformacja będzie miała znaczenie nie tylko dla instytucji finansowych, lecz także dla giełdy i obecnych na niej spółek lub dla spółek na nią się wybierających. – Po wprowadzeniu odpowiednich zmian w przepisach dotyczących OZE w Polsce można oczekiwać wzrostu atrakcyjności spółek z tej branży. Anomalie pogodowe, jakie obserwowaliśmy m.in. w tym roku, powinny skłonić decydentów do zajęcia się kwestią OZE bardzo szybko, bo czas ucieka, a średnia temperatura na świecie niestety wzrasta – mówi prof. Krzysztof Borowski z warszawskiej Szkoły Głównej Handlowej.

W kontekście zielonej transformacji widoczny jest wzrost zainteresowania przez inwestorów takimi metalami jak lit, kobalt, miedź, grafit. – Trwają badania naukowe, których zadaniem jest wykorzystanie tych i innych metali oraz pierwiastków do budowy bardziej wydajnych baterii, które znajdą zastosowanie w samochodach elektrycznych. Trwają prace zmierzające do stworzenia pojemnych ogniw, w których można będzie przechowywać zgromadzoną energię. Wiele krajów rozważa ułożenie paneli fotowoltaicznych wzdłuż linii kolejowych. Te wszystkie czynniki nakazują obserwację rynku surowców i spółek górniczych – podpowiada prof. Borowski.

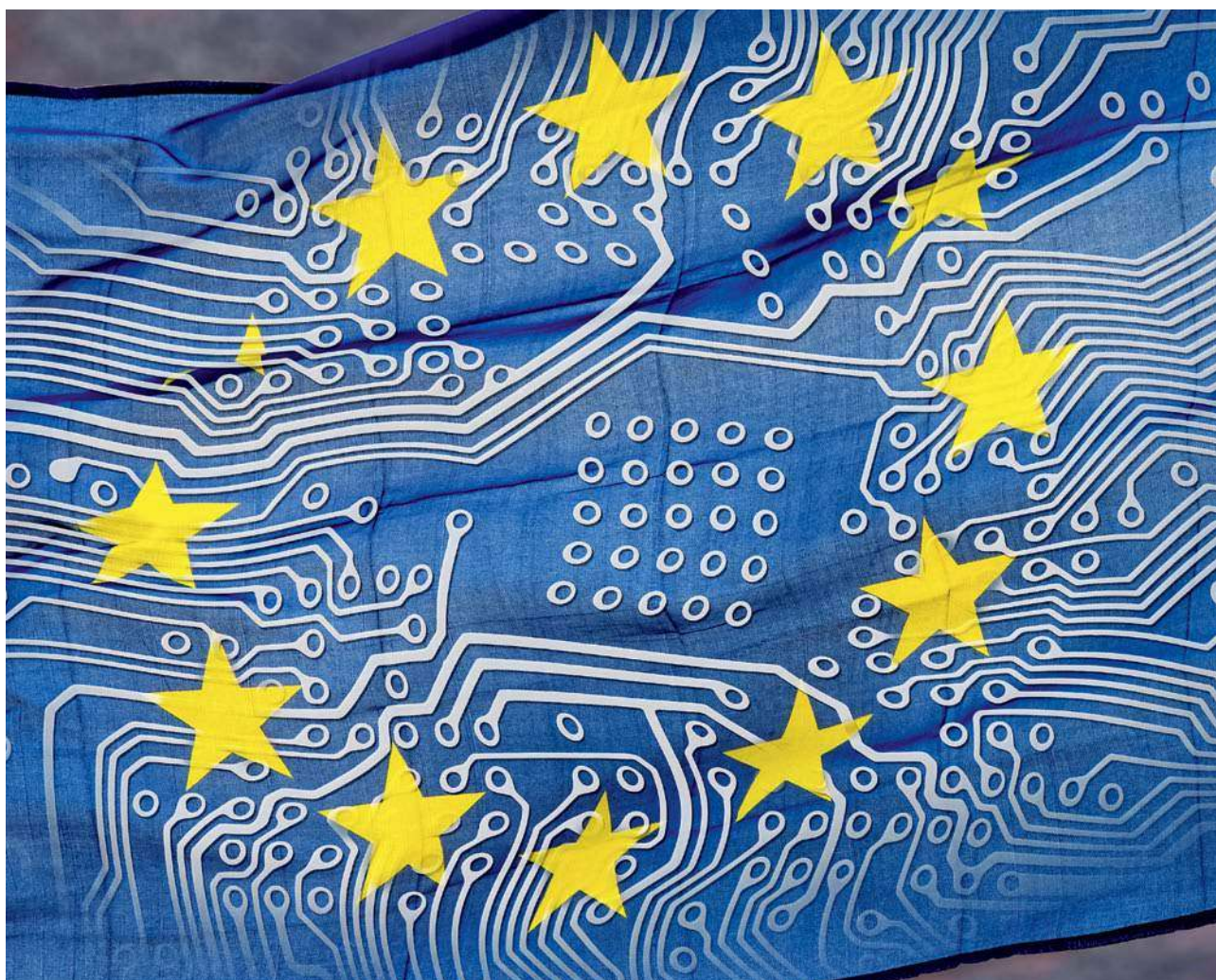
40 proc.

wynosi kapitalizacja giełd z europejskich rynków wschodzących, mierzona PKB. To stosunkowo niski wskaźnik w porównaniu z kapitalizacją w Azji, sięgającą 80 proc.

MAREK JAŚLAN

Polska mocna cyfrowo

Polska obok Estonii i Litwy jest jednym z trzech najbardziej konkurencyjnych rynków dla branży IT wśród 23 państw w Europie Środkowej i Wschodniej. Co ważne, w ocenie ekspertów, rodzime firmy IT są dobrze przygotowane do dalszego wykorzystania swojego potencjału – nie tylko w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, lecz i globalnie



fot. Shutterstock

Sektor IT rozwija się w Polsce bardzo szybko od kilku lat. Stał się jedną z najbardziej innowacyjnych gałęzi polskiej gospodarki. Nie przez przypadek od dłuższego czasu najbardziej poszukiwanymi pracownikami w naszym kraju są właśnie specjaliści IT.

W opublikowanym w maju 2023 r. raporcie „Puls rynku IT w Polsce. Firmy, ludzie, transakcje” eksperci firmy Baker Tilly TPA i TPA Poland podają, że na koniec 2022 r. liczba podmiotów świadczących usługi IT w Polsce sięgnęła 36,8 tys., podczas gdy rok wcześniej było to 34,6 tys., czyli nastąpił wzrost o 6,3 proc. (liczba ta uwzględnia podmioty gospodarcze w formie spółek, bez jednoosobowych działalności gospodarczych; dane GUS na podstawie klasyfikacji PKD).

Półmilionowa armia

Oznacza to, że 2,7 proc. wszystkich firm działających w Polsce specjalizuje się w obszarze IT, a z tą branżą zawodowo związanych jest 493 tys. osób, co stanowi 3 proc. wszystkich pracujących Polaków.

Co prawda ze względu na rozdrobnienie i stosunkowo krótką historię przychody wielu firm IT nie są duże i znacznie odbiegają od tych największych, ale jeżeli chodzi o firmy notowane na GPW w indeksie WIG-Informatyka, to średnie roczne przychody w ich przypadku wynoszą ponad 850 mln zł (analiza na podstawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych za rok 2021 i 2022), a w przypadku producentów gier z indeksu WIG-Games, to średnio 135 mln zł. I nawet w grupie spółek giełdowych można znaleźć podmioty, których przychody w ciągu roku sięgają ponad miliard, oraz takie, których przychody ledwie przekraczają milion złotych.

15
tys.

specjalistów
w dziedzinie IT
zdobywa corocznie
kwalifikacje na uczelniach technicznych
w Polsce

łączna liczba nie przekracza 1,2 tys. Należy jednak zwrócić uwagę, że liczba tych ostatnich w ciągu ostatnich dwóch lat wzrosła o prawie jedną trzecią, co pokazuje dynamikę rynku gamedev i jego silną tendencję wzrostową. Znaczącą rolę mają również firmy zajmujące się przetwarzaniem danych oraz zarządzające stronami internetowymi. W Polsce tego typu usługi świadczy ponad 7,8 tys. podmiotów. Warto zwrócić uwagę także na firmy zajmujące się doradztwem w zakresie IT. Na koniec ubiegłego roku funkcjonowało ich na rynku niemal 4,9 tys.

Silni w regionie

A jak polski sektor IT prezentuje się na tle regionu Europy Środkowo-Wschodniej? Oczywiście Polska jest największą gospodarką w tym regionie, w związku z czym tutejszy sektor IT wielkościowo też jest największy. Jak jednak wygląda jego konkurencyjność na tle takich krajów jak Czechy, Węgry czy Słowacja?

Jak wynika z opublikowanego w maju tego roku przez think tank Emerging Europe raportu „Future of IT 2023”, Polska obok Estonii i Litwy jest jednym z trzech najbardziej konkurencyjnych rynków dla branży IT wśród 23 państw w Europie Środkowej i Wschodniej. Nasz kraj znalazł się wśród pierwszych czterech państw w 11 z 45 branż pod uwagę kategorii i zwyciężył w kategorii wykształcenia oraz przygotowania pracowników. Rola sektora IT w gospodarkach państw Europy Środkowej i Wschodniej nieustannie rośnie.

„Godne odnotowania wyniki Polski w branży IT i edukacji pokazują jej pozycję jako lidera regionu” – czytamy w opracowaniu. „Prężnie rozwijający się ekosystem start-upów, rosnąca dostępność finansowania venture capital oraz rządowe programy wsparcia sprawiają, że Polska jest czołową lokalizacją dla start-upów” – zaznaczają autorzy opracowania.

Do tego należy dodać, że obecnie działa u nas ponad 3 tys. start-upów i ponad 100 inkubatorów oraz akceleratorów tych biznesów.

– Polska jako jedno z wiodących państw Europy Środkowo-Wschodniej (CEE) w dziedzinie IT jest w centrum uwagi zarówno inwestorów i funduszy, jak i firm oraz przedsiębiorców z całego świata. Nasz kraj ma znakomitą reputację na świecie w dziedzinie programowania. W rankingu HackerRank zajęliśmy trzecie miejsce pod względem umiejętności programistów, ustępując tylko Chinom i Rosji. Natomiast w rankingu przeprowadzonym przez Top Coder znaleźliśmy się na wysokim, czwartym miejscu – zauważa Kamil Tatol, CEO w firmie Flying Bisons świadczącej m.in. usługi doradcze w obszarze wdrażania produktów i usług cyfrowych. I dodaje, że system edukacji w Polsce, choć nie jest doskonały, stawia na kierunki ścisłe. A takie

”
Z branżą IT w Polsce związanych zawodowo jest około pół miliona osób.
To 3 proc. wszystkich pracujących Polaków

Jak wynika z analizy Baker Tilly TPA i TPA Poland, najwięcej firm świadczy usługi związane z oprogramowaniem. Na koniec ubiegłego roku było ich aż ponad 18,8 tys. To kilkanaście razy więcej niż producentów sprzętu komputerowego i producentów gier, których

uczelnie jak Uniwersytet Warszawski czy Politechnika Warszawska cieszą się światowym uznaniem. Co roku polskie uczelnie techniczne kształcą ponad 15 tys. specjalistów w dziedzinie IT, tworząc mocną podstawę dla rozwoju sektora. – Uważam, że polskie firmy IT są zauważane i szanowane na rynku europejskim – pracują w nich ludzie z pasją, wykształceni, będący ekspertami w swoich dziedzinach. Dodatkowo posługujący się płynnie językiem angielskim, co burzy wszelkie bariery podczas współpracy międzynarodowej. Moje obserwacje znajdują potwierdzenie w raporcie Emerging Europe, którego wyniki pokazują, że Polska jest liderem w kategorii wykształcenia i przygotowania pracowników. To oni stanowią o sile polskich firm IT, a te z kolei chętnie biorą udział w zagranicznych przetargach – mówi Kamil Tatol.

Często się wskazuje, że na duże inwestycje w naszym kraju zdecydowały się Google czy Microsoft, jednak to polska grupa Asseco jest nie tylko największą firmą IT w Polsce i w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, lecz stała się również globalnym graczem, obecnym w ponad 50 państwach. Sukcesy na rynkach międzynarodowych odnoszą też Comarch i rodzimi producenci gier.

470

producentów
i wydawców gier
działało w naszym
kraju w 2021 r. To
szczególnie obiecujący
obszar polskiej
branży IT, uzyskujący
przychody rzędu
500 mln euro rocznie

Źródło: Raport EMIS „Poland IT Sector 2023/2024”

Gry na fali

Na tych ostatnich zwracają uwagę w raporcie „Poland IT Sector 2023/2024” analitycy EMIS. W 2021 r. w Polsce działało około 470 producentów i wydawców gier. To, zdaniem analityków EMIS, szczególnie obiecujący obszar polskiej branży IT. Z przychodami na poziomie 500 mln euro zajmuje on 23. miejsce na świecie. Według raportu „Poland IT Sector 2023/2024” najszybszy wzrost – zarówno w ujęciu procentowym, jak i bezwzględny – odnotowały spółki The Square Games, Huuuge Games i BoomBit, a następnie grupa PlayWay, People Can Fly, Creepy Jar, Bloober Team, All in games, Forever Entertainment, 11 bit studios i QLOC.

Każdego roku w Polsce produkowanych jest około 500 gier. Liczba firm zajmujących się grami mobilnymi czy świadczących takie usługi jak cyfrowa animacja 3D rośnie. Dziesiątki akceleratorów i inkubatorów start-upów w całej Polsce wspierają rozwój branży, która

także dzięki temu odnotowuje wzrost zatrudnienia ponad 24 proc. w stosunku rok do roku. – Branża gier komputerowych miała rewelacyjną passę od początku pandemii. Spowodowało to bardzo duży napływ kapitału do tego sektora – zauważa Marcin Majewski, założyciel i partner zarządzający Aventis Advisors, firmy doradczej IT. – Ostatnich kilka lat obfitowało w transakcje typu IPO studiów gier. Bardzo atrakcyjne wyceny na polskim rynku powodowały, że alternatywa w postaci M&A nie była do niedawna w ogóle atrakcyjna. Obecne ceny są już dużo bardziej zachęcające, natomiast zmniejszył się apetyt przejmujących. Myślę, że rynek przez jakiś czas będzie szukał nowej równowagi, zanim ponownie zobaczymy wzmożoną aktywność – dodaje.

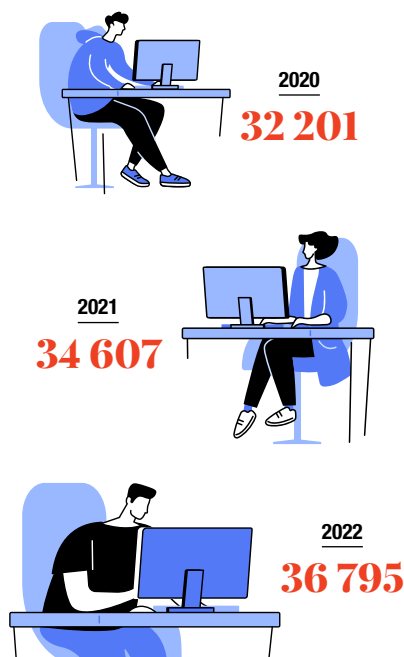
Umiejętne zarządzanie pracownikami

Arkadiusz Terpiłowski, ekspert Software Development Association Poland (SoDA), jeden z założycieli oraz CMO w Primetric – w firmie, która stworzyła narzędzie do zarządzania obłożeniem pracowników i planowania wyników finansowych – wskazuje na jeszcze inny powód sukcesu polskiego sektora IT. – Zaobserwowaliśmy na europejskim rynku brak dostępnych danych na temat procesów biznesowych, zarządzanych oraz wskaźników finansowych w sektorze usługowym IT. Jako że współpracujemy z wieloma czołowymi przedstawicielami rynku, a nasza praca jest w dużej mierze oparta o te dane, wyszliśmy z inicjatywą stworzenia pierwszego badania sektora usługowego IT, które dostarczy danych na temat konkurencyjności i szans poszczególnych rynków europejskich w sektorze usługowym IT, w tym polskiego – wyjaśnia Arkadiusz Terpiłowski.

W badaniu na potrzeby Europejskiego Raportu Rentowności i Utylizacji Primetrica udział wzięło 250 firm z sześciu krajów, a pierwszym istotnym wnioskiem z tej analizy jest to, że polskie firmy IT charakteryzuje wysoki poziom utylizacji pracownika (fundamentalnego wskaźnika zarządczego w firmach usługowych oznaczającego stosunek odpłatnego alokowania pracownika względem całkowitego dostępnego czasu pracy). Wynosi on 81 proc., co oznacza, że pracownicy są częściej przypisywani do projektów komercyjnych niż do wewnętrznych aktywności firmowych. To może się przekładać na większą bezpośrednią rentowność firmy niż w innych krajach europejskich, gdzie średnia wartość utylizacji wynosi 72 proc.

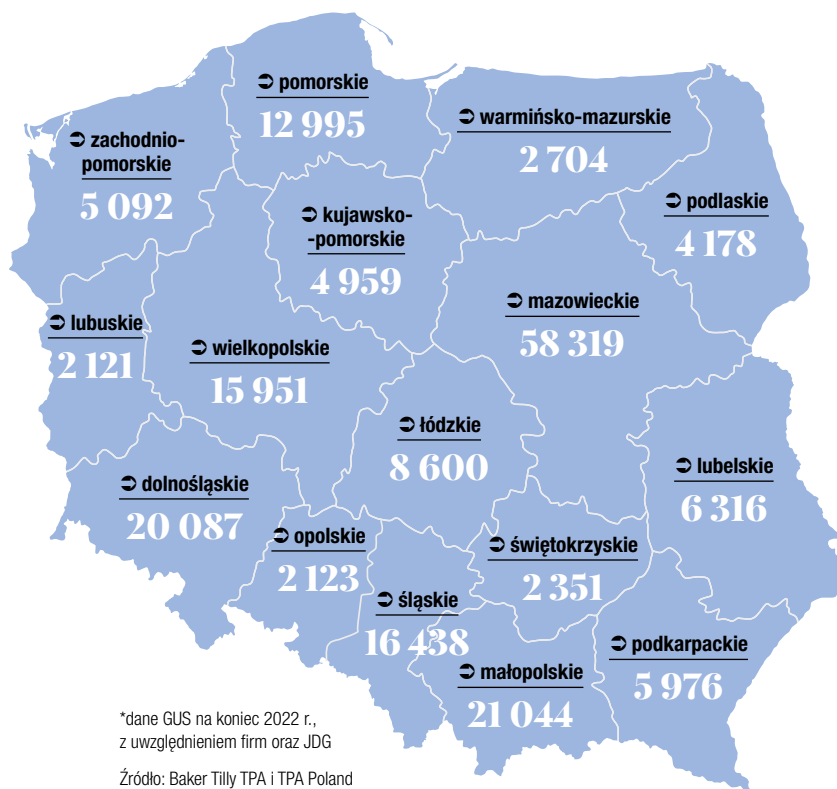
Kolejnym wskaźnikiem, na który wskazuje Primetric, jest rentowność pierwszego stopnia (uwzględniająca jedynie bezpośrednie przychody i koszty projektu), która dla polskich przedsiębiorstw wyniosła 44 proc. W firmach z Europy wartość ta to zaledwie 36 proc. Co więcej, polskie firmy zdają się osiągać lepsze wyniki finansowe w projekcie. – Na podstawie

Liczba firm IT w Polsce



Źródło: GUS

Liczba firm IT w Polsce w podziale na województwa*



*dane GUS na koniec 2022 r., z uwzględnieniem firm oraz JDG

Źródło: Baker Tilly TPA i TPA Poland

powyższych danych możemy zatem zauważyć korelację między wyższą utylizacją a wyższą rentownością pierwszego stopnia, która sprawia, że polskie firmy prezentują się lepiej niż te zagraniczne. To z kolei jest zasługą bardziej skalowalnych i lepiej zaprojektowanych procesów. Podsumowując, wstępne wyniki raportu pozwalają sądzić, że firmy w Polsce mogą być bardziej zaawansowane pod kątem doskonałości operacyjnej. To może być wynikiem większej konkurencyjności rynku, wymuszającej osiąganie lepszych wyników finansowych z każdego projektu – mówi Arkadiusz Terpiłowski.

Dobre perspektywy

Kamil Tatol uważa, że Polska wydaje się dobrze przygotowana do wykorzystania swojego potencjału w sektorze IT – nie tylko w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, lecz i globalnie. Wskazuje on, że skumulowana roczna stopa wzrostu sektora IT w latach 2023–2027 wyniesie według prognoz IDC 5,8 proc. dla Europy Środkowo-Wschodniej, a Polska zajmuje pierwszą pozycję w regionie jako miejsce outsourcingu wsparcia technicznego i jest wśród pierwszych trzech lokalizacji dla ogólnych usług informatycznych oraz analizy danych. Dodatkowo giganci technologiczni, tacy jak Microsoft i Google, inwestują w Polskę, co

świadczy o jej atrakcyjności. Intel w czerwcu tego roku również ogłosił plany kolejnych inwestycji w naszym kraju – firma ma zbudować ogromny zakład pod Wrocławiem, specjalizujący się w integracji i testowaniu półprzewodników, za ok. 20 mld zł.

– Jednocześnie uważam, że powinniśmy nieustannie pracować nad doskonaleniem tego, co sprawiło, że polski rynek IT jest niezwykle atrakcyjny – zadbać o edukację, wspierać spółki technologiczne oraz start-upy, rozwijać kulturę jakościowej pracy, zorientowanej na rezultaty. Przed nami jako krajem jest ogromna szansa, którą już teraz dobrze wykorzystujemy, ale z pewnością wciąż mamy potencjał, aby stać się jednym ze światowych liderów w tej branży. Szkoda by było, gdybyśmy z tej szansy nie skorzystali – mówi Kamil Tatol.

Także w jasnych barwach przyszłość rynku IT w Polsce postrzegają analitycy EMIS. Wskazują oni, że sektor stabilnie rośnie dzięki inwestycjom zagranicznym, zwiększającemu się popytowi na produkty i usługi IT oraz boomowi w branży gier wideo. Co ważne, firmy IT wykazały się odpornością na niepewność gospodarczą spowodowaną wojną na Ukrainie, globalnym spowolnieniem gospodarczym i kryzysem energetycznym. Do tego Polska ma sprzyjające warunki dla rozwoju start-upów, a popyt na innowacyjne rozwiązania technologiczne stale rośnie. To pozwala branży IT z optymizmem patrzeć w przyszłość. ●



Szansa dla nowego regionalnego gracza

Europa Środkowa ma немало atutów, by wywindować swoją pozycję w warunkach geopolitycznego przewrotu. Czy je wykorzysta?

fol. Shutterstock

Nie ma co ukrywać – tak wielkiej historycznej szansy na awans jak dzisiaj region nie miał od stuleci. Następuje wielkie geopolityczne przemeblowanie świata, za tym idą zmiany w światowej gospodarce, zwłaszcza w handlu. Na nowo definiowana jest globalizacja, w której liczy się nie tylko cena produktu czy usługi,

lecz i jego bezpieczeństwo dostaw, bliskość geograficzna czy stabilność polityczna państw biorących udział w globalnym łańcuchu dostaw. Te atuty ma region Europy Środkowej.

Ekspertcy pytani przez „Gazetę Bankową” dodają jeszcze inne warunki stania się graczami wyższej ligi: działanie w sektorach XXI w., takich jak elektromobilność, sztuczna inteligencja czy zielona energetyka.

Droga otwarta, ale nie możemy jako region zwlekać, dobra koniunktura nie trwa długo. Zatem eksperci radzą – ściągać jak najszybciej nowoczesne inwestycje bezpośrednie i samemu inwestować w nowe technologie. ●



Piotr Bujak

Główny Ekonomista PKO Banku
Polskiego

Polska gospodarka w ostatnich trzech dekadach odniosła spektakularny sukces, a w ostatnich latach zwiększyła swoją rolę w europejskich i globalnych łańcuchach produkcyjnych. Również

inne państwa w naszym regionie znacząco zwiększyły skalę obrotów handlowych z głównymi gospodarkami w Europie i skutecznie zintegrowały się ze światem ekonomicznie oraz finansowo.

Większość państw regionu Europy Środkowej i Wschodniej (ESW) jest instytucjonalnie zakotwiczona w Unii Europejskiej i korzysta z dostępu do wspólnego rynku. To wszystko tworzy dobrą podstawę do tego, aby cały region skorzystał z trwającej rewolucji w globalnej gospodarce.

Następujące na świecie tektoniczne tarcia geopolityczne stanowią szansę dla gospodarek w naszym regionie. Chodzi przede wszystkim o ograniczanie roli Chin w globalnych łańcuchach produkcyjnych, które stopniowo zastępowane są przez inne gospodarki. Co ważne, Polska oraz kolejne dwie największe gospodarki w regionie, czyli Czechy i Rumunia, są postrzegane jako jedne z najbardziej atrakcyjnych miejsc nie tylko w skali Europy, lecz nawet globalnie, do lokowania działalności w ramach reshoringu, czyli przenoszenia produkcji lub aktywności w sektorze usług do bardziej bezpiecznych strategicznie miejsc, bliżej konsumentów w Europie i USA.

„Polska oraz kolejne dwie największe gospodarki w regionie, czyli Czechy i Rumunia, są postrzegane jako jedne z najbardziej atrakcyjnych miejsc nie tylko w skali Europy, lecz nawet globalnie, do lokowania działalności w ramach reshoringu

Aby skorzystać z takiej szansy, Polska oraz inne gospodarki ESW muszą zadbać o utrzymanie swoich tradycyjnych przewag konkurencyjnych. Jeszcze bardziej istotne jest pozyskanie nowych atutów. W mojej ocenie

jedno i drugie sprowadza się do jakości kapitału społecznego, który paradoksalnie we współczesnej gospodarce wraz z rosnącą rolą nowoczesnych technologii i sztucznej inteligencji zyskuje na znaczeniu.

Niewykwalifikowani pracownicy wykonujący proste czynności zostaną prędzej czy później zastąpieni przez automaty i roboty. Pracownicy biurowi, w tym wielu informatyków, będą zastąpieni przez sztuczną inteligencję.

Rola gospodarek w naszym regionie, oparta dotychczas w dużej mierze na konkurencji kosztowej w sektorze produkcyjnym, zależy więc w dużym stopniu od skuteczności inwestycji w kapitał ludzki czy – szerzej – społeczny.

W opublikowanym niedawno raporcie firmy konsultingowo-doradczej A.T. Kearney Polska zajęła drugie miejsce w Europie i 13. na świecie pod względem atrakcyjności dla przyciągania inwestycji zagranicznych i tworzenia nowoczesnych usług biznesowych. Naszym atutem według tego badania są: ogromna przewaga kosztowa, ale też obfite zasoby talentów oraz wysokie umiejętności pracowników. A to klucz do wygrywania w gospodarce przyszłości. Do tego należy dołożyć skuteczną transformację oraz utrzymanie strategicznie ważnej pozycji dla bezpieczeństwa Zachodu.



Bartosz Michalski

Starszy Doradca w Zespole
Gospodarki Światowej Polskiego
Instytutu Ekonomicznego

Polska oraz region Europy Środkowej cieszą się niesłabnącym zainteresowaniem ze strony inwestorów zagranicznych (udział krajów V4 w światowych inwestycjach

bezpośrednich to 4 proc. wobec 3 proc. rok wcześniej) oraz notują dynamiczny wzrost obrotów handlowych (udział krajów V4 w światowym eksporcie w latach 2021–2022 wyniósł 3,5 proc.). Jeśli uwzględnimy w tym wszystkim ekonomiczne konsekwencje postcovidowej odbudowy, wojnę na Ukrainie oraz geopolityczne napięcia na linii USA–Chiny, to widać wyraźnie, że bezpieczeństwo łańcuchów dostaw staje się kluczowym trendem globalizacji, wzmacniane nawiązywaniem do tzw. friendshoringu, czyli przenoszenia produkcji do państw o podobnych wartościach.

Wiele wskazuje na to, że będzie to zjawisko długofalowe, gdyż państwa wysokorozwinięte już dzisiaj stosują zachęty wpisujące się w nowe rozwiązania protekcyjno-istotne jest pozyskanie nowych atutów. W mojej ocenie

W długim okresie większe znaczenie Polski oraz Europy Środkowej zależy od działań ukierunkowanych na dywersyfikację stosunków gospodarczych. Chodzi tu o zmniejszanie wciąż relatywnie silnej zależności od Niemiec, przy pamiętaniu zarazem o znaczeniu wymiany high-tech, tworzącej impulsy do poprawy ekonomicznej złożoności. Wyzwaniem strukturalnym pozostaje systematyczny wzrost udziału krajowej wartości dodanej eksportowanej bezpośrednio na rynki docelowe w postaci gotowych, zaawansowanych technologicznie oraz wiedzochłonnych wyrobów i usług.

„ W długim okresie większe znaczenie Polski oraz Europy Środkowej zależy od działań ukierunkowanych na dywersyfikację stosunków gospodarczych. Chodzi tu o zmniejszanie wciąż relatywnie silnej zależności od Niemiec

„Ucieczka” ze środkowej części łańcucha wartości dodanej i pułapki przeciętności oznacza, że należy wzmacniać tzw. kompetencje przyszłości. Są one z kolei uwarunkowane kulturą szybkiej adaptacji do wyzwań i ciągłego uczenia się, by poprzez innowacje i aktywne wsparcie ze strony państwa rozwijać zdolności do tworzenia własnych technologii.

Równie istotne jest także wsparcie dla ekspansji krajowych firm na rynki zagraniczne, najlepiej w postaci inwestycji bezpośrednich. Te mechanizmy skutecznie lewarują znaczenie państwa w stosunkach międzynarodowych, co koresponduje także z wynikami badań nad źródłami siły we współczesnym świecie.



Bogdan Zawadewicz

Menedżer Zespołu Analiz
Międzynarodowych w Departamencie
Badań i Analiz BGK

Trwająca wojna na Ukrainie oraz postępująca rekonfiguracja procesów globalizacji stanowią dla państw środkowoeuropejskich historyczną szansę, aby z jednej

strony dokończyć procesy zmiany rozpoczęte wraz z upadkiem muru berlińskiego, a z drugiej – zyskać gospodarczo na wzroście znaczenia bezpieczeństwa w globalnych łańcuchach dostaw.

Obszarem, w którym najbardziej widać rolę i znaczenie regionu Europy Środkowej, jest infrastruktura. Obecnie liderem regionu w zakresie infrastruktury

pozostaje Polska. Sektor ten jest kluczowy w utrzymaniu możliwości wymiany handlowej Ukrainy, a także w zaopatrywaniu jej w niezbędne narzędzia do prowadzenia działań zbrojnych. Stanowi również jeden z podstawowych warunków (obok m.in. wykwalifikowanej siły roboczej, dostępności rynków zbytu) napływu inwestycji zagranicznych. Szczególnie istotne jest to w kontekście inwestycji w nowe technologie, gdzie z uwagi na cenę produktu liczy się szybkość jego przemieszczania i dostęp do wydajnej infrastruktury logistycznej.

Kolejnym kluczowym obszarem, w którym nasz region ma okazję odegrać istotną rolę, jest wsparcie integracji państw Bałkanów Zachodnich oraz Ukrainy i Mołdawii, a w dłuższej perspektywie czasowej zapewne Białorusi, z Unią Europejską. Dla państw Europy Środkowej procesy te mają znaczenie fundamentalne – zarówno jeśli chodzi o kwestie bezpieczeństwa, jak i ewentualny wpływ na redefinicję relacji w samej Unii Europejskiej. Co więcej, integracja gospodarek państw z UE, w tym przede wszystkim Ukrainy, przyczyni się do wzrostu konkurencyjności całego regionu Europy Środkowej i Wschodniej.

„ Kluczowym obszarem, w którym nasz region ma okazję odegrać istotną rolę, jest wsparcie integracji państw Bałkanów Zachodnich oraz Ukrainy, Mołdawii i w dłuższej perspektywie czasowej zapewne Białorusi, z Unią Europejską

Zachodzące przewartościowania w gospodarce globalnej spowodowane wzrostem napięć między światem Zachodu a Chinami stanowią ogromną szansę dla wzrostu znaczenia gospodarczego naszego regionu. Przedsiębiorstwa globalne coraz częściej decydują się na lokalizację swoich fabryk w krajach naszego regionu. Przykładem tego jest niedawne ogłoszenie przez firmę Intel budowy fabryki półprzewodników pod Wrocławiem, wraz z komplementarnymi inwestycjami tej firmy w innych państwach europejskich.

Istniejące i przyszłe kryzysy powinny być postrzegane w kategoriach szans rozwojowych oraz możliwego wzmocnienia globalnej pozycji państw regionu Europy Środkowej. Z perspektyw naszego kraju kluczowe jest dalsze inwestowanie w strategiczne dla naszego bezpieczeństwa sektory gospodarki, takie jak energetyka czy infrastruktura, wspieranie procesów rozszerzenia UE, aktywne angażowanie się w pomoc rozwojową i techniczną na Ukrainie oraz przyciąganie inwestycji zagranicznych z obszaru półprzewodników, sztucznej inteligencji i elektromobilności. ●

Zebrał i opracował Dariusz Styczek

TELEWIZJA

W POLSCE PL

WYWIAD GOSPODARCZY

GORĄCE PYTANIA O GOSPODARKE I FINANSE



OGLĄDAJ PONIEDZIAŁEK-PIĄTEK 11:35

polsat box 
wcześniej Cyfrowy Polsat

NA POZYCJI

196



NA POZYCJACH

339 dekoder
Mediabox

121 dekodery
KAON i Horizon



NA POZYCJI

32

N E T I A

NA POZYCJI

192

VECTRA

NA POZYCJI

825

wydarzenia

Raporty & Analizy & Firmy

AGNIESZKA
ŁAKOMA

Europa w poszukiwaniu gazu

Choć Europa wyciągnęła wnioski z ubiegłorocznego kryzysu surowcowego wywołanego agresją Rosji na Ukrainę, to nie znaczy, że najbliższej zimy zagwarantowane są dostawy gazu na teren UE w wystarczającej ilości. Znow wszystko zależy od pogody



Import LNG uratował w 2022 r. Europę, stanowiąc alternatywę dla wstrzymanych przez Rosję dostaw rurociągami. Na zdjęciu gazowiec w terminalu LNG w Świnoujściu

Europa po ubiegłorocznych doświadczeniach stara się zabezpieczyć dostawy gazu i wydawać by się mogło, że zarówno ceny, jak i duże wypełnienie magazynów (80 proc. teraz, a 90 proc. pewnie przed sezonem) oddala obawy. Poza tym zadziałał unijny mechanizm wspólnych zakupów gazu. Część ekspertów jednak uważa, że zima może być trudna, jeśli szybko się rozpocznie i będzie mroźna. Międzynarodowa Agencja Energii ostrzega, że następstwem oceanicznego prądu el Ninio, który przyniósł latem upały w całej południowej Europie, będzie ponadprzeciętnie chłodna zima. A wówczas na Starym Kontynencie pojawi się problem z gazem. Jeśli Rosja całkowicie zakręci kurek (teraz surowiec płynie jeszcze przez Ukrainę i statkami w postaci LNG), to ceny poszybują i popyt także, gdyż nadal w wielu krajach gaz jest kluczowym paliwem grzewczym. O tym, że rynek daleki jest od optymizmu, świadczy choćby sierpniowa wypowiedź dla Natural Gas World Didiera Holleauxa, kierującego stowarzyszeniem Eurogas, wiceprezesa francuskiego Engie, który stwierdził, że kryzys energetyczny na kontynencie jest daleki od zakończenia. Ostrzegł, że „ryzyko utrzyma się przez następne cztery zimy, a rządy powinny unikać samozadowolenia”. I to pomimo spadku cen gazu w holenderskim hubie TTF, gdzie wyceniany jest obecnie na ok. 30 euro za MWh,

podczas gdy rok temu był 10-krotnie droższy. Jednak prezes Holleaux uważa, że „obecne ceny są nadal znacznie wyższe niż to, co uważano za normalne w latach poprzedzających pandemię COVID-19”.

Opinie szefa Eurogas potwierdza w niedawnym raporcie opublikowanym przez Międzynarodową Unię Gazową (IGU) prezes tej organizacji Li Yalan, który stwierdził, że „rynek wciąż nie jest w równowadze, a kryzys jeszcze się nie skończył”. Także cytowany przez Agencję Reutera prezes największej norweskiej firmy Equinor Anders Opedal mówił, że „w nadchodzących latach rynek gazu ziemnego pozostanie napięty, dopóki kontynent nie będzie gotowy na przyjęcie większych ilości LNG”.

Unijne lekarstwo: magazyny i wspólne zakupy

Komisja Europejska z aprobatą państw członkowskich wprowadziła dwa podstawowe rozwiązania, które mają chronić kontynent przed problemami z zaopatrzeniem. Najważniejszym z nich jest obowiązek wypełnienia magazynów w 90 proc. przed sezonem zimowym (do listopada). W tym roku zadanie okazało się znacznie łatwiejsze niż w ubiegłym, kiedy w związku z planami wojennymi na Ukrainie Rosjanie będący współwłaścicielami niektórych magazynów gazowych w Europie nie wypełnili ich na czas na sezon grzewczy 2021–2022. Dzięki łagodnej ostatniej zimy znaczna część magazynów pozostała wypełniona nawet w połowie. I już w lipcu Bruksela informowała o zapasach na poziomie ponad 85 proc.

Komisja Europejska wprowadziła także w tym roku plan, który był omawiany przez ponad dekadę, czyli wspólnych zakupów. Poprzez specjalną platformę z jednej strony zgłaszają się dostawcy gazu, z drugiej – europejskie firmy-odbiorcy. Efekt pierwszego przetargu, gdy oferty podaży (ponad 13 mld m³) przewyższyły zapotrzebowanie (ponad 11 mld m³), Bruksela określiła jako wielki sukces. Ale prezes Eurogas w wywiadzie dla NGW był bardziej sceptyczny w ocenie. Didier Holleaux uważa bowiem, że oferty obejmowały głównie gaz, który i tak był przeznaczony



fot. Shutterstock

ny już wcześniej dla Europy, zaś faktycznie nowych było niewiele.

Jeśli sytuacja będzie trudna tej zimy, to należy się spodziewać znów – tradycyjnie w sytuacjach kryzysowych – apeli z Brukseli o oszczędzanie gazu. Tak było właśnie w zeszłym roku, gdy politycy wzywali obywateli, by brali „krótko prysznic” i zakręcali kaloryfery.

Europa w poszukiwaniu LNG

Niewątpliwie Europa wyciągnęła wnioski z ubiegłorocznych doświadczeń, a szczególnie kraje Zachodu, które opierały zaopatrzenie w dużej mierze na rosyjskich dostawach – jak Niemcy czy Francja i Holandia – zdołały wynegocjować nowe umowy na gaz skroplony z nowymi dostawcami. To właśnie import LNG uratował w 2022 r. Europę przed skutkami najpoważniejszego od lat kryzysu energetycznego, stanowiąc alternatywę dla wstrzymanych przez Rosję dostaw rurociągami. Jednocześnie radykalnie i raczej na długo zmienił się europejski rynek gazowy. Według danych Międzynarodowej Unii Gazowej (IGU) to właśnie Europa w zeszłym roku stała się drugim co do wielkości regionem importu LNG, na które zapotrzebowanie wyniosło 126,6 mln ton (a zatem było o ponad 50 mln ton większe w porównaniu z 2021 r.). Główną część importu przypadła na Francję (25 proc.), Wielką Brytanię (17 proc.) i Holandię (10 proc.). USA pokrywały aż 44 proc. całego europejskiego importu gazu skroplonego. Stary Kontynent był również ważnym parterem dla Amerykanów, odbierając prawie 70 proc. wszystkich eksportowanych z USA ładunków LNG.

”

Szczególną rolę w zaopatrzeniu Europy odgrywa znów Norwegia, która dostarcza gaz przede wszystkim rurociągami i to dziś najpewniejszy dostawca dla państw UE, pokrywający 25 proc. ich potrzeb importowych

Jak ważną rolę w zaopatrzeniu Europy odgrywa gaz skroplony, świadczy także fakt, że na jego zakup decydują się też państwa nieposiadające dostępu do morza. Na przykład austriacki koncern OMV (słynący w poprzednich latach z doskonałej współpracy z rosyjskim sektorem naftowo-gazowym) zawarł umowę z koncernem BP na dostawy właśnie LNG. Obowiązuje przez 10 lat, a gaz skroplony ma być dostarczony za trzy lata

do terminalu w Rotterdamie, gdzie OMV zarezerwował sobie potrzebną przepustowość; obecnie pomimo wojny Austria sprowadza gaz z Rosji, który pokrywa ponad połowę jej potrzeb.

Europejskie firmy decydują się również na zaangażowanie w projekty gazu skroplonego w USA, czego przykładem jest francuski Total Energies. Dzięki umowie z NextDecade stał się udziałowcem projektu Rio Grande LNG, czyli instalacji do skraplania gazu, która za cztery lata ma dostarczać 17,5 mln ton paliwa rocznie.

Brytyjczycy także postawili na Amerykanów. Centrica w lipcu poinformowała o zawarciu 15-letniej umowy z Delfin Midstream, od której ma kupować po milion ton LNG rocznie, począwszy od 2027 r. (taka ilość wystarczy do ogrzania domów 5 proc. mieszkańców Wysp Brytyjskich).

Najwięcej kontrowersji w negocjacjach w sprawie zakupów błękitnego paliwa przez europejskie firmy wzbudza kwestia nie tyle ceny, ile okresu trwania kontraktu. Szczególnie uwidoczniły to rozmowy, jakie niemieckie koncerny toczyły z katarskimi dostawcami. Zwłaszcza że dla dostawców kluczową sprawą jest zapewnienie sobie wieloletniej, czyli przynajmniej kilkunastoletniej, umowy. Tymczasem UE stawia za cel rezygnację z paliw kopalnych (w tym ich importu oczywiście) w związku z realizowaną polityką dekarbonizacji, bo już w 2030 r. liczy na obniżenie emisji CO₂ o 55 proc. (pakiet Fit for 55) oraz neutralność klimatyczną w 2050.

Starzy i nowi gracze

Szczególną rolę w zaopatrzeniu Europy odgrywa znów Norwegia, która dostarcza gaz przede wszystkim rurociągami i – obok Algierii – to dziś najpewniejszy dostawca dla państw UE, pokrywający 25 proc. ich potrzeb importowych. Jednak w przypadku Niemiec ten udział jest jeszcze większy od średniej unijnej (31 proc.), podobnie gdy chodzi o Wielką Brytanię (ponad 40 proc.). Możliwości eksportu z Norwegii na kontynent jeszcze wzrosną, m.in. za sprawą rozbudowy i modernizacji zakładu skraplającego Hammerfest LNG na wyspie Melkøya. Może dostarczać na rynek 6,5 mld m³ gazu rocznie.

Algieria od lat jest stałym dostawcą dla Włoch, ale w obliczu kryzysu rząd w Rzymie zdecydował jeszcze w 2022 r. o nowej umowie, którą ostatecznie koncern ENI zawarł z Sonatrach, na dodatkowy import. Włochy były bowiem w znacznym stopniu uzależnione od Rosji (40 proc.) i w obliczu wojny na Ukrainie szybko musiały znaleźć alternatywnych kontrahentów (oprócz Algierii postawiono na dostawy LNG z Mozambiku i USA).

Komisja Europejska, chcąc uniknąć powtórki sytuacji z ubiegłego roku, także – niezależnie od rządów

poszczególnych krajów członkowskich – zabiegała o nowych dostawców gazu dla państw Wspólnoty. W efekcie zawarła kilka umów w tej sprawie. Kluczową było porozumienie z amerykańską administracją rządową o zapewnieniu Europie dodatkowych 50 mld m³ gazu, ale de facto niewiele z niego wynikło. Poza tym część ekspertów ostrzega, że bez względu na umowy polityków amerykańskie firmy będą wysyłać jesienią i zimą statki z gazem tam, gdzie odbiorcy zapłacą więcej. Dlatego Europa znów musi się liczyć z konkurencją z Azji (w ubiegłym sezonie z nią wygrała, ale słono za to zapłaciła, bo ceny gazu były rekordy).

Inne umowy dotyczyły dostaw surowca z nowo uruchamianych złóż (jak w przypadku umowy z Izraelem i Egiptem), ale także zwiększenia przesyłu (jak w przypadku Azerbejdżanu). Azerowie już kilkanaście lat temu mogli być wiodącym dostawcą gazu dla Europy, wspólnie z Kazachstanem i Turkmenistanem, ale Niemcy, a wraz z nimi Komisja Europejska, wołały postawić na Rosję. Najpierw kanclerz Gerhard Schroeder, a po nim Angela Merkel uznali, że najkorzystniej dla ich kraju będzie stać się hubem gazowym, wybudować (wspólnie z Gazpromem) gigantyczne gazociągi Nord Stream 1 i Nord Stream 2 oraz zarabiać na odsprzedaży surowca innym krajom – nie tylko w Europie Centralnej. Dlatego dostawy rurociągowe z Azerbejdżanu nie były priorytetem. W 2022 r. azerskie firmy dostarczyły Europie niemal 11,5 mld m³ gazu (to 40-procentowy wzrost w porównaniu z rokiem 2021), a w tym roku nieco więcej. Natomiast plan jest ambitny na przyszłość – w 2027 r. UE chce kupować 20 mld m³ gazu azerskiego, co jest jednak dużym wyzwaniem, więc nie wiadomo, czy ten plan uda się zrealizować.

Nowa infrastruktura

Unijny plan dekarbonizacji i rezygnacji z importu paliw kopalnych (w tym rosyjskich już w 2027 roku) z jednej strony i konieczność zwiększenia transportów LNG z drugiej wywołują dyskusję na temat celowości inwestycji w terminale gazu skroplonego. Choć potrzebne są teraz, powstaje pytanie, co się z nimi stanie za kilka lat lub dekadę. Jak informuje Międzynarodowa Unia Gazowa (IGU), w ubiegłym roku to właśnie Europa była tym kontynentem, gdzie zwiększano najbardziej moce terminali regazyfikacyjnych (o ponad 14 mln ton). Od napaści Rosji na Ukrainę ponad 10 krajów europejskich, w tym Niemcy, Holandia, Finlandia, Francja, Chorwacja i Włochy, rozpoczęło budowę nowych mocy. Na liście jest 26 projektów o łącznej mocy regazyfikacyjnej 104,5 mln ton, a w okresie do końca kwietnia br. sześć z nich już wystartowało (25,5 mln ton).

Spór budować czy nie budować gazoporty jest szczególnie widoczny w Niemczech. Władze tego kraju postawiły na rozbudowę infrastruktury do importu LNG i dofinansowują te inwestycje jako niezbędne do

zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego (latem KE zatwierdziła na przykład 40 mln euro pomocy rządowej do budowy terminalu niemieckiego w Brunsbüttel). Choć w Niemczech w rekordowym tempie udało się uruchomić nowe terminale, to nie obyło się bez dyskusji, a nawet akcji protestacyjnych. Kilka tygodni temu grupa ekologów wniosła do sądu pozew przeciwko operatorowi terminalu pływającego w Lubminie, zarzucając mu m.in. przekroczenie norm hałasu i brak odpowiednich pozwoleń środowiskowych. A dodatkowy argument jest taki, że dostawy gazu przez terminal są za małe.

10 mld euro

wynosi kwota dofinansowania Komisji Europejskiej w ramach strategii REPower EU w rozbudowę infrastruktury gazowej w Europie, w odpowiedzi na kryzys surowcowy wywołany agresją Rosji na Ukrainę

Nowe terminale LNG budują nie tylko Niemcy, lecz także kraje bałtyckie. Również polski operator – spółka Gaz-System – analizuje możliwość budowy w rejonie Gdańska terminalu pływającego. Dla Polski to będzie druga tego typu inwestycja i ma pełnić funkcję uzupełniającą. Od ośmiu lat Polska korzysta z gazoportu w Świnoujściu, który jest wciąż rozbudowywany. Gaz do Polski płynie obecnie przez ten terminal LNG oraz oddany do użytku jesienią 2022 r. gazociąg Baltic Pipe, łączący polskie Wybrzeże (przez Danię) z Szelfem Norweskim. Te inwestycje sprawiły, że nie mamy żadnych problemów z zaopatrzeniem w gaz, a odcięcie w kwietniu ub.r. dostaw przez Gazprom nie spowodowało żadnych zakłóceń. Tak jak inne kraje unijne Polska również ma wypełnione magazyny gazu i przygotowuje ich rozbudowę. Wszystko to gwarantuje bezpieczeństwo gazowe kraju także na nadchodzącą zimą.

Komisja Europejska w ramach strategii REPower EU, będącej odpowiedzią na kryzys surowcowy wywołany agresją Rosji na Ukrainę, postanowiła dofinansować infrastrukturę – zwłaszcza gazociągi – kwotą 10 mld euro. Jednocześnie stawia istotny warunek, by te inwestycje zostały tak przygotowane, aby mogły zostać wykorzystane do innych celów zgodnych z polityką klimatyczną, czyli mogły transportować na przykład wodór.

GRAŻYNA RASZKOWSKA

Zbożowy supeł

Im więcej zmian w unijnych przepisach, tym większe problemy ze sprowadzanymi z Ukrainy do UE produktami rolno-spożywczymi. 15 września Bruksela chce ponownie odblokować unijne granice dla swobodnego importu zbóż i innych towarów rolnych z Ukrainy. Polski rząd stanowczo się temu sprzeciwia



fot. Shutterstock

Rolnictwo i bezpieczeństwo żywnościowe jest dziś jednym z głównych wyznaczników stabilizacji gospodarczej i politycznej. W Europie stało się ono jednym z kluczowych wyzwań po rosyjskiej agresji na Ukrainę. Przyczyną rosnących napięć pomiędzy Ukrainą a niektórymi państwami unijnymi jest destabilizacja wewnętrznych rynków rolnych spowodowana dezorganizacją ukraińskiego eksportu żywności, przede wszystkim zboża i kukurydzy.

Przed wojną eksport ten odbywał się w dużej mierze drogą morską, z portów na Morzu Czarnym, zablokowaną szybko przez rosyjskie okręty wojenne.

22 lipca 2022 r. dzięki pośrednictwu ONZ i Turcji zostało wynegocjowane porozumienie (tzw. czarnomorska inicjatywa zbożowa), które pozwoliło otworzyć bezpieczny korytarz humanitarny na Morzu Czarnym. W tym czasie z trzech ukraińskich portów (Czarnomorsk, Odessa i Piwdenne/Jużne) wypłynęło

ponad tysiąc statków ze zbożem i z innymi produktami spożywczymi. Sytuacja diametralnie się jednak zmieniła, gdy Rosja ogłosiła, że od połowy lipca nie będzie dalej respektować czarnomorskiej inicjatywy zbożowej. Unijne źródła podają, że zanim doszło do rosyjskiej blokady, z Ukrainy wyeksportowanych zostało prawie 33 mln ton zboża i innych produktów. Ponad 50 proc. stanowiła kukurydza; na skutek blokady zalegająca w silosach musiała jako pierwsza opuścić magazyny, by zrobić miejsce dla pszenicy z tegorocznych żniw. Na marginesie warto zauważyć, że po wycofaniu się Moskwy z porozumień zbożowych na znaczeniu zyskał transport... rzeczny. Według różnych źródeł Dunajem eksportuje się obecnie miesięcznie ok. 2 mln ton towarów rolno-spożywczych; przed wojną było to kilkaset tysięcy ton.

Po agresji Rosji Unia Europejska zdecydowała o otwarciu granic dla towarów z Ukrainy, w tym dla produktów rolno-spożywczych i zbóż. Ta decyzja miała dla napadniętego kraju przełomowe znaczenie,

pozwalając na przywrócenie eksportu żywności, stanowiącego obecnie jedno z głównych źródeł przychodów budżetowych dla Kijowa. Mieściła się też w logice strategicznych celów politycznych Ukrainy, którym jest m.in. wejście w struktury UE, z jednoczesnym zapewnieniem sobie dostępu do unijnych rynków zbytu na preferencyjnych zasadach. Jednak skutki uboczne decyzji Brukseli uderzyły dotkliwie w sąsiadów Ukrainy: w Polsce i innych krajach doszło do rozregulowania rynków wewnętrznych. Ukraińskie zboże zaczęło zalewać nasz rynek po niższych niż krajowe cenach, powodując szybko gwałtowne protesty rolników, którzy nie mogli sprzedać swoich plonów. Pod koniec marca doszło do rolniczego okrągłego stołu w związku z ukraińskim zbożem sprowadzanym do Polski. W obradach uczestniczyli przedstawiciele organizacji rolniczych, firm eksportowych i przetwórczych. Resort rolnictwa informował po zakończeniu obrad, że zostało przedstawionych 11 propozycji, które m.in. przewidują, iż rząd wystąpi do KE o przywrócenie ceł na zboże z Ukrainy oraz wzmocnione zostaną kontrole na granicy, do tego 600 mln zł z budżetu krajowego trafi do producentów pszenicy i kukurydzy, a dodatkowe 520 mln zł z rezerwy kryzysowej do rolników. Skala i temperatura rolniczych protestów jednak rosła. W efekcie w Polsce 5 kwietnia dymisję złożył ówczesny minister rolnictwa i rozwoju wsi Henryk Kowalczyk.

Tranzyt tak, eksport nie!

28 kwietnia Komisja Europejska osiągnęła porozumienie z Polską, Bułgarią, Węgrami, Rumunią i Słowacją w sprawie eksportu ukraińskich produktów rolnospożywczych, a 2 maja poinformowała o przyjęciu tymczasowych środków zapobiegawczych dotyczących przywozu z Ukrainy pszenicy, kukurydzy, rzepaku i słonecznika, które obowiązywały do 5 czerwca i zostały przedłużone do 15 września br. Do tego czasu przez polską granicę zboże ukraińskie może być przepuszczane wyłącznie tranzytem. Nowy minister rolnictwa Robert Telus zapewniał, że z Polski udało się wyeksportować już około 4,5 mln ton zboża przy zastosowaniu dopłat oferowanych przez rząd. „Naszym celem było opróżnienie spichlerzy rolników przed żniwami” – napisał na Twitterze szef resortu rolnictwa. W całym sezonie od lipca 2022 do końca czerwca br. przez cztery główne polskie porty morskie wyeksportowano ponad 6,6 mln ton ziarna zbóż wobec blisko 3,9 mln ton w sezonie poprzednim, czyli o 70 proc. więcej.

Premier Mateusz Morawiecki postawił sprawę jasno – konsekwencje wojny na Ukrainie nie mogą mieć destrukcyjnego charakteru dla polskiego sektora rolnego. Albo po 15 września zostaną wypracowane w Komisji Europejskiej mechanizmy i regulacje, które unie możliwią destabilizację polskiego rynku, albo rząd RP

Polskie i ukraińskie rolnictwo znacznie się różni

W strukturze rolnictwa ukraińskiego i polskiego występują ogromne różnice. W naszym kraju użytki rolne zajmują powierzchnię 13,5 mln ha, a **średnia wielkość gospodarstwa to 11 ha**. Polska ma ok. 1,3 mln gospodarstw. 99,4 proc. z nich to gospodarstwa indywidualne. Ponadto udział gruntów rolnych w posiadaniu rolników indywidualnych wynosi 90 proc.

Na Ukrainie **grunty orne to 33,5 mln ha, a największe gospodarstwa sięgają nawet 600 tys. ha**. Udział gruntów uprawianych przez rolników indywidualnych wynosi tam zaledwie 27 proc., a 73 proc. stanowią gospodarstwa wielkoobszarowe.

Ekspert zwracają uwagę, że w tych warunkach polscy rolnicy nie mają szans na uczciwą konkurencję i pełną liberalizacja rynku rolnego szybko doprowadzi do masowych bankructw na polskiej wsi.

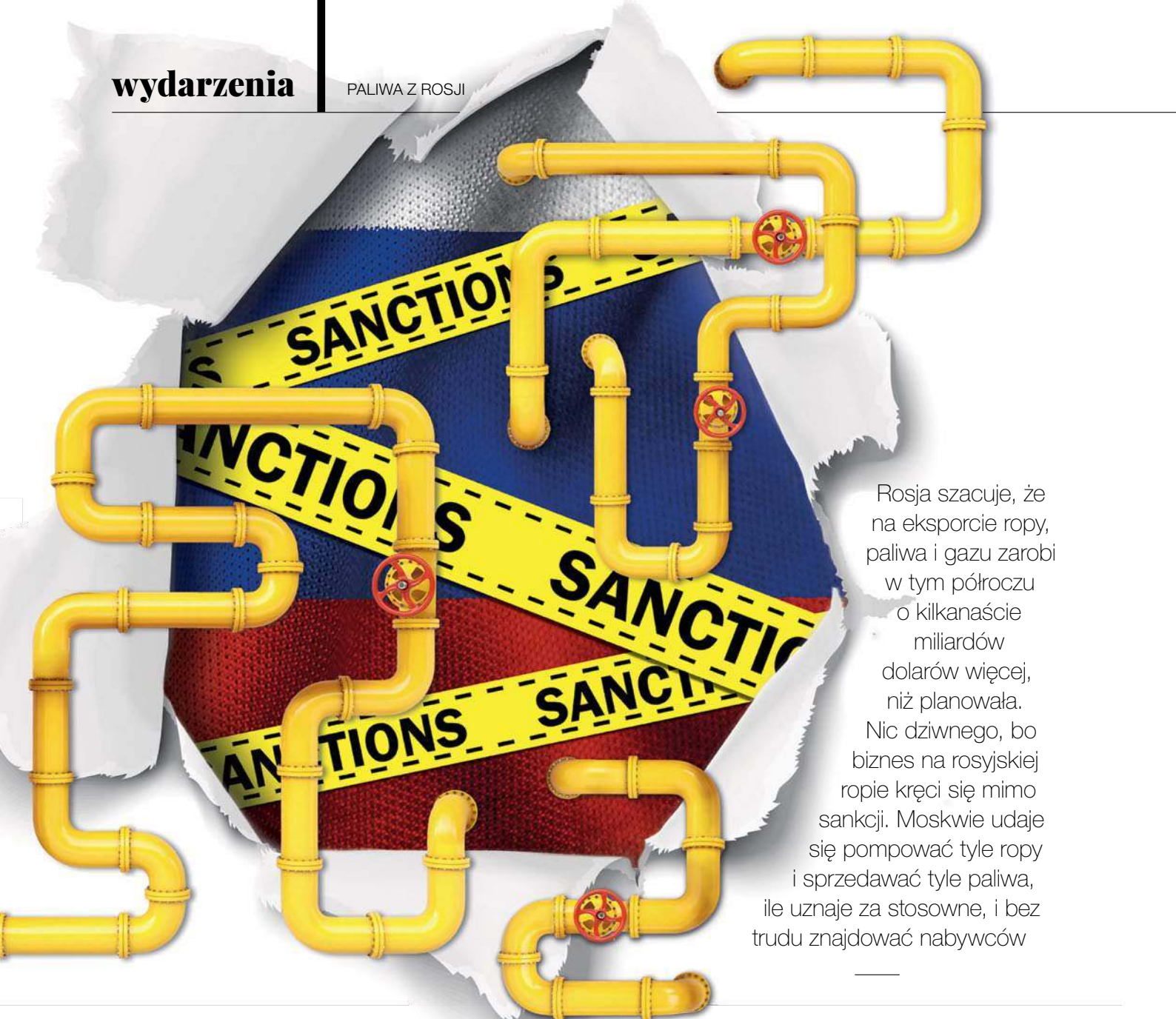
zrealizuje to jednostronnie – zaznaczył szef Rady Ministrów. Rząd będzie się domagał przedłużenia embargo co najmniej do końca roku.

– Umożliwiamy tranzyt ukraińskiego zboża przez nasz kraj. To nie destabilizuje rynku, a Polacy na tym tranzycie zarabiają – podkreślił premier.

Unijna presja

Francja i Niemcy przy poparciu „kilku” państw unijnych nie chcą jednak przedłużenia zakazu importu zbóż z Ukrainy. „Komisja Europejska musi teraz jasno powiedzieć, że nie jest to możliwe. Te środki są ograniczone w czasie i niedopuszczalne jest, aby niektóre państwa członkowskie uchylały obowiązujące traktaty” – powiedział niemiecki minister rolnictwa Cem Özdemir. Z kolei francuski minister rolnictwa Marc Fesneau mówił: „Nie może być żadnych działań jednostronnych, tylko wspólnie stawimy czoła wyzwaniu destabilizacji rynku”.

Sytuacja stała się na tyle napięta, że pod koniec lipca w Brukseli odbyło się spotkanie na ten temat urzędników Komisji Europejskiej z przedstawicielami Polski, Węgier, Słowacji, Bułgarii, Rumunii oraz Ukrainy. Polski przedstawiciel zaznaczył wówczas, że eksport produktów ukraińskich przez granice Unii jest dozwolony i niezakłócony. Co więcej, z danych wynika, że tranzyt produktów ukraińskich przez Polskę do państw trzecich wzrósł po wprowadzeniu ograniczeń w imporcie, a nasz kraj w ostatnich dwóch miesiącach odnotował rekordowe wielkości tranzytu. W czerwcu przesył pszenicy i kukurydzy do innych państw wyniósł łącznie 260 tys. ton. To ponad dwa razy więcej niż w marcu.



Rosja szacuje, że na eksporcie ropy, paliwa i gazu zarobi w tym półroczu o kilkanaście miliardów dolarów więcej, niż planowała. Nic dziwnego, bo biznes na rosyjskiej ropy kręci się mimo sankcji. Moskwie udaje się pompować tyle ropy i sprzedawać tyle paliwa, ile uznaje za stosowne, i bez trudu znajdować nabywców

Dziurawe sankcje

AGNIESZKA ŁAKOMA

Jeszcze rok temu wydawało się, że agresja na Ukrainę i koszty z nią związane w połączeniu z ogłaszaniem przez Zachód, a zwłaszcza Unię Europejską, kolejnymi sankcjami na Kreml i jego gospodarkę spowodują załamanie Rosji, ale tak się nie stało. Kolejne miesiące 2023 r. dowodzą jedynie, że Moskwa – mimo oczywistych strat finansowych i gospodarczych wynikających choćby z utraty europejskiego rynku odbiorców surowców – stara się radzić sobie w nowej rzeczywistości. Natomiast kraje azjatyckie – szczególnie Chiny, Indie i Turcja – zyskują na

tej nowej sytuacji. Dzięki importowi tańszego rosyjskiego surowca Chiny stały się nieoczekiwanie eksporterem paliwa do Europy i sporo na tym zarabiają. Jednocześnie beneficjentem są również Arabia Saudyjska i Zjednoczone Emiraty Arabskie, które sprowadzają rosyjski olej napędowy i dalej odsprzedają go z zyskiem m.in. Europie, skazanej (po zamknięciu wielu rafinerii) na import diesla. Natomiast według Centrum Analiz Polityki Europejskiej Turcja „może działać jako izba rozrachunkowa dla rosyjskiej ropy objętej sankcjami” i pozostaje „wiodącym nabywcą rosyjskich produktów naftowych”.

foto: Shutterstock; oprac. własne

Limit cenowy (nie) do poprawki

Najbardziej dotkliwe narzędzie Zachodu, jakie miało pozbawić Rosję znacznej części przychodów na finansowanie wojny – czyli pułap cenowy na ropę i paliwa – okazuje się skuteczne tylko częściowo. Już kilka tygodni po tym, jak kraje G7 we współpracy z Unią Europejską i Australią ustaliły, że ropa rosyjska nie może być droższa niż 60 dolarów za baryłkę, pojawiły się pierwsze sygnały, że jest przekraczany. Polska i państwa nadbałtyckie domagały się więc obniżenia pułapu, ale bez efektu. Podobnie było w kwietniu i ostatnio w sierpniu, a z informacji medialnych opartych na danych firm i wspartych analizami ekspertów wynika jasno, że Rosjanie sprzedają ropę nawet po 68 dolarów za baryłkę. Na dodatek upusty, jakie oferują swoim klientom, są już znacznie niższe od ubiegłorocznych. Tuż po wybuchu wojny, gdy Europa odwróciła się od rosyjskiego importu naftowego, rosyjscy producenci, by nie stracić wpływów, zaczęli wysyłać surowiec w świat z dyskontem wynoszącym na baryłce nawet 35 dolarów wobec ceny Brent, będącej wyznacznikiem światowych notowań giełdowych. Teraz upust wynosi tylko około 20 dolarów. Zatem przy cenie ropy Brent równej około 85 dolarów rosyjska URAL trafia na rynek po 65 dolarów za baryłkę. Natomiast według agencji Bloomberg, powołującej się na dane Argus Media, „limit cenowy na rosyjskie produkty naftowe nie jest tak skuteczny”, jak chciałby Zachód. Niektóre gatunki paliwa – zwłaszcza olej napędowy – trafiają na rynek po wyższej niż pułap cenie.

Na dodatek Rosjanie zapewnili sobie flotę tankowców, które dostarczają ropę do różnych zakątków świata, choć w ubiegłym roku wydawało się to niemal niemożliwe. Pojawiła się jednak tzw. flota cieni, i to niemała, bo złożona z ponad pół tysiąca (!) jednostek. Poza tym Rosjanie zdołali nawiązać kontakty z nowymi firmami, które są nabywcami ich ropy i handlują nią w miejsce starych partnerów, takich jak koncerny Shell, BP czy Vitol. „Flota cieni” nie pojawiła się znikąd. Okazało się przy okazji, że największe firmy żeglugowe znalazły nabywców na swoje stare tankowce – i to takich, którzy oferowali wyjątkowo korzystne kwoty odkupu. Felietonista Erik Kravets na portalu The Maritime Executive, powołując się na doniesienia dziennika „The Financial Times”, napisał o nieoficjalnych rozmowach urzędników Departamentu Skarbu USA z szefami firm żeglugowych na temat dostaw rosyjskiej ropy objętej pułapem cenowym tak, by jednak docierała na rynek (potem urzędnicy tłumaczyli, że spotkanie miało na celu „komunikowanie tego, co jest dozwolone”).

Erik Kravets przypomniał także, że o ile w 2022 r. zdecydowaną większość ropy rosyjskiej przewoziła „flota cieni”, o tyle na początku tego roku już tylko około 36 proc., zaś za blisko jedną trzecią transportów odpowiadały firmy żeglugowe z Europy. „Inny-

mi słowy, udział Europy w nieprzejrzystym rynku ropy rośnie z upływem czasu, a nie maleje. Sugeruje to, że europejskie firmy żeglugowe uczą się obchodzić rosyjskie sankcje. Zastanawiają się, jak zarabiać na handlu z Rosją, pozostając po właściwej stronie prawa” – napisał Erik Kravets.

Rosji udaje się pompować tyle ropy i sprzedawać tyle paliwa, ile uznaje za stosowne, i znajduje na nie bez trudu nabywców – zwłaszcza w Chinach, Indiach i Ameryce Południowej, które korzystają z dyskonta cenowego (wprawdzie mniejszego niż rok temu, ale jednak). Kreml jest w stanie wpływać także na poziom cen światowych. Jako najważniejszy partner Rosja wsparła działania lidera kartelu naftowego OPEC – Arabii Saudyjskiej i też ograniczyła dostawy surowca. Rząd zdecydował o ograniczeniu wydobycia o milion baryłek do końca września, zaś Moskwa najpierw o pół miliona baryłek w minionych sześciu miesiącach, a od września zapowiedziała zdjęcie z rynku kolejnych 300 tysięcy.

”

Najbardziej dotkliwe narzędzie Zachodu, jakie miało pozbawić Rosję znacznej części przychodów na finansowanie wojny – czyli pułap cenowy na ropę i paliwa – okazuje się skuteczne tylko częściowo

Sierpniowe informacje o przekroczeniu pułapu cenowego niejako wymusiły reakcję urzędników Białego Domu, którą w skrócie można określić „wszystko jest OK”. W opinii ekspertów cytowanych przez media Zachód nie zdecyduje się obniżyć naftowego limitu (choć to faktycznie mogłoby ograniczyć zyski eksportowe Kremla), gdyż obawia się rozchwiania rynku. Zławszcza w obecnej sytuacji, gdy rosną notowania giełdowe surowca. Portal Yahoo, powołując się na analizy grupy Eurasia, informuje, że „pułap cenowy G7 dla rosyjskiego eksportu będzie coraz częściej naruszany”, ale „biorąc pod uwagę kwestie gospodarcze i polityczne, zwłaszcza w USA, jest mało prawdopodobne”, że zostanie obniżony. To potwierdza także wypowiedź przedstawiciela administracji Joe Bidena, że „niższy pułap cenowy zwiększa ryzyko, iż Kreml w ogóle odmówi sprzedaży ropy”. Natomiast cytowany przez media urzędnik Departamentu Skarbu USA ocenił, że sankcje osiągnęły cel, bo „przed wojną dochody z ropy stanowiły około jednej trzeciej całkowitego rosyjskiego budżetu, ale w 2023 r. liczba ta spadła do zaledwie 25 procent”.



Mimo blokad UE rosyjski gaz nadal płynie do Europy, ale w formie LNG. Na zdjęciu załadunek gazowca „Vladimir Vize” w syberyjskim terminalu w regionie tiumeńskim w Rosji

foto: FUKKotograf/Shutterstock.com

W tej sytuacji nie dziwią kalkulacje rosyjskiego rządu, z których wynika, że tylko w ostatnich pięciu miesiącach roku przychody z eksportu ropy, paliwa i gazu będą o 11 mld dolarów wyższe od wcześniej planowanych w tegorocznym budżecie. Informowała o tym agencja Bloomberg, powołując się na własne źródła (pierwsze półrocze pod tym względem było słabe dla Moskwy, bo przychody okazały się o 47 proc. niższe niż rok wcześniej i wynosiły ponad 37 mld dolarów). Poza tym Rosja i tak będzie mieć poważny problem z deficytem budżetowym, który tylko w okresie styczeń–maj br. wynosił 42 mld dolarów.

Rosyjski gaz nadal w grze

Wiosną 2022 r., gdy Moskwa odcięła dostawy gazu do wielu krajów UE, wydawało się, że Wspólnota będzie starała się także objąć embargiem import tego surowca. Tak się jednak nie stało. Choć eksport gazociągami praktycznie się załamał, a Komisja Europejska ogłosiła strategię REPower EU, mającą na celu szybkie uniezależnienie kontynentu od importu rosyjskich paliw kopalnych, to jednak rosyjski gaz nadal płynie. Głównie statkami. Na liście kluczowych odbiorców rosyjskiego LNG są Hiszpania i Francja, ale również Belgia i Grecja. Na początku roku ujawniono dane, według których import LNG z Rosji do Hiszpanii wzrósł o 150 proc. Niektóre europejskie koncerny mają długoterminowe umowy z Rosjanami. Na przykład hiszpańska firma Naturgy Energy Group zawarła kontrakt na zakup paliwa z Jamal LNG w Arktyce, który wygaśnie dopiero w 2038 r. Mimo licznych oskarżeń o wspieranie Rosjan francuski TotalEnergies wciąż realizuje z rosyjskim partnerem biznesowym – firmą Novatek – umowę obowiązującą do 2032 r., na dostawy 4 mln ton gazu skroplonego rocznie.

Choć co jakiś czas pojawiają się apele polityków, m.in. z Polski, a także władz ukraińskich o embargo na

dostawy rosyjskiego gazu skroplonego, to one stale rosną. W jednej z ostatnich analiz wpływowy think tank Bruegel ocenił, że całkowite odcięcie tego importu nie wpłynie negatywnie na zaopatrzenie Europy. Według analizy Bruksela mogłaby nałożyć embargo, by „ograniczyć zakres, w jakim konsumenci z UE finansują państwo rosyjskie”. Natomiast zakupy z Rosji powinny być możliwe tylko wtedy, gdy „są koordynowane przez unijną platformę energetyczną”, w ograniczonych ilościach oraz poniżej cen rynkowych.

”

Rosyjski gaz nadal płynie. Głównie statkami. Na liście kluczowych odbiorców rosyjskiego LNG są Hiszpania i Francja, ale również Belgia i Grecja

Tymczasem według danych za ubiegły rok, ze względu na odcięcie dostaw gazociągami, Europa sprowadziła o dwie trzecie więcej LNG niż w 2021 r. Największa część tego wzrostu przypadła na dostawców ze Stanów Zjednoczonych, podczas gdy rosyjscy znaleźli się na drugim miejscu (choć daleko w tyle za USA). Natomiast w pierwszym kwartale 2023 r. rosyjski eksport LNG do UE wyniósł 51 TWh, co stanowi 16 proc. tych dostaw.

Wiele wskazuje więc na to, że Zachód poprzez sankcje i embargo stara się limitować możliwości finansowe Kremla, ale bez zaciskania Rosji gospodarczej pętli na szyi.

JAN ROKITA

publicysta, były polityk i poseł



Czy konserwatysta może mieć konto bankowe?

To żadna nowość, że międzynarodowy biznes stał się stroną w walce ideologicznej. Wielka Piątka Big-Tech regularnie cenzuruje wypowiedzi w mediach społecznościowych, najwięksi inwestorzy giełdowi wiodą kampanie przeciw państwu rządzone przez prawicę, globalne banki organizują akcje wymierzone w religię i obyczajność, a show-biznes propaguje filmy oraz wydawnictwa o natrętnie ideologicznej wymowie. Prawdę mówiąc, osławiamy się już z tymi przejawami degeneracji zglobalizowanego kapitalizmu. Mimo to jednak czasem jeszcze się zdarza, że jakaś nowa granica zostaje przekroczona i pojawia się ostry sprzeciw, zmuszający liderów biznesu do zrobienia kroku w tył. Taki przypadek zdarzył się właśnie brytyjskim bankierom.

Zapewne cała ta afera nie wybuchłaby w Anglii, gdyby nie trafiła kosa na kamień. Oto bowiem ofiarą ideologicznej przemocy bankierów stał się Nigel Farage – polityk twardy i zawzięty, jakby nie było, jeden z głównych sprawców brexitu. Bank Coutts, należący do silnej grupy bankowej NatWest, zamknął nagle prywatne konto Farage’owi. A gdy w wyniku protestu polityka sprawa stała się znana publicznie, BBC postanowiła go ośmieszyć, informując, że powód decyzji banku jest jasny i oczywisty. Coutts – to tradycyjnie bank zajmujący się tzw. private banking & wealth management, a więc obsługujący milionerów, zaś według informacji BBC Farage przestał być człowiekiem wystarczająco dla banku majątnym.

I wtedy dopiero wybuchła awantura. Farage zarzucił zarówno bankowi, jak i BBC bezprawne podanie danych o jego koncie i wymusił ujawnienie okoliczności decyzji władz Coutts. No i wyszło na jaw, że kluczową przesłanką decyzji bankierów nie był majątek polityka, ale... jego poglądy. Bankierzy uznali po prostu, że pod byle jakim pretekstem należy się pozbyć klienta, który jest zniechęcony jednocześnie przez BBC, Komisję Europejską, George’a Sorosa, feministki, ruchy gejowskie i radykalnych ekologów.

A jeszcze się okazało, że to dyrektor generalna całej grupy bankowej NatWest Alison Rose osobiście okłamała w tej sprawie BBC oraz podała dziennikarzom dane na temat konta klienta.

BBC musiała połknąć język i przeprosić Farage’a, a pani Rose (notabene pierwsza w Wielkiej Brytanii kobieta na stanowisku dyrektora generalnego banku!) została zmuszona do dymisji. Tylko kilka dni próbował się bronić prezes Coutts Peter Flavel, ale w końcu i on stracił posadę. Coutts oczywiście przywrócił konto politykowi, ale zawzięty Farage domaga się dymisji całego zarządu grupy NatWest, a także idzie do sądu z oskarżeniem o gwałcenie przez bank swobód obywatelskich i donos do mediów na temat stanu jego konta. Główny szef grupy NatWest, jeden z najbardziej szanowanych angielskich bankierów – sir Howard Davis, nad którym także zawisła groźba dymisji – zwrócił się o poparcie do brytyjskiego rządu, jednak premier Sunak ostentacyjnie odmówił mu zaufania. Prawdziwy armagedon ogarnął tę potężną grupę bankową.

Ale rzecz najważniejsza to fakt, że w obronę wolności przed zideologizowanymi bankierami zaangażował się brytyjski rząd. Kanclerz skarbu Jeremy Hunt zażądał zbadania przez nadzór bankowy, na ile praktyka blokowania kont bankowych za poglądy jest powszechna. „Chcę wiedzieć, czy tak jest, i chcę wiedzieć, co oni z tym robią” – oświadczył Hunt. Zaś sekretarz ekonomiczny rządu Andrew Griffith zwołał szefów największych 19 banków i publicznie im zagroził, że „rząd jest gotów podjąć wszystkie niezbędne kroki dla obrony wolności słowa”. Swoją drogą to, co przy tej okazji powiedział minister Griffith, mogłoby się stać mottem, jakie prezesi korporacji powinni umieszczać nad swoimi biurkami. „Nigdy by do tego nie doszło – oświadczył Griffith – gdyby NatWest nie zamknął komuś konta bankowego z powodu jego legalnych poglądów politycznych. To było i jest nie do przyjęcia. I mam nadzieję, że cały sektor finansowy wyciągnie wnioski z tego incydentu. Jego rolą jest bowiem dobra i uczciwa obsługa klientów, a nie mówienie im, jak i co mają myśleć”.

ROBERT BOMBAŁA

Wracamy do większych zakupów

Ekonomiści przewidują, że w najbliższych miesiącach powinien się utrzymać wysoki wzrost płac. Spada inflacja, a jednocześnie rosną wskaźniki zaufania konsumenckiego.

Są warunki, by popyt konsumpcyjny powoli się poprawiał



fot. Shutterstock

O bniżająca się inflacja i w miarę utrzymujący ten sam poziom wzrost wynagrodzeń dają ekonomistom podstawę do twierdzenia o możliwości ożywienia popytu konsumpcyjnego. Czerwcowy wzrost wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw, który – jak poinformował GUS – wyniósł 11,9 proc. w ujęciu rocznym, przy inflacji na poziomie 11,5 proc. oznacza powrót do realnego wzrostu płac po 10 miesiącach spadków.

Są przesłanki do ożywienia popytu konsumpcyjnego

GUS poinformował, że w czerwcu 2023 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw – w porównaniu z czerwcem 2022 r. – było wyższe o 11,9 proc. i wyniosło 7 335,20 zł (brutto). W porównaniu z majem 2023 r. wzrosło o 2,1 proc. I chociaż tempo wzrostu płac zwolniło (czego przyczyną były mniejsze wypłaty nagród w górnictwie), to jednak – jak zwraca-

”

Lipcowa podwyżka minimalnego wynagrodzenia jest wskazywana przez ekonomistów jako powód do prognozowania utrzymania podwyższonej dynamiki wynagrodzeń do końca tego roku

ją uwagę ekonomiści PKO BP – „po wyłączeniu górnictwa płace wzrosły o 12,5 proc. r/r wobec 12,0 proc. r/r w maju”. Ich zdaniem „ponowny wzrost wynagrodzeń w ujęciu realnym, przy rekordowo niskim bezrobociu i poprawiających się nastrojach konsumentów, jest podstawą oczekiwanego przez nas w II poł. 2023 r. ożywienia popytu konsumpcyjnego. [...] W naszej ocenie w kolejnych miesiącach utrzyma się solidny dwucyfrowy wzrost wynagrodzeń. W lipcu ich dynamika będzie dodatkowo podbita przez drugą transzę tegorocznego podwyżki płacy minimalnej. Oczekiwane przez nas hamowanie wzrostu wynagrodzeń w 2024 będzie najpewniej niewielkie, m.in. ze względu na kolejną podwyżkę płacy minimalnej ok. 20 proc. oraz utrzymujące się napięcia na rynku pracy – rekordowo niskie bezrobocie oraz braki pracowników”. Właśnie ta lipcowa podwyżka minimalnego wynagrodzenia jest m.in. wskazywana przez ekonomistów jako powód do prognozowania utrzymania podwyższonej dynamiki wynagrodzeń do końca roku, którą analitycy BOŚ szacują na poziomie 12,5 proc. r/r. Jak dodają: „Poprawa sytuacji dochodowej gospodarstw domowych daje przesłanki dla prognoz stopniowej poprawy wyników konsumpcji prywatnej. Optymizm co do skali tego ożywienia studzą jednak prognozy utrzymania wciąż podwyższonego poziomu inflacji w II poł. roku, co ograniczy skalę wzrostu realnego funduszu płac (w czerwcu zaledwie +0,6 proc. r/r)”.

Wysoki wzrost wynagrodzeń się utrzyma

Ekonomiści przewidują, że w najbliższych miesiącach powinien się utrzymać wysoki wzrost płac. Według ekspertów z ING Banku Śląskiego „obok niskiego bezrobocia wspierać go będzie średnioroczna podwyżka płacy minimalnej o ponad 20 proc. w przyszłym roku. Biorąc pod uwagę oczekiwany przez nas dalszy spadek inflacji, realny wzrost wynagrodzeń powinien w kolejnych miesiącach przyspieszać”. Warto przypomnieć, że stopa bezrobocia według GUS wynosiła w czerwcu 5,0 proc. Dawid Sułkowski z Polskiego Instytutu Ekonomicznego (PIE) także spodziewa się dwucyfrowego wzrostu płac w tym i w przyszłym roku, co wraz ze spadkiem inflacji – według niego do 9,5 proc. w IV kw. 2023 r. i 7,9 proc. w 2024 r. – spowoduje wyraźny wzrost wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych.

Ekonomiści Crédit Agricole spodziewają się jednak, że „w kolejnych kwartałach nominalna roczna dynamika płac będzie się kształtować w łagodnym trendzie spadkowym, który będzie również obserwowany w przypadku przeciętnego wynagrodzenia w całej gospodarce. Głównym czynnikiem oddziałującym w kierunku obniżenia nominalnego tempa wzrostu płac w kolejnych kwartałach będzie oczekiwany przez nas silny spadek inflacji i związane z nim zmniejszenie presji płacowej w przedsiębiorstwach”.

Przy okazji spodziewanego ożywienia popytu konsumentów warto także wspomnieć o wskaźnikach ufności konsumenckiej. GUS informował o poprawie zarówno obecnych, jak i przyszłych nastrojów konsumentów. W lipcu 2023 r. bieżący wskaźnik ufności konsumenckiej (BWUK) wyniósł -24,9, czyli wzrósł o 3,3 pkt. proc. w porównaniu z czerwcem, a wyprzedzający wskaźnik ufności konsumenckiej (WWUK) wyniósł -10,9, czyli wzrósł o 3,9 pkt. proc. w stosunku do miesiąca wcześniej.

Według najnowszych danych GUS, w lipcu sprzedaż detaliczna w cenach stałych spadła o 4 proc. r/r, natomiast miesiąc do miesiąca, po wyeliminowaniu czynników sezonowych, wzrosła o 1,3 proc. Lipiec był drugim z rzędu miesiącem rosnącej sprzedaży. ●



Naszej Koleżance

Annie Wolf

serdeczne wyrazy współczucia

i słowa otuchy

w trudnych chwilach po stracie

TATY

składają

przyjaciele z „Gazety Bankowej”

KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

Wspinaczka po „ścianie strachu”

Choć wysoki koszt pieniądza i nadal restrykcyjna polityka monetarna banków centralnych dominują w przestrzeni gospodarczej, to rynki z wyprzedzeniem oczekują już odwrócenia tej tendencji. Stąd również systematyczny wzrost giełdowych indeksów, które pokonują nowe szczyty hossy

fot. Shutterstock

Wraz z kolejnymi odczytami inflacyjnymi, wskazującymi na spadek wskaźnika cen towarów i usług na rynku amerykańskim (ale także w Europie), rośnie optymizm wśród giełdowych inwestorów. Mamy więc mozolną wspinaczkę głównych światowych indeksów po tzw. ścianie strachu.

Z jednej bowiem strony dobre nastroje podtrzymują dane obrazujące spadek cen nośników energetycznych (w tym głównie gazu ziemnego i ropy naftowej) – a więc szczególnie istotnych komponentów koszyka inflacyjnego, co jest przesłanką do w miarę szybkiego opanowania cenowej spirali przez banki centralne.

Z drugiej jednak – nadal nie ustępują obawy o możliwe wystąpienie recesji w Stanach Zjednoczonych, która miałaby być w kolejnych kwartałach następstwem bardzo restrykcyjnej polityki pieniężnej ze strony Rezerwy Federalnej. Stąd główny indeks Wall Street S&P500 dzieli już tylko zaledwie kilkupunktowy dystans do szczytu wszech czasów (przy obecnie najwyższym poziomie notowanym przez ten wskaźnik od kwietnia zeszłego roku).

Podobnie wygląda sytuacja na warszawskiej GPW, gdzie indeks szerokiego rynku WIG również oscyluje nieznacznie poniżej swoich historycznych maksimów (warte zauważenia – wskaźnik cenowy małych spółek, czyli indeks sWIG80, już taką barierę pokonał!).

Indeks S&P500 (marzec-sierpień 2023)



Jak wskazują eksperci, paradoksem jest fakt, że w przeciwieństwie do poprzedniej fali hossy wywołanej potężnym zastrzykiem kapitału i ultraniskimi stopami procentowymi – ratującymi światową gospodarkę przed pandemiczną zapaścią – dziś otoczenie makroekonomiczne wygląda zupełnie inaczej. Nadal mamy wysoki koszt pieniądza, przy bardzo silnym rynku pracy, utrzymującej się presji płacowej oraz mocnej spirali inflacyjnej w obszarze usług. Dodatkowo, zamiast pompowania środków finansowych na rynki np. przez amerykańską Rezerwę Federalną, wdrożony został proces odwrotny – zacieśniania ilościowego, przy największej od dwóch lat redukcji bilansu banku centralnego w USA.

Jakby tego było mało, agencja ratingowa Fitch obniżyła 2 sierpnia ocenę wiarygodności kredytowej Stanów Zjednoczonych, co jednak nie doprowadziło do nerwowych reakcji na rynku – indeksy giełdowe odnotowały jedynie nieznaczną korektę.

Wyniki ogniskują uwagę

Jak zauważa Adam Stańczak, analityk Domu Maklerskiego BOŚ, choć ostatnio inwestorzy ogniskowali swoją uwagę przede wszystkim na lipcowym posiedzeniu Rezerwy Federalnej i sygnałach ze strony banku centralnego, to istotne znaczenie dla rynku miały także publikowane wyniki finansowe amerykańskich spółek. – Można powiedzieć, że finalnie koniec lipca został wręcz zdominowany przez wyniki kwartalne, które okazały się „większą nowością” niż oczekiwana wcześniej finałowa podwyżka stóp procentowych w Stanach Zjednoczonych – podkreśla Adam Stańczak. Według niego Fed spełnił jednak oczekiwania rynku, postąpił zgodnie z własnymi zapowiedziami i – zgodnie z prognozami – wrócił do podwyżek stóp procentowych po czerwcowej pauzie. – Zarówno w opublikowanym komunikacie, jak i w sygnałach płynących ze strony Rezerwy Federalnej nie zabrakło ostrzeżeń przed możliwym, dodatkowym zaostrzeniem polityki pieniężnej oraz uzależnieniem decyzji w tym zakresie od napływających danych makro. Sumując jednak, lipcowe po-

siedzenie banku centralnego okazało się wydarzeniem pozbawionym niespodzianek i zostało przyjęte jako finalne dla obecnego cyklu – dodaje analityk DM BOŚ.

Jego zdaniem należy jednak pamiętać, że kolejne miesiące mogą być już nieco trudniejsze w kontekście walki z inflacją – głównie z tego względu, że w danych zaczynają się ujawniać efekty bazowe i dotychczasowy trend spadku cen może się okazać trudny do podtrzymania. – Choć nadal podstawowym scenariuszem, pod który grają obecnie inwestorzy na rynkach, jest stabilizacja polityki Fed przez kilka najbliższych miesięcy – ocenia Adam Stańczak.

Zwraca też uwagę, że publikacje raportów finansowych na progu okresu wakacyjnego przyniosły mieszane wyniki – co także wpłynęło na zmienne reakcje wśród giełdowych graczy. – 80 proc. firm pobiło prognozy zysków – co jest wynikiem lepszym od poprzedniego kwartału, ale też od rezultatów z analogicznego okresu zeszłego roku – mówi ekspert DM BOŚ.

Jak w tej sytuacji wypadły wskaźniki giełdowej koniunktury, obrazujące zmiany cen akcji w poszczególnych sektorach i na całym rynku? – Oczywiście efekty widać było choćby po wynikach amerykańskich indeksów, które tylko ostatni tydzień lipca zakończyły wyższymi rzędu od 0,7 do 2 pkt. proc. Zameldowały się one również blisko nowych rocznych maksimów, a jednocześnie szczytów hossy. Można więc powiedzieć, że sezon wynikowy nie zaszkodził rynkowi, choć w przypadku Wall Street będzie to już jednak drugi kwartał spadku zysków albo tzw. recesji wynikowej – ocenia Adam Stańczak. I dodaje, że mamy tutaj do czynienia również z kolejnym paradoksem. – Pamiętajmy, że rynek wyceniał ten scenariusz już w przeszłości, a obecnie inwestorzy pozycjonują się z kolei pod powrót zysków spółek w następnych kwartałach. Cały czas popytowi pomaga także oczekiwanie, że Fed skutecznie zwalczy inflację przy jednoczesnym, miękkim lądowaniu amerykańskiej gospodarki – podkreśla analityk DM BOŚ.

W jego opinii zarysowany układ sił sprzyja kontynuacji wzrostów. – Choć nie ma wątpliwości, że rynek czeka raczej wspinaczka po tzw. ścianie strachu niż prosta autostrada i szybkie wyrównanie szczytów ostatniej hossy. Oczywiście nad scenariuszem wzrostowym zbierają się także korekcyjne chmury, z których najważniejszą jest wspomniane już wcześniej ryzyko powrotu obaw przed agresywną polityką pieniężną Fed – wskazuje Adam Stańczak. Ten ostatni element może mieć kluczowe znaczenie w sytuacji, gdy inflacja zacznie się stabilizować lub odbijać z poziomów dalekich od założonych przez amerykańskie władze monetarne. – Uważam, że zwyczki potrzebują korekt i wakacyjny sierpień jawi się tutaj jako dobry okres do wyciszenia oraz przygotowania gruntu pod wzrostową końcówkę roku – mówi ekspert DM BOŚ. I wskazuje jednocześnie na banalny powód ewentualnej korekty – chodzi tu o rosnące przekonanie inwestorów, którzy coraz częściej

deklarują, iż po obecnej fali zwyżkowej indeksy nie będą już miały zbyt wiele miejsca do wzrostów w miesiącach poprzedzających grudzień. – Jednak przeciwko takiemu scenariuszowi trzeba postawić zakład. Warto pamiętać bowiem, że grudniowe końcówki w pierwszym roku hossy [a takim jest tutaj 2023 rok – przyp. red.] sprzyjają raczej pozycjonowaniu pod kontynuację zwyżek niż pod nową bessę – uważa Adam Stańczak.

Banki centralne w grze

Do polityki monetarnej za oceanem, a także reakcji inwestorów na decyzje Fed odnosi się również Kamil Cisowski, dyrektor analiz i doradztwa inwestycyjnego DI Xelion. – Z całą pewnością niełatwo byłoby wskazać poprzednie posiedzenie, gdy decyzja Rezerwy Federalnej, a następnie konferencja prezesa Jerome'a Powella wywołały tak mało emocji. Oczywiście towarzyszyło im chwilowe podniesienie zmienności, ale finalny wpływ na zachowanie głównych indeksów był niewielki – wyjaśnia ekspert. Jego zdaniem szef Fed pozostawił co prawda otwartą furtkę do kolejnych podwyżek, ale zapowiedział przy tym, że bank centralny nie przewiduje już recesji w USA. – Powell odrzucił też sugestię, że Fed może przejść w tryb podwyżek co dwa posiedzenia – zaznaczając jednocześnie, że kolejny ruch we wrześniu jest jak najbardziej możliwy. Widzimy jednak, że rynek wciąż słyszy to, co chce usłyszeć. Jednocześnie trzyma się przekonania, że napływające dane z otoczenia gospodarczego – przede wszystkim odnoszące się do poziomu inflacji – pozwolą na wstrzymanie się od kolejnych ruchów w kierunku jeszcze ostrzejszej polityki monetarnej – dodaje Kamil Cisowski.

”

W przeciwieństwie do ostatniej fali hossy wywołanej potężnym antypandemicznym zastrzykiem kapitału i ultraniskimi stopami procentowymi, dziś otoczenie makroekonomiczne wygląda zupełnie inaczej

W tych realiach warto się przyjrzeć także Europejskiemu Bankowi Centralnemu, który – podnosząc kolejny raz stopy procentowe na lipcowym posiedzeniu – zrównał koszt pieniądza z poziomami ze szczytu w 2008 r. – Jednocześnie EBC zaznaczył, że w przyszłych decyzjach będzie zależny od napływających danych, choć komunikacja ze strony bankierów central-

nych mogła tu zmierzać już w kierunku potencjalnego zatrzymania cyklu – uważa Michał Stajniak, wicedyrektor działu analiz XTB. Podkreśla też, że obecnie bank centralny na Starym Kontynencie wdraża najbardziej restrykcyjną politykę monetarną od lat, choć realne stopy procentowe pozostają ujemne. – Szefowa banku Christine Lagarde wskazywała również ostatnio, że członkowie EBC są zadowoleni z trendu spadkowego inflacji. Obserwujemy tutaj także znaczne zmięczenie stanowiska w stosunku do tego, co mogliśmy usłyszeć jeszcze kilka miesięcy temu – dodaje Michał Stajniak.

Niższy rating za oceanem

Wracając jednak do sytuacji za oceanem, tu doszło do nieoczekiwanych decyzji – a oczy całego świata finansowego zogniskowały się nie na stopach procentowych, ale na długu Stanów Zjednoczonych.

W tym przypadku Kamil Cisowski zwraca uwagę na konsekwencje obniżenia ratingu wiarygodności kredytowej USA przez agencję Fitch z najwyższego poziomu AAA do AA+.

– Ruch mający miejsce ponad dekadę temu, po słynnej obniżce ratingu przez agencję S&P [w 2011 r. doszło do gwałtownego tąpnięcia rynków po takiej właśnie decyzji – przyp. red.], ma jednak nikłe szanse, by obecnie wywołać porównywalne efekty – podkreśla ekspert DI Xelion.

Jego zdaniem argumentacji agencji trudno cokolwiek zarzucić, jednak moment decyzji wydaje się obliczony tak, żeby jej efekty były jak najmniej odczuwalne dla rynku. – Fitch powołuje się m.in. na rosnące deficyty budżetu, erozję zaufania wobec rządu przy powtarzających się kolejny raz porozumieniach „na ostatnią chwilę” odnośnie do limitu zadłużenia państwa. Ponadto same wyliczenia wskazujące, że dług Stanów Zjednoczonych może wzrosnąć do 118 proc. PKB w 2025 r. (wobec mediany 39,3 proc. dla krajów z ratingiem AAA), też nie są niczym nowym – zauważa Kamil Cisowski. Według niego główną konsekwencją decyzji jest fakt, że dług amerykański ma obecnie dwa ratingi AA+, co w tej sytuacji okazuje się problematyczne z perspektywy funduszy, mających wyłącznie mandat do inwestowania w obligacje AAA. – Spodziewam się jednak, że polityka inwestycyjna tych instytucji zostanie zaktualizowana w sposób, który nie będzie prowadził do wyprzedaży największego komponentu, a więc amerykańskich papierów dłużnych – dodaje dyrektor analiz i doradztwa inwestycyjnego DI Xelion.

Choć zwraca też uwagę, że sama decyzja nie powinna wywołać żadnej większej korekty, to z perspektywy rynkowych wycen inwestorzy mogą już dojrzeć do realizacji zysków – co wpisywałoby się też w mechanizm „samospełniającej się przepowiedni”, zakładającej negatywną sezonowość notowań w okresie sierpnia i września.

PROF. MAŁGORZATA ZALESKA

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



Świat w długach

Poziom zadłużenia państw jest w centrum zainteresowania polityków, mediów i świata nauki od bardzo dawna. Politycy widzą w zwiększaniu długu głównie możliwość pozyskania wyborców, a narracja dwóch pozostałych grup skierowana jest przede wszystkim na uwidacznianie ciemnych stron zadłużania się. O długu niektórych państw (np. tzw. PIGS) mówiło się dużo chociażby podczas kryzysu finansowego 2007+. Wysoki dług wskazywano nawet zamiennie jako jedną z przyczyn lub jeden ze skutków kryzysu.

Światowe instytucje (np. Międzynarodowy Fundusz Walutowy) podjęły – w odpowiedzi na kryzys – kolejną batalię walki z długami, oferując wsparcie finansowe poszczególnym państwom pod warunkiem zmniejszenia poziomu ich długów w relacji do PKB. Batalia ta była nieudana, bowiem przykładowo dług publiczny do PKB Grecji wzrósł z ok. 110 proc. w 2008 r. do niemal 180 proc. w 2015 r., a Portugalii z ok. 70 proc. w 2008 r. do prawie 130 proc. w 2015 r. Noblista Robert Shiller ostrzegał zaś w drugiej dekadzie XXI wieku, że wysokie zadłużenie może się stać podstawą kolejnej odsłony kryzysu finansowego, a ponadto wskazywał na ryzyko wybuchu wojny w odpowiedzi na globalne wyzwania.

W wyniku następnych zdarzeń kryzysowych (koronakryzysu 2020+ i geokryzysu 2022+), w tym powszechnego i istotnego zwiększania wydatków na cele obronności oraz społeczne, długi poszczególnych państw nie tylko nie malały, lecz wprost przeciwnie – rosły. Wzrost długów z powodów wyżej wymienionych nie jest czymś niezwykłym (miało to miejsce chociażby w XIX i XX wieku), ale tempo wzrostu długu w XXI wieku jest „imponujące”. W 2022 r. globalny dług publiczny wynosił 92 bln dolarów (raport ONZ: „A World of debt”, opublikowany w lipcu 2023 r.), podczas gdy w 2000 r. było to „tylko” 17 bln dolarów, czyli prawie 5,5 razy mniej. Wzrost zadłużenia we wskazanych latach był jednocześnie szybszy niż wzrost PKB. Wśród państw z wysokim poziomem długu w ujęciu wartościowym dominują kraje wysoko rozwinięte, z USA na podium (ponad 30 bln dolarów). Oceniając poziom

długu poszczególnych państw, nie można jednak zapominać o walucie zadłużenia. Dolar amerykański jest bowiem walutą międzynarodową i rezerwową zarazem, a USA zadłużają się w walucie krajowej. Komfortu takiego nie ma większość państw świata, a kraje skupione wokół Chin już od dawna podejmują próby – dotychczas niezbyt udane – wykreowania równoległej do dolara amerykańskiego waluty międzynarodowej.

Wracając do wysokiego poziomu globalnego długu, jak i poszczególnych państw, należy wyraźnie stwierdzić, że problem ten nie tylko nie został rozwiązany, lecz nawet się pogłębił. Nie widać też przesłanek wskazujących na „zaciskanie pasa” w najbliższych latach, m.in. z powodu braku akceptacji tego rodzaju reform przez społeczeństwo.

Jednym ze sposobów na instytucjonalne rozwiązanie problemów długów może być zatem porozumienie o oddłużeniu, zawarte przez decydentów tego świata. Kluczowe są oczywiście warunki takiego oddłużenia, gdyż od nich będzie zależeć, kto stanie się zwycięzcą, a kto ofiarą tego procesu – nie ma bowiem możliwości, aby wszystkie strony porozumienia były tak samo usatysfakcjonowane, m.in. z uwagi na zróżnicowane oczekiwania/uwarunkowania poszczególnych państw. Pamiętać należy również, że ewentualne porozumienie o oddłużeniu wpłynie na rezerwy walutowe banków centralnych, które utrzymują je m.in. w obligacjach rządowych.

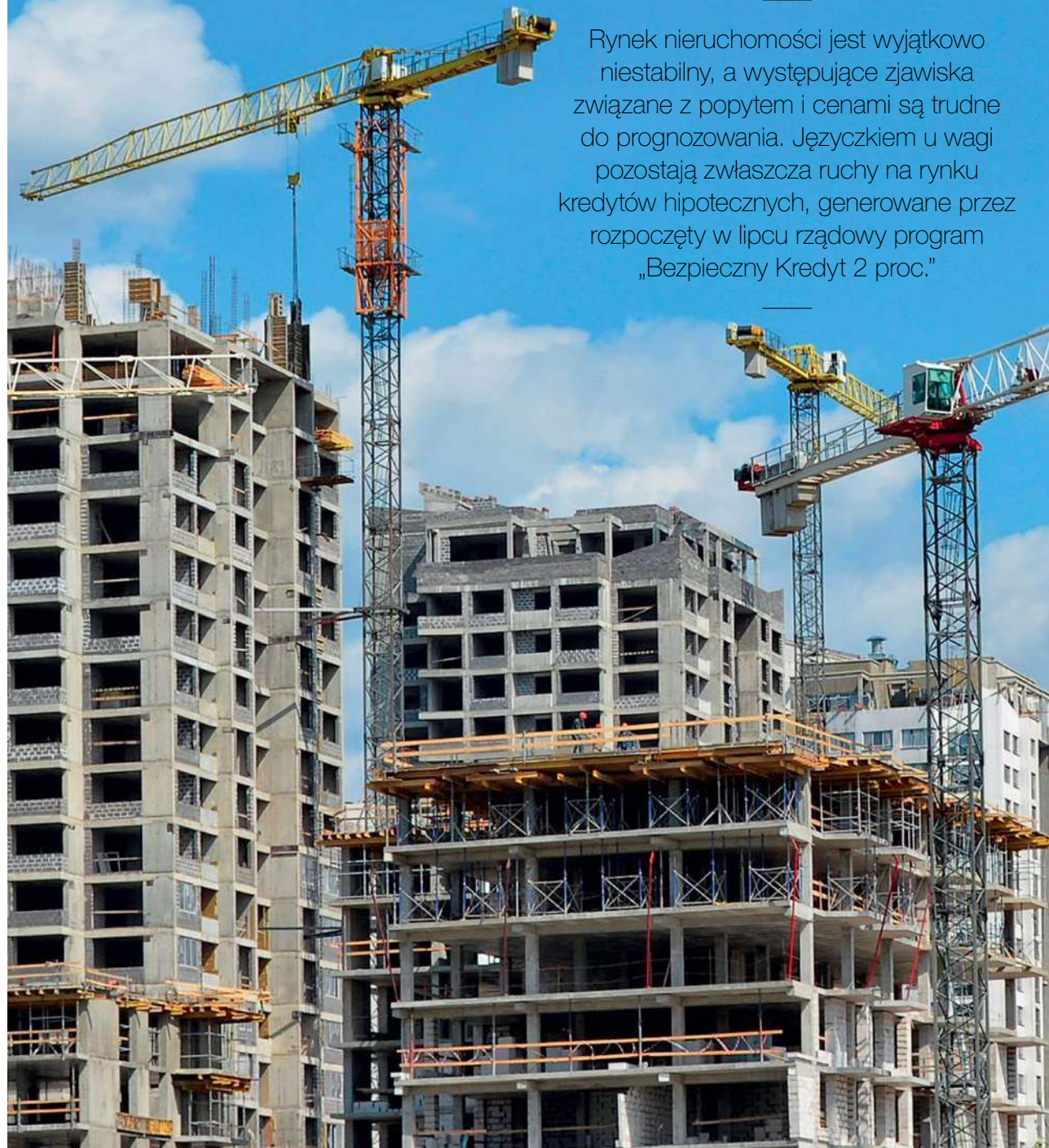
Proces ewentualnego oddłużenia nie byłby ponadto innowacyjnym rozwiązaniem, przypomnieć bowiem można chociażby o redukcji polskiego długu, w wyniku porozumienia zawartego z 17 państwami w 1991 r. Nadmienić należy też, że podczas koronakryzysu sugerowano, iż długi powstałe w związku z walką ze skutkami pandemii COVID-19 zostaną wyzerowane.

Fundamentalne pozostaje zatem wytypowanie właściwej odpowiedzi na pytanie, czy dojdzie do porozumienia o redukcji długów, czy nie dojdzie. Odpowiedź jest kluczowa z punktu widzenia społecznego (ryzyka politycznego), a równocześnie finansów publicznych i dalszego rozwoju poszczególnych państw, a także walki o ich pozycję międzynarodową. ●

JOANNA BUCZYŃSKA

Gotówka rządzi

Rynek nieruchomości jest wyjątkowo niestabilny, a występujące zjawiska związane z popytem i cenami są trudne do prognozowania. Języczkiem u wagi pozostają zwłaszcza ruchy na rynku kredytów hipotecznych, generowane przez rozpoczęty w lipcu rządowy program „Bezpieczny Kredyt 2 proc.”



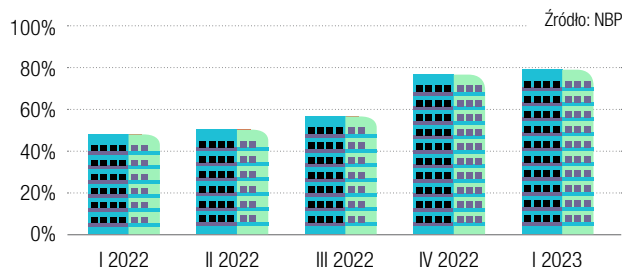
fot. Shutterstock

Spadająca w okresie ostatniego roku zdolność kredytowa Polaków i rosnąca gwałtownie w tym okresie inflacja odbiły się na rynku mieszkaniowym. Zmniejszyła się liczba transakcji, ale też jednocześnie wyhamowały inwestycje, ponieważ deweloperzy wstrzymywali się z nowymi projektami, w związku z wysokimi cenami materiałów budowlanych i trudnościami w uzyskaniu decyzji administracyjnych. W wyniku takich uwarunkowań podaż nowych mieszkań będzie nieco niższa. Sytuacja jest o tyle ciekawa, że rosnące stopy procentowe, oznaczające spadek zdolności kredytowej potencjalnych nabywców mieszkań, przy jednoczesnym wzroście cen oferowanych lokali, spowodowały, że w ogólnej liczbie zawieranych transakcji zwiększył się udział nabywców finansujących zakup mieszkania gotówką.

Zakupy za „środki własne”

Z danych zawartych w „Informacji o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w IV kwartale 2022 r.” Narodowego Banku Polskiego (NBP) wynika, że przy zakupie mieszkania na potrzeby własne zmniejszył się udział środków z kredytu, a transakcje takie w 2022 r. stanowiły 60 proc. ogółu zawieranych umów, podczas gdy w latach poprzednich były na poziomie 40 proc., przy czym nabywano je z przewagą środków własnych w przypadku ok. 25 proc. transakcji w 2022 r. (20 proc. w 2021 r., 18 proc. w 2020 r.) oraz wyłącznie gotówką ok. 35 proc. transakcji (18 proc. w 2021 r., 22 proc. w 2020 r., 20 proc. w 2019 r.). Natomiast z ostatniej informacji NBP o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych oraz komercyjnych w Polsce w I kwartale 2023 r. wynika, że obecnie na największych siedmiu rynkach ponad 82 proc. środków finansujących zakupy mieszkań to środki własne gospodarstw domowych i – co istotne – od stycznia 2022 r. tendencja ta ma charakter wzrostowy.

Szacunkowy udział zakupów mieszkań na rynku pierwotnym ze środków własnych



Wśród nabywców dominują krajowe osoby fizyczne, których jest ok. 93 proc. ogółu. Pozostałymi uczestnikami transakcji są zagraniczne osoby fizyczne (5 proc.) oraz fundusze inwestycyjne i przedsiębiorstwa (odpowiednio po 1 proc.). Odnotowano także, w inwestycjach zlokalizowanych na obrzeżach największych rynków, wzrost sprzedaży mieszkań osobom fizycznym z Ukrainy, które przybyły w celach zarobkowych przed 24 lutego 2022 r. – podał NBP.

93 proc.
nabywców mieszkań
stanowią krajowe osoby
fizyczne

Jednocześnie należy podkreślić, że w ubiegłym roku zaledwie 30 proc. kupujących mieszkania stanowili ci, którzy nabywali nieruchomość na potrzeby własne. Zdecydowanie zmieniła się zatem struktura kupujących osób fizycznych pod kątem celu nabycia mieszkania. Wysoka inflacja i dobra koniunktura na rynku najmu mieszkań wiązała się z lokowaniem oszczędności w mieszkaniach o podwyższonym standardzie, usytuowanych w dobrych lokalizacjach. Większość kupujących (70 proc.) stanowili więc inwestorzy. Lokale nabywane na wynajem w głównej mierze były kupowane ze środków własnych, stanowiąc 68 proc. ogółu tego typu transakcji w 2022 r. (51 proc. w 2021). Transakcji z przewagą środków własnych było 22 proc., a finansowanych kredytem bankowym jedynie 10 proc. Natomiast mieszkania nabywane z zamiarem odsprzedaży były w przeważającej części, tj. w 81 proc., finansowane wyłącznie środkami własnymi. Pozostałe 13 proc. transakcji realizowanych było z przewagą środków własnych i w 7 proc. z pomocą kredytu bankowego (w roku 2021 odpowiednio 59 proc., 23 proc. i 17 proc.).

Ogólnie w 2022 r. zakup jednego mieszkania dotyczył 86 proc. osób fizycznych, natomiast transakcje dotyczące zakupu od 2 do 99 lokali odnosiły się do 13 proc., powyżej 100 – 1 proc. kupujących. Te ostatnie, tzw. zakupy pakietowe dotyczyły przede wszystkim dużych firm deweloperskich.

Rośnie podaż u deweloperów

Warto również zwrócić uwagę na nasycenie rynku i preferencje nabywców. Według wstępnych danych GUS w okresie styczeń–marzec 2023 r. do użytkowania zostało oddanych 54,9 tys. mieszkań, tj. 0,1 proc. więcej niż w analogicznym okresie w roku ubiegłym. Deweloperzy przekazali do eksploatacji 30,1 tys. lokali, tj. o 1,1 proc.



fot. Shutterstock

więcej niż przed rokiem, a inwestorzy indywidualni – 23,7 tys. mieszkań, czyli o 1,0 proc. mniej. W zakresie innych form budownictwa, tj. spółdzielczego, komunalnego, społecznego czynszowego i zakładowego, oddano do użytkowania 1,1 tys. mieszkań (w roku ubiegłym 1,2 tys.). Całkowita powierzchnia użytkowa oddanych lokali stanowiła 5,3 mln m², tj. o 1,7 proc. mniej niż w roku poprzednim. Ponadto szacunkowe dane GUS wskazują, że na koniec marca 2023 r. mieszkań pozostających w budowie było 816,7 tys., co stanowi liczbę o 6,1 proc. mniejszą niż w analogicznym miesiącu 2022 r.

Natomiast dane zebrane w badaniu ankietowym NBP wśród deweloperów pokazują, że podaż mieszkań dostępnych w ofercie sprzedaży na koniec 2022 r. była o 32 proc. wyższa od stanu na koniec 2021 r. Jednak wraz z ograniczeniem podaży lokali na rynku pierwotnym, o czym już była mowa, nastąpiło zmniejszenie średniej wartości i udziału mieszkań gotowych – na koniec I kwartału 2023 r. wynosił on 3 proc. udziału w aktywach ogółem (w analogicznym okresie roku poprzedniego – 4 proc.), co zapewnia zadowalającą rotację zapasów firm deweloperskich.

Gotówkowe rozliczenia dotyczyły, jak się okazuje, zdecydowanej większości kupujących mieszkania w 2022 r. Turbulencje na rynku kredytów nie dotyczyły klientów dysponujących gotówką, którzy unikali nie tylko niepewności co do wysokości rat, lecz i wielu dodatkowych kosztów, takich jak odsetki, marża bankowa, ubezpieczenie, które towarzyszą zaciągniętemu kredytowi. Nabycie lokalu za gotówkę zdecydowanie skraca i jednocześnie upraszcza cały proces, bo omija się procedurę sprawdzania zdolności kredytowej i kompletowanie wymaganych przez bank dokumentów. W przypadku

35 proc.

transakcji zakupu nowego
mieszkania na rynku
pierwotnym w 2022 r. było
opłacanych wyłącznie
w gotówkę

zakupu gotówkowego jedynymi formalnościami są pisemne zawarcie umowy i w jej następstwie przekazanie środków. Rodzaj płatności przy transakcji nie pozostaje również bez wpływu na ostateczną kwotę nabycia mieszkania, która przy wpłacie gotówkowej może być znacznie niższa.

Kredytowy zwrot

Dane zawarte w Informacji NBP odnośnie do I kwartału 2023 r. wskazują, że wartość wypłat nowych kredytów mieszkaniowych w Polsce była niższa niż w tym samym okresie 2022 r. Jak podaje NBP, wartość nowych umów gospodarstw domo-

wych na złotowe kredyty mieszkaniowe (bez umów re-negocjowanych) wyniosła w I kwartale br. 7,3 mld zł, tj. była wyższa o ok. 0,9 mld zł (14,9 proc.) wobec wielkości z poprzedniego kwartału oraz niższa o ok. 10,3 mld zł (-59 proc.) względem I kw. 2022 r. Można więc stwierdzić, że zgodnie z przewidywaniami popyt kredytowy wzrósł, co należy wiązać przede wszystkim z wprowadzeniem programu rządowego – „Bezpiecznego kredytu 2 proc.”, jak też ze zmniejszeniem bufora na obliczanie przez banki zdolności kredytowej. Co więcej, wyniki ankiety NBP dotyczącej sytuacji na rynku kredytowym w II kwartale 2023 r. wskazują na złagodzenie polityki kredytowej na skutek spadku popytu na kredyty mieszkaniowe i obniżenia przez UKNF kryteriów wyznaczania zdolności kredytowej. Jednocześnie w informacji NBP podano, że ankietowane banki przewidują na III kw. br. zaostrzenie polityki kredytowej oraz dalszy wzrost popytu na kredyty mieszkaniowe. Czy prognozowane zaostrzenie kryteriów przez banki wpłynie na poziom transakcji zawieranych z udziałem kredytów hipotecznych? ●

ZAMÓW PRENUMERATĘ I OSZCZĘDZAJ!



TYLKO dla stałych czytelników
ceny niższe niż
w kiosku nawet do

20%

ZAPŁAĆ MNIEJ ZA ROCZNĄ PRENUMERATĘ!

WIĘCEJ INFORMACJI

www.gb.pl/prenumerata

ZAMÓWIENIA PRENUMERATY MOŻNA SKŁADAĆ:

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

GRAŻYNA RASZKOWSKA

Seniorzy rezygnują z emerytury

Osoby uprawnione do przejścia na emeryturę nie zawsze korzystają z tej możliwości i częściej niż kilka lat temu decydują się kontynuować pracę. W takich decyzjach pomagają ulgi podatkowe wprowadzone w program Polski Ład, które zachęcają do dłuższego pozostawania w aktywności zawodowej



fot. Grabowski Foto/Shutterstock

Ministerstwo Finansów opublikowało dane, które wskazują, że rządowy program Polski Ład zatrzymał na rynku pracy w 2022 r. 132 tys. osób. Skorzystały one z wprowadzonej w ramach Polskiego Ładu ulgi PIT-0, co oznacza, że nie pobierały świadczeń emerytalnych, także trzynastek i czternastek.

Z PIT-0 dla seniorów mogą korzystać kobiety, które ukończyły 60 lat oraz mężczyźni co najmniej 65-letni, którzy mimo osiągnięcia uprawnień do emerytury rezygnują z jej pobierania i będą prowadzić dalej aktywność zawodową.

Strona internetowa Krajowej Informacji Skarbowej podaje, że nie zapłacą oni podatku od przychodów z pracy na etacie, zleceniu lub działalności gospodar-

czej – do kwoty 85 528 zł rocznie. Dodatkowo pracujący seniorzy, niepobierający emerytury i rozliczający się według skali podatkowej, uiszczą podatek dopiero po przekroczeniu progu 115 528 zł zarobków (30 tys. zł kwoty wolnej plus 85 528 zł ulgi). Warunkiem jest nieotrzymywanie emerytury lub renty rodzinnej bądź świadczeń równorzędnych.

Nie tylko pieniądze są ważne

To – jak tłumaczył resort rodziny i polityki społecznej – stanowi zachętę do kontynuowania pracy, ale są inne aspekty takich decyzji, na co zwraca uwagę „Gazecie Bankowej” Ewa Małyszko, prezes zarządu PFR TFI: – Kontynuacja pracy zawodowej, mimo osiągnięcia wieku emerytalnego, korzystnie wpływa na wysokość przyszłego świadczenia, które jest obliczane zgodnie z systemem zdefiniowanej składki. Zasady są proste: im więcej odprowadzimy składek oraz im później przejdziemy na emeryturę, tym będzie ona wyższa. Odłożenie decyzji o przejściu na emeryturę o rok może zwiększyć przyszłe świadczenie nawet o 10–15 proc. Nie wolno zapominać również o preferencjach podatkowych i zwolnieniu z PIT dla osób, które mimo nabycia uprawnień emerytalnych nadal pracują i nie pobierają świadczenia.

826 tys.

wynosiła na koniec 2022 r. liczba pracujących emerytów.
To o 44 proc. więcej niż na koniec 2015 r.

Poza tym ważny jest aspekt społeczno-psychologiczny związany z pracą zawodową – twierdzi Ewa Małyszko: – Dla wielu osób niezwykle istotne są codzienne wyjścia z domu, relacje z ludźmi i współpraca w zespołach, wykonywanie obowiązków czy rozwój kompetencji. Daje im to poczucie sensu, spełnienia i przynależności. Warto również podkreślić stopniową zmianę w podejściu pracodawców, którzy coraz częściej zachęcają do dalszej aktywności zawodowej, doceniając wartość kreowaną przez wielopokoleniowe zespoły i szczególną rolę osób z największym doświadczeniem, których wiedza i umiejętności są niezwykle cennym ogniwem dla każdej organizacji i źródłem najlepszych praktyk dla młodszych pokoleń pracowników – dopowiada prezes zarządu PFR TFI.

Podsumowując, jeżeli rodzaj wykonywanej pracy, stan zdrowia i inne obowiązki pozwalają na kontynuację pracy także po osiągnięciu wieku emerytalnego, warto takie rozwiązanie wziąć pod uwagę.

”

Z PIT-0 dla seniorów mogą korzystać kobiety, które ukończyły 60 lat oraz mężczyźni co najmniej 65-letni, którzy mimo osiągnięcia uprawnień do emerytury rezygnują z jej pobierania i prowadzą dalej aktywność zawodową

Z ulgi PIT-0 może korzystać ktoś, kto już jest na emeryturze, ale postanawia czasowo ją zawiesić albo w ogóle nie zgłosił wniosku do ZUS o przejście na emeryturę.

– Seniorzy są na rynku pracy bardzo potrzebni, aby wdrażać młode pokolenie do poszczególnych zawodów. Wychodzimy z założenia, że to nie może się dziać na siłę. [...] Chodzi o to, że inwestycja w kapitał ludzki daje siłę, daje moc do rozwoju Polski. Zmieniamy sytuację tych ludzi, patrząc przez pryzmat tego, że jest to inwestycja. W podziałkach budżetowych nie jest to koszt dla budżetu państwa, to inwestycja w przyszłość. Ta zmiana filozofii myślenia daje to, że zaczęły być na tym fundamencie budowane kolejne działania – wskazuje Marlena Małąg, minister rodziny i polityki społecznej.

I rzeczywiście istnieją programy zachęcające pracodawców do traktowania starszych pracowników jako wartościowy kapitał ludzki, jednak bez ustawowego przymusu pozostawiania czynnymi zawodowo powyżej określonego wieku.

Najważniejsza zmiana

Rząd, wprowadzając od 1 stycznia 2022 r. program Polski Ład, przypominał, że ostatnie lata przyniosły wiele pozytywnych zmian dla seniorów w Polsce. 47 mld zł trafiło do ich kieszeni (od tamtego czasu) w ramach 13. i 14. emerytury. Osoby powyżej 75. roku życia nie płacą za leki z listy refundowanej (wiek ten ma szansę być obniżony do 65 lat).

Jednak podstawową kwestią pozostaje kluczowa decyzja o obniżeniu wieku emerytalnego, wprowadzona w 2017 r., w stosunku do tego, co wcześniej zaordynował polskiemu społeczeństwu rząd PO-PSL. Wprowadzona w 2012 r. reforma zakładała wzrost wieku

emerytalnego o trzy miesiące każdego roku począwszy od 2013 r. Docelowo miało to być 67 lat dla kobiet i mężczyzn. W przypadku mężczyzn chciano, by reforma zakończyła się już w 2020 r., a kobiet – w roku 2040. Była też możliwość przejścia na wcześniejszą, tzw. częściową, emeryturę. Miały do niej prawo kobiety w wieku 62 lat z co najmniej 35-letnim stażem ubezpieczeniowym – obejmującym okresy składkowe i nieskładkowe – oraz mężczyźni, którzy ukończyli 65 lat i ze stażem ubezpieczeniowym co najmniej 40-letnim.

Rozwiązania te budziły jednak ogromne niezadowolenie – chociażby z tego powodu, że dekadę temu praca nie była tak łatwo dostępna jak dzisiaj, szczególnie dla starszych osób i wiele z nich nie miało po prostu szans na etat.

W latach rządów PO–PSL premiera Donalda Tuska stopa bezrobocia w Polsce dochodziła nawet do ok. 14,5 proc., czyli ponad 2 mln 300 tys. ludzi pozostawało bez pracy.

Również zmiany związane z wdrażaniem nowych technologii nie sprzyjały starszym pracownikom. Brak umiejętności posługiwania się nowymi technologiami cyfrowymi wykluczał z kręgu zainteresowań pracodawców, którzy poszukiwali pracowników wśród przedstawicieli młodszego pokolenia.

”

Z ulgi PIT-0 może korzystać ktoś, kto już jest na emeryturze, ale postanawia czasowo ją zawiesić albo nie zgłosił jeszcze wniosku do ZUS o przejście na emeryturę

A jednak w dalszym ciągu znajdują się przeciwnicy tej strategicznej decyzji rządowej. „Myśmy raz podnieśliśmy ustawowo wiek emerytalny. Nie daliśmy takiej szansy wyboru i zapłaciliśmy za to jako formacja bardzo wysoką cenę. Jestem przekonana, że to była dobra decyzja, bo ludzie powinni dłużej pracować. Zresztą ludzie chcą dłużej pracować, bo chcą żyć lepiej i zdają sobie sprawę, że im dłużej mogą pracować, tym jakość ich życia jest lepsza” – mówiła na początku tego roku Małgorzata Kidawa-Błońska z Platformy Obywatelskiej, dopytywana w mediach, czy obecnie należy ustawowo wykluczyć podniesienie wieku emerytalnego. Komentując tę wypowiedź, Piotr Müller, rzecznik rządu, zauważył, że to „kolejna zapowiedź w przypływie szczerości tego, że faktycznie PO ma zamiar odwrócić reformę emerytalną, którą my przyjeśliśmy w 2017 roku”.

Lekko poniżej średniej

Polska wypada nieco gorzej, w stosunku do średniej europejskiej, pod względem zatrudniania osób starszych, mimo że wskaźnik zatrudnienia w wieku 65–74 lata z roku na rok rośnie.

Średnia UE w 2022 r. pod tym względem to według Eurostatu – 10 proc., natomiast u nas jest to 8,9 proc. w tej grupie wiekowej. Przykładowo w Estonii było to 28 proc., w Szwecji 19,2 proc., a w Czechach 10,5 proc.

Praca bez ograniczeń

Stanisław Szwed, wiceminister rodziny i polityki społecznej, odpowiadając niedawno na poselską interpelację na temat danych dotyczących emerytów świadczących pracę w 2022 r., podkreślił, że w obecnym systemie ubezpieczeniowym, po osiągnięciu wieku emerytalnego, można jednocześnie pobierać emeryturę i kontynuować pracę bez ograniczeń. „Polacy mimo osiągnięcia ustawowego wieku emerytalnego i przejścia na emeryturę kontynuują aktywność zawodową w coraz większym zakresie” – zapewnił.

Poziom aktywności zależy nie od jednego, ale od wielu czynników, w tym przede wszystkim od sytuacji na rynku pracy i możliwości znalezienia dla siebie odpowiedniego zajęcia. Co oczywiste, istotnym czynnikiem jest zdrowie. „Ważne jest zatem zapewnienie jak najlepszej profilaktyki zdrowotnej. Dla emerytów kontynuacja aktywności zawodowej oznacza również poprawę sytuacji materialnej gospodarstw domowych tych osób” – wskazał.

Najnowsze dane mówią, że rośnie liczba pracujących emerytów. Na koniec 2022 r. było ich już 826 tys., o 44 proc. więcej niż na koniec 2015 r., kiedy pracowało ich 575,4 tys. Udział pracujących emerytów w relacji do emerytów otrzymujących świadczenie z ZUS zwiększył się z 11,4 do 13,5 proc. Na koniec 2022 r. pracował już co siódmy, podczas gdy na koniec 2015 r. co dziewiąty emeryt. Skrajni krytycy obecnych rozwiązań sugerują, że to dowód na to, iż wiek emerytalny powinien zostać podniesiony.

Z pewnością wpływ na pozostawanie na rynku pracy, mimo pobierania emerytury, ma wysokość świadczenia w stosunku do ostatnich zarobków przed przejściem na emeryturę.

Według Polskiego Funduszu Rozwoju tzw. stopa zastąpienia sięgała w 2020 r. 56,4 proc., a prognozy na 2030 r. mówią, że wypłacane z ZUS świadczenie stanowić będzie średnio 47,1 proc. pensji emeryta, natomiast 30 lat później zaledwie 24,6 proc. 2060 rok to oczywiście bardzo odległa perspektywa, ale młode osoby obecne już na rynku pracy albo te, które właśnie na niego wkraczają, powinny takie dane brać pod uwagę, by korzystać z długofalowych programów oszczędzania „na stare lata”.

RYSZARD CZARNECKI

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

Najpierw interesy, potem sojusze

Słowa zacytowane w tytule tego felietonu przypisuje się niesłusznie premierowi Jego Królewskiej Mości Winstonowi Churchillowi, ale tak naprawdę wypowiedział je inny szef brytyjskiego rządu, jeszcze w XIX wieku, Lord Palmerston. Chodzi o słynną maksymę, która pokazuje, że dla Londynu liczy się tylko jego interes, a wszelkie sojusze są dobre do czasu, gdy ów interes Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej gwarantują. Oto ów cytat: „Wielka Brytania nie ma ani wiecznych wrogów, ani wiecznych przyjaciół, ma tylko wieczne interesy”.

Żeby było jasne, nie jest to żadna specyfika Anglii – kraju, w którym się urodziłem. Tak traktują politykę międzynarodową wszystkie duże i poważne państwa. Te mniejsze, jeśli chcą być uznane za poważne – czynią identycznie. Brytyjczycy zresztą mają inne powiedzenie, które genialnie oddaje istotę ponadczasowego myślenia elit tego kraju: „Right or wrong – my country”. Chodzi o to, że dla dobra własnego państwa można sięgać do metod etycznych (dobrych), ale też działać nieetycznie (źle), jeśli tylko wymaga tego państwowy (narodowy) interes, racja stanu.

Konkretnie przykłady można mnożyć. Wielka Brytania ściśle współpracowała z Francją podczas I wojny światowej, co nie przeszkadzało, aby interesy obu tych krajów zaczęły się wyraźnie rozjeżdżać już w trakcie przygotowywania Traktatu Wersalskiego (1919). Przyczyna? Londyn, widząc, że bardzo wzrosła rola Paryża, usiłował nie osłabiać Niemiec, które zdaniem Brytyjczyków mogły stanowić w niedalekiej przyszłości pewną przeciwwagę dla Francji. Logika w tym była, szkoda tylko, że obracało się to przeciwko Polsce.

Skądinąd Lloyd Goerge et consortes nie chcieli osłabiać również Związku Sowieckiego – co też dla Polski było niekorzystne.

Minęło siedem dekad. Upadł komunizm. Związek Sowiecki dyszał w agonii. Nastąpiło zjednoczenie Niemiec. I oto zarówno Wielka Brytania, jak i Francja, które ściśle współpracowały z Niemiecką Republiką Federalną, czyli późniejszą Republiką Federalną

Niemiec w ramach „Zachodu”, tj. bloku państw antysowieckich, nagle przestały być sojusznikami Bonn (wtedy była to jeszcze stolica zjednoczonych już Niemiec). Po prostu słusznie uznały, że proces reunifikacji dwóch państw niemieckich zmienia stosunek sił na Starym Kontynencie, kosztem Londynu i Paryża.

Sytuację raptownych zmian sojuszy można obserwować nie tylko w polityce europejskiej, lecz także tej globalnej. Spektakularnym przykładem było odwrócenie sojuszy z II wojny światowej, gdy Stany Zjednoczone Ameryki, które od grudnia 1941 roku, czyli od ataku Japonii na Pearl Harbor, rozpoczęły strategiczną współpracę z Chinami i niestety ze Związkiem Sowieckim – zaraz po zakończeniu wojny w Europie i na obszarze Pacyfiku oraz przejściu w fazę zimnej wojny dokonały resetu sojuszy i sprzymierzyły się z pokonaną przez siebie (dodatkowo zbombardowaną dwiema bombami atomowymi) Japonią i Niemcami, w kontrze do ChRL i ZSRS.

Waszyngton zresztą jest dobrym przykładem mocarstwa, które jest – nazwijmy to delikatnie – niesłuchanie elastyczne, gdy chodzi o przechodzenie w szybkim tempie od jednego sojuszu do drugiego. Przez parę dekad USA współpracowały blisko militarnie i politycznie z Pakistanem. W ostatnich latach dokonały zaskakującej dla niektórych woltę i sprzymierzyły się z Indiami, z którymi wcześniej kooperowały Chiny. Komunistyczny Pekin i „niezaangażowane” New Delhi były sceptyczne w stosunku do Zachodu, ale gdy Chiny coraz bardziej zaczęły wyrażać na strategicznego konkurenta Ameryki w rywalizacji globalnej, wówczas Biały Dom zwrócił się ku Indiom, a Pekin zawarł sojusz z Islamabadem, wspierając go gospodarczo (w tym pożyczając pieniądze na wielką skalę) i militarnie.

Piszę o tym dlatego, że Polska musi również kierować się przede wszystkim własnym interesem i prowadzić elastyczną politykę zagraniczną. Taką, która uwzględnia prosty fakt, że w relacjach międzynarodowych nic nie trwa wiecznie. Bo – jak mówił prezydent Francji Charles de Gaulle: „Sojusze są jak młode dziewczęta – przemijają”...

KAMIL GIEROBA

Tesla zwalnia



Tesla w 2023 r. oferuje swoje najlepiej sprzedające się auto – Model 3 – z poważnymi obniżkami, żeby sprostać chińskiej konkurencji

Co z tą Teslą? Amerykański koncern, jeden z liderów branży elektromobilności, miał znakomity 2022 rok. Jego właściciel, multimiliarder Elon Musk, snuje imperialne plany, tymczasem w pierwszym półroczu tego roku mnożą się sygnały, że firma biznesowo wchodzi na sztormowe wody

Zysek netto koncernu w całym poprzednim roku wyniósł aż 12,6 mld dol., co było ponad dwukrotnie lepszym wynikiem niż w 2021. Firma sprzedała rekordową liczbę 1,3 mln samochodów, co czyni ją liderem sprzedaży pojazdów elektrycznych. Miliarder Elon Musk, właściciel Tesli, zapowiedział na fali tych wyników, że w 2030 r. marka sprzeda 20 mln „elektryków” za sprawą transformacji energetycznej i rozpędzającego się w Europie przechodzenia na auta

elektryczne. Tymczasem w tym roku mnożą się sygnały o biznesowej zadyszce Tesli.

Fala odejść

Do niedawna zakład w Szanghaju, jedna z najważniejszych fabryk dla Tesli, wydawał się być perłą w koronie biznesowego imperium Elona Muska. 20 tys. pracowników było zdolnych do wyprodukowania nawet miliona aut rocznie, czyli ponad połowę całej pro-

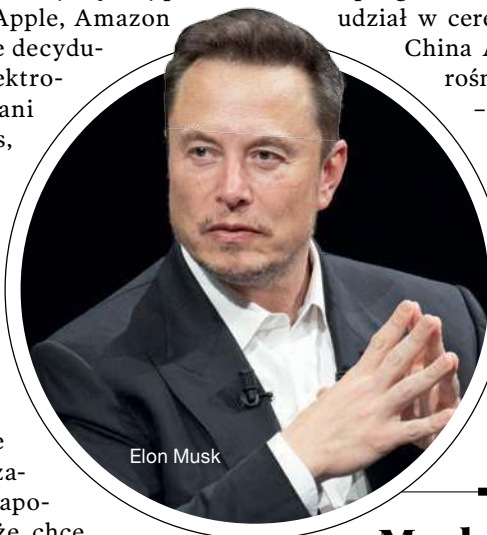
for. Anton_AV/Shutterstock.com

dukcji Tesli na świecie. W Szanghaju odbywa się także jeden z najważniejszych procesów przy produkcji samochodów elektrycznych amerykańskiego koncernu. Co prawda same baterie Tesla kupuje od firm LG Energy Solution Ltd. i Contemporary Amperex Technology Co. Ltd., ale to właśnie w Chinach są wbudowywane w odpowiednie moduły przed zainstalowaniem.

I oto w ostatnich dniach lotem błyskawicy branżę motoryzacyjną obiegła wiadomość, że Elon Musk planuje poważne zwolnienia w Szanghaju. Główna przyczyna redukcji etatów nie została oficjalnie podana, ale z anonimowych źródeł z wewnątrz firmy wynika, że Elon Musk chce mocniej postawić na automatyzację i ciąć koszty osobowe. Część pracowników dostała propozycję przeniesienia do innych działów, część ma odejść z firmy.

Tesla zapowiedziała także zwolnienia załogi w niedawno uruchomionej fabryce pod Berlinem. A przecież był to projekt, z którym Musk wiązał duże nadzieje, bowiem to pierwszy jego zakład w Europie. Amerykański producent samochodów zrezygnował również z dodatkowych zmian w soboty. Ponadto w fabryce będą tylko dwie i pół regularne zmiany zamiast dotychczasowych trzech. Mimo to firma chce rozbudować fabrykę i podwoić moce produkcyjne do miliona samochodów rocznie.

Trzeba też przyznać, że specjaliści, którzy pracowali u Muska, nie mają większych problemów ze znalezieniem nowego zatrudnienia. Z raportu organizacji Punks & Pinstripes wynika, że najczęściej przechwytywani są przez gigantów: Apple, Amazon czy Google. Niektórzy oczywiście decydują się na pozostanie w branży elektromobilności. Chętnie są zatrudniani przez Rivian czy Lucid Motors, a rekruterzy często próbują wykorzystać sytuację i namawiają tych niezadowolonych pracowników Tesli, by sami podjęli decyzję o zmianie pracy. Dlaczego inne firmy tak chętnie sięgają po pracowników Tesli? Nie chodzi tylko o sam prestiż i wpis do CV, lecz przede wszystkim o wyniesione doświadczenie i umiejętności. Bo u Elona nie zatrudnia się byle kogo. Musk zapowiadał wiosną bieżącego roku, że chce sam kontrolować, kto trafia do Tesli. Każda osoba, która stara się o pracę, musi teraz dostać najpierw zielone światło od samego miliardera. I ma to dotyczyć każdego stanowiska w firmie! Co ciekawe, miał nakazać także, aby raz na tydzień wysyłano mu listę wniosków o zatrudnienie. Ostrzegł przy tym, aby pracownicy „dobrze się zastanowili” przed jej wysłaniem...



Przepraszamy za usterki...

Zwolnienia to nie są jedyne sygnały o problemach koncernu. W lutym 2023 r. głęboki cień na wizerunku firmy położyła ogromna w skali tzw. akcja przywoławcza. Tesla wezwała posiadaczy 360 tys. pojazdów tej marki w USA do wyłączenia aut z użytkowania i pilnego pojawienia się w serwisie, by usunąć usterkę zagrażającą bezpieczeństwu w ruchu – nieprawidłowo działał system Full Self Driving, odpowiadający za autonomiczne poruszanie się pojazdu. Zaledwie po kilku miesiącach, w maju, wycofano ponad milion elektrycznych samochodów Tesli w Chinach, po wykryciu w nich wad systemów odpowiadających za hamowanie i przyspieszanie.

Problemy wizerunkowe dotknęły firmę w bardzo kłopotliwym strategicznie czasie. Co prawda sprzedaż utrzymuje się na wysokim poziomie, ale w styczniu i marcu koncern dokonał serii obniżek cen oferowanych aut. Co ważne – chodzi tu o główne biznesowo modele Y i 3. Nie jest tajemnicą, że w ten sposób Tesla odpowiada na coraz agresywniejszą politykę chińskich koncernów motoryzacyjnych. Pierwsze efekty widać już po kilku miesiącach 2023 roku: marża operacyjna firmy jest na najniższym poziomie od pięciu kwartałów!

Być może przełom przyniesie jedno z najnowszych porozumień. W lipcu chińscy producenci oraz koncern Muska wspólnie ogłosili, że następuje między nimi cenowy rozejm. 16 firm, w tym m.in. Tesla, BYD Co, Nio Inc, Xpeng Inc, Geely i Chery Automobile Co, wzięło udział w ceremonii podpisania porozumienia na China Auto Forum w Szanghaju. Muskowi rośnie jednak także inna konkurencja – zachodni potentaci branży motoryzacyjnej, którzy coraz mocniej stawiają na elektromobilność. Mowa między innymi o General Motors, Nissanie, Toyocie czy Volkswagenu, które coraz bardziej dochodzą do głosu.

Czy biznesowy geniusz Elona Muska sprostą tym wyzwaniom i przeprowadzi koncern przez sztorm na spokojne wody? ●

Musk związków nie lubi

W lutym 2023 r. koncern Tesla zwolnił w USA kilkadziesiąt osób za próbę założenia związku zawodowego. Ponad 30 pracowników z zakładu w Buffalo następnego dnia po ujawnieniu przez nich zamiaru utworzenia związku zawodowego trafiło na bruk. Przynajmniej jeden ze zwolnionych był członkiem 25-osobowego komitetu organizacyjnego syndykatu.

Lecą nowe „śmigła”

Wśród rozmów dotyczących armatohaubic, czołgów czy broni ręcznej temat śmigłowców dla polskiego wojska zszedł niejako na dalszy plan. Tymczasem to właśnie helikoptery są często kręgosłupem dla wojska i mogą decydować o zwycięstwie lub porażce

96 śmigłowców Boeing AH-64 Apache (na zdjęciu), które trafią na uzbrojenie Wojska Polskiego, utworzy ruchomą tarczę antyczołgową

ARKADY SAULSKI

Śmigłowce są dziś istotnym elementem sił zbrojnych. Operacje z użyciem takich statków powietrznych mają własne, rozbudowane rozdziały w podręcznikach szkoleniowych najważniejszych armii świata, zaś państwa dysponujące własnym przemysłem zbrojeniowym prześcigają się w prezentacji swoich konstrukcji. Nowe „śmigła”, jak określają je żołnierze, dla Wojska Polskiego: lotnictwa, sił lądowych i marynarki armii są tematem, który wraca od lat.

fot. fotoboks/Shutterstock.com

Droga do nowych maszyn

Kiedy władzę w 2015 r. obejmowała Zjednoczona Prawica, polskie wojsko używało w większości poradzieckich maszyn. Szturmowe Mi-24 (zwany ironicznie „najpiękniejszym śmigłowcem na świecie”, ze względu na charakterystyczny, garbaty kształt sylwetki), służące w Marynarce Wojennej Mi-14 czy transportowe Mi-8 były końmi roboczymi dla polskiego wojska, jednak zaawansowany wiek i ciągle braki części zamiennych oraz możliwości remontowych sprawiały, że kres ich użyteczności szybko się zbliżał. Flotę należało wymienić, i to szybko. Na pytanie, na jaki sprzęt postawić, by spełniał potrzeby naszego wojska, odpowiedź przyniosły doświadczenia polskich żołnierzy w amerykańskich interwencjach

40 mld zł

ma kosztować wyposażenie Wojska Polskiego w 96 śmigłowców szturmowych AH-64 Apache Guardian wraz z zapleczem szkoleniowym oraz systemami pełnej integracji działań z jednostkami US Army

militarnych w Afganistanie i w Iraku. Nie chodziło tylko o „ostrzelanie” naszych żołnierzy w warunkach realnego konfliktu zbrojnego, lecz o doświadczenie wkomponowania naszych sił zbrojnych w struktury i logikę operacyjną Sojuszu Północnoatlantyckiego. Misje zagraniczne szybko pokazały, że nasza armia na poradzieckim sprzęcie w NATO daleko nie zajdzie. Program Modernizacji Sił Zbrojnych RP zainicjowany przez Zjednoczoną Prawicę ma na celu ostateczne „u-NATO-wienie” naszego wojska, zaś wkomponowanie w jego struktury nowoczesnych śmigłowców jest elementem kluczowym.

Trzeba tu przypomnieć, że u schyłku rządów koalicji PO-PSL (gabinet Donalda Tuska i później Ewy Kopacz) podjęto starania na rzecz nabycia nowoczesnych maszyn – finałem miał być zakup francuskich śmigłowców Caracal. Rząd Zjednoczonej Prawicy zerwał te negocjacje i ostatecznie francuskie maszyny do Polski nie trafiły. Do dziś trwa spór o to, czy była to trafna decyzja, jednak mocnym argumentem na jej rzecz niech będzie



Sprawdzone
Sikorsky S-70 Black Hawk będą w Wojsku Polskim
wyposażone w precyzyjną broń przeciwpancerną

sytuacja z 2017 roku, kiedy francuska armia przeszła przez poważny kryzys związany właśnie z Caracalami – z powodu awarii, braku części zamiennych i licznych wypadków 75 proc. maszyn tego typu była uziemiona.

Rząd Zjednoczonej Prawicy postawił na technologie z USA. Amerykanie od czasu konfliktu w Wietnamie (1964–1975) wypracowali najlepsze metody stosowania śmigłowców na polu walki. Polska miała też Amerykanom coś do zaoferowania – już ponad dekadę temu koncern Sikorsky Aircraft wykupił polskie zakłady lotnicze PZL Mielec. Dziś wytwarzane tam śmigłowce S-70i, czyli podstawowa wersja kultowego Black Hawka z Mielca, jest jednym z polskich hitów eksportowych.

Jednak wojsko nie stoi (a właściwie – nie lata) samymi Black Hawkami. Wojsko Polskie musi pozyskać nie tylko kolejne śmigłowce transportowe dla wojsk specjalnych czy Marynarki Wojennej, lecz także maszyny szturmowo-bojowe – kluczowe dla uzyskania przewagi na współczesnym polu walki. Co więcej, pojawiają się pilne okoliczności, wpływające na wybór priorytetów. Oto wraz z obecnością PMC Wagner (Grupy Wagnera) na Białorusi gorącą kwestią staje się doposażenie Straży Granicznej. Patrole śmigłowcowe wzdłuż strategicznej granicy z Rosją i Białorusią stają się bowiem koniecznością chwili.

Nie tylko Black Hawki i Apache

MON jest tych kwestii świadomy. W pierwszej kolejności są właśnie zamawiane śmigłowce dla Marynarki Wojennej, która wciąż dysponuje śmigłowcami starej generacji. Warto tu jednak zaznaczyć, że maszyny są mocno zmodernizowane, dzięki czemu wciąż spełniają standardy użyteczności. Do zwalczania okrętów podwodnych mamy Mi-14PŁ, które co prawda pamiętają lata 80. XX w., jednak ich modernizacja to już dzieło specjalistów z Wojskowych Zakładów Lotniczych nr 1 oraz Politechniki Gdańskiej. Udało im się wdrożyć w Mi-14PŁ możliwość stosowania nowoczesnych torped, choć pierwotnie takiej opcji nie posiadały. Uzbrojeniem tym mogą dysponować też nabyte od USA Kamany SH-2G

Super Seasprite. Flotę śmigłowcową dopełniają poszukiwawczo-ratownicze W-3WARM Anakonda.

Wyzwaniem jest odpowiedź na zapotrzebowanie Wojsk Lądowych na śmigłowce. Rok 2022 przyniósł przełomowe zamówienia i programy nie tylko co do samych zakupów sprzętu, lecz także kwestii infrastruktury oraz szkolenia. Chodzi np. o nowoczesne symulatory, bo latanie na śmigłowcach wymaga wysokich kwalifikacji.

Jeszcze przed kilkoma laty trudno byłoby sobie wyobrazić, by polska armia weszła w posiadanie nowoczesnych śmigłowców bojowych AH-64 Apache Guardian. Dziś wiadomo, że Wojsko Polskie ma mieć w linii aż 96 takich maszyn. Otrzyma je nie tylko 1. Brygada Lotnictwa Wojsk Lądowych, ale też 18. Dywizja Zmechanizowana, gdzie Apache będą koordynować działania z pododdziałami pancernymi wyposażonymi w czołgi Abrams! I Abramsy, i Apache

Historia śmigłowca w pigułce

- Pierwszy, teoretyczny model lotu śmigłowcowego zaprojektował Leonardo da Vinci
- Pierwszy lot konstrukcją przypominającą śmigłowiec wykonał w roku 1907 francuski producent rowerów Paul Cornu
- Za twórcę konstrukcji śmigłowca, jakiej używa się współcześnie, powszechnie uznaje się **rosyjsko-amerykańskiego konstruktora o polskich korzeniach Igora Sikorskiego** (1889–1972). W latach 40. i 50. XX w. stworzył on serię statków powietrznych dających się swobodnie kontrolować w powietrzu, zdolnych przenosić ładunek czy pasażera. Sikorski zastosował układ korzystający z tzw. momentu reakcyjnego (oporowego), który – oddziałując na kadłub śmigłowca – unosi go w powietrze. Stanowi dziś standard konstrukcji śmigłowca.

Poradzieckie, szturmowe Mi-24 strzegą obecnie granicy Polski i Białorusi

”

Gorącą kwestią staje się doposażenie Straży Granicznej. Patrole śmigłowcowe wzdłuż strategicznej granicy z Rosją i Białorusią stają się bowiem koniecznością chwili

będą dysponować także systemami pozwalającymi na pełną współpracę z jednostkami US Army. Koszt? 40 mld zł, co oznacza, że zamówienie może zostać rozłożone na części – potwierdził to już MON. Apache mają współdziałać bowiem z dodatkowo zakupionymi S-70i Black Hawkami, uzbrojonymi w broń przeciwpancerną. Na początek nasze Siły Zbrojne mają otrzymać od US Army śmigłowce w wersji AH-64D Apache Longbow, na których nasi lotnicy będą się szkolić.

W broń przeciwpancerną mają być również wyposażone S-70i Black Hawk, które trafią do naszego wojska.

Dlaczego to tak istotne? Amerykanie są twórcami sprawdzonej w boju koncepcji współdziałania różnych typów śmigłowców na polu walki w niszczeniu ugrupowań pancernych. To doktryna jakby stworzona dla naszego teatru działań i opieraniu się zagrożeniu, bazującemu na atakach kolumn czołgów i transporterów opancerzonych.

Jak wskazuje Jakub Palowski, ekspert ds. wojskowości, 25. Brygada Kawalerii Powietrznej ma otrzymać 22 śmigłowce AW101, dzięki czemu uda się zastąpić przestarzałe posowieckie Mi-8 i Mi-17.

Na koniec należy wspomnieć o nieoficjalnych sygnałach, że do Polski mogą trafić ciężkie śmigłowce transportowe Ch-47 Chinook. Te dwuwirnikowe maszyny, także produkowane przez Boeinga, mogłyby transportować zarówno żołnierzy, jak i sprzęt czy inne ładunki na znaczne odległości i tym samym wspierać system logistyczny.

Polska leży w bezpośrednim sąsiedztwie agresywnych reżimów. Śmigłowce, obok dronów, odgrywają na współczesnym polu walki kluczową rolę i nasza armia musi dysponować nowoczesnymi rozwiązaniami, by jej siła odstraszania agresorów nie była tylko czczą przechwałką.

Nie ma świata bez ryzyka

STANISŁAW KOCZOT

zastępca redaktora naczelnego
„Gazety Bankowej”



Dolar nie przejął się specjalnie obniżeniem ratingu USA przez Fitch, natomiast na rynku było słychać zarówno krytykę decyzji agencji, jak i głosy zrozumienia. Czy Ameryka rzeczywiście jest splukana?

Tweet o „splukanej Ameryce” pojawił się zaraz po publikacji „The Wall Street Journal”, w której dziennik wychwalał siłę gospodarki amerykańskiej. Autor tweeta, znany inwestor Robert Kiyosaki, nie tylko obśmiał tego typu opinie, lecz również nazwał amerykańskich decydentów „oszołomami”, którzy doprowadzili do sztucznych wzrostów na giełdzie, podnosząc pułap zadłużenia.

Kiyosaki znany jest ze skrajnych opinii, niemniej jednak – po decyzji agencji ratingowej Fitch, która odebrała USA tytuł państwa bez ryzyka kredytowego AAA i zamieniła go na AA+ – dyskusja nad stanem amerykańskiej gospodarki nabrała tempa. Na Fitch posypały się gromy ze strony administracji, a sekretarz skarbu Janet Yellen określiła tę decyzję jako „arbitralną”. Były sekretarz skarbu USA Larry Summers nazwał ją „dziwaczną i nieudolną”, a Jason Furman, który był doradcą ekonomicznym prezydenta Baracka Obamy, „całkowitym absurdem”.

Krytykę administracji da się dość łatwo wyjaśnić, bo obniżenie ratingu może teoretycznie oznaczać podwyższenie kosztów obsługi amerykańskiego długu, a nawet jego wyprzedaż. Chodzi o to, że wiele funduszy inwestycyjnych jest zobowiązanych lokować kapitał tylko w papiery o najwyższej ocenie. Jeżeli rating spada, fundusze nie mogą ich kupować, chyba że zmienią swoje regulaminy. Czy tak zrobić? Prawdopodobnie tak, gdyż obligacji amerykańskich jest około cztery razy więcej niż wszystkich papierów innych państw z najwyższym ratingiem. Fundusze powinny też w zasadzie upłynnić amerykańskie obligacje po obniżce ich jakości, ale – jak mówił w BBC Alec Phillips, główny ekonomista Goldman Sachs – „jest mało prawdopodobne, że istnieją główni posiadacze skarbowych papierów wartościowych, którzy byliby zmuszeni do sprzedaży w oparciu o zmianę ratingów”.

Może się więc wydawać, że nic wielkiego się nie stało: niepokój na rynkach po zmianie oceny trwał o wiele krócej niż przed dziesięcioma laty, gdy to

samo zrobił Standard & Poor's, poza tym USA mają jeszcze jeden najwyższy z możliwych rating, nadany mu przez Moody's. Problem polega jednak na tym, że argumenty Fitch nie wzięły się znikąd. To prawda, że są one znane i Fitch pod tym względem nie powiedział nic nowego (stąd skromne zaburzenia na rynku), niemniej jednak one istnieją i mają swoją wagę. Jaimie Dimon, prezes JP Morgan, ujął to w takim tonie: zmiana długoterminowego ratingu kredytowego rządu USA tak naprawdę nie ma znaczenia; Fitch powiedział to, co rynek już dawno wie, jednak czas, w którym gospodarka Stanów zacznie tracić, jest jeszcze przed nami.

Zabrzmiało to złowrogo. Rynek żyje teraz przede wszystkim tematem stóp procentowych Fed, ale to tylko kwestia czasu, kiedy przypomni sobie o fundamentach amerykańskiej polityki gospodarczej, a te Fitchowi zdecydowanie się nie podobają. Wprowadzie w maju Kongres osiągnął porozumienie w sprawie pułapu zadłużenia (pozwoliło to USA na dalsze pożyczanie pieniędzy), jednak odbyło się to w bardzo nerwowej atmosferze. „Powtarzające się spory polityczne w sprawie limitu zadłużenia i rezolucje podejmowane w ostatniej chwili podkopały zaufanie do zarządzania fiskalnego” – napisał Fitch. Ciekawe, co będzie się działo we wrześniu, kiedy kongresmeni wrócą do pracy po wakacyjnej przerwie i będą musieli pracować nad osiągnięciem porozumienia w sprawie przyszłorocznego budżetu.

Według agencji obniżenie ratingu Stanów Zjednoczonych odzwierciedla oczekiwane pogorszenie fiskalne w ciągu najbliższych trzech lat, wysokie i rosnące zadłużenie sektora instytucji rządowych i samorządowych oraz „erozję zarządzania w porównaniu z innymi krajami”. O ile w 2020 r. obsługa długu kosztowała USA 0,5 bln dol., teraz wzrosła do 1 bln dol. To dużo nawet jak na Amerykę, która w roku fiskalnym 2022/2023 zebrała z podatków ok. 5 bln dol.

Obniżka ratingu była niewielka, pokazuje jednak pewną tendencję. Jest swego rodzaju sygnałem alarmowym dla potężnej gospodarki. Nie byłoby w tym nic specjalnie dziwnego, takie perturbacje miały już miejsce w amerykańskiej historii, teraz jednak historia przyspieszyła, przybyło też chętnych, by przejąć od USA finansowe, globalne stery. ●

TOMASZ WINIARSKI

Starająca się unikać afer i skandali rodzina Bidenów musi się mierzyć z ekscesami czarnej owcy klanu, czyli syna obecnego prezydenta USA, Huntera.

Wplątując się w wiele niejasnych gospodarczych interesów i powiązań, prowadząc przy tym wygodne i wystawne życie, jest dla swojego ojca ewidentnym zagrożeniem.

Problemy Huntera próbują wykorzystać republikanie, by w ten sposób uderzyć w kampanię prezydencką Joe Bidena

W sprawie zarzutów nadużyć podatkowych i nielegalnego posiadania broni przez Huntera Bidena (P), jego ojciec prezydent USA Joe Biden (L) twierdził wielokrotnie, że syn „nie zrobił nic złego”

Lepkie ręce Huntera Bidena

fot. East News/Andrew Caballero-Reynolds

Ugoda, którą udało się wypracować pomiędzy prawnikami oskarżonego o oszustwa podatkowe i nielegalne posiadanie broni Huntera Bidena a prokuratorami, miała zostać zaakceptowana podczas lipcowego posiedzenia sądu federalnego w stanie Delaware. Scenariusz był prosty. W wyniku zaakceptowania ugody młodszy z Bidenów przyzna się do stawianych mu zarzutów, unikając w ten sposób więzienia. Zdaniem republikanów w Ameryce za podobne przewinienia przeciętny obywatel nie mógłby liczyć na tak specjalne traktowanie. Sprawa miała się zakończyć happy endem godnym hollywoodzkiego hitu filmowego. Najwyraźniej jednak – tak jak w świecie kina – w polityce też lubią niespodziewane zwroty akcji. Prowadząca rozprawę sędzia Maryellen Noreika odrzuciła wypracowaną ugodę. Fakt, że była mianowana przez Donalda Trumpa, tylko podgrzewa gniew demokratów. W całym

przedstawieniu kurtyna miała opaść w sposób bardzo wygodny dla prezydenta Bidena i jego rodziny, zbyt wygodny. Tymczasem spektakl trwa dalej.

„Mam obawy co do tej ugody i dlatego zadaję tu pytania. Staram się zachować należyłą skrupulatność” – powiedziała podczas rozprawy z udziałem Huntera Bidena sędzia federalna z Delaware. Podczas trzygodzinnego spotkania wielokrotnie krytykowała porozumienie osiągnięte przez prokuraturę i obronę, nazywając je „nietypowym” lub „nieprzejrzystym”. Republikanie zarzucali, że ugoda świadczyła o ulgowym traktowaniu Huntera Bidena, zwracając uwagę, że obie strony zbiłyby na niej interes. W wyniku braku zaakceptowania ugody 53-letni Hunter Biden odmówił przyznania się do stawianych mu zarzutów.

– Ugodę zawierają obie strony i podlega ona kontroli sądowej. Znow, pamiętając o rozgraniczeniu na rządzących federalny i stanowy, zasadą jest potwierdzanie

ugody, chyba że wystąpią okoliczności szczególne, np. niezgodność z prawem, ale też fakt poszkodowania jednej ze stron – mówi w rozmowie z „Gazetą Bankową” publicysta Rafał Michalski, ekspert w dziedzinie prawa amerykańskiego. – W przypadku Huntera Bidena sprawa jest dla nas niejasna – dodaje.

Ekspert zwraca uwagę, że nie wiemy, ile pieniędzy Hunter Biden jest tak naprawdę winien państwu w związku z zarzutami o niepłacenie podatku federalnego w USA. Teoretycznie grozić może za to do 12 miesięcy więzienia. Zdecydowanie poważniejszy, bo obciążony karą nawet do 10 lat pozbawienia wolności, jest zarzut fałszywego poświadczenia w trakcie zakupu broni. Tutaj też jednak nie znamy szczegółów sprawy.

– Trudno więc powiedzieć, jaki mógł być powód oddalenia ugody. Sędzia przesłuchiwała przedstawicieli obu stron i wskazała na wątpliwości konstytucyjne co do samej konstrukcji zawartego porozumienia – zwraca uwagę Michalski. – Nie wiemy, jakiej natury są to wątpliwości – dodaje. Nasz rozmówca podkreśla, że sąd mógł uznać, iż przekierowanie zarzutu o nielegalne posiadanie broni do tzw. Pretrial Diversion Program, czyli alternatywnej drogi rozwiązania sporu karnego, gdzie zamiast kary pozbawienia wolności można wydać nakaz jedynie kontroli administracyjnej, edukacji lub prac społecznych, było działaniem niezgodnym z prawem amerykańskim. Prawnicy Huntera Bidena mieli także nalegać, by w zamian za przyznanie się do winy ich klienta nadać mu immunitet od wszelkich innych powiązanych zarzutów karnych. To mogło być zbyt wiele dla wymiaru sprawiedliwości.

– Zawarcie ugody jest równoznaczne z przyznaniem się do winy. I w federalnym procesie prokuratura może zalecić łagodniejszą karę, ale to sędzia zawsze decyduje o sposobie ukarania oskarżonego, ponieważ to on zatwierdza wspomnianą ugodę – mówi Rafał Michalski.

Zwrot akcji

W sierpniu prokurator generalny USA Merrick Garland zdecydował o powołaniu w tej sprawie specjalnego prokuratora, Davida Weissa. Na podstawie uprawnień, jakie otrzymał, może m.in. rozszerzyć śledztwo lub wnosić nowe zarzuty, które będą się toczyć poza stanem Delaware. Decyzja Garlanda spotkała się ze sprzeciwem ze strony republikanów, bo ich zdaniem to właśnie David Weiss, który już wcześniej prowadził sprawę Huntera Bidena, jest odpowiedzialny za jej dotychczasowy – według nich stronnictwo – przebieg, a zatem wciąż nie będzie zdolny doprowadzić do ukarania syna Joe Bidena.

Więcej optymizmu przejawiał jednak Mike Pence, były wiceprezydent USA w administracji Donalda Trumpa. Polityk stwierdził, że „nastał najwyższy czas” na wyznaczenie takiej osoby w tym śledztwie. „Amerykanie zasługują na odpowiedzi w tej sprawie i pozytyw-

nie odbieram decyzję o powołaniu specjalnego prokuratora” – oświadczył dziennikarzom.

Obecnie w sprawie renegotjacji ugody sytuacja jest patowa. Po odrzuceniu przez sąd wynegocjowanego porozumienia prawnicy Bidena bezskutecznie podejmowali kolejne próby osiągnięcia kompromisu. Możliwość aresztowania Huntera Bidena oraz procesu stała się prawdopodobna. W wyniku fiaszki tych negocjacji, już po nominacji Weissa na stanowisko specprokuratora, w piśmie wysłanym do sądu w Delaware prawnicy Bidena napisali, że Weiss miał „odstąpić” od wynegocjowanej w czerwcu części ugody związanej z zarzutami podatkowymi. Jest to twierdzenie jedynie obrony, sam zainteresowany nie odniósł się do tej sprawy.

Rozrywkowy prawnik

Robert Hunter Biden urodził się w lutym 1970 r. Jest drugim synem Joe i Neili Bidenów. Tak samo jak jego starszy brat Beau oraz ojciec Joe z zawodu jest prawnikiem. Od 2006 r. zasiadał w radach nadzorczych różnych spółek, takich jak amerykański państwowy przewoźnik kolejowy Amtrak, chiński fundusz powierniczy BHR Partners czy ukraińska spółka gazowa Burisma. Sam był właścicielem i prezesem zarządu różnych przedsiębiorstw, m.in. funduszu powierniczego Paradigm Global Advisors. Pozostawał także zatrudniony jako doradca w firmie prawniczej Boies Schiller Flexner LLP.

”

Sprawa Huntera Bidena miała się zakończyć happy endem godnym hollywoodzkiego hitu filmowego. Najwyraźniej jednak – tak jak w świecie kina – w polityce też lubią niespodziewane zwroty akcji

To z pracą Huntera Bidena dla ukraińskiej Burismy wiążą się jedne z najpoważniejszych kontrowersji. W rozmowie telefonicznej ówczesnego prezydenta USA Donalda Trumpa oraz nowego prezydenta Ukrainy Wołodymyra Zełenskigo z lipca 2019 r. Trump miał sugerować ukraińskiemu przywódcy odmrożenie niemal 400 mln dolarów amerykańskiej pomocy finansowej w zamian za otwarcie przez Ukraińców śledztwa w sprawie potencjalnej korupcji młodego Bidena. Hunter Biden był członkiem rady nadzorczej Burismy przez pięć lat, od 2014 do 2019 r. Zdaniem Donalda Trumpa w 2016 r. Joe Biden miał wywierać naciski na

ówczesnego prezydenta Ukrainy Petra Poroszenkę, aby ten usunął ze stanowiska prokuratora generalnego Wiktora Szokina, który prowadził śledztwo w sprawie spółki Burisma. Były prezydent USA sugerował tym samym konflikt interesów w związku z obecnością w firmie syna swojego politycznego rywala. Sam Poroszenko zaprzeczał później tym doniesieniom, podobnie czynił były prezydent RP, Aleksander Kwaśniewski, w tamtym okresie również członek rady nadzorczej Burismy. „Był normalnym członkiem tej grupy. Nie pytaliśmy go o ojca i nigdy nic o nim nie mówił. Czasami tylko podczas kolacji ktoś zapytał Bidena o zdrowie jego ojca, pewnego razu Biden opowiadał o śmierci swojego brata Beau” – opowiadał polski polityk. Dodał również, że Huntera zatrudniono w Burismie ze względu na bycie osobą powszechnie znaną z powodu jego pochodzenia.

Inne światło na tę sprawę rzucają niedawne zeznania kolejnego już byłego członka rady nadzorczej ukraińskiej spółki, Devona Archera. Amerykanin zeznał przed Komisją Nadzoru Izby Reprezentantów, że syn obecnego władarza Ameryki oferował „złudzenia” dostępu do władzy i wpływów, gdy pracował w Burismie, chcąc realizować w ten sposób interesy swoje oraz rodziny Bidenów. „Płacono mu za to, co robił na Ukrainie, dużo pieniędzy i myślę, że chciał tam pokazać jakąś swoją wartość. Biorąc pod uwagę jego nazwisko, myślę, że chciał uzyskiwać z tego tytułu jakieś korzyści” – mówił Archer przed komisją Kongresu.

Kontynuacją historii dotyczącej korupcji politycznej związanej z obecnością Huntera Bidena w Burismie była sprawa jego niesławnego laptopa. Ponad dwa tygodnie przed wyborami prezydenckimi w 2020 r. konserwatywny dziennik „New York Post” opublikował treść e-maila, jakiego do Huntera Bidena miał wysłać lobbysta ukraińskiej spółki gazowej, dziękując za umożliwienie spotkania z Joe Bidenem, wówczas wiceprezydentem w administracji Baracka Obamy. Korespondencja ta pochodziła z laptopa oddanego do serwisu komputerowego przez syna Joe Bidena.

Amerykańskie media oraz internauci szybko podchwycili temat, publikując później resztę zawartości komputera syna ówczesnego kandydata na prezydenta USA. Chodzi o prawie 9 tys. zdjęć, ukazujących Huntera Bidena zażywającego narkotyki, fotografującego się w towarzystwie prostytutek, również podczas uprawiania z nimi seksu lub też ukazujące go w innych intymnych sytuacjach. Hunter Biden jako nastolatek uzależnił się od alkoholu i narkotyków. Jak sam stwierdził, z nałogów udało mu się wyrwać dopiero przed paroma laty.

Tymczasem jeden z zarzutów przeciwko prawnikowi w toczącej się obecnie sprawie federalnej jest powiązany z jego uzależnieniem od substancji psychoaktywnych. Kupując broń palną w stanie Delaware w 2018 r. – rewolwer Colt Cobra – Hunter zataił swoje problemy z narkotykami i alkoholem, a więc w posiadanie tej broni wszedł nielegalnie.

Co wie ojciec?

„Mój syn, jak wielu ludzi w naszym kraju, miał problem z narkotykami. Pokonał go, poprawił się, popracował nad tym i jestem z niego dumny” – mówił podczas debaty prezydenckiej z Donaldem Trumpem Joe Biden 29 września 2020 r. Takich argumentów Joe Biden używał za każdym razem, gdy ktoś publicznie poruszał temat problemów związanych z jego synem, także tych dotyczących jego życia zawodowego.

Przed ogłoszeniem decyzji o powołaniu specjalnego prokuratora Davida Weissa w sprawie zarzutów nadużyć podatkowych i nielegalnego posiadania broni przez Huntera Bidena, jego ojciec kilkakrotnie twierdził publicznie, że syn „nie zrobił nic złego”. 46. prezydent USA twierdzi, że nie ma wpływu na to, co robi jego rodzina, a on sam nie angażuje się w jej poczynania. Również w kwestii działalności biznesowej Huntera Bidena. To, co jednak wiemy teraz, w najlepszym wypadku pozwala kwestionować zapewnienia prezydenta. Informacje, które w tej sprawie zdążyły już ujrzeć światło dzienne, m.in. za sprawą prowadzonych przez republikanów śledztw w Kongresie, pozwalają sądzić, że prezydent USA jest zamieszany w niejasną działalność biznesową swojej rodziny niemal tak samo jak reszta jego najbliższych.

”

Afery i kontrowersje wokół działalności syna prezydenta USA rykoszetem uderzają w Joe Bidena, stanowiąc jedno z najpoważniejszych zagrożeń dla jego reelekcji w przyszłym roku

W lipcu 2022 r. opinię publiczną za oceanem obiegała wiadomość, że wedle bliskiego współpracownika rodziny Bidenów, Brytyjczyka Jamesa Gillara, Joe Biden miał brać decydujący udział w przygotowywaniu umowy pomiędzy jego synem Hunterem oraz bratem Jimem a chińską spółką energetyczną CEFC. Gillar oświadczył, że wedle jego wiedzy to obecny prezydent USA był słynnym „Big Guy”. To pseudonim, który w ujawnionej przez dziennikarzy korespondencji e-mailowej odzyskanej z laptopa Huntera Bidena miał odnosić się do jego ojca. W jednej z wiadomości rozmawiano o tym, że wspomniany człowiek rezerwuje dla siebie 10 proc. z rzekomo wynegocjowanej w dużym stopniu przez siebie umowy z Chińczykami.

Na podobnej zasadzie Joe Biden wraz z Hunterem mieli być zamieszani w przyjęcie łapówki od wysokie-

go rangą przedstawiciela Burismy. Według stawianych przez republikanów zarzutów, w trakcie pełnienia urzędu wiceprezydenta Biden oraz jego syn otrzymali po 5 mln dol. od Mykoły Złoczewskiego, dyrektora ukraińskiej spółki gazowej. Tak wynika z zeznań sygnalisty FBI z czerwca 2020 r., do których dotarła Komisja Nadzoru Izby Reprezentantów badająca poczynania biznesowe rodziny obecnego lokatora Białego Domu. Na początku czerwca w rozmowie z dziennikarzem „New York Post” Joe Biden, komentując te zarzuty, określił je mianem „steku bzdu”, pytając retorycznie: „Gdzie w takim razie są te pieniądze?”.

Komisja Nadzoru Izby Reprezentantów zdołała również dowieść, że rodzina Bidenów dostała w niejasny sposób 3 mln dol. od innej chińskiej spółki, HK Energy Limited.

Uderzać w słaby punkt

Afery i kontrowersje wokół działalności syna prezydenta USA rykoszetem uderzają w Joe Bidena, stanowiąc jedno z najpoważniejszych zagrożeń dla jego reelekcji w przyszłym roku. Republikanie próbują atakować go właśnie od tej strony. Mają do tego odpowiednie środki oraz instrumenty w postaci większości w Izbie Reprezentantów, bo działająca w Kongresie Komisja Nadzoru bada omawiane tematy. Prace konserwatywnych polityków na Kapitolu posunęły się do tego stopnia, że pod koniec lipca spiker Izby Reprezentantów Kevin McCarthy oświadczył, iż spodziewa się, że działania Partii Republikańskiej w Kongresie wokół obecnego prezydenta USA zwieńczy proces impeachmentu, czyli postawienia go w stan oskarżenia oraz próby usunięcia z urzędu. „Kiedy Biden ubiegał się o urząd, powiedział opinii publicznej, że nigdy nie był zaangażowany w działalność biznesową swoich bliskich. Powiedział, że jego rodzina nigdy nie otrzymała z Chin ani dolara, co – jak udowodniliśmy – nie jest prawdą” – mówił w telewizji Fox News Kevin McCarthy.

Demokraci odpierają te zarzuty, sugerując, że republikanie jedynie mszczą się za ich próby usunięcia Donalda Trumpa z urzędu prezydenta. Twierdzą przy tym, że nie ma podstaw do robienia tego samego w przypadku Bidena. „Takie działanie to forma sympatyzowania Partii Republikańskiej z Donaldem Trumpem, a bycie jego stronnikiem jest przestępstwem” – oświadczył Steve Cohen, demokratyczny członek Izby Reprezentantów z Tennessee.

Biały Dom komentuje te doniesienia w równie ostry sposób: „Dokonuje się serii wyraźnie fałszywych, wysoce nieprawdziwych ataków w celu promowania bezpodstawnego, politycznego chwytu impeachmentu prezydenta u skrajnej prawicy, gdzie nawet niektórzy koledzy partyjni McCarthy’ego wyrażają obawy przed kontynuowaniem tej strategii” – napisał Ian Sams z ekipy prasowej prezydenta USA.

Przedstawiciele Donalda Trumpa, głównego rywala Joe Bidena w przyszłorocznych wyborach prezydenckich, zarzucają wprost korupcję i nadużycia władzy obecnemu prezydentowi. „Oszust Joe Biden, Hunter Biden i cała przestępcza rodzina Bidenów od dziesięcioleci byli chronieni przez Departament Sprawiedliwości, mimo że istnieją przytłaczające dowody i wiarygodne zeznania wyszczególniające ich przestępstwa. Polegały one na okłamywaniu narodu amerykańskiego i wyprzedawaniu kraju zagranicznym wrogom dla własnych profitów finansowych przestępczego kartelu Bidenów” – powiedział w oświadczeniu dla telewizji CNN Steven Cheung, doradca polityczny i rzecznik prasowy kampanii wyborczej Donalda Trumpa.

Wskaźnik poparcia dla prezydenta, czyli tzw. approval rating, oscyluje obecnie w granicach nieco ponad 41 proc. Wszystko wskazuje na to, że w wyborach prezydenckich w 2024 r. Joe Biden ponownie stanie w szranki z Donaldem Trumpem. Według najnowszych sondaży politycy idą łeb w łeb, ciesząc się niemal identycznym poparciem.

– Sprawa Huntera pozwoli osłabić pozycję Bidena jako kandydata „ponad polityką”, „ponadpartyjnego”, który przeciw swój obraz budował w kontraście do Donalda Trumpa – uważa Rafał Michalski. – Ale faktycznie, sytuacja Bidenów jest wyjątkowa, bo mówimy tutaj o lobbyście, który w kilku momentach mógł wykorzystać swoje nazwisko i pokrewieństwo w celu rozwoju kariery. Wymienić można pracę Huntera w banku MBNA, gdy Joe Biden forsował zmiany korzystne dla banków, albo grudzień 2013 i lot w delegacji z ojcem do Chin, podczas której doszło do spotkania z ludźmi powiązanymi z chińską partią komunistyczną – wskazuje ekspert.

Wokół osoby Huntera Bidena już od dłuższego czasu toczą się różnego rodzaju śledztwa związane z jego lobbieniem dla zagranicznych podmiotów. Zgodnie z ustawą Foreign Agents Registration Act takie osoby mają obowiązek publicznego ujawniania rządowi federalnemu informacji o swojej działalności polegającej na reprezentowaniu zagranicznych interesów. Jak zaznacza Rafał Michalski, to właśnie wątek chiński jest tutaj niezwykle istotny dla republikanów. Hunter nie tylko był w zarządzie CEFC China Energy, lecz również miał pomagać chińskim inwestorom w podjęciu działań w zakresie energetyki w stanie Luizjana.

Republikanie i demokraci szukają miejsc, w które będą mogli uderzyć, aby pokonać swoich oponentów. By zadać rozstrzygający cios, trzeba najpierw znaleźć pięte achillesową przeciwnika. W tej walce nie ma sentymentów, nikt nie szczędzi tu ani czasu, ani środków. Demokraci zasypują Trumpa sądowymi aktami oskarżenia, a republikanie chcą się dobrać do lidera Partii Demokratycznej poprzez jego syna i tą drogą próbować osłabić jego szanse w wyborach. Ostatecznie wyrok w tych sprawach podejmą po drugiej stronie Atlantyku sami wyborcy we wtorek 5 listopada 2024 r. ●

ARKADY SAULSKI

Wielka gra wielkich graczy

Jeszcze pół roku temu wydawało się, że nic nie zatrzyma wielkich konsolidacji w segmencie gamingowym i utrwalania się faktycznego oligopolu. Dziś ten scenariusz nieco się oddalił.

Czy to tylko przerwa przed kolejną rundą starcia takich kolosów jak Sony i Microsoft?

Microsoft chował asa w rękawie – miał nim być zakup koncernu Activision Blizzard. W jego posiadaniu znajduje się najważniejsza globalna marka gamingowa, czyli „Call of Duty”



Kiedy w ubiegłym roku gruchnęła wieść o tym, że amerykański koncern Microsoft planuje wielkie zakupy mniejszych studiów gamingowych, mało kto się spodziewał, iż owym „mniejszym studiem” będzie też jeden z największych koncernów gamingowych na świecie. Amerykanie po tym, jak przegrali wojnę konsolową w poprzedniej generacji przeciwko japońskiemu Sony, w nowym rozdaniu postanowili zmienić strategię gry.

Tą zmianą zasad miała być konsolidacja. Koncern Sony, gdy triumfy święciła konsola PlayStation 4, po-

kazał, że jeśli się ma w swoim „rydwanie” innowacyjne studia deweloperskie, które są zaprzęgnięte do tworzenia tytułów i scenariuszy dedykowanych na jedną platformę, powstają wybitne produkcje, stające się z miejsca rynkowymi hitami. „God of War”, „Horizon: Zero Dawn”, „Ghost of Tsushima”, „The Last of Us: Part 2”, w mniejszym stopniu „Days Gone” – to produkcje, które zna każdy gracz; tytuły, które nie tylko cieszyły się rekordową sprzedażą, lecz także zdobywały uznanie krytyki i branżowe nagrody. Wszystkie wymienione wyszły spod ręki firm gamingowych, kontrolowanych przez Sony i pierwotnie przeznaczone były na konso-

lę tej firmy – PlayStation 4. Jeden koncern zdominował praktycznie całą dekadę gamingu, i to nie tylko biznesowo. Sony konsekwentnie wdrażał innowacje, które dziś wydają się oczywistością, lecz gdy się objawiały, były rewolucyjnymi zmianami.

Microsoft chce całej puli

Microsoft nie mógł i nie chciał oddawać pola Japończykom w kolejnym konsolowym rozdaniu. Zaczął więc od nabywania mniejszych firm – znany i ceniony Obsidian czy ukraińskie GSC Game World były pierwszymi nabytkami. Potem gruchnęło jak armaty – cyfrowy gigant kupuje Bethesda! „Betka” – jak czule gracze określają to kultowe amerykańskie studio – ma prawa do tak znanych marek jak „Fallout”, „The Elder Scrolls”, „DOOM”, „Wolfenstein”.

Osobom, które nie śledzą na bieżąco premier gamingowych, warto wyjaśnić, dlaczego nabycie Bethesdy było ruchem tak ważnym, w istocie bliźniaczym względem strategii stosowanej przez Sony. Otóż wszystkie wymienione wyżej tytuły „Betki” na PlayStation to gry singleplayer, czyli takie, które skupiają się na pojedynczym graczem, samodzielnej grze, nie oferują lub oferują w ograniczonym stopniu, elementy rozgrywki multiplayerowej, czyli sieciowej z innymi graczami. Okazało się, że mimo przewidywań „ekspertów” XXI wiek nie stał się erą gier multi – wręcz przeciwnie. To tytuły single oferowały najlepszą zabawę. Skupienie się na indywidualnych doświadczeniach pojedynczego gracza opłaciło się. Dziś to gry Sony są gamingowym wzorcem, jak tworzyć dobrą, wciągającą rozgrywkę.

Dlaczego ma to znaczenie dla nabytków Microsoftu? Otóż wspomniana Bethesda specjalizowała się w takich grach. „The Elder Scrolls” to epopeje fantasy, w których gracz tworzy własne opowieści. „DOOM” i „Wolfenstein” to „strzelanki”, w których także najlepsza zabawa to samotna rozgrywka. Ciekawym przypadkiem jest „Fallout”, gra osadzona w realiach świata po nuklearnej zagładzie, wręcz wymusza samodzielną rozgrywkę jako element fabuły. Na marginesie, „Fallout 76”, będąca próbą wprowadzenia formatu „Fallout” do świata gier multi, okazała się horrendalną porażką i jest określana mianem najgorszej wersji w dziejach całej serii.

Microsoft uznał, że to właśnie Bethesda da mu to, co już posiadało Sony – mocne tytuły single, które przyniosą wielki zysk oraz uznanie graczy i krytyki. Jak wyglądają efekty wdrożenia tej strategii w roku 2023?

W chwili, gdy oddaję ten tekst do druku, Bethesda wciąż jest przed premierą „Starfield” – gry, która ma zatrzeć fatalne wrażenie po „Fallout 76”. Słowem – po

ponad półtora roku od zakupu Microsoft nadal nie ma ekskluzywnej produkcji singleplayer, na jaką liczył. Wcześniej singleplayerowym hitem miał być „Stalker 2”. Ukraińska produkcja jest wyczekiwana przez miliony graczy na całym świecie i miała mieć swoją premierę w 2022 r. Niestety rosyjska inwazja na Ukrainę zmusiła część ekipy GSC do emigracji, a spora część pracowników studia zaciągnęła się do wojska i walczy na froncie. Premiera gry opóźniła się i nie ma ustalonej daty. Gdy Sony szło za ciosem, oferując sequele „God of War”, „Horizon” i wypuszczając spory dodatek do „Ghost of Tsushima”, Microsoft mimo wydania miliardów dolarów nadal nie miał swojego hitu. Ale chował asa w rękawie – miał nim być zakup prawdziwego kolosa: koncernu Activision Blizzard. W jego posiadaniu

znajduje się najważniejsza globalna marka gamingowa, czyli „Call of Duty”. Activision Blizzard to też inne kultowe produkcje: „Starcraft”, „World of Warcraft” i „Diablo”. Ta ostatnia gra mogła być kołem ratunkowym dla Microsoftu – „Diablo IV” zostało zapowiedziane na krótko przed ogłoszeniem chęci zakupu Activision Blizzard i miało być wyczekiwany przez Amerykanów rynkowym hitem. Tak się stało, mająca premierę pod koniec czerwca produkcja okazała się wielkim hitem, zarabiając w pierwszym tygodniu 666 mln dolarów (to nie żart!) dla Blizzarda. I tu paradoks: „Diablo IV” jest dostępne na konsolach Sony

i – o ironio! – to w tej wersji ma najwięcej graczy.

Najważniejsze jest jednak to, że Blizzard wciąż nie jest własnością Microsoftu. Dlaczego ten zakup nie został sfinalizowany?

Sąd mówi nie, a potem tak...

Oficjalna kwota, jaką Microsoft ma zapłacić za Activision Blizzard, wynosi 68,7 mld dolarów, jednak tak wielki zakup ze względu na skutki rynkowe i warunki konkurencji wymaga zgody urzędników z Unii Europejskiej, Wielkiej Brytanii oraz USA, a ci nie spoglądają przychylnie na planowaną konsolidację.

Amerykańska Komisja Handlu (FTC) w 2023 r. orzekła, że zgody na tak wielkie przejęcie nie będzie. Gdyby jednak zgodę wyraziły odpowiednie urzędy w UE i Wielkiej Brytanii, Microsoft mógłby sfinalizować zakup – nawet mimo oporu urzędników z USA. W kwietniu poinformowano, że brytyjski urząd antymonopolowy (CMA) także uznał, iż nabycie Activision Blizzard byłoby działaniem monopolistycznym. Według Brytyjczyków Microsoft zyskałby zbyt duży wpływ na dane graczy i rynek chmury (cloud computing) dla gamingu, a to niedopuszczalna nierównowaga. W Stanach Zjed-

68,7
mld dol.

wynosi kwota, jaką Microsoft
ma zapłacić za przejęcie
koncernu Activision Blizzard



„God of War”

„Horizon: Zero Dawn”

Gry Sony stały się wzorcem, jak tworzyć dobrą, wciągającą rozgrywkę. Microsoft postanowił rzucić Japończykom wyzwanie i swoimi tytułami zająć tron w gamingowej branży

VS



„Fallout”

„Starcraft”

noczonych sprawa gamingowej konsolidacji trafiła do sądu. Sprawę jeszcze w kwietniu skomentował kontrowersyjny szef Activision Blizzard Bobby Kotick, wyrażając złość z powodu drastycznego opóźnienia fuzji: „Ta fuzja to złożony proces i wiem, że nie tylko ja jestem sfrustrowany przeszkodami i opóźnieniami. Jesteśmy przyzwyczajeni do kultury firmy, która działa szybko, aby osiągnąć duże cele, trudno więc zamknąć sprawę w naszym zwykłym energicznym tempie. Będziemy naciskać na naszą sprawę, ponieważ wiemy, że ta fuzja przyniesie korzyści naszym pracownikom, szerszej grupie pracowników technicznych w Wielkiej Brytanii i graczom na całym świecie”. Trudno się dziwić prezosowi, że zależy mu na finalizacji procesu. Transakcja Microsoftu przebiegała w atmosferze skandalu, którego jednym z bohaterów był sam Kotick – chodziło o oskarżenia o molestowanie i seksizm niektórych menedżerów Blizzarda. Koticka oskarżono o to, że o tych praktykach wiedział, ale zamiótł je pod dywan. Na ile prawdziwe jest to oskarżenie? O tym również zdecyduje sąd, jednak bez wątpienia fakt, że sprawa wyszła na jaw w trakcie negocjacji gigantów, znacząco umocnił pozycję Microsoftu w tych negocjacjach. Sam Kotick jednak, zdaniem źródeł w firmie, ma doprowadzić do finału fuzji i dopiero wtedy zejść ze stanowiska. Wszystko wskazuje na to,

że jego droga do emerytury nie będzie długa – tuż przed oddaniem tego tekstu do druku amerykański sąd ostatecznie wydał zgodę na fuzję obu firm. To oznacza, że teraz Microsoft musi przekonać jeszcze urzędy w Wielkiej Brytanii i UE. Eksperci twierdzą, że zgoda z USA czyni te zabiegi czystą formalnością.

Czy oznacza to początek oligopolu w branży gamingu, kiedy giganci będą dzielić i rządzić, a Microsoft stanie się dominującym graczem? Do tego jednak jest daleko, o czym świadczą ostatnie raporty finansowe amerykańskiego giganta technologicznego. Jak podał Microsoft, czwarty kwartał roku rozliczeniowego 2022 zakończył się dlań z zyskiem na poziomie 56,2 mld dolarów, jednak flagowy produkt firmy – konsole Xbox Series X/S, czyli maszyny, które były bazą dla planu fuzji z Activision –

sprzedawał się o wiele gorzej: spadek wyniósł aż 13 proc. rok do roku. Maszyny Microsoftu nie cieszą się wciąż tak dużym zainteresowaniem graczy jak konsole Sony. Z pewnością fuzja ma szansę to zmienić, ale na obecną chwilę wszystkie najważniejsze tytuły Activision Blizzard pojawiają się na platformach obu firm. Minie kilka lat, nim na rynku objawią się zupełnie nowe tytuły firmowane przez Microsoft. Czy rywalizacja w branży nie będzie do tej pory rozstrzygnięta? ●

Krakowski Bank Spółdzielczy – bank z misją

W 2022 r. Krakowski Bank Spółdzielczy wypracował rekordowy zysk. Mariusz Kumorek, wiceprezes zarządu odpowiedzialny za Pion Finansowy, podkreśla, że to wynik zarówno systematycznej, intensywnej pracy pracowników sieci, jak i centrali banku. Wynik to także efekt skutecznej optymalizacji kosztów, dobrego controllingu oraz ciągłego doskonalenia narzędzi rachunkowości zarządczej, co przyczynia się do zwiększenia efektywności operacyjnej

Bank zwiększa fundusze i z roku na rok wypracowuje coraz lepszy wynik. Za efekty odpowiada jednak konkretni ludzie, nasze koleżanki i koledzy z sieci oraz centrali, dla których ten bank jest nie tylko miejscem pracy, lecz także istotną częścią ich życia. KBS-owi poświęcili często 20, 30 czy nawet 50 lat swojej pracy – mówi wiceprezes zarządu Mariusz Kumorek. – To im zawdzięczamy rozwój banku i to, że staje się on jednym z liderów nowoczesnych rozwiązań, takich jak Google Pay, Apple Pay, FitBit Pay czy Garmin Pay.

KBS cieszy się renomą jako bank ze 125-letnią historią. Ma kilkadziesiąt oddziałów i zatrudnia ponad 600 osób. Jest największym samodzielnym i niezrzeszonym krajowym bankiem spółdzielczym oraz jednym z liderów we wprowadzaniu innowacji w sektorze. Jako jeden z pierwszych banków spółdzielczych udostępnił klientom nową usługę płatniczą Visa Mobile, umożliwiając transakcje kartą w e-commerce. Od wielu lat jest też użytkownikiem systemu VISIONA Cash Management Suite (VCMS), od marca 2023 r. udostępnionego w chmurze Oracle Cloud Infrastructure (OCI). To pierwszy tego typu projekt w polskim sektorze bankowości spółdzielczej.

– Edukacja to nieodłączna część naszej misji, wpisana w nasze DNA. Uczymy naszych klientów nowych rozwiązań technologicznych, które wprowadzamy, ale też sami się od nich uczymy, jak lepiej sprostać ich oczekiwaniom. Angażujemy się również w działalność edukacyjną, podejmując współpracę ze szkołami – dodaje Mariusz Kumorek.

Przykładem tego jest współpraca z Fundacją Rozwoju Spółdzielczości Uczniowskiej, która wraz z bankiem cyklicznie organizuje konkurs dla uczniów – członków Szkolnych Kas Oszczędnościowych. Celem konkursu oraz innych działań jest edukacja ekonomiczna. Dlatego



Mariusz Kumorek

bank zaangażował się również w projekt „Centrum Kompetencji Zawodowych ścieżką indywidualnego rozwoju ucznia i nauczyciela”, w ramach którego KBS odwiedziło niemal stu uczniów i opiekunów z Zespołu Szkół Nr 3 im. Ks. J. Tischnera w Bochni.

– Nasza rola to nie tylko oferowanie szerokiej gamy usług finansowych. Jesteśmy nastawieni przede wszystkim na wypracowanie korzyści dla naszych spółdzielców, dlatego tak ważne dla nas jest wsparcie lokalnej społeczności oraz obecność na lokalnych imprezach, gdyż funkcjonujemy w symbiozie – przekonuje Mariusz Kumorek.

Przykładem tego mogą być odważne projekty marketingowe w postaci unikatowych wzorów kart płatniczych. Na kilku z nich umieszczono reprodukcje obrazu olejnego mistrza „zadumanego pejzażu”, krakowskiego artysty Rościława Brochockiego, na innym z kolei... truskawkę.

– Spółdzielczość nie musi być nudna. Naszymi kampaniami pokazujemy, że potrafimy konkurować z bankami komercyjnymi nie tylko nowoczesnymi rozwiązaniami, lecz również atrakcyjnym opakowaniem naszych produktów – zaznacza Mariusz Kumorek, który jako wiceprezes zarządu do 31 lipca 2023 r. odpowiadał za Pion Sprzedaży, a obecnie nadzoruje Pion Finansowy.

Od początku tego roku KBS wdraża nowy model biznesowy na lata 2023–2025, stanowiący kolejny etap w umacnianiu pozycji rynkowej banku. W jego ramach realizuje Program Inicjatyw Rozwojowych, obejmujący 57 kluczowych działań, w obszarach takich jak cyfryzacja, ESG, jakość, oferta, pracownicy i prostota, które mają się przyczynić do dalszej modernizacji banku w ciągu najbliższych dwóch lat. Krakowski Bank Spółdzielczy niezmiennie stawia sobie za cel dążenie do zaspokajania potrzeb spółdzielców poprzez dostosowywanie się do zmieniającego się świata. ●

przemysł

Surowce & Technologie & Logistyka

PARTNER DZIAŁU:



Odbudowa przemysłu w Europie zależy od postępów cyfryzacji i automatyzacji (w tym robotyzacji) prowadzących do wzrostu wydajności, a tym samym spadku kosztów produkcji

fol. Shutterstock

DR HAB. ROBERT TOMANEK

prof. UE

Powrót przemysłu do Europy

W obliczu zagrożeń powodowanych geopolityką oraz skutkami takich wstrząsów jak pandemia COVID-19 i wojna na Ukrainie zintensyfikowano dyskusję na temat autonomii strategicznej Europy, która w sferze gospodarki miałyby być budowana dzięki skracaniu łańcuchów dostaw, ich dywersyfikacji oraz zwiększaniu aktywności przemysłowej na terenie Europy

Pandemia COVID-19, a później wojna na Ukrainie, którym towarzyszyły zakłócenia w łańcuchach dostaw, zintensyfikowały dyskusję o przenoszeniu produkcji bliżej miejsc konsumpcji. W szczególności chodzi o Europę. Wszystko dlatego, że rozciągnięte łańcuchy dostaw tworzyły ryzyka w łańcuchach wartości, a jednocześnie ze względu na emisyjność transportu powodowały niekorzystne skutki ekologiczne. Zatem dążenie do odporności i efektywności środowiskowej to kluczowe argumenty za przenoszeniem produkcji bliżej miejsc konsumpcji. Czy – wydawałoby się – racjonalne odwrócenie globalizacji jest realne? Tak, ale tylko poprzez wzrost konkurencyjności produkcji dzięki niższym kosztom tam, gdzie będzie to możliwe, natomiast ograniczenia regulacyjne w postaci barier w przepływie dóbr i usług czy rozwiązań zwiększających koszty transportu to broń obojętna i mało skuteczna.

Globalny outsourcing

Serwis Google Scholar pytany o hasło „globalization” podaje ponad 3 mln publikacji o charakterze naukowym i popularnonaukowym. Globalizacja jest nie tylko przedmiotem badań naukowych i publikacji, lecz także pozostaje w centrum debaty politycznej od wielu lat. W polityce częsty jest sprzeciw wobec globalizacji motywowany ochroną miejsc pracy, a ostatnio wzrostem odporności lokalnych gospodarek na zakłócenia w łańcuchach wartości i łańcuchach dostaw. Tymcza-

sem globalizacja rozumiana jako kształtowanie łańcuchów wartości w skali ponadlokalnej jest efektem naturalnego zróżnicowania dostępności dóbr i usług oraz kosztów ich wytworzenia.

Na przestrzeni wieków zróżnicowanie to nie powodowało przepływów na szerszą skalę z powodu trudności w pokonywaniu przestrzeni (odległości oraz przeszkód naturalnych w postaci rzek, mórz czy gór) oraz wysokich kosztów transportu. Transport w erze niezmehanizowanej był bardziej ryzykowny niż dziś, a koszty już na dystansie 100 km na lądzie zwykle przekraczały wartość produktu. Morski był tańszy, ale cechował się nie mniejszym ryzykiem i ograniczeniami dostępności. Dlatego tak długo na większych dystansach transportowano głównie dobra luksusowe, podstawą transportu była także droga żegluga śródlądowa i przybrzeżna. Były oczywiście wyjątki – w Cesarstwie Rzymskim w całym basenie Morza Śródziemnego rozwinął się handel popularnymi produktami takimi jak wino i oliwa dzięki wykorzystywaniu państwowego transportu Imperium niejako przy okazji realizacji innych funkcji. Także imponujący program budowy dróg państwowych w Rzymie spowodował rozwój transportu, ale już w wiekach średnich koszty poszybowały w górę. Dopiero pojawienie się kolei spowodowało gwałtowny spadek kosztów transportu. Tylko od połowy XIX w. do początków XX stulecia koszt jednostkowy transportu kolejowego spadł o ponad 90 proc. Rewolucja transportowa nie zatrzymała się na kolejach – następny skokowy spadek kosztów dotyczył transportu morskiego i polegał na wprowadzeniu konteneryzacji, co wielokrotnie zwiększyło ładow-

ność i również mocno zmniejszyło koszty transportu. W ciągu kilku lat wydajność portów wzrosła 17 razy, a warto przypomnieć, że pierwszy statek kontenerowy Ideal X należący do McLeana mieścił 58 kontenerów (wtedy jeszcze nie było obecnych standardów TEU), dziś największy kontenerowiec MSC Gulsun mieści 23,7 tys. standardowych kontenerów (TEU). Istniejąca przez setki lat bariera transportowa zniknęła, tym bardziej że pojawiające się nowe technologie transportowe spowodowały znaczące skrócenie czasu przewozu. Koszty transportu na przestrzeni ostatnich 200 lat malały szybciej niż koszty produkcji. Stało się to źródłem globalizacji i wzrostu presji konsumpcyjnej. To transportowi, zwłaszcza kolejom i konteneryzacji, zawdzięczamy globalny outsourcing produkcji.

Odporność globalnej gospodarki

W XXI wieku, w obliczu zagrożeń powodowanych geopolityką oraz skutkami takich wstrząsów (tzw. czarnych łabędzi) jak pandemia COVID-19 i wojna na Ukrainie, zintensyfikowano dyskusję na temat autonomii strategicznej Europy, która w sferze gospodarki miałaby być budowana dzięki skracaniu łańcuchów dostaw, ich dywersyfikacji oraz zwiększaniu aktywności przemysłowej na terenie Europy (Unii Europejskiej i sąsiednich krajów demokratycznych). Mowa o kilku instrumentach odwrotu od globalnego outsourcingu produkcji. Chodzi

”

Koszty transportu na przestrzeni ostatnich 200 lat malały szybciej niż koszty produkcji. Stało się to źródłem globalizacji i wzrostu presji konsumpcyjnej

przede wszystkim o reshoring, czyli lokowanie produkcji w państwie, z którego wcześniej została przeniesiona w dalsze rejony globu, zwłaszcza do Chin. Nearshoring to przenoszenie produkcji do krajów bliskich geograficznie, społecznie oraz ekonomicznie. Rzadziej mówi się o skracaniu łańcuchów dostaw w ramach danego państwa – to onshoring. Trendy te są podstawą budowania odporności (rezyliencji) gospodarek. Przykładem może być przenoszenie produkcji półprzewodników i aktywnych składników farmaceutycznych (API – Active Pharmaceutical Ingredients) do Europy. Żeby jednak marzenia o takiej zmianie globalnych łańcuchów wartości stały się faktem, nie wystarczą apele oraz regulacje dotyczące na przykład polityki klimatycznej,



Transportowi, zwłaszcza kolejom i konteneryzacji zawdzięczamy globalny outsourcing produkcji

fot. Shutterstock

jak mechanizm węglowy (CBAM – Carbon Border Adjustment Mechanism), który ma zrównać szanse producentów europejskich z tymi, którzy wytwarzają w krajach o mniej restrykcyjnej polityce klimatycznej. Biznes i rynek, choć deklarują akceptację dla lokalizacji produkcji, to przede wszystkim kierują się racjami ekonomicznymi. Apele producentów o zamykanie granic czy inne restrykcyjne ograniczenia zwykle są krótkookresowe, tym bardziej że regulatorzy muszą pamiętać o tym, iż grupy interesu po stronie podaży z reguły są mniej liczne niż konsumenci kreujący popyt. O nieskuteczności reshoringu i nearshoringu najlepiej świadczy to, że globalny ruch kontenerów po ustaniu pandemii jest zupełnie niewrażliwy (zwłaszcza po spadku postpandemicznych, wysokich kosztów frachtu) na zapewnienia o chęci i potrzebie przenoszenia produkcji bliżej miejsc konsumpcji. Dziś koszty przewozu kontenerów są nawet niższe niż przed pandemią – według Freightos Data 21 lipca 2023 r. wartość indeksu FBX wynosi 1282 dol., a 24 lipca 2019 r. wynosiła 1778 dol., czyli koszt transportu morskiego jest obecnie o 28 proc. niższy niż przed pandemią (szczytowa wartość indeksu we wrześniu 2021 r. wynosiła ponad 11 tys. dol.).

Produkcja bliżej konsumpcji

Racjonalność przenoszenia produkcji bliżej miejsc konsumpcji każe się zastanowić nad tym, czy istnieją skuteczne narzędzia skłaniające producentów do relokacji produkcji. I czy klienci namawiani do zmian zachowań konsumenckich ulegną perswazji i zdecydują się kupować droższe produkty lokalne, a także zrezygnują z konsumpcji niektórych dóbr i usług. Presja ekonomiczna jest ogromna, a rozwiązania regulacyjne mogą spowodować trudne do oszacowania skutki dla konkurencyjności Europy (przecież nie tylko importujemy, lecz również eksportujemy). Potrzebne są działania wielokierunkowe i długofalowe, w dodatku takie, które nie ignorują podstaw ekonomii.

Moim zdaniem w grę wchodzi dwa kierunki działania, każdy skierowany na obniżkę kosztów dzięki mniejszej zasobochłonności i wzrostowi wydajności. Po pierwsze, rozpowszechnienie metod produkcji opartych na akceptacji zrównoważonego rozwoju (a szerzej ESG – Environment, Social Responsibility, Corporate Governance). Zrównoważony rozwój wciąż wymuszany jest regulacjami i wielu producentów ma takie podejście do tej idei, że trzeba to przeżyć, a najlepiej ominąć. Jednak ekoprojektowanie, szersze wykorzystanie odnawialnych źródeł energii, recykling, gospodarka obiegu zamkniętego mogą i powinny prowadzić do spadku kosztów produkcji – m.in. dzięki rezygnacji ze zbędnych funkcjonalności oraz poszerzenia wtórnego wykorzystania produktów, a tym samym ograniczenia zużycia zasobów, co jest podstawą powstawania kosztów produkcji. Przy okazji wzrośnie odporność przed-

siębiorstw i gospodarki. ESG należy traktować jako narzędzie głębokiej redefinicji strategii biznesowych – powrotu do projektowania produkcji i użytkowania z naciskiem na funkcjonalność oraz zasobooszczędność. Dziś można mówić o niesamowitym marnotrawstwie surowców i mocy produkcyjnych na wątpliwe funkcjonalności czy skracanie cyklu życia produktów.

Drugi kierunek to rozwój cyfryzacji i automatyzacji (w tym robotyzacji) prowadzący do wzrostu wydajności, a tym samym spadku kosztów produkcji (jednostkowych kosztów pracy). Jeśli te kierunki działań zostaną potraktowane przez przedsiębiorców poważnie, jest szansa na istotny spadek kosztów produkcji. Tym samym nie będzie konieczne przełamywanie bariery dystansu i ekonomicznie uzasadnione stanie się szersze lokowanie produkcji w Europie, także w Polsce. Czy polityka gospodarcza może w tym pomóc? Tak, ale musi być długofalowym wsparciem wzrostu produktywności w wyniku wykorzystania nowoczesnych technologii (w tym finansowania innowacyjności) oraz rozwoju produkcji zrównoważonej w efekcie szybkiego, może nawet wyprzedzającego, implementowania rozwiązań nie tylko europejskich, lecz również światowych. To wyzwanie dla Europy i Polski.

”

ESG należy traktować jako narzędzie głębokiej redefinicji strategii biznesowych – powrotu do projektowania produkcji i użytkowania z naciskiem na funkcjonalność oraz zasobooszczędność

W naszym kraju pora na pilne zreformowanie instytucji wspierających innowacyjność (zwłaszcza NCBiR – Narodowego Centrum Badań i Rozwoju), pora na audyt (a potem korekty) skuteczności reform szkolnictwa wyższego i nauki – reformy nie są zadane raz na zawsze, trzeba je korygować. Innowacje i innowacyjność, a szerzej zarządzanie wiedzą, to podstawa lokowania produkcji – właśnie tam, gdzie innowatorzy i naukowcy mają wsparcie. Oczywiście muszą być pod presją konkurencji o granty, o swój rozwój. Ważne są badania, publikacje i wdrożenia. Państwo musi stawiać na jakość w nauce, nie na ilość i uśrednianie. ●

Autor był rektorem UE w kadencji 2016–2020, podsekretarzem stanu w Ministerstwie Rozwoju, Pracy i Technologii w latach 2020–2021



Najgłębszy górniczy szyb w Polsce na ukończeniu

Kolejny unikatowy projekt inżynierski na koncie KGHM Polska Miedź. Na ukończeniu jest inwestycja, której celem jest eksploatacja najgłębszego wyrobiska górniczego w Polsce – schodzącego aż 1 348 metrów pod powierzchnię ziemi szybu GG-1, zlokalizowanego w Kwielicach. To największy projekt w branży metali nieżelaznych realizowany obecnie w Europie. W czerwcu osiągnięto kluczowy etap dla tego wielkiego przedsięwzięcia – połączenie szybu GG-1 z Zakładami Górniczymi „Rudna”

Zaawansowane technicznie połączenie wyrobisk ze strony Zakładów Górniczych „Rudna” z szypem GG-1 zostało ukończone 14 czerwca. Obecnie trwają prace mające na celu umożliwienie dopływu świeżego powietrza do wyrobisk górniczych, co w znaczący sposób poprawi warunki pracy pod ziemią. Szyb GG-1 jest też już w pełni przygotowany do zabudowy ułożonego zbrojenia oraz wyposażenia w niezbędne instalacje i urządzenia, które umożliwią górnikom pracę przy wyrobisku. Na dzień tej imponującej konstrukcji została wylana solidna trzymetrowa warstwa betonu, która zapewni niezbędną stabilność i wytrzymałość całego odwiertu.

Podstawowymi parametrami szybu GG-1 są jego ogromna głębokość, sięgająca 1 348 metrów, oraz średnica w świetle obudowy, wynosząca 7,5 metra. To szyb wdechowy, zaprojektowany z myślą o sprawnym i bezpiecznym transporcie ludzi oraz materiałów wewnątrz kopalni.

” KGHM to perła w koronie, a szyb GG-1 to niesamowite przedsięwzięcie, które wpłynie na bezpieczeństwo górników. Jestem pełna podziwu dla wszystkich, którzy podjęli się tego projektu. Wszystko po to, by górnicy mogli pracować w jak najlepszych warunkach. Szyb GG-1 to także projekt biznesowy, przemysłowy, gospodarczy. To są złoża miedzi, które będą mogły być wydobywane przez kolejne dekady.

– mówiła goszcząca na budowie Elżbieta Witek,
Marszałek Sejmu RP

Szyb GG-1, pełniąc funkcję strategicznego kanału komunikacyjnego, odgrywa kluczową rolę w efektywnym i sprawnym wydobywaniu miedzi. Nie tylko umożliwi transport pracowników i zaopatrzenia na znaczną głębokość, lecz także wpłynie pozytywnie na poprawę bezpieczeństwa oraz wydajności operacji górniczych.

” Szyb GG-1 to strategiczna inwestycja KGHM. Pozwoli na dostarczenie powietrza, które umożliwi nam eksploatację złoża Głogów Głęboki-Przemysłowy na głębokościach, które do tej pory były dla nas niedostępne. Jesteśmy firmą globalną, ale krajowa produkcja ma fundamentalne znaczenie dla spółki. Ukończony szyb przede wszystkim zapewnia bezpieczeństwo, ale też wydatniejszą pracę górników.

– dodał Tomasz Zdzikot,
prezes zarządu KGHM Polska Miedź SA

Szyb GG-1 stanowi kluczowy element dla rozwoju i ekspansji KGHM Polska Miedź SA. Ta innowacyjna inwestycja otwiera nowe perspektywy poprzez umożliwienie dostępu do nowych zasobów miedzi, wcześniej niedostępnych, gdyż leżących zbyt głęboko. Inwestycja przyczyni się także do przedłużenia działalności kopalń Polkowice-Sieroszowice oraz Rudna, które odgrywają znaczącą rolę w działalności przedsiębiorstwa, a bez pogłębienia wyrobiska ich przyszłość mogłaby stanąć pod znakiem zapytania.

Natomiast ogólne zwiększenie potencjału wydobywczego umożliwi firmie osiągnięcie jeszcze lepszych wyników finansowych i wzmocnienie jej konkurencyjności na międzynarodowych rynkach. Należy podkreślić, że inwestycja w szyb GG-1 przyniesie korzyści nie tylko w sferze ekonomicznej, lecz także ludzkiej. Poprawa warunków wentylacyjnych i klimatyzacyjnych w miejscu pracy górników przyczyni się do zwiększenia wydajności oraz bezpieczeństwa działań w obszarze wyrobiska. Dodatkowo skrócenie tras dojazdów

Urobek z najgłębszego szybu

Kompleks szybu GG-1 powstaje w ramach Programu Udostępniania Złoża prowadzonego przez Departament Rozwoju Struktury Wydobywczej w Centrali KGHM. Prace prowadziła spółka z Grupy Kapitałowej KGHM, PeBeKa. Szyb GG-1 jest jednym z najważniejszych obiektów, który będzie służył udostępnieniu Obszaru Górniczego Głogów Głęboki-Przemysłowy. Szacowane zasoby przemysłowe rudy miedzi to prawie 265 mln ton, o średniej zawartości miedzi na poziomie 2,40 proc. Stanowi to ok. 25 proc. zasobów miedzi i ponad 30 proc. zasobów srebra we wszystkich obszarach koncesyjnych KGHM w Polsce. Dostęp do tych zasobów zapewni ciągłość wydobywania rud miedzi przez wiele kolejnych lat. Zgodnie z planami inwestycyjnymi w latach 2028–2035, czyli w okresie największego nasilenia robót eksploatacyjnych, produkcja z obszaru Głogów Głęboki-Przemysłowy ma wynosić 10–11 mln ton rudy, z której będzie można uzyskać 200–220 tys. ton miedzi elektrolitycznej rocznie.

Historia inwestycji

Budowa szybu GG-1 rozpoczęła się w 2010 r. Dwa lata później zaczęła powstawać wieża szybowa, która jest jedną z najwyższych stawianych dotychczas przez KGHM. Ma 45,5 metra wysokości i waży 1 100 ton. Urządzenia wykorzystywane przy głębieniu szybu to m.in. skomplikowany system wyciągowy z kilkunastoma stalowymi liniami. Każda o długości ponad 1 500 metrów, niektóre ważyły nawet 20 ton. W 2013 r. rozpoczął się jeden z kluczowych etapów budowy: mrożenie górotworu poprzedzające głębienie szybu. Do 40 otworów mrożeniowych popłynęła wtedy solanka. Pierwszy kubeł urobku z GG-1 wyjechał 11 grudnia. Rok później specjaliści dotarli do warstw litej skały na głębokości 393 metrów. Doszło wówczas do zmiany metody głębienia szybu z mechanicznego urabiania górotworu na metodę strzałową. Do zabudowy pierwszego odcinka GG-1 pracownicy PeBeKa użyli 466 żeliwnych pierścieni, które zabezpieczyły szyb przed zalaniem wodą z warstw trzeciorzędu i triasu. Aby kompleksowo chronić GG-1 przed skutkami dopływu wody, w szybie zamontowano nowoczesny tzw. kaskadowy system odwadniania. W kolejnych latach wraz z postępem prac przy dalszym głębieniu szybu dobudowane zostały następne elementy systemu odwadniania. W sumie wzniesiono tam osiem stacji pompujących wodę kaskadowo z dna szybu na powierzchnię.

załóg do wyrobisk oznacza mniejsze wydatki logistyczne oraz mniej czasochłonnych podróży, co pozwoli na bardziej efektywne wykorzystanie czasu pracy.

Wszystkie te korzyści sprawiają, że inwestycja w szyb GG-1 to krok w przyszłość, który wytycza nowe, obiecujące horyzonty dla KGHM Polska Miedź SA. To wyraz ambicji firmy dążącej do rozwijania się, modernizacji oraz spełniania najwyższych standardów bezpieczeństwa w dziedzinie wydobywania i przetwarzania metali.

Szyb na 60-lecie

Data powstania najgłębszego szybu zbiegła się z 60. rocznicą wydobywania pierwszego kubła rudy miedzi w Zagłębiu Miedziowym, co miało miejsce dokładnie 20 marca 1963 r. w szybie L-III, będącym częścią kopalni Lubin. Ten niezwykle moment został uchwycony w pamięci jednego z pionierów Polskiej Miedzi, śp. Jana Urlicha, który z radością wspominał te chwile: „Wśród urobku zauważyliśmy wielki kęs dolomitu, w którym widoczne były duże żyły siarczków miedzi. Radość była ogromna. Pomyślałem: nareszcie dotarliśmy do złoża”.

GG-1 jest 31. szybem KGHM w Zagłębiu Miedziowym, a jego wyjątkowe znaczenie jest niezaprzeczalne. W międzyczasie rozpoczęły się również prace przygotowawcze do budowy kolejnego kluczowego obiektu w Programie Udostępnienia Złoża, w obszarze górniczym Głogów Głęboki-Przemysłowy oraz Gaworzyce. Szyb GG-2, zlokalizowany w gminie Żukowice, zostanie wykorzystany jako szyb zjazdowo-materiałowy. ●

Tekst powstał we współpracy z partnerem medialnym 19/04/23/F

techno biznes

Informatyka & Telekomunikacja & Bezpieczeństwo



MAREK JAŚLAN

Gdy w Unii Europejskiej dopiero trwają testy cyfrowej tożsamości, w Polsce już mamy mDowód, którym możemy potwierdzać swoją tożsamość tak samo jak tradycyjnym dokumentem. Plany rozwoju aplikacji mObywatel wskazują, że będziemy cyfrowo, czyli wygodnie i bezpiecznie, załatwiać coraz więcej spraw urzędowych

Do urzędu przez aplikację

Kiedy siedem lat temu ówczesna minister cyfryzacji Anna Streżyńska przedstawiła plan wprowadzenia dowodów osobistych w smartfonach, jeden z dużych ogólnopolskich dzienników gospodarczych, komentując ten pomysł, zatytułował swój artykuł „Mobilna zabawka szefowej resortu cyfryzacji”. Autorka tamtego tekstu przekonywała, że plan wprowadzenia smartfonowych mDokumentów może być co najwyżej gadżetem, a nie realną alternatywą dla plastikowego dowodu osobistego. Siedem lat cyfryzacji kraju zweryfikowało jednoznacznie ówczesne wątpliwości.

Udostępniona w 2017 r. do powszechnego użytku aplikacja mObywatel rozwija się, wprowadzane są kolejne funkcjonalności, dzięki której Polacy mogli uzyskać szybki dostęp do swoich dokumentów i danych, w elektronicznej formie uzyskali m.in. dokument tożsamości, prawo jazdy czy legitymacje, w tym szkolną, studencką, emeryta-rencisty, a także wgląd w historię posiadanego pojazdu, liczbę punktów karnych itp. W maju 2023 r. resort cyfryzacji poinformował, że aplikację tę pobrano już 10 mln razy. „W ciągu ostatnich dwóch lat liczba pobrań aplikacji mObywatel wzrosła pięciokrotnie. Świadczy to o tym, że cyfryzacja usług publicznych jest potrzebna, a społeczeństwo oczekuje tych zmian. Na bieżąco analizujemy potrzeby użytkowników” – komentował ten fakt Janusz Cieszyński, minister cyfryzacji.

Nowa era dla mObywatela

Jej wykorzystywanie będzie jeszcze szersze dzięki ustawie o aplikacji mObywatel, która weszła w życie 14 lipca 2023 r. i de facto zrównuje ona dokumenty zawarte w aplikacji z dokumentami tradycyjnymi. W tym dniu udostępniona została nowa wersja aplikacji mObywatel 2.0, którą można pobrać na swój smartfon ze sklepu Google Play i App Store. W zależności od ustawień w telefonie stara wersja mObywatela albo się aktualizowała sama, albo trzeba było ją zaktualizować samodzielnie.

W nowej ustawie zapisano, że dokument mObywatel będzie mógł zastąpić dowód osobisty z wyjątkiem sytuacji, kiedy wystąpią okoliczności, „w których wykorzystanie tego dokumentu nie zapewni niezbędnego poziomu pewności i bezpieczeństwa stwierdzenia tożsamości lub obywatelstwa polskiego albo nie może być przeprowadzone w warunkach zapewniających taki poziom”. Chodziło tu głównie o to, że dokumentu mObywatel nie będzie można używać do identyfikacji przy przekraczaniu granicy państwowej.

Ustawa o aplikacji mObywatel określa też rodzaje dokumentów, które mogą być udostępniane elektronicznie. Są to m.in. legitymacje szkolne, legitymacje służbowe nauczyciela oraz przedstawicieli zawodów medycznych, legitymacje poselskie i senatorskie, legitymacje dokumentujące niepełnosprawność oraz wszystkie rodzaje prawa jazdy, w tym dokumenty tymczasowe.

”

Ustawa o aplikacji mObywatel, która weszła w życie 14 lipca 2023 r., de facto zrównuje dokumenty zawarte w aplikacji z dokumentami tradycyjnymi

„Wraz z wejściem w życie ustawy o aplikacji mObywatel zyskał nowy dokument – mDowód. Możemy potwierdzać nim swoją tożsamość tak samo jak tradycyjnym dowodem osobistym czy paszportem. W aplikacji pojawiło się i będzie się pojawiać wiele funkcji, dzięki którym nasze sprawy urzędowe załatwimy szybko i bez wychodzenia z domu. Poprawa komfortu życia obywateli w tym obszarze to jeden z priorytetów rządu Prawa i Sprawiedliwości” – wyjaśniał minister cyfryzacji Janusz Cieszyński.

Trzeba jednak pamiętać, że tradycyjne (plastikowe) dokumenty, takie jak dowód osobisty czy prawo jazdy, nie tracą ważności. Dokument z aplikacji mObywatel nie jest cyfrową wersją dowodu osobistego – mDowód różni się serią i numerem, datą wydania i ważności. mDowodu możemy użyć w każdej sytuacji: w urzędach, u notariusza, zawierając umowy, ale też np. wypożyczając samochód czy sprzęt sportowy. Jednak nie poza Polską.

Jednym z celów nowej ustawy było też umożliwienie dokonywania płatności w aplikacji mObywatel w ramach usług świadczonych przez podmioty publiczne. „Mija termin zapłaty podatku od nieruchomości, a Ty nie zdążysz już biec do urzędu? Jeśli masz mObywatela, zapłacisz BLIK-iem od ręki – bez zbędnych formalności i konieczności zmiany planów” – wskazywał resort cyfryzacji.

Obowiązek respektowania dowodu osobistego w aplikacji mObywatel przez banki wejdzie jednak w życie z początkiem września 2023 r. W aplikacji dostępne będą też cyfrowe dokumenty lokalne. Każdy samorząd będzie mógł bezpłatnie włączyć do aplikacji swoje dokumenty, np. kartę mieszkańca, karty potwierdzające przynależność do lokalnych klubów sportowych, klubów seniora itd. Przez aplikację załączymy się także do serwisów publicznych, np. do e-Urzędu Skarbowego, ZUS, PUE czy IKP. Minister Janusz Cieszyński zapowiedział, że w ciągu najbliższych miesięcy będą uruchamiane jedna lub dwie nowe usługi w aplikacji mObywatel każdego miesiąca. I tak np. pod koniec lipca pojawiła się możliwość w mObywatelu sprawdzenia ważności badań technicznych i polis OC autobusów. To ważna funkcjonalność np. dla rodziców, których dzieci wyjeżdżają na wakacje, bo mogą oni sprawdzić pojazd, którym będą podróżować ich pociechy.

Urzędy bardziej cyfrowe

Czy jednak wprowadzenie nowego mObywatela ma tak istotne znaczenie dla funkcjonowania gospodarki i administracji, jak twierdzi resort cyfryzacji? Rządowi bardzo na tym zależy. Urzędnicy mają obowiązek respektować ten dokument i dlatego przeszli wiele szkoleń dotyczących obsługi aplikacji mObywatel 2.0. Resort cyfryzacji szybko zapowiedział, że poprzez aplikację mObywatel będzie można zrealizować swoje zobowiązania względem urzędów. Rozpoczęto testy takiego rozwiązania w niektórych miastach, m.in. w Bydgoszczy. Funkcja ta umożliwia też urzędom aktywne przypominanie, że konkretna osoba ma do zrealizowania jakąś należność finansową. Docelowo będzie również możliwość zapłacenia odsetek. „Zaczynamy od tego, co ma największą skalę, czyli podatków lokalnych. Samorząd będzie ze swojego systemu

finansowo-księgowego generował zapotrzebowanie na wpłatę i obywatel w aplikacji będzie mógł za pomocą kodu BLIK takiej płatności dokonać” – wyjaśnia minister Cieszyński. Innym wprowadzonym rozwiązaniem mają być e-pełnomocnictwa, czyli możliwość upoważnienia bliskiej osoby w aplikacji mObywatel do tego, by załatwić w jej imieniu jakąś sprawę urzędową.

Tomasz Goźliński, head of product w Billennium, uważa, że prowadzenie nowego mObywatela w Polsce może znacząco wpłynąć na funkcjonowanie e-administracji oraz całego otoczenia komercyjnego. – W pełni cyfrowa wersja tożsamości w postaci cyfrowego dowodu osobistego w aplikacji mObywatel stanowi kierunek rozwoju identyfikacji elektronicznej i uwierzytelnienia. Łatwiejszy dostęp i upowszechnienie nowego mObywatela może przyspieszyć i ułatwić procesy administracyjne, a także zapewnić większe bezpieczeństwo danych – choćby podczas rozpraw sądowych

”

Obowiązek respektowania dowodu osobistego w aplikacji mObywatel przez banki wejdzie w życie z początkiem września 2023 r.

on-line, gdzie obecnie do potwierdzenia tożsamości okazywany jest tradycyjny dokument do obiektywu „niedoskonałej” kamery. Cieszy mnie fakt, że prześcignęliśmy koncepcyjnie społeczeństwa europejskie stanowiące wzór w zakresie cyfryzacji usług administracji, bez generowania długu technologicznego – uważa Tomasz Goźliński.

Ekspert przestrzega jednak, że w kontekście mObywatela należy pamiętać o kwestiach bezpieczeństwa, bo cały czas pojawiają się nowe zagrożenia. Twórcy czy dostawcy różnego rodzaju oprogramowania lub systemów muszą więc na bieżąco aktualizować swoje rozwiązania. Druga istotna kwestia to jego zdaniem zwiększanie dostępności do nowej usługi w jak najszerszej perspektywie, w tym w dostępie dla hubów integracyjnych oraz popularnych narzędzi do współpracy zdalnej, takich jak MS Teams.

– mObywatel jest prekursorem europejskiej koncepcji portfela tożsamości. To bardzo dobry krok we wdrożeniu założeń regulacji eIDAS 2.0 z tym związanej oraz szerokiego przyjęcia nowych koncepcji dokumentów w obiegu europejskim, a kiedyś też ogólnosięciowym.



Janusz Cieszyński,
minister cyfryzacji

Co nowego będzie dostępne w aplikacji mObywatel?

- **Zastrzeż PESEL** – usługa umożliwi ochronę przed kradzieżą tożsamości.
- **e-Doręczenia** – elektroniczny odpowiednik listu poleconego za potwierdzeniem odbioru. Dzięki temu obywatele będą wygodnie kontaktować się z urzędami.
- **e-Pelnomocnictwa** – usługa umożliwi wygodne wystawianie pelnomocnictw, korzystanie z nich i zarządzanie nimi.
- **Historia pojazdu** – ułatwi szybkie sprawdzenie stanu technicznego pojazdu oraz wiarygodności oferty sprzedawcy.
- **e-Wizyta w ZUS** – usługa pozwoli umówić przez internet wizyty w placówce ZUS.
- **Zgłoszenie utraty dowodu osobistego** – umożliwi czasowe zawieszenie dokumentu lub jego całkowite unieważnienie.
- **Nowe dokumenty lokalne** – w aplikacji pojawią się kolejne dokumenty lokalne innych miejscowości, które umożliwią mieszkańcom korzystanie z lokalnych zniżek i benefitów.
- **Legitymacja osoby z niepełnosprawnością** – potwierdzenie orzeczenia o niepełnosprawności.

Nowy dokument cyfrowy w przyszłości pozwoli nam na identyfikację tożsamości nie tylko w kraju, lecz także po przekroczeniu granicy – zwraca uwagę Tomasz Goźliński.

UE dopiero testuje cyfrową tożsamość

Unia Europejska dopiero zaczęła testy nowych portfeli z cyfrowym ID. Założenie jest takie, że europejska tożsamość cyfrowa umożliwi mieszkańcom UE uwierzytelnianie się on-line we wszystkich państwach członkowskich. Korzystanie z eID będzie jednak dobrowolne. Dla sprawnego działania europejskiej tożsamości cyfrowej każde państwo członkowskie będzie musiało udostępnić przynajmniej jeden elektroniczny portfel dokumentów. W Polsce taką rolę może odgrywać właśnie aplikacja mObywatel.

Dla przetestowania europejskiej tożsamości cyfrowej w codziennym zastosowaniu – m.in. jako mobilnego prawa jazdy i przy korzystaniu z usług e-zdrowia – Komisja Europejska przeznaczyła 46 mln euro z programu „Cyfrowa Europa” na cztery projekty pilotażowe.

Projekt „Potential”, w którym uczestniczą jako partnerzy prywatni operatorzy, jest największym z czterech konsorcjów prowadzących testy w UE (projekt ten jest koordynowany przez Niemcy i Francję). „Potential” odpowiada za testowanie portfeli tożsamości cyfrowych UE w 19 krajach. Partnerzy konsorcjum testują cyfrowe tożsamości podczas otwierania kont bankowych, wydawania prawa jazdy czy wynajmu samochodów. W jego ramach trwają też testy on-line usług urzędowych i podpisów elektronicznych.

Operatorzy sieci komórkowych chcą pokazać m.in., jak umowy oraz karty SIM mogą być w prosty sposób i bezpiecznie aktywowane w różnych krajach za pomocą tożsamości cyfrowych. Chcą również w dalszym ciągu ograniczać próby oszustw związanych z tożsamością cyfrową. Powinna ona używać tylko tych danych, które są konieczne dla konkretnej aplikacji. Testy operatorów sieci komórkowych odbywają się w różnych krajach europejskich. Oprócz Niemiec, Austrii, Francji, Polski, Grecji i Holandii wśród uczestników jest również Ukraina.

Drugi projekt to ERZ – Konsorcjum UE ds. Portfela Tożsamości Cyfrowej. Jest koordynowany przez Szwecję przy udziale 18 państw członkowskich i Ukrainy. Uczestniczy w nim ponad 15 organów administracji publicznej i ponad 40 podmiotów prywatnych. Projekt ma testować trzy przypadki użycia: przechowywanie i wyświetlanie cyfrowych poświadczeń podróży, organizacji portfeli cyfrowych oraz organizacji płatności.

Trzeci projekt to NOBID – konsorcjum nordycko-bałtyckich portfeli eID. Jest on koordynowany przez Norwegię przy zaangażowaniu ośmiu państw członkowskich i krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG). Uczestniczą w nim podmioty prywatne oraz administracja publiczna. Projekt skupia się na pojedynczym przypadku użycia: wykorzystaniu portfela EUDI do autoryzacji płatności za produkty i usługi przez użytkownika portfela.

Czwarty projekt prowadzi konsorcjum DC4EU – Poświadczenia cyfrowe dla Europy. Projekt ten jest koordynowany przez Hiszpanię przy udziale 23 państw członkowskich i Ukrainy. Uczestniczy w nim ponad 35 organów administracji publicznej i ponad 40 podmiotów prywatnych. W ramach projektu jest testowane wykorzystanie portfela EUDI w sektorze edukacyjnym i w ubezpieczeniach społecznych.

10 mln razy

razy pobrano już w Polsce aplikację mObywatel.
W ciągu ostatnich dwóch lat liczba pobrań aplikacji mObywatel wzrosła pięciokrotnie

Źródło: Ministerstwo Cyfryzacji

Komisja Europejska co roku publikuje ranking gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (DESI), w którym Polska zajmuje pozycję pod koniec stawki. Wygląda jednak na to, że pod względem wprowadzania elektronicznych dokumentów staliśmy się jednym z liderów.

finanse

Giełda & Waluty & Kredyty



for. Shutterstock

Czy BRIC przygniecie dolara?

Kraje BRICS planują utworzenie nowej waluty opartej na złocie. Wbrew pozorom nie jest to pomysł skazany na niepowodzenie. Przemawia za tym kilka przesłanek ekonomicznych. Czy sen satrapów z różnych kontynentów o dedolaryzacji światowego handlu może się ziścić?

PIOTR ROSIK

Klub krajów BRICS, do którego należą Brazylia, Rosja, Indie, Chiny i RPA, zapowiedział stworzenie nowej waluty opartej na złocie na sierpień 2023 r. (oczywiście przy tak dużym projekcie pewien poślizg nie byłby niczym dziwnym). Do momentu za-

mknięcia tego wydania „Gazety Bankowej” jeszcze ona nie istniała. Nowa waluta miałaby być wykorzystywana w handlu międzynarodowym. Ten projekt ma w założeniu podważyć dominację dolara. Media ochrzciły walutę skrótem BRIC – co można żartobliwie tłumaczyć jako „cegła”. Czy przygniecie ona dolara?

Obecnie dolar amerykański jest używany w około 84 proc. transakcji w handlu międzynarodowym, mimo że na świecie istnieje ponad 180 walut narodowych oraz euro (wspólna waluta strefy euro). A chiński juan ma udział w ledwie około 4,5 proc. transakcji – wynika z danych Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT). Wedle Międzynarodowego Funduszu Walutowego dolar amerykański zdecydowanie dominuje w transakcjach handlowych, a od ponad 20 lat między 60 proc. a 80 proc. długu skarbowego co roku jest emitowanego w walucie USA, co oznacza, że instytucje, które obligacje kupują, potrzebują właśnie „greenbacka”. Wielu marzy o detronizacji dolara już od lat 70. XX w., ale na razie to tylko „mokry sen satrapów”.

W marcu tego roku pojawił się pierwszy niepokojący sygnał dla amerykańskiej waluty. Po raz pierwszy w historii wartość transakcji w juanie (550 mld dol.) przewyższyła wartość płatności w dolarze (434 mld dol.). Tak wynika z danych State Administration of Foreign Exchange podanych przez Agencję Reutera. Juan jest obecnie walutą w handlu między Chinami a Rosją. Kolejnym niepokojącym sygnałem jest BRIC.

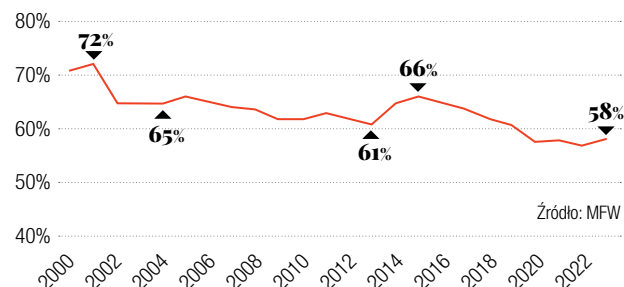
Koalicja antydolarowa

Rosyjski rząd na początku lipca – według telewizji Russia Today – potwierdził, że kraje grupy BRICS planują utworzenie zupełnie nowej waluty, opartej na złocie. Przekaz, jaki poszedł w świat wraz z tą informacją, był jasny: jednym z głównych celów tejże waluty ma być umniejszenie roli dolara w światowym handlu. Oficjalne ogłoszenie powstania waluty BRIC (tak ją ochrzciły media) miało nastąpić podczas sierpniowego szczytu BRICS w RPA.

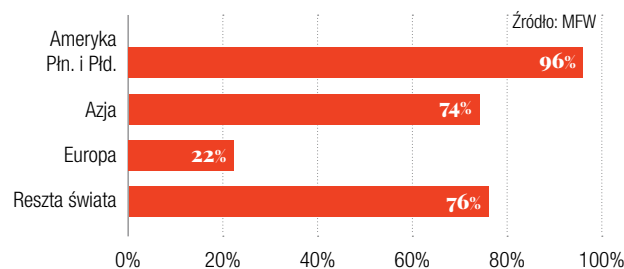
Blok BRICS ma quasi-mocarstwowe plany. Ma być poszerzany o kolejne kraje Południa (m.in. o Tunezję) i chce stać się największą organizacją handlową na świecie do 2050 r. Na wspomniany szczyt w RPA zaproszono aż 69 przywódców, w tym ze wszystkich afrykańskich państw. Według Anila Sooklala, przedstawiciela RPA przy BRICS, 22 państwa formalnie złożyły w ostatnich miesiącach wnioski o przystąpienie do grupy. Rządy krajów członkowskich są przeważnie antyamerykańskie i chciałyby osłabienia pozycji waluty USA. Grupa nie jest jednak spójna, bo rywalami na wielu polach są Indie i Chiny, a Brazylia i RPA to dość słabi gracze na światowej szachownicy.

Co ciekawe, koncepcja BRIC pojawia się w momencie, w którym widać, że chińska waluta jednak nie da rady zdetronizować „greenbacka”. Pekin miał nadzieję na taki rozwój sytuacji od kilkunastu lat, ale chiński cud gospodarczy niejako wyblakł. W 2022 r. PKB Chin urósł o ledwie 3 proc. – to wynik najsłabszy od lat 70. XX w., jeśli pominiemy wyjątkowy pandemiczny rok 2020. Juan był postrzegany pod koniec 2022 r. jako po-

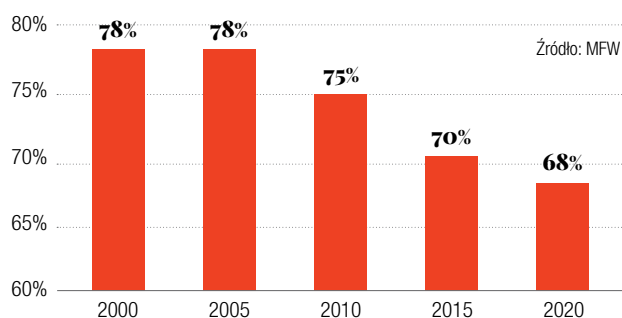
USD – udział w światowych rezerwach walutowych (2000–2023)



Udział USD w międzynarodowych rozliczeniach handlowych (1999–2019)



Udział obligacji skarbowych emitowanych w USD w całości emisji



tencjalny konkurent dla dolara amerykańskiego przez 18 proc. spośród 145 instytucji finansowych z całego świata, które wzięły udział w badaniu Invesco Global Sovereign Asset Management Study. Rok wcześniej był widziany w ten sposób przez 29 proc. ankietowanych. Z drugiej strony, porównując udział w globalnym PKB krajów BRICS i państw grupy G7 (USA, Japonia, Kanada, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy), okazuje się, że to pierwsze zrzeszenie ma przewagę (około 37 proc.) nad tym drugim (około 29 proc.). Tak przynajmniej wynika z danych MFW.

Co ważne, swoje starania o przyjęcie do grupy BRICS zintensyfikował ostatnio Iran, który – jak wiadomo – jest wielkim wrogiem USA. Mehdi Safari, wiceminister spraw zagranicznych Iranu ds. dyplomacji gospodarczej, powiedział pod koniec lipca, że „członkostwo w BRICS nie napotyka żadnych przeszkód” – podała agencja informacyjna Tasmin. Przyznał, że prezydent Ebrahim Ra’isi zamierzał uczestniczyć w sierpniowym szczycie przywódców BRICS, a „relacje z Chinami, Rosją i Indiami są silne”. Prezydent Ra’isi w ostatnich miesiącach kilka razy w wypowiedziach publicznych podkreślał, że dedolaryzacja światowych finansów to klucz do stworzenia sprawiedliwego systemu. W maju Iran gościł przedstawicieli dziewięciu innych państw azjatyckich na konferencji poświęconej właśnie kwestii dedolaryzacji. Jednak nie wszystkie kraje BRICS są zdecydowane na wzięcie udziału w tym projekcie i nie wszystkie są zdecydowanie antyzachodnie. Minister spraw zewnętrznych Indii Subrahmanyam Jaishankar jeszcze w połowie lipca zapewniał, że jego kraj nie dołączy do procesu tworzenia waluty BRIC. Podkreślał, że Indie utrzymują dobre stosunki dyplomatyczne ze Stanami Zjednoczonymi oraz z Unią Europejską, mają podpisane militarne i handlowe umowy o wartości miliardów dolarów i nie zмирzają ryzykować utraty tych profitów. Jaishankar zaznaczał również, że sytuacja gospodarcza Indii jest dużo lepsza niż pozostałych państw grupy BRICS i rząd zamierza działać przede wszystkim na rzecz wzmacniania krajowej waluty. Jak zauważyli publicyści „The Times of India”, rząd w Bombaju obawia się wzrostu znaczenia Chin i nie chce, by grupa BRICS stała się narzędziem w rękach autorytarnego sąsiada. Na terenie Indii nie funkcjonują niektóre chińskie aplikacje, w tym TikTok i Shein – władze ich zakazały.

Greenback zagrożony

Co sądzą analitycy i ekonomiści o koncepcji waluty BRIC opartej na złocie? Czy ten projekt ma realne szanse powodzenia? Czy BRIC rzeczywiście podważy hegemonię dolara? Ich zdania są mocno podzielone. Oczywiście biorą oni pod uwagę zarówno aspekty czysto ekonomiczne, jak i kontekst polityczny. „Jest mało prawdopodobne, aby waluta BRIC zastąpiła dolara w transakcjach międzynarodowych. Będzie istniała jedynie jako dodatek do globalnego systemu monetarnego, opartego na dolarach. Jeśli ta inicjatywa zostanie zrealizowana, to będzie regionalizmem, podobnym do euro” – czytamy w raporcie Oficjalnego Forum Instytucji Monetarnych i Finansowych.

Jim O’Neill, były główny ekonomista Goldman Sachs, napisał na łamach „Global Policy Journal”, że dominacja amerykańskiego dolara powoduje niestabilność globalnej polityki monetarnej. Zasugerował, że konkurencja ze strony BRIC mogłaby uzdrowić tę sytuację.

Jednostka transakcyjna zabezpieczona złotem to brzmi jak solidne pieniądze i może być przede wszystkim poważnym wyzwaniem dla hegemonii dolara amerykańskiego – uważa Thorsten Polleit, główny ekonomista Degussa, związany z Instytutem Misesa. Koncepcja krajów BRICS to krok w dobrą stronę do stworzenia nowej, uczciwej w fundamentach waluty, ale od planu do realizacji z sukcesem droga daleka – podkreślił w wywiadzie dla Kitco News.

Zdaniem słynnego publicysty ekonomicznego Jima Rickardsa nowa waluta BRIC to będzie realna konkurencja dla dolara amerykańskiego. Według niego stanie się ona pełnoprawną walutą transakcyjną. Aby jednak do tego doszło, będzie musiała mieć pokrycie 8 gramów złota na jednostkę BRIC. „To jest bardzo ważne, że kraje BRICS zamierzają oprzeć swoją walutę na złocie. Dolar amerykański nie jest oparty na złocie, nie jest więc wymieniały na ten kruszec. Taka sytuacja może sprawić, że waluta BRIC stanie się jedyną realną konkurencją dla dolara. Rubel rosyjski jest słaby, a juan nie jest oparty na złocie i prawdopodobnie nie będzie” – stwierdził Rickards w programie USAWatchdog.

Joseph W. Sullivan, doradca Lindsey Group i były ekonomista w White House Council of Economic Advisers w administracji prezydenta USA Donalda Trumpa, alarmuje na łamach „Foreign Policy”: waluta krajów BRICS może zakończyć dominację dolara! „Wydarzenia te komplikują narrację, że panowanie dolara jest stabilne, ponieważ jest on jednookim pieniądzem w krainie ślepych konkurentów, takich jak euro, jen i juan. Jak ujął to jeden z ekonomistów, Europa to muzeum, Japonia to dom opieki, a Chiny to więzienie. Nie myli się. Ale waluta emitowana przez BRICS byłaby inna. Byłby to nowy związek wschodzących i nadchodzących niezadowolonych, którzy w skali PKB wspólnie przewyższają nie tylko panującego hegemonia, Stany Zjednoczone, lecz i całą grupę G7” – podkreśla Sullivan.

Słynny ekspert rynku złota Alasdair Macleod alarmuje, że dolar amerykański zmierza w kierunku poważnego kryzysu z powodu nieźrównoważonej pułapki zadłużenia USA, kurczenia się kredytów bankowych i rosnących stóp procentowych. Uważa on, że to Rosja i Chiny stoją za destabilizacją dolara amerykańskiego jako globalnej waluty oraz za próbą wprowadzenia BRIC. „Niedawno Stany wysłały Henry’ego Kissingera i Janet Yellen, aby przekonali Chiny, by nie porzucały dolara amerykańskiego, ponieważ konsekwencje byłyby ogromne. Jednak większość członków BRICS ostatecznie poprze tę nową walutę w celu stworzenia efektu dekoncentracji na światowych rynkach walutowych. To z kolei doprowadzi do wojny finansowej, a im więcej złota będzie miał dany kraj, tym lepiej z niej wyjdzie” – uważa Macleod.

To będzie nieudany eksperyment – uważa z kolei Marc Chandler, dyrektor zarządzający Bannockburn Global Forex. „Rozmowa o walucie BRICS zabezpie-



czonej złotem to jest jakiś balon próbny, jakaś manipulacja. Kraje BRICS nie mają tyle złota, aby znacząco wesprzeć walutę. Poza tym, czy nie nauczyliśmy się niczego z doświadczeń unii walutowej ustanowionej traktatem z Maastricht, która nie funkcjonuje dobrze bez unii fiskalnej? Jestem głęboko sceptyczny co do tego pomysłu” – stwierdził Chandler.

Strzał w kolano?

Jakie efekty wywrze powstanie waluty BRIC w wymiarze ekonomicznym, pomijając kwestię dolara? Pewne jest, że w perspektywie długoterminowej powstanie waluty opartej na złocie wpłynie na cenę kruszcu, windując ją – to po prostu wynika z praw podaży i popytu. Po ustanowieniu tej waluty kraje BRIC z pewnością będą musiały nabyć spore ilości kruszcu.

Wspomniany już Thorsten Polleit wskazuje, że użycie złota jako jednostki rozliczeniowej zmieniłoby zasady gry na światowym rynku finansowym i doprowadziłoby do gwałtownej dewaluacji wielu walut fiducjarnych, w tym... walut krajów członkowskich BRICS. Według niego w skrajnym wypadku adopcja waluty BRIC może spowodować eksplozję cen towarów wycenianych w walutach fiducjarnych i wywołać szok w światowym systemie pieniądza papierowego.

Także zdaniem Marka Rogalskiego, głównego analityka walutowego DM BOŚ, grupa BRICS ma zbyt słabe fundamenty ekonomiczne oraz jest zbyt mocno zróżnicowana, by nowa waluta była stabilna. „Powstanie tej waluty wywołałoby trendy spadkowe na walutach narodowych krajów BRICS i byłoby okazją do zarabiania pieniędzy przez fundusze amerykańskie grające na spadku wartości walut. Na dłuższą metę to nie ma większego sensu, jest w tym więcej ambicji, hałasu niż realizmu” – powiedział analityk portalowi Interia.pl.

W opinii Polleita kraje BRICS, by uniknąć kolapsu swoich walut, powinny utworzyć wspólny bank, który będzie pozyskiwał kapitał w postaci złota dostarczanego przez członków grupy. – Bazując na zapasie złota, tenże bank mógłby udzielać eksporterom pożyczek finansowych i emitować nową walutę – rzuca pomysł ekonomista.

Należy przypomnieć, że generalnie w ostatnich latach złoto stało się znów „modne” wśród inwestorów instytucjonalnych. W 2022 r. – wedle Invesco Global Sovereign Asset Management Study – niemal 60 proc. spośród ankietowanych 85 państwowych funduszy majątkowych i 57 banków centralnych uważało ten metal szlachetny za bardziej atrakcyjne aktywo niż w 2021 r. Z 50 proc. do 68 proc. poszedł w górę odsetek państw, które trzymają swoje złoto na własnym terytorium. Banki centralne przyspieszyły w 2023 roku tempo

gromadzenia kruszcu. Według Światowej Rady Złota w pierwszych dwóch miesiącach tego roku duże zakupy złota odnotowano w Singapurze (51,4 ton), Turcji (45,5 ton), Chinach (39,8 ton), Rosji (31,1 ton) i Indiach (2,8 ton). Widać, że członkowie BRICS gromadzą kruszec, zapewne w ramach przygotowań do przyjęcia nowej waluty. Jednocześnie maleje udział dolarów amerykańskich w posiadaniu banków centralnych, zgodnie z danymi MFW Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER).

Jednak według Jima Rickardsa, nawet jeśli waluta BRIC będzie rzeczywiście realnie oparta na złocie (wymienialna na ten kruszec), a kraje BRICS zrobią wiele, by cena złota urosła, to i tak nie powinno to doprowadzić do zniszczenia dolara amerykańskiego ani do odnowienia standardu złota. „Na pewno jednak może doprowadzić do poważnego osłabienia dolara. Wszystko zależy od tego, jak bardzo urośnie cena złota. A kraje BRICS, w tym Rosja, mogą sięgnąć po różne środki, by to osiągnąć. Mogą chcieć wywołać bałagan w łańcuchu dostaw i podnieść ceny ropy, benzyny, zboża. Taki wzrost niepewności ekonomicznej i geopolitycznej wywoła wzrost ceny kruszcu” – stwierdził Rickards.

Zdaniem Josepha Sullivana realistyczne jest rozwiązanie, w którym kraje BRICS wykorzystują jedynie swoją walutę BRIC w handlu międzynarodowym. „Na początek mogą sfinansować całość swoich rachunków importowych. W 2022 r. BRICS jako całość odnotowały nadwyżkę handlową, znaną również jako nadwyżka bilansu płatniczego, w wysokości 387 mld dol. – głównie dzięki Chinom. BRICS byłby w stanie osiągnąć poziom samowystarczalności w handlu międzynarodowym, którego nie udało się osiągnąć innym uniom walutowym na świecie. Co ciekawe, ponieważ unia walutowa BRICS obejmowałaby kraje z różnych kontynentów, jej członkowie byłiby prawdopodobnie w stanie produkować szerszy zakres towarów niż jakakolwiek istniejąca unia walutowa. Różnorodność geograficzna otwiera drogę do samowystarczalności, której nie ma choćby strefa euro, pokazująca deficyt handlowy w wysokości 476 mld dol. w 2022 r.” – napisał Sullivan w swojej analizie.

Przypomnijmy, że rynek finansowy ma duże historyczne doświadczenia z funkcjonowaniem walut opartych na złocie. Ostatnim był system z Breton Woods, który związał dolara amerykańskiego z kruszczem w latach 1944–1973. W założeniu miało to stabilizować kursy dzięki wymienialności walut państw należących do Międzynarodowego Funduszu Walutowego na złoto. Oczywiście dla formalności można też przypomnieć, że złoto przez wiele wieków, w zamierzczłej przeszłości, samo było międzynarodową walutą. Ekonomiści są jednak zgodni, że trudno sobie wyobrazić powrót do tego stanu lub też do standardu złota. ●



fot. Shutterstock

ROBERT BOMBAŁA

Kto może – roluje!

Resort finansów sprzedał w czerwcu obligacje detaliczne za ponad 6 mld zł – to trzeci najlepszy wynik w historii, ale w danych widać zaskakujące trendy

Resort finansów sprzedał w czerwcu 2023 r. obligacje detaliczne za ponad 6 mld zł (6 107,1 mln zł) i jest to trzeci najlepszy wynik w historii, jednak – choć utrzymuje się zainteresowanie tymi papierami – dynamika spada. A widać to – na co uwagę zwracają analitycy – po tym, że 43 proc. sprzedaży stanowiła zamiana, zaś wartość sprzedanych papierów w zamianie wyniosła 2,62 mld zł, przy czym rok wcześniej Ministerstwo Finansów sprzedało papiery za ponad 14 mld zł (czerwiec 2022 r. był rekordowym miesiącem), w tym 12-miesięcznych za prawie 5,7 mld zł.

To był gwałtowny skok

Jak komentuje wyniki sprzedaży Roman Przasnyski, analityk rynków finansowych: „Można dojść do wniosku, że zainteresowanie obligacjami detalicznymi nadal utrzymuje się na wysokim poziomie, ale już tak dynamicznie nie rośnie. Trzeba bowiem zwrócić uwagę, że aż 43 proc. wspomnianej kwoty sprzedaży, czyli 2,6 mld zł, to efekt transakcji zamiany papierów kupionych rok wcześniej. Wnioski z danych są niejednoznaczne”.

Michał Sadrak z portalu Obligacje.pl dodaje: „Kluczowy wpływ miały na to zaproponowane przez Ministerstwo Finansów promocyjne warunki zamiany, dające możliwość zrolowania wygasających w czerwcu papierów na nowe serie, ale przy wyższym niż zwykle

dyskoncie, podnoszącym rentowność kolejnej inwestycji. Nieprzypadkowo więc udział transakcji zamiany sięgnął 43 proc. i był około 3,5-krotnie wyższy niż w poprzednich miesiącach. Tym samym faktyczny napływ „świeżej gotówki” do detalicznych papierów skarbu państwa w czerwcu to bliżej 3,5 mld zł wobec średnio 2,1 mld zł w poprzednich miesiącach”.

Według Mirosława Budzickiego, stratega z biura strategii rynkowych PKO BP, „tak gwałtowny wzrost popytu wynikał głównie z zapadalności obligacji ROR, które resort finansów zaczął oferować dokładnie rok temu. Wartość tego wykupu wynosiła aż 5,7 mld zł, a wraz z innymi seriami 6,4 mld zł. Jeśli porównamy to z wynikami czerwcowej sprzedaży, to widać, że MF nie udało się w pełni utrzymać wszystkich dotychczas pozyskanych środków (w czerwcu wynik netto wyniósł bowiem –0,3 mld zł). W tym kontekście warto wspomnieć, że w lipcu zapadają papiery o wartości 4,4 mld zł, co również wsparło wysoką wartość emisji w kolejnym miesiącu. Można oczekiwać, że już od września miesięczna wartość plasowanych ofert ustabilizuje się na poziomie 3 mld zł”.

Niby dużo, ale mało

Resort finansów poinformował, że w czerwcu najchętniej nabywanymi papierami były obligacje roczne (ROR0624), kupiono ich za ok. 2,72 mld zł, co stanowi-

ło 45 proc. udziału w sprzedaży. Natomiast w opisywanym miesiącu czterolatki (COI0627), czyli papiery indeksowane inflacją, które prawie zawsze cieszą się największą popularnością, stanowiły 34 proc. w strukturze (wartość sprzedaży 2,05 mld zł). Ponadto resort sprzedał papiery trzymiesięczne za 62,3 mln zł, dwuletnie za 224,4 mln zł, trzyletnie za 586,5 mln zł i dziesięcioletnie za 429,2 mln zł. „Jeśli spojrzymy na strukturę sprzedaży, to w czerwcu widzimy dominację obligacji serii ROR0624 opartych o stopę referencyjną NBP (45-procentowy udział). Tak silna koncentracja popytu na tej właśnie serii wynikała z faktu zamiany zapadających rocznych papierów. Oznacza to, że w tym przypadku dla oszczędzających kluczowe znaczenie miały: zbliżony horyzont inwestycyjny i ten sam profil wypłaty odsetek. Dodatkowo w przypadku czerwcowej zamiany Ministerstwo Finansów zaproponowało atrakcyjniejszą cenę nabycia nowych papierów, co było kolejnym argumentem przemawiającym za ich nabyciem. Wybierając akurat serię ROR, wielu Polaków zakładało zapewne, że ze względu na wysoką inflację NBP będzie dłużej utrzymywać stopy procentowe na niezmiennym poziomie. W efekcie blisko połowa zapadającej pozycji została odnowiona. Pozostałe środki pochodzące z wykupu zostały ulokowane w inne instrumenty lub wycofane i przekierowane np. na lokaty bankowe. W tym kontekście zwraca uwagę wyraźnie wyższa sprzedaż 4-letnich papierów indeksowych inflacją COI (2,1 mld zł), a także 3-letnich TOS (0,6 mld zł) o stałym oprocentowaniu” – komentuje Budzicki.

Według Przasnyskiego kupujący obligacje o rocznym terminie zapadalności preferują w miarę krótki termin zamrożenia oszczędności i relatywnie wysokie oprocentowanie. Jednak – jak ocenia – „biorąc pod uwagę, że w czerwcu ubiegłego roku ministerstwo sprzedało obligacje o wartości 14 mld zł, w większości o rocznym terminie wykupu [dla przypomnienia w czerwcu 2022 r. resort finansów sprzedał papiery jednoroczne za prawie 5,7 mld zł – R.B.] oraz fakt, że w operacjach zamiany oferowane są nabywcom atrakcyjne ceny, trzeba stwierdzić, że zainteresowanie zamianą nie było zbyt duże. Część nabywców postanowiła wycofać kapitał wraz z odsetkami. Jednocześnie kwotę napływu nowych środków klientów, wynoszącą 3,5 mld zł, można uznać za stosunkowo wysoką, co świadczy o tym, że w czerwcu zainteresowanie obligacjami wzrosło, w porównaniu z poprzednimi miesiącami, gdy zakupy nieznacznie przekraczały 2 mld zł”. Sadrak dodaje, że właśnie w czerwcu kluczową rolę odegrały papiery roczne, „które po raz pierwszy od 11 miesięcy zdetronizowały antyinflacyjne czterolatki.

Prawdopodobnie wiązać to można właśnie z promocyjnymi warunkami zamiany, bo to przede wszystkim z myślą o rolowaniu kupowanych przed rokiem 12-miesięcznych papierów MF zaproponowało dodatkowe dyskonto”.

A jeśli stopy zostaną obniżone

Generalnie wprowadzenie w czerwcu przez resort finansów dyskonta na zakup papierów detalicznych chyba spodobał się ministerstwu, bo w ofercie lipcowej również zaproponowało podobną promocję. Według obliczeń Obligacje.pl, po ponad trzech tygodniach lipca sprzedaż papierów oszczędnościowych sięgała prawie 5 mld zł, w tym ponad 1,9 mld zł przypadało na obligacje 12-miesięczne, a kolejne 1,8 mld zł

przyciągnęły antyinflacyjne czterolatki. Jak komentuje Sadrak: „Już teraz wiadomo też, że i w sierpniu MF zabiegać będzie o rolowanie wygasających papierów na promocyjnych warunkach”. Kupujący powinni jednocześnie „trzymać kciuki” za utrzymaniem stóp procentowych na dotychczasowym poziomie. Jednak – zdaniem Przasnyskiego – istnieje duże prawdopodobieństwo, że w ciągu najbliższych 12 miesięcy pójdą one w dół. „Mimo to – jak dodaje – i tak odsetki powinny być nadal dość wysokie. Obecnie stopy wynoszą 6,75 proc. i raczej nieprędko spadną w okolice 6 proc. Z kolei nabywcy obligacji czteroletnich powinni liczyć na spadek inflacji w kolejnych latach, gdyż wówczas nie tylko będą otrzymywać dość wysokie odsetki (ich poziom liczy się od inflacji za poprzednie 12 miesięcy, gdy była wysoka), lecz także realna wartość ich oszczędności ulokowanych w tych papierach będzie dodatnia”.

Według Budzickiego: „W dalszej części roku udział obligacji COI powinien wciąż przekraczać 50 proc., tak jak na początku roku. W związku z rosnącym prawdopodobieństwem obniżek stóp procentowych w Polsce rosnąć może też zainteresowanie serią TOS (oferującą trzyletni stały kupon), której udział w sprzedaży w lipcu wyniósł 10 proc.”.

Sadrak prognozuje poprawę wyników sprzedaży papierów trzyletnich, gdyż „wydaje się, że procesy dezinflacyjne i wzrost oczekiwań na spadek stóp procentowych po wakacjach nie do końca znajdują jeszcze odzwierciedlenie w strukturze sprzedaży obligacji oszczędnościowych. Niemniej część inwestorów zaczyna dostrzegać, że przy spadających stopach relatywna atrakcyjność stałokuponowych trzyletek (6,85 proc. rocznie) będzie się poprawiać. Wiele bowiem wskazuje na to, że w lipcu osiągną one kilkunastoprocentowy udział w całkowitej sprzedaży”.

43 proc.

sprzedaży obligacji skarbowych w czerwcu br. stanowiła zamiana w drodze rolowania posiadanych papierów. To prawie trzy i pół raza wyższy odsetek rolowania niż w poprzednich miesiącach

HORACY MIŁKOWSKI

Czy czeka nas przyszłość na raty?

Płatności abonamentowe oraz ratalne stają się coraz bardziej popularne, podbijając nowe branże oraz sektory rynku. W takim rozwiązaniu nie byłoby nic złego, gdyby nie kontekst sytuacji, w której się znajdujemy



fot. Shutterstock; oprac. własne

W dzisiejszej dynamicznej i konkurencyjnej gospodarce wiele firm poszukuje innowacyjnych sposobów przyciągania i utrzymania klientów. W ostatnich latach można zauważyć znaczący wzrost popularności dwóch kluczowych trendów: subskrypcyjnego modelu biznesowego oraz płatności ratalnych. Te modele, które pierwotnie pojawiły się w niektórych branżach, teraz zdobywają popularność na szeroką skalę i zmieniają sposób, w jaki konsumenci korzystają z produktów i usług. Dotychczas model subskrypcyjny lub abonamentowy kojarzony był głównie ze sferą usług telekomunikacyjnych czy streamingowych, obecnie jednak taka forma prowadzenia przedsiębiorstw podbija inne sektory rynku usług – włączając w to dostęp do towarów fizycznych. Obserwując, jak płatności ratalne i subskrypcyjne podbijają wiele sektorów rynku, nasuwają się trzy pytania: dlaczego wyżej wymienione modele stają się tak popularne? Czy płatności ratalne są przyszłością? Jakie potencjalne konsekwencje niesie za sobą taka transformacja rynków?

Czym jest model subskrypcyjny?

Subskrypcyjny model biznesowy (ang. subscription based business model) polega na regularnym opłacie abonamentu w zamian za dostęp do określonych produktów lub usług. Model ten zyskał ogromną popularność w ciągu ostatnich lat – znaczna część wielkich zagranicznych korporacji zdecydowała się na jego zastosowanie. Liderzy rynku, tacy jak Netflix, Amazon Prime czy Spotify, wprowadzili subskrypcję jako podstawę swoich strategii biznesowych. Klienci płacą regularnie, zwykle miesięcznie lub rocznie, pewną kwotę w zamian za dostęp do określonych produktów, usług lub treści. Zamiast dokonywać zakupu jednorazowo, konsumenci nabywają subskrypcję, która umożliwia im korzystanie z oferowanych przez firmę produktów przez określony czas. Subskrypcje można znaleźć w różnych branżach, takich jak media, rozrywka, oprogramowanie, usługi kurierskie i wiele innych. Szczególnie często firmy z branży e-commerce decydują się na wprowadzenie subskrypcji, umożliwiając klientom regularne dostarczanie produktów, takich jak kosmetyki, artykuły spożywcze czy odzież.

Model subskrypcyjny bardzo szybko zyskuje na popularności, jednakże nie jest to jedyna rosnąca w siłę nowa forma płatności – atrakcyjne stały się też płatności ratalne. Mimo że te modele nie mają identycznej definicji, podobieństwa między nimi są wyraźne: płatności rozbijane są na mniejsze kwoty, przez wydłużony okres. Właśnie dzięki temu podobieństwu należy rozpatrywać panujące obecnie trendy na rynkach w jednej lub przynajmniej podobnej kategorii.

”

Płatności ratalne były dotąd kojarzone z dużymi zakupami, takimi jak samochody czy nieruchomości. Teraz wiele firm oferuje taką opcję nawet dla zakupów mniejszej skali, takich jak elektronika, meble czy odzież

Dlaczego model subskrypcyjny oraz płatności ratalne zyskały tak bardzo na popularności?

Odpowiadając na to pytanie, przeanalizujemy najpierw perspektywę przedsiębiorcy. Model subskrypcyjny przoduje w szczególności w branży telewizyjnej oraz streamingowej, gdzie w zamian za okresową opłatę klient otrzymuje dostęp do całej biblioteki treści, w przeciwieństwie do konieczności zakupu poszczególnych treści. Takie rozwiązanie gwarantuje zdecydowanie większą elastyczność dostępu, ponadto umożliwia wyeliminowanie fizycznych kopii produktu (filmu czy muzyki). Model abonamentowy oznacza również wyższą niż normalnie lojalność klienta wobec usługodawcy – prawie połowa Polaków zdecydowała się skrócić czas użytkowania konkurencyjnych serwisów oferujących podobne usługi po wykupieniu cyfrowego abonamentu w poszczególnych firmach. Wynikająca z tego rozwiązania zwiększona lojalność redukuje koszty związane z pozyskiwaniem nowych klientów. Ponadto model subskrypcyjny pozwala na bardziej szczegółowe przewidywanie popytu na dane towary oraz usługi. Takie rozwiązanie zapewnia również zwiększoną stabilność przychodów firm oraz umożliwia przedsiębiorcy minimalizowanie strat – idealnym przykładem są tutaj gazety, które zdecydowały się na wprowadzenie prenumerat. Oferowanie płatności ratalnych pozwala przedsiębiorcy na znaczące rozszerzenie grupy potencjalnych klientów – jest to możliwe dzięki proporcjonalnemu zmniejszeniu kwot, które dla niektórych klientów były wykluczające. Takie rozwiązanie gwarantuje elastyczność obu stronom transakcji.

Perspektywa klienta

Patrząc na drugą stronę transakcji, subskrypcje zapewniają klientom wygodę, elastyczność i szeroki dostęp do różnorodnych treści oraz usług. Dzięki temu modelowi klienci nie muszą już posiadać fizycznej kopii produktu, zamiast tego mogą się cieszyć dostępem do

niego przez określony czas. Podobnie płatności ratalne zyskują na popularności, dając klientom możliwość rozłożenia kosztów zakupów na raty. Dotąd płatności ratalne były zwykle kojarzone z dużymi zakupami, takimi jak samochody czy nieruchomości, teraz jednak wiele firm oferuje taką opcję także dla zakupów mniejszej skali, takich jak elektronika, meble czy odzież. Ta elastyczność płatności przyciąga klientów, którzy mogą się cieszyć nowymi produktami i usługami bez konieczności jednorazowego wydawania dużej ilości gotówki. Istnieje wiele czynników, które przyczyniają się do rosnącej popularności tych modeli biznesowych. Jako główny z nich należy wymienić wspomnianą wyżej elastyczność. Ponadto, przez rozbięcie kwot na mniejsze części, klienci są bardziej skłonni zakupić produkt lub usługę – konsumenci nie są dłużej zmuszeni odkładać pieniędzy na dany produkt z racji mniejszych kwot transakcji. Oprócz tego klienci jako jeden z głównych atutów modelu subskrypcyjnego wymieniają wygodę, która idzie w parze z elastycznością. Taki model umożliwia im korzystanie z wielu usług lub towarów, przy wysokim zautomatyzowaniu oraz cyklicznym, również automatycznym, rozliczaniu.

Nowy rozdział

Zważywszy na tak wiele zalet dla obu stron transakcji, nie powinno dziwić, że model subskrypcyjny oraz płatności ratalne rewolucjonizują obecnie rynek. Płatności okresowe, tradycyjnie kojarzone z abonamentami telewizyjnymi czy kredytami, podbijają wiele sektorów usług, a także towarów, do tej pory niezwiązanych z modelem ratalnym.

”

Model subskrypcyjny ma kluczową wadę – prowadzi do nadprodukcji i nadmiernej konsumpcji. Korzystając z użyczonych nam przedmiotów, podświadomie dbamy o nie mniej, niż gdy mamy je na własność

Możemy zaobserwować prawdziwy rozkwit, spopularyzowanego przez amerykańskich gigantów, modelu subskrypcyjnego w nowych sektorach przedsiębiorstw. 19 kwietnia 2023 r. węgierski przewoźnik lotniczy Wizz Air ogłosił, że do oferty zostanie wprowadzona usługa Wizz Air MultiPass – abonament na podróże lotnicze. Obecnie abonament obejmuje

wszystkie połączenia wewnątrz Włoch oraz wszystkie połączenia międzynarodowe do i z Polski. Abonament obejmuje określoną liczbę lotów na poszczególnych, wybranych przez klienta trasach oraz zakłada półroczną umowę, ze stałą, miesięczną opłatą. Klient może również wybrać, czy połączenie ma być w jedną czy w obie strony. Ceny zaczynają się już od 37 euro we Włoszech oraz 239 zł w Polsce. Takie rozwiązanie w sektorze podróży lotniczych to nowość – do tej pory mogliśmy się spotkać jedynie z pakietami nielimitowanych podróży jako oferty specjalne, które były znacznie droższe. Mimo wprowadzenia dotychczas niespotykanego rozwiązania Wizz Air nie jest jednak jedynym przedsiębiorstwem z branży transportowej, które zdecydowało się na wypróbowanie modelu subskrypcyjnego. Amerykański gigant Uber od niemal dwóch lat ma w swojej ofercie abonament Uber One, dający klientowi wiele udogodnień. Za miesięczną opłatą klient może się spodziewać preferencyjnego traktowania jego zamówień (zarówno na przejazdy, jak i usługi kurierskie Uber Eats) oraz pięcioprocentowej zniżki przy każdej transakcji.

O modelu subskrypcyjnym wprowadzonym przez Spotify oraz Netflix nie trzeba wspominać, jednakże również inne spółki z sektora technologii cyfrowej decydują się na takie rozwiązania. Od ponad ośmiu lat w ofercie serwisu YouTube możemy znaleźć usługę premium, gdzie za miesięczną opłatą mamy dostęp do rozszerzonej biblioteki treści, a serwis nie wyświetla nam reklam. W ostatnim czasie na model ratalny zdecydowało się również Apple – koncern oferuje usługę Apple Card, która jest de facto ich własną bankowością (serwis dostępny obecnie tylko w USA). Apple Card jest kartą kredytową wydawaną we współpracy z Goldman Sachs, która umożliwia użytkownikom Apple Pay korzystającym z karty dokonywanie transakcji kredytowych, również z tzw. cashbackiem. Oprocentowanie jest relatywnie wysokie, jednakże niekwestionowany atut tego rozwiązania to wygoda.

Ogromne sukcesy odnoszą także płatności ratalne, rewolucjonizujące współczesny styl życia. Większość sklepów ma już w swoich ofertach dostępne programy płatności ratalnych – począwszy od producentów technologicznych, przez meble oraz wyposażenie domu, a w ostatnim czasie nawet żywność, kosmetyki i odzież. Ostatnia kategoria jest tym ciekawsza, że są to dobra konsumpcyjne, często pierwszej potrzeby. Nie należy żadnych rozwiązań kategorycznie odrzucać, jednakże kupowanie żywności na raty wzbudza poczucie, że świat rozwija się w niepokojącym kierunku. Czy łatwo jest sobie wyobrazić zakup hamburgera na raty? Wspomnianą usługę dowozu żywności na raty, w formule BNPL (od ang. buy now, pay later – kupuj teraz, płać później), oferują między innymi brytyjski ekwiwalent serwisu pyszne.pl (na rynkach anglojęzycznych Just Eat), Deliveroo czy Klarna Bank. Klarna jest



fol. Shutterstock

serwisem finansowym skupiającym się na transakcjach typu BNPL, oferującym bardziej „elastyczne” płatności w partnerstwie z ponad 500 tys. sprzedawców. Klienci Klarny mogą dokonać zakupu, jednocześnie mając możliwość uiszczenia opłaty w ciągu najbliższych 30 dni, bez żadnych dodatkowych kosztów. Ponadto mogą oni rozłożyć płatność na trzy równe części, nieodpłatnie. Rosnąca popularność takich rozwiązań spowodowana jest ich wygodą dla konsumentów oraz licznymi korzyściami dla przedsiębiorców. Trend rozwoju jest jednoznaczny i może go podsumować statystyka – niemal co piąta osoba na świecie w grupie wiekowej 18–34 lata korzysta obecnie z usług buy now, pay later.

Wynajem, rzadziej własność

W takim rozwiązaniu nie byłoby nic złego, gdyby nie kontekst sytuacji, w której się znajdujemy. Oprócz pozornej wygody głównym powodem popularności płatności ratalnych i subskrypcyjnych jest to, że ludzi inaczej... nie byłoby stać na wiele produktów. Zwolennicy tych nowych rozwiązań twierdzą, że poziom życia się podnosi, a obie strony zyskują, jednakże kontekst jest tutaj kluczowy. Opisany model biznesu zakłada, że konsument rzadko kiedy cokolwiek posiada, produkty są mu dawane jedynie w użytek (wyłączając dobra konsumpcyjne). Takie zjawisko jest tym bardziej niepokojące, gdy weźmie się pod uwagę, że przeciętny obywatel nie ma prawie w ogóle oszczędności – 41 proc. mieszkańców USA, gdzie raty są wybitnie popularne, nie ma nawet 1 000 dolarów na nieprzewidziane wydatki. W „Gazecie Bankowej” („Mieszkania niedostępne”, numer 5/2023, str. 50–54) pisałem o zmieniającej

20 proc.

niemal tyle osób na świecie w grupie wiekowej 18–34 lata korzysta obecnie z usług BNPL (od ang. buy now, pay later – kupuj teraz, płac później)

się dynamice rynku nieruchomości, który nieuchronnie zmierza w stronę zorientowania głównie na wynajem; przeciętny człowiek nigdy nie będzie miał szansy odłożyć wystarczających środków na mieszkanie własnościowe. Obserwując kierunek, w którym zmierzają zachodnie rynki oraz zachowania konsumenckie, nasuwa się przykry wniosek, że człowiek jest coraz bardziej skazany na życie „od pierwszego do pierwszego”, z brakiem perspektywy na własność.

Problemy się jednak tutaj nie kończą, a doskonale można zobrazować je przykładami z rynku motoryzacyjnego. Pierwszym problemem jest wprowadzanie z pozoru drobnych miesięcznych sub-

skrypcji, które de facto są równoznaczne z rezygnacją z własności. Na przykład BMW od połowy 2022 r. ma w swojej ofercie stałą miesięczną opłatę za podgrzewane przednie siedzenia, z kolei Mercedes-Benz w swoich elektrycznych modelach oferuje pakiet „lepszego przyspieszenia”, który za miesięczną opłatę podnosi osiągi samochodu. W praktyce oznacza to, że auta są wyposażone w powyższe funkcje, a klienci mimo użytkowania pojazdu nie mają do nich dostępu.

Model subskrypcyjny ma jeszcze jedną kluczową wadę – prowadzi do nadprodukcji i nadmiernej konsumpcji. Korzystając z użyczonych nam przedmiotów, podświadomie dbamy o nie mniej, niż gdy mamy je na własność. W kontekście wspomnianej branży motoryzacyjnej jest to szczególnie widoczne, jako że duża część ofert pozwala klientowi cyklicznie wymieniać pojazdy, mimo że nie ma takiej potrzeby. Czy w dobie widma katastrofy klimatycznej powinniśmy wymieniać samochód co trzy lata, jednocześnie rozmawiając o kolejnych, coraz bardziej restrykcyjnych normach emisji spalin?

KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

Oferty publiczne wróćą do łask

Choć koniunktura na rynku pierwotnym pozostawia wiele do życzenia – a inwestorzy ze świecą mogą szukać nowych ofert – to być może już niedługo ten trend się odmieni. Nieco optymizmu pojawiło się bowiem wraz z bardzo ciekawymi ofertami IPO uplasowanymi ostatnio na giełdach europejskich



fot. Shutterstock

Mimo że pierwsza połowa tego roku była pod względem liczby giełdowych debiutów daleka od oczekiwań ekspertów, to pewien przełom i ożywienie na rynku przyniósł początek lipca. Z szacunków IPO Watch Europe wynika, że właśnie na początku trzeciego kwartału odnotowano kilka znaczących transakcji. Powiew optymizmu widoczny był szczególnie w przypadku naszej części Starego Kontynentu.

Jak zauważają analitycy, region Europy Środkowo-Wschodniej właśnie wrócił na globalną mapę IPO – szczególnie za sprawą debiutu firmy Hidroelectrica w Bukareszcie; to jak do tej pory największa tegoroczna oferta pierwotna w Europie, z kwotą ponad 1,8 mld euro.

Ta właśnie transakcja, wraz z innymi ofertami – jak ThyssenKrupp Nucera (Frankfurt) czy CAB Payments (Londyn) – stały się podstawą do bardziej optymistycznych prognoz na kolejne miesiące, choć znaczącego ożywienia można się spodziewać raczej w pierwszych kwartałach 2024 r.

Wracając do warszawskiej giełdy, pierwsza połowa roku zaowocowała sześcioma ofertami w porównaniu z dziewięcioma odnotowanymi na koniec czerwca poprzedniego roku (wszystkie debiuty miały miejsce na rynku alternatywnym NewConnect).

W tym czasie również ograniczony apetyt na IPO był widoczny w Stanach Zjednoczonych i całej Europie. W drugim kwartale natomiast dominującą rolę odegrały Chiny, na które przypadła aż połowa globalnej war-

tości wszystkich pozyskanych przez przedsiębiorstwa środków z rynku kapitałowego.

Widoczne spadki w Europie

Zgodnie z danymi uzyskanymi przez ekspertów PwC w I połowie 2023 r. łączna wartość ofert pierwotnych na Starym Kontynencie wyniosła zaledwie 3,8 mld euro – co oznacza spadek w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku o 27 proc. W okresie od stycznia do czerwca miało też miejsce jedynie 45 debiutów, podczas gdy w I połowie 2022 r. było ich odpowiednio 66 (przy kwocie 5,2 mld euro).

Jak zaznaczają analitycy, w ciągu pierwszych sześciu miesięcy tego roku największym rynkiem pod względem wartości IPO okazała się turecka Borsa Istanbul z łączną pulą 21 uplasowanych ofert (1,22 mld euro). Drugie miejsce w tej klasyfikacji przypadło włoskiej Borsa Italiano (dziewięć projektów IPO o łącznej wartości na poziomie 1,15 mld euro). Trzecim rynkiem, który zameldował się na podium, był London Stock Exchange – z wynikiem siedmiu zrealizowanych ofert o wartości 0,66 mld euro.

Specjaliści PwC wnikliwie przyjrzeni się również ofertom, które trafiły na rynek w samym II kwartale 2023 r. I tu z kolei największym IPO okazała się oferta spółki Lottomatica Group (o wartości 600 mln euro), która przeprowadzona została także we Włoszech. Na pozostałych lokatach znalazły się: Admiral Acquisition (oferta warta 507 mln euro, zrealizowana na London Stock Exchange) oraz CW Enerji (debiut na Borsa Istanbul z ofertą o wartości 152 mln euro).

Zdaniem Bartosza Margola, partnera PwC Polska w zespole ds. rynków kapitałowych, wymienione w podsumowaniu wyniki dają z pewnością zdecydowanie niedosyt.

– Choć z początkiem wakacji mogliśmy już odnotować kilka dużych transakcji, a wśród nich największą ofertę na rynku europejskim w 2023 r. – wspomniany już debiut spółki Hidroelectrica w Bukareszcie. Biorąc pod uwagę kolejne oferty we Frankfurcie czy w Londynie, mamy już tutaj podstawy do optymizmu na przyszłość – podkreśla Bartosz Margol.

Według niego nadal ostrożny optymizm wskazany jest jednak na II połowie roku. Wciąż mamy bowiem niepewność związaną z sytuacją makroekonomiczną. Tu – jak zauważają analitycy w najnowszym wydaniu raportu IPO Watch Europe – ostatnio aktywność na rynku pierwotnym została ograniczona m.in. poprzez utrzymujące się na wysokich poziomach stopy procentowe, ale także uporczywą inflację czy w końcu obawy dotyczące wycen rynkowych.

– Natomiast oznaki zdecydowanego ożywienia na rynku pierwotnym powinny się już pojawić w kolejnych miesiącach przyszłego roku – dodaje ekspert PwC.

Biorąc pod uwagę, że w tym obszarze rynku możemy także zaobserwować cykliczność w poszczególnych

latach, warto się odnieść do danych historycznych – obrazujących skalę wzrostu IPO w okresie dobrej koniunktury. I tak np. w doskonałej dla rynku i giełdowych inwestorów I połowie 2021 r. mieliśmy na Starym Kontynencie aż 231 zrealizowanych projektów IPO (wartych 46,2 mld euro).

”

Aktywność na rynku pierwotnym została ograniczona m.in. poprzez utrzymujące się na wysokich poziomach stopy procentowe, ale także uporczywą inflację czy w końcu obawy dotyczące wycen rynkowych

Z kolei I połowa 2022 r. (okres, kiedy wybuchła wojna na Ukrainie, a ryzyko inwestycyjne zdecydowanie wzrosło – przy skokowejwyżce cen nośników energetycznych, surowców i żywności, a także coraz wyższej inflacji) przyniosła również załamanie na rynku IPO. W rezultacie liczba ofert spadła do zaledwie 66 (przy kwocie 5,2 mld euro). Okres pierwszej fazy pandemii (z obowiązującymi wówczas restrykcjami i ciągłymi lockdownami) także nie rozpieszczał inwestorów. Z szacunków PwC wynika, że w I połowie 2020 r. mieliśmy tylko 31 ofert wartych 5,5 mld euro.

Zadyszka w Warszawie

W przypadku krajowego parkietu również nastąpił widoczny spadek w liczbie przeprowadzonych ofert. W I połowie roku odnotowano sześć IPO, podczas gdy rok wcześniej było ich odpowiednio dziewięć. Wszystkie debiuty – zarówno tegoroczne, jak i zeszłoroczne – miały miejsce na rynku alternatywnym NewConnect. Z kolei łączna wartość przeprowadzonych transakcji zamknęła się kwotą jedynie 14,7 mln zł (3,2 mln euro) – co oznacza spadek aż o 46,2 proc.

Pod względem wartości największą pulę papierów (wartych 6,1 mln zł) wprowadziła na rynek spółka z branży gier VRFabric. Drugie miejsce przypadło firmie z sektora logistycznego – Robs Group Logistic (3 mln zł). Natomiast trzecie miejsce zajęła FrozenWay – spółka prowadząca studio deweloperskie i wydająca gry (2,7 mln zł).

– Obserwujemy jednak, że po dość jałowym I kwartale zainteresowanie akcjami z rodzimego parkietu wzrosło i weszliśmy z powrotem w trend wzrostowy, zostawiając bessę z 2022 r. w tyle – ocenia Kamil

Wardzyński, wicedyrektor PwC Polska w zespole ds. rynków kapitałowych. Na potwierdzenie tych słów ekspert zwraca uwagę na koniunkturę panującą na rynku wtórnym oraz systematycznie rosnące wartości głównych indeksów giełdowych. Ten wzrost zainteresowania papierami już notowanymi na rynku może być także dobrym prognostykiem dla przyszłych debiutantów i prowadzonych przez nich ofert publicznych.

– Przypomnijmy, że w tych właśnie realiach pierwszą spółką, która odważyła się na przeprowadzenie IPO, była Dr. Irena Eris. Po ponad roku od złożenia wniosku o zatwierdzenie prospektu powróciła ona do procesu uplasowania akcji na rynku, żeby ostatecznie w drugiej połowie lipca zadebiutować na GPW. Jednak tuż przed publikacją informacji o cenie i liczbie oferowanych papierów spółka przekazała wiadomość o odwołaniu oferty z powodu braku akceptacji inwestorów dla ustalonej ceny – mówi Kamil Wardzyński. Według niego oznacza to, że sama względna poprawa nastrojów na całym rynku nie jest jeszcze jednak wystarczająca dla powodzenia poszczególnych ofert. – Wydaje się, że poza rosnącym optymizmem inwestorów wciąż kluczową rolę będą tutaj odgrywały solidne fundamenty i perspektywy rozwoju biznesu – wpływające przy następnym IPO na rynkową wycenę akcji. Pozostaje nam więc wciąż czekać na kolejną próbę debiutu wspomnianej spółki na rynku głównym warszawskiej giełdy – dodaje ekspert PwC.

Plany na przyszłość

Korzystając jednak z poprawiających się w najbliższym czasie perspektyw, kolejne podmioty już teraz zapowiadają plany wejścia na parkiet. Wśród nich jest choćby SatRev – wrocławska spółka z sektora kosmicznego, ale także B-Act – firma inżynieryjna, specjalizująca się w doradztwie i nadzorze budowlanym, czy w końcu Centrum Badań i Rozwoju Technologii dla Przemysłu (CBRTP).

Zgodnie z prognozami SatRev planuje zadebiutować na rynku NewConnect jeszcze w 2023 r. Na sfinansowanie dalszego rozwoju zamierza też pozyskać kwotę do 15 mln zł. – Bardzo szybko się rozwijamy, mamy też podpisane kontrakty w zakresie odbioru zdjęć z naszych satelitów. Chodzi m.in. o kontrakt z KOWR na łącznie 42 mln zł, obejmujący zdjęcia z obszaru całej Polski na potrzeby rolnictwa. Obsługujemy również projekty związane ze wsparciem dużych miast i gmin na terenie kraju w zakresie czynności kontrolnych związanych z uszczelnieniem systemu podatkowego od nieruchomości – podkreśla Grzegorz

27 proc.

wyniósł w I połowie 2023 r. spadek w skali roku łącznej wartości ofert pierwotnych na giełdach na Starym Kontynencie. Wartość IPO na giełdach wyniosła zaledwie 3,8 mld euro

Zwoliński, założyciel i prezes SatRev. Dodaje, że spółka jest obecna np. w Omanie, gdzie sprzedaje systemy satelitarne. Ponadto bierze udział w budowie australijskiego systemu satelitarnego, ale liczy też na szybki rozwój projektów w Afryce Subsaharyjskiej.

Z informacji przekazanych przez SatRev wynika, że dotychczas umieścił on na orbicie okołoziemskiej 11 satelitów (chodzi o tzw. nanosatelity, a więc urządzenia, jakie zaliczane są do tej kategorii, o masie od 1 do 10 kg). Obecnie firma rozwija kolejne projekty mające na celu wyniesienie nowych orbiterów. Najbliższy start satelity (dla agencji rządowej Sułtanatu Omanu) jest zaplanowany na IV kwartał tego roku. Jak zauważa Grzegorz Zwoliński, obecnie dla spółki powstaje w Legnickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej fabryka

satelitów, która umożliwi produkcję nawet 200 tego typu urządzeń rocznie. Aby wykorzystać ten potencjał, niezbędny jest jednak zastrzyk kapitału.

W przypadku firmy B-Act chodzi o środki na dalszy rozwój projektów w obszarze doradztwa inżynieryjnego i nadzoru budowlanego. Według Adama Białachowskiego, prezesa B-Act, spółka liczy na zwiększenie swojej obecności na rynku ukraińskim – co powinno również pozytywnie przełożyć się na wyniki finansowe. – Aby móc stale się rozwijać i dalej realizować ambitne plany, pod koniec 2023 r. chcemy przeprowadzić ofertę publiczną dla inwestorów. Z kolei w połowie przyszłego roku zamierzamy wejść na NewConnect. To dla nas odpowiedni moment, aby zacząć finansować projekty za pośrednictwem funduszy pozyskanych z rynku kapitałowego – mówi Adam Białachowski.

Warto wspomnieć, że do tej pory spółka skupiała swoje działania na Ukrainie, głównie wokół biur w Kijowie, a także w Połtawie (gdzie realizowała kilka kontraktów drogowych). Teraz zdecydowała się rozszerzyć obecność na inne regiony – otwierając przedstawicielstwo w Charkowie.

Dla Centrum Badań i Rozwoju Technologii dla Przemysłu (CBRTP) pozyskane od inwestorów środki, a później rynkowy debiut, również będą stanowiły pomost do dalszego, dynamicznego rozwoju. Tu z pozyskanych środków firma zamierza dokonać zakupu gruntu pod własne centrum z funkcjami biurowymi, produkcyjnymi oraz laboratoryjnymi. Ponadto planowana jest rozbudowa systemów informatycznych i analityki biznesowej, rozbudowa aparatury i narzędziowni oraz zwiększenie zatrudnienia. Obecnie firma prowadzi badania komercyjne i prace rozwojowe m.in. w obszarze automatyki, robotyki, ale też recyklingu i odnawialnych źródeł energii. ●

222,9 mln zł

Prychodów ze sprzedaży osiągnęła w I półroczu 2023 r. Grupa Kapitałowa Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Skonsolidowane przychody w I półroczu 2023 r. wzrosły o 6,5 proc. w ujęciu rok do roku. Było to najlepsze pod tym względem półrocze w historii GK GPW. „Odnotowany spadek zysku netto o 6,0 proc. rdr jest rezultatem wzrostu kosztów operacyjnych, związanego z rozwojem nowych inicjatyw biznesowych oraz presją inflacyjną” – podano w komunikacie GPW.



Wspólne monety kolekcjonerskie NBP i NBU

Narodowy Bank Polski i Narodowy Bank Ukrainy wspólnie wyemitowały monety kolekcjonerskie „Przyjaźń i braterstwo to największe bogactwo” z okazji przypadającego na 24 sierpnia Dnia Niepodległości Ukrainy.

Obie monety o nominale – odpowiednio – 10 złotych i 10 hrywien, zaprojektowane przez ukraińskiego artystę Wołodymyra Taran, stanowią zestaw, a ich projekt tworzy kompozycyjną całość, układając się w kształt serca. Monety będą wykonane ze srebra próby Ag 999, masa każdej będzie wynosić 31,1 g. Łączny nakład emisyjny zestawów wyniesie do 10 tys. sztuk, z czego połowa nakładu będzie produkowana i sprzedawana w Polsce, a połowa na Ukrainie.

NBP planuje przekazanie na rzecz Ukrainy dochodu ze sprzedaży zestawu srebrnych monet kolekcjonerskich w formie bezwrotnego humanitarnego wsparcia finansowego. *Źródło: NBP*

Iga Świątek ambasadorem marki Visa

Visa, jeden ze światowych liderów płatności cyfrowych, podał, że Iga Świątek, polska tenisistka, od 72 tygodni liderka światowego rankingu WTA, dołączyła do Team Visa, grupy sportowców z całego świata, przygotowujących się do rywalizacji w ramach Igrzysk Olimpijskich i Paraolimpijskich Paryż 2024.

– Iga Świątek udowadnia, że marzenia się spełniają dzięki ciężkiej pracy i poświęceniu, co jest niezwykłą inspiracją dla kolejnego młodego pokolenia – powiedział Frank Cooper III, Chief Marketing Officer, Visa.

50,3 proc.

w ujęciu rok do roku wzrósł wynik finansowy netto banków w okresie styczeń–czerwiec 2023 r. i wyniósł 15,77 mld zł – podała Komisja Nadzoru Finansowego.

Zmiana prezesa Allianz Polska

W dniu 1 września 2023 r. planowana jest zmiana na stanowisku prezesa spółek ubezpieczeniowych Allianz Polska. Następcą Matthiasa Baltina ma zostać Marcin Kulawik, który do czasu uzyskania zgody KNF będzie pełnił obowiązki prezesa.

Marcin Kulawik pracuje w sektorze finansowym od 2005 r. W 2014 r. dołączył do Avivy jako dyrektor transformacji, a w 2020 r. awansował do zarządu. Po fuzji Allianz Polska z Avivą pełni funkcję członka zarządu odpowiedzialnego za operacje i IT w TUIR Allianz Polska SA oraz TU Allianz Życie Polska SA.

Źródło: Allianz Polska



Marcin Kulawik

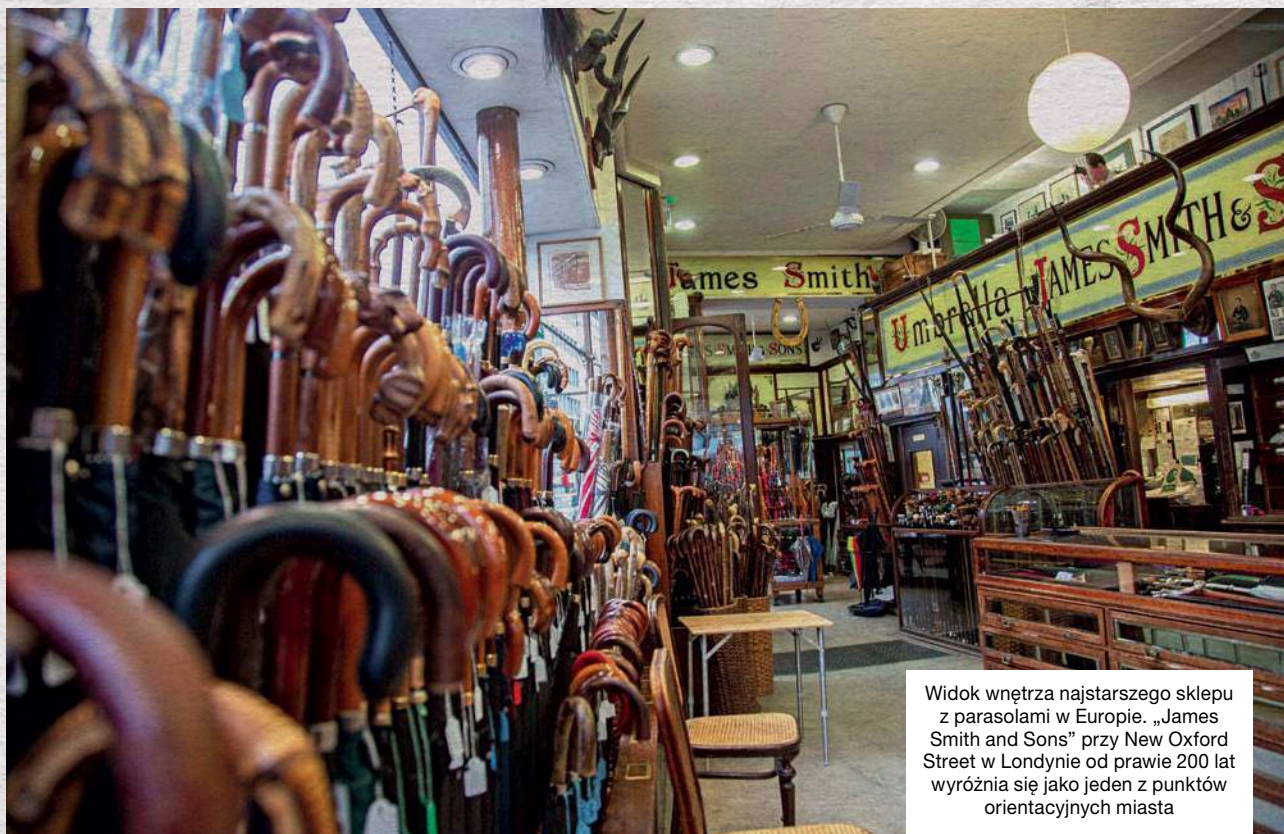
75 proc.

W ujęciu rocznym wzrosła w okresie od kwietnia do czerwca 2023 r. liczba przelewów na telefon BLIK. Polacy skorzystali z tej usługi aż 100 mln razy – podał Polski Standard Płatności (PSP), operator systemu BLIK. Wartość przekazanych w ten sposób pieniędzy wyniosła 13,3 mld zł (wzrost o 98 proc. r/r), a średnia wartość pojedynczej transakcji to 141 zł. Na koniec II kwartału 2023 r. z BLIK-a aktywnie korzystało ponad 14,1 mln osób, o 25 proc. więcej niż przed rokiem.

MAŁGORZATA DYGAS

Biznes na każdą pogodę

W takim kształcie jak dzisiaj były znane w cywilizacjach Bliskiego i Dalekiego Wschodu. Przez wieki chroniły przed słońcem moznym tego świata, a jako ochronę przed deszczem używano ich w XVII w. Parasole małe, duże; koronkowe, jedwabne; ogrodowe – dziś są coraz skromniejszą niszą rzemiosła w Polsce



Widok wnętrza najstarszego sklepu z parasolami w Europie. „James Smith and Sons” przy New Oxford Street w Londynie od prawie 200 lat wyróżnia się jako jeden z punktów orientacyjnych miasta

fot. East News

W starożytnym Egipcie, ponad 4 tys. lat temu, parasole były przedmiotem kultu i atrybutem władzy. Podobną funkcję spełniały w dawnej Grecji. Rzymskie parasole wyrabiano ze skóry. Nie były tak eleganckie

jak powstające w tym samym czasie na Dalekim Wschodzie z jedwabiu i natłuszczonego papieru, z bambusową rączką. Chińskie parasole malowane w kwiaty, ptaki i pejzaże do dziś uznawane są za najcenniejsze. Zazwyczaj ważyły niecałe 300 gramów i miały pół metra długości. Były pierwszymi wodoodpornymi parasolami na



Tradycyjne parasole wytwarzane w Birmie



świecie. Dzisiaj stanowią synonim luksusu, są ręcznie wytwarzane w Birmie.

Od słońca i deszczu

Po ascetycznym średniowieczu parasole ponownie zaczęły swój kolorowy żywot w Italii w XV w. Niebawem trafiły także do paryskich pałaców. Stopniowo parasole zadomowiły się na stałe niemal w całej Europie, także sceptycznej, wilgotnej Anglii.

Prawdopodobnie pierwszy dokument, w którym znajdujemy wzmiankę o przeciwdeszczowych parasolach, pochodzi z 1637 r. To spis przedmiotów króla Francji Ludwika XIII, w którym jest wzmianka, że posiadał on 11 parasoli przeciwsłonecznych (z koronki) i trzy przeciwdeszczowe zrobione z natłuszczonego jedwabiu. W tym czasie wytwarzano długie parasole, z finezyjnymi rączkami, w których często chowano kobiece skarby



James Smith

Części parasola

Współczesny parasol składa się z poszycia i stelaża: sprężyny, korytka, pręty, rurka – to wiele drobnych części. Standardowy parasol ma osiem korytek. Stare parasole miały ich po 10, a czasem nawet 16, przez co wewnątrz było bardzo mało miejsca. Żeby tam wcisnąć palec i coś poprawić, nieraz trzeba było się ciężko napracować. Najczęściej w parasolach wypadają nity i kolce, rwą się też nici.

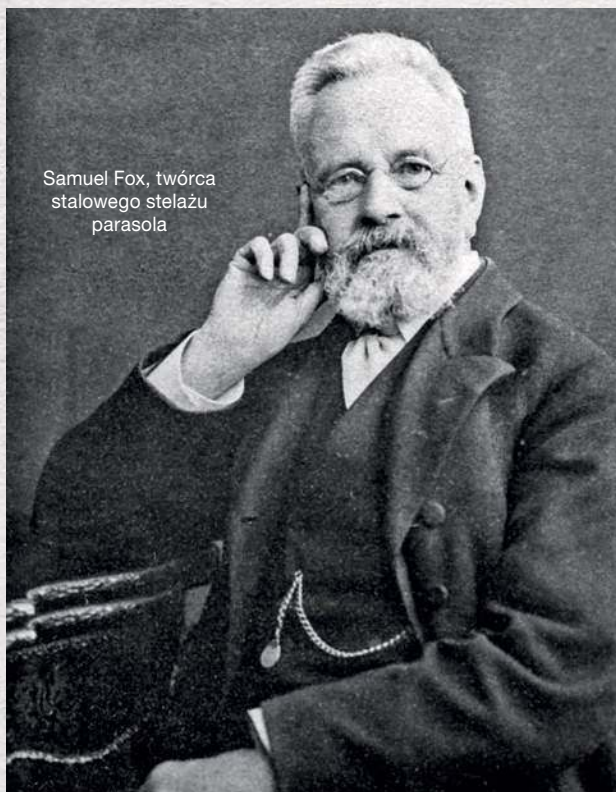
– jakieś puzderko, czasami pukiel włosów ukochanego. Parasole z tego okresu były ciężkie, rączki miały wykonane z luksusowych materiałów: kości słoniowej, srebra, ozdobione szlachetnymi kamieniami...

Nowoczesny zbytek

Parasol składany powstał wcześniej niż sama metalowa konstrukcja. Ten mechanizm wynalazł w 1705 r. (inne źródła podają 1715 r.) Jean Marius, francuski przedsiębiorca. Parasol z mechanizmem Mariusa był składany na trzy części, co wpłynęło na jego atrakcyjność i popyt. W nagrodę za swój wynalazek Marius otrzymał od króla Ludwika XIV monopol na produkcję parasoli składanych i był jedynym ich wytwórcą przez kilka lat.

W XIX w. nawet sceptyczni Anglicy spojrzeli inaczej na parasole, kiedy ich rodak James Smith w 1830 r. założył działającą i znaną do dzisiaj manufakturę ze sklepem James Smith and Sons (Umbrellas). Początkowo specjalnością niewielkiego zakładu rzemieślniczego było wytwarzanie przeciwdeszczowych parasoli dla mężczyzn. Sklep J. Smitha był tak ciasny, że aby otworzyć parasol, trzeba było wyjść na zewnątrz. Parasole firmy James Smith and Sons były sprzedawane wielu dygnitarzom, pojawiły się niemal w całej Anglii. Kiedy sklep na Saville Place został zburzony, aby zrobić miejsce dla nowej drogi, znaleziono nową siedzibę dla sklepu James Smith and Sons Umbrellas, niedaleko Piccadilly Circus. Tu oferowano także ciężkie i drogie parasole, gdyż rączki wykonywano m.in. z rogu bawoła, kości słoniowej czy cennych gatunków drewna.

Minęło niecałe 20 lat, a Samuel Fox, brytyjski inżynier, wynalazca, specjalista od konstrukcji stalowych, pierwszy opracował i wykonał w 1852 r. metalowy stelaż parasola. Fox sterował sprężynami, które wspomagały składanie i rozwijanie, zamiast mało praktycznego systemu naciągów z linkami lub drucikami. Samuel Fox założył prężną firmę o nazwie Fox Umbrella Frames Ltd. i stał się największym ówczesnie producentem parasolek na świecie. Jego fabryka mieściła się w hrab-



Samuel Fox, twórca
stalowego stelażu
parasola

fol. ze zbiorów autor/ki

stwie Yorkshire na północy Anglii aż do 2008 r. Obecnie produkcja Fox Umbrella odbywa się w Chinach.

Używany współcześnie automatyczny parasol został skonstruowany przez Hansa Haupta w Niemczech w 1920 r. Nosił on nazwę Knirps (po niemiecku – brzdąc, dzieciak) od firmy, którą Haupt założył w Berlinie w 1928 r. Firma Knirps jako pierwsza na świecie wprowadziła do sprzedaży parasole z konstrukcją teleskopową (składane). Po złożeniu miały długość około 15 cm.

W latach 60. XX w. nastąpił boom na Knirpsy, gdy wynaleziono nylon. Można było kupić parasole w najbardziej niezwykłym kolorze i wzorze. Były lżejsze i trwalsze. Knirpsy wręczano na urodziny, pierwszą komunię świętą, Gwiazdkę, Dzień Matki...

U mistrza na Chmielnej

Parasolnictwo, czyli sztuka tworzenia i naprawy parasoli, pojawiło na naszych ziemiach prawdopodobnie w XVI w. W XVIII stuleciu parasolki były już popularne wśród szlachty i bogatych mieszczan. W XIX w. parasole stały się bardziej dostępne dla innych warstw społeczeństwa. W okresie międzywojennym, wraz z rozwojem przemysłu, powstawały firmy wytwarzające parasolki, które oferowały szeroki wybór modeli i wzorów. Po II wojnie światowej produkcja parasolek w Polsce ponownie nabrała tempa – powróciły zakłady rzemieślnicze, które przerwały swoją działalność w okresie okupacji.

Ponowny impas małe rzemiosło parasolnicze przeżyło w latach 90. XX w. w wyniku transformacji gospodarczej. Wielu rzemieślników zbankrutowało. Prze-

trwały nieliczne firmy rodzinne, m.in. w Warszawie, Krakowie, Częstochowie, Łodzi. Jeszcze kilkadziesiąt lat temu w stolicy działało 25 parasolników, dziś takich zakładów jest ledwie kilka.

Jednym z nich jest rodzinna firma, założona przez Juliana Gostkiewicza, ponad 120 lat temu, pradiadka obecnego spadkobiercy. Pan Julian był powstańcem styczniowym. Za udział w zrywie został przez władze carskie wywłaszczony z majątku i zesłany na Syberię. Po powrocie założył jedną z pierwszych manufaktur parasolniczych w Warszawie („Fabryka Parasoli Męskich i Damskich”). Parasolki z końca XIX w. były kupowane przez eleganckie kobiety, które używały ich do ochrony przed słońcem. Parasole z bambusowymi rączkami i koronkowym materiałem były wykonywane ręcznie. Elegancki sklep Juliana Gostkiewicza znajdował się przy ul. Erewańskiej 5 (dzisiejsza Kredytowa) i w tym lokalu działał aż do powstania warszawskiego.

W okresie międzywojennym firmę przejęła córka pana Gostkiewicza, Helena Byszevska, która kontynuowała ręczny wyrób parasolek. Po wojnie zaprzestano masowo używać parasoli przeciwsłonecznych. Gdy firmę przejęła córka Heleny – Hanna Chojnowska – przy ul. Chmielnej szła pełną parą produkcja parasoli przeciwdeszczowych. Po wojnie wielu klientów zlecało uszycie parasola i robiono to własnoręcznie w pracowni. Dziś ręczna produkcja nie jest już opłacalna. Na polski rynek weszła tania „chińszczyzna”.

Obecnie sklep na ul. Chmielnej prowadzi syn Hanny – Witold Chojnowski, mistrz parasolnik. W zakładzie pana Witolda sprzedaje się gotowe parasole, ale także je naprawia. – Klienci przynoszą swoje parasolki do pracowni, bo je lubią, bo przyzwyczaili się do koloru, wzoru, bo zainwestowali w porządny egzemplarz i chcą go mieć na dłużej. I nie są to tylko starsze osoby. Coraz częściej przychodzą młodzi, którym znudziło się kupowanie kolejnych chińskich jednorazówek – ocenia Witold Chojnowski.

Współcześni parasolnicy

Znana w branży firma Kulik z dolnośląskiej Trzebnicy tworzy parasole od 1957 r. I – co ją wyróżnia – sprzedaje produkty w przystępnych cenach. Marka zyskała uznanie zwłaszcza w zakresie eleganckich parasoli męskich. Szeroka czasza, trwała konstrukcja, masywna rączka – to znaki rozpoznawcze parasoli męskich marki Kulik. Producent nie ogranicza się do modeli klasycznych: długich z drewnianą rączką, lecz proponuje także parasole składane, automatyczne. Firma nie zapomniła również o tych, którzy maksymalnie chcą się ochronić przed wiatrem i opadami, nawet gdy warunki są sztormowe. Dlatego powstały parasole z dodatkowo wzmocnioną czaszą. Zastosowanie kilkunastu klinów podtrzymujących sprawia, że modele te są wyjątkowo wytrzymałe.

Firma Dariusz Kowal – Fabryka Parasoli „Parasol” powstała w 1989 r., wykorzystując rzemieślnicze tradycje okolic Częstochowy. Obecnie jest największym producentem parasoli w Polsce, dostarczając swoje produkty do ponad tysiąca odbiorców krajowych oraz na rynki państw ościennych. Powstała filia tej firmy w Czechach, z siedzibą w Ostrawie. W produkcji przedsiębiorstwo wykorzystuje zaawansowane technologie i nowoczesne materiały, takie jak włókna węglowe i szklane oraz tworzywa sztuczne, co gwarantuje jakość i trwałość.



Rodzinną firmą „Parasol” wykonywane swoje produkty ręcznie, a także wykorzystuje nowe technologie zadrunku

Naprawcze rękodzieło

W latach 70. ubiegłego wieku w Krakowie działało około 15 zakładów naprawy parasoli. Do dzisiaj zostały się tylko dwa – jeden z nich prowadzi Małgorzata Jagiełło, czeladnik w rzemiośle parasolnictwa. Potrafi wyczarować piękną parasolkę nawet wtedy, gdy z konstrukcji zostały tylko dwa druty. – Wcześniej zakład prowadziła moja teściowa, która była



Życie starych parasoli

Thierry Millet, właściciel La Maison Pep's „Living Heritage Company”, jedyne w Paryżu warsztatu naprawiającego stare parasole, w jednej z najstarszych dzielnic Paryża. Jego warsztat jest znany na całym świecie. Przesyłają tutaj swoje parasole właściciele z całej Europy, ze Stanów Zjednoczonych, z Australii, a nawet Japonii. Jak wspomina Thierry Millet: „Naprawialiśmy parasol Dalajlamy. Robimy też parasole na zamówienie, dla paryskich teatrów, oper, do filmów kostiumowych, dla słynnych marek odzieżowych, jak Burberry czy Old England”.

mistrzem parasolnictwa. Przyszłam tutaj w 1972 r. na praktykę, przyuczyć się do zawodu, i tak już zostało. Właściwie można powiedzieć, że jestem tu non stop od 1978 r., z małymi przerwami, ale zakład istnieje dłużej, od 1963 r. – wspomina pani Małgorzata.

Niemal wszyscy rzemieślnicy powtarzają, że nie ma chętnych do nauki tak mało dziś popularnego rzemiosła. Klienci przyjeżdżają do zakładu pani Jagiełło z każdej części Krakowa. Zdarza się, że ludzie przysyłają do sklepu parasole z różnych regionów Polski, bo nie ma gdzie ich naprawić. Najczęściej naprawa dotyczy samego mechanizmu, drutów albo pokrycia.

Często młodzi otrzymują w spadku mieszkania po dziadkach i tam znajdują zabytkowe parasole. – Ostatnio robiłam pokrycie na parasol, który miał co najmniej 40 lat. Przyniosła go dwójka młodych ludzi. Bardzo się wzruszyłam, bo ja się jeszcze na takich przyuczałam do zawodu! – mówi Małgorzata Jagiełło.

Sentyment do starego parasola, wizerunek minionego luksusu można ratować, naprawiając go lub kupić parasol na „miarę”. Jest wiele zagranicznych firm, które zdomowiły się w Polsce i oferują przeróżne parasole – te osobiste, składane, dla dzieci, panny młodej, kawiarne, tarasowe, ale to w istocie tylko masowy produkt z lekką nutą luksusu.

Klienci z wyższymi wymaganiami muszą poszukać nielicznych artystów w tym ginącym zawodzie – ostatnich mistrzów i czeladników parasolniczych...

Źródła: m.in. www.zycieipasje.net; www.dziennikpolski.pl; www.weranda.pl; <https://wynalazki.andrej.edu.pl/>; www.parasoledlaciebie.pl; www.warszawa-naszemiasto.pl; www.parasol.pl

Pułapka narcyzmu

PROF. GRZEGORZ SZULCZEWSKI

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



Wspominając wakacje, które się już skończyły, warto przypomnieć sobie moment powrotu z urlopu. Oprócz myśli, do czego właściwe wracamy i jakie czekają nas zadania, mogły się w chwili refleksji pojawić pytania: kim jesteśmy?

Jak chcielibyśmy być postrzegani przez naszych współpracowników i przyjaciół?

Oczywiście nie żyjemy sami na tym świecie i nasze pragnienia oraz nasze wybory życiowe, a nawet sposoby rozwiązywania problemów są silnie uzależnione od – kiedyś mówiło się – „ducha czasu”; dziś wpływ na nasze postępowanie nazywa się trendami. Dotyczy to w równym stopniu naszego prywatnego, jak i zawodowego życia.

Etycy są zgodni, że – upraszczając – przede wszystkim dwie postacie ukształtowały nasz nowoczesny sposób myślenia. Można powiedzieć, że wszystko zaczęło się od popularyzacji poglądów XVII-wiecznego „hipstera”, jakim był niewątpliwie Kartezjusz. Okrzyknięty ojcem nowożytności, autor słynnego hasła „myślę, więc jestem”, zapoczątkował panowanie skrajnego indywidualizmu. Drugi ekstrawagancki myśliciel, Nietzsche, w XIX w. głosił wolę mocy, co ostatecznie stało się podstawą, jakże nam znanej, postawy określanej przez dewizę: chcę, pragnę, więc jestem, a właściwie jestem o tyle, o ile realizuję moje indywidualne pragnienia.

Zrodzony w ten sposób indywidualizm w sensie pozytywnym prowadzi do poszukiwania własnych, oryginalnych rozwiązań, ale jest również indywidualizm nieakceptowalny etycznie.

O naszej współczesnej postawie skrajnego indywidualizmu pisano już wiele, i to szczególnie od czasu powstania internetu. Gdy wszystko jest w zasięgu ręki – a właściwie palca – na ekranie iPhone’a, to tkwiące w nas narcystyczne nastawienie łatwo się rozbudza i wzmacnia. Badacze mówią nawet, że internet – stawiając nas w centrum uwagi potencjalnych odbiorców – tworzy presję autoreklamy. Tylko

bowiem dzięki codziennemu udowadnianiu znajomym swojej oryginalności otrzymujemy polubienia naszych postów. U osób mniej odpornych narcyzm cechujący się przesadnym uwielbieniem własnego oblicza prowadzi nawet w skrajnych przypadkach do psychicznego uzależnienia zwanego narcissurfing. Sprowadza się ono do nieodpartej potrzeby stałej autoprezentacji i neurotycznego wręcz wyszukiwania w internecie informacji na swój temat. Rodzi to często chorobliwą potrzebę bicia rekordów w życiu zawodowym, ale i w czasie wolnym.

Warto nie tylko w chwili powrotu do pracy z urlopu, lecz i potem, próbować opanowywać narcyzm rozbudzany w nas przez internet. On bowiem jest sprawcą egoistycznych zachowań, a te szczególnie w sytuacji wojny za naszą granicą stanowią zagrożenie dla nas wszystkich. I to obojętnie, gdzie mieszkamy w Europie. Ani samo państwo, ani zawodowa armia i policja czy inne służby nie zapewnią bezpieczeństwa i poszanowania wolności, gdy sami nie będziemy częścią wspólnoty ludzi wrażliwych na potrzeby innych, a nie tylko skupionych na własnym ja. Oczywiście powinniśmy w pierwszym rzędzie realizować własne, osobiste interesy, ale nie możemy tego czynić kosztem innych. Do optymalnego rozwoju silnego, opierającego się wszelkiej agresji społeczeństwa potrzeba, byśmy umieli spojrzeć na rzeczy z perspektywy drugiego człowieka.

Jak piszą współcześni badacze społeczeństwa: „Człowiek zawdzięcza ewolucyjny sukces nie samolubstwu i przebiegłości, ale swojej społecznej naturze. W dobrze funkcjonujących współcześnie społeczeństwach ludzie tworzą i utrzymują rozległą sieć kontaktów społecznych opartych na przysługach i wzajemnych zobowiązaniach, do których egoista nie byłby zdolny”.

Nie akceptując egoistycznych zachowań, powinniśmy jednak zadać sobie pytanie: gdzie leży granica naszej odpowiedzialności, gdy dochodzi do konfliktu wartości pomiędzy osiągnięciem sukcesu a solidarnością? ●

”

**Gdy wszystko
jest w zasięgu
ręki – a właściwie
palca – na ekranie
iPhone’a, to tkwiące
w nas narcystyczne
nastawienie łatwo
się rozbudza
i wzmacnia**

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

Wizualizacja profilu zużycia

Dowiedz się, jakie są możliwości poprawy efektywności energetycznej w Twojej firmie.
Poznaj profil zużycia energii elektrycznej.

Jeśli planujesz w swojej firmie wdrożyć technologie zmniejszające zużycie energii elektrycznej, skorzystaj z naszej oferty wizualizacji profilu zużycia. Jak to narzędzie może pomóc w oszczędzaniu energii w firmie?

**Poznaj usługi efektywnościowe
Energi Obrotu.**

Ograniczenie dodatkowych kosztów spowodowanych np. przekroczeniem mocy umownej.

Pomoc ekspercka w doborze i optymalizacji taryfy.

Nowoczesne narzędzie do efektywnego zarządzania mediami energetycznymi.

Wejdź na naszą stronę



www.energa.pl/wpz