



Techno**Biznes** 2022

JUBILEUSZOWE Konkursy Technologiczne

15. edycja **HIT ROKU** 2022

oraz

20. edycja **LIDER** 2021



w kategoriach:

Bankowość

**Ubezpieczenia i inne
usługi finansowe**

Przemysł 4.0

Weź udział! Zgłoszenia przyjmujemy w dniach **23.02–31.03.2022 r.**

Szczegóły na:

gb.pl/konkursy

REDAKCJA

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

REDAKTOR NACZELNY

Maciej WOŚKO mwoško@gb.pl

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO

Stanisław KOCZOT

SEKRETARZ REDAKCJI

Krzysztof KOTOWSKI

STALI WSPÓŁPRACOWNICY

Jerzy BIELEWICZ, Robert BOMBALA, Małgorzata DYGAŚ,
Kamil GIEROBA (wGospodarcze.pl), Robert OLESINSKI (wGospodarcze.pl), Krzysztof
PĄCZKOWSKI (wGospodarcze.pl), Anna NICZYPEROWICZ, Grażyna RASZKOWSKA,
Dariusz STYCZEK, prof. Grzegorz SZULCZEWSKI,
Marcin TRONOWICZ (wGospodarcze.pl), Maksymilian WYSOCKI

RADA PROGRAMOWA

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

WYDAWCA



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

PREZES

Romuald ORZEŁ

DRUK

Walstead Kraków Sp. z o.o.

DYREKTOR KREATYWNY

Michał KORSUN michal.korsun@fratria.pl

DYREKTOR ARTYSTYCZNY

Maciej BURZYKOWSKI maciej.burzykowski@fratria.pl

STUDIO GRAFICZNE

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

FOTOEDYCJA

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

KOREKTA

Anna WOLF

PRODUKCJA I DYSTRYBUCJA

Mariola BARCIKOWSKA mariola.barcikowska@fratria.pl

DYREKTOR DS. MARKETINGU,
KOMUNIKACJI ORAZ ORGANIZACJI EVENTÓW
Joanna MAZUR joanna.mazur@fratria.pl

DYREKTOR DS. ROZWOJU BIZNESU

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

PATRONATY MEDIALNE

marketing@fratria.pl

BIURO REKLAMY

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

PRENUMERATA REDAKCYJNA

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

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

Publikacja jest chroniona przepisami prawa autorskiego.
Wykonywanie kserokopii lub powielanie inną metodą oraz
rozpowiadanie 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, mat. prasowe Pekao

Cóż, podatki...

Histeria, związana z wprowadzeniem reformy podatkowej Polskiego Ładu, która rozpetęła się na początku roku w mediach, zaskoczyła swoją temperaturą nawet przeciwników programu społeczno-gospodarczego ogłoszonego przez Zjednoczoną Prawicę. Jest jednak dowodem na to, że ostatnie dwa lata pandemicznego kryzysu przeszliśmy niemal bezboleśnie, a grudniowe i styczniowe rachunki za gaz oraz energię są właściwie pierwszym i – jak dotychczas – jedynym sygnałem problemów, który odczuliśmy bezpośrednio i wprost – w naszych portfelach.

Jak świat światem, zawsze narzekamy na zbyt wysokie daniny i za nim znajdziemy klucz do wykorzystania ulg, furtek i zwolnień, trzeba trochę poutyskiwać na fiskusa.

– Polski Ład jest niezwykle szerokim programem, choć zmiany w systemie podatkowym są faktycznie ważnym elementem tego projektu. Około 90 procent podatników, którzy skorzystają na zmianach w podatkach lub będą one dla nich neutralne, tych 18 milionów Polaków, którzy zyskają w nowym systemie – to ludzie przede wszystkim mniej zarabiający – powiedział nam minister finansów, Tadeusz Kościński, zapytany o styczniowe zamieszanie.

Cóż, zyskuje ta część społeczeństwa, bez stałego, szerokiego dostępu do mediów społecznościowych i mainstreamowych. To jasne, że głośniejsz brzmią głosy tych, którzy zapłacą wyższe podatki, bo ktoś będzie się chwalił na Facebooku i Twitterze, że zarobi teraz więcej?

Cóż, zmiana weszła w życie w samym środku tornada podwyżek cen paliw, gazu i energii elektrycznej, uspokajanego regulacyjnymi działaniami rządu i – o zgrozo – spółek paliwowych oraz energetycznych należących do Skarbu Państwa.

Cóż, reforma podatkowa zaczęła obowiązywać, gdy inflacja rośnie, a co za tym idzie – rosną stopy procentowe, z nimi koszt zaś kredytów. Życie wydaje się droższe, w portfelach zdaje się ubywać, a tu masz – jeszcze zmiana podatkowego klina.

Cóż, podatki... choć skomplikowane, mają być sprawiedliwe.

– Sprawiedliwie oznacza, że biedniejsi płacą mniej podatków, a bogaci płacą więcej. W Polsce było na odwrót – wyjaśnia minister Kościński.

Fragment artykułu z bieżącego wydania „Gazety Bankowej” poświęconego rynkowi private banking, niech zatem będzie dobrą puentą tych podatkowych rozważań na temat sprawiedliwego systemu danin.

„Szacunki Credit Suisse mówią o niemal 150 tys. Polaków korzystających obecnie z bankowości prywatnej. Ich liczba szybko rośnie i według CS do 2025 r. liczba zamożnych klientów w Polsce się podwoi. Będzie to przyrost niespotykany w innych krajach, nawet w Chinach (ponad 70 proc.).”

Zapraszam do lektury!

MACIEJ WOŚKO

Redaktor naczelny „Gazety Bankowej”





TEMAT NUMERU:

Private banking po polsku

Od ponad 300 lat banki pomagają najzamożniejszym w gospodarowaniu majątkiem. Dziś globalny rynek private banking, mierzony aktywami w zarządzaniu, jest już wart więcej niż 750 mld dol. Bankowość tego typu nad Wisłą istnieje od niecałych 30 lat. Dziś praktycznie wszystkie banki posiadające ofertę dla klienta detalicznego prowadzą usługę private banking

str. **6**



TEMAT NUMERU:

Świadomi, nowocześni, wymagający

Rynek private banking w Polsce rozwija się dynamicznie i dostarcza różnorodnych rozwiązań, reagując także na otoczenie ekonomiczne – ocenia Jarosław Fuchs, wiceprezes Banku Pekao SA, odpowiedzialny za Pion Bankowości Prywatnej i Produktów Inwestycyjnych

str. **12**

WYDARZENIA:

Omikron płoszy inwestorów

Choć rok 2021 okazał się bardzo udany dla światowych giełd, to jego ostatnie tygodnie, stojące pod znakiem nowej mutacji koronawirusa, doprowadziły do potężnych zawirowań. Dodatkowo wraz z szokiem energetycznym na świecie sytuację skomplikowała jeszcze wysoka inflacja

str. **26**



SPIS TREŚCI



WYDARZENIA:

Jak nie zostać ekologicznym frajerem

Skoro walka z ociepleniem klimatu może być wykańczająca finansowo dla większości społeczeństw, to czy jest skazana na porażkę?

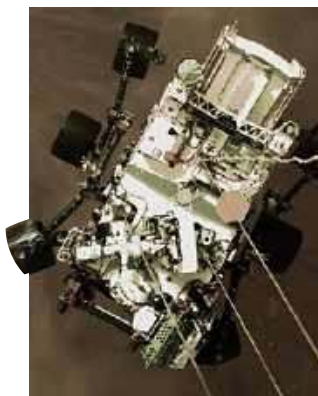
str. 38

WYDARZENIA:

Wejście na orbitę

Polskie plany kosmiczne: zamiast wielkich misji – wspieranie innowacyjnych technologii; zamiast gigantycznych projektów – mniejsze, ale bardziej racjonalne, inicjatywy

str. 44



TECHNO BIZNES:

Tarcza przed hakerami

Prywatne sieci 5G budzą coraz większe zainteresowanie w biznesie, bo są odpowiedzią na rosnące obawy wielu firm i branż o cyberbezpieczeństwo

str. 60

HISTORIA GOSPODARCZA:

Zapoznany polski innowator biznesu

Marian Wieleżyński (1879-1945) był pionierem polskiego gazownictwa oraz idei patriotyzmu gospodarczego

str. 86



od redakcji 3

temat numeru

Private banking po polsku

Private banking – historia i teraźniejszość	6
Rynek rośnie w siłę	10
Świadomi, nowocześni, wymagający. Zarówno na świecie, jak i w Polsce dostrzegamy znaczące odmładzanie się grupy zamożnych klientów – Jarosław Fuchs, wiceprezes Banku Pekao SA	12
Jak klienci bankowości prywatnej dywersyfikują majątki	16
Doradca idealny	20
Ambitne przyspieszenie w bankach	23

wydarzenia

Rynki finansowe: Omikron płoszy inwestorów	26
Makroekonomia: Wyścig płać z cenami	30
Rynek energetyczny: W zielonej pułapce	32
Zmiany klimatyczne i gospodarka: Jak nie zostać ekologicznym frajerem	38
Polskie plany kosmiczne: Wejście na orbitę	44
Kosmos i prawo: W Kosmosie dzieje się więcej, niż ludziom się zdaje	47
Motoryzacja: Coraz drożej, coraz dłużej	50
Nowy standard cyfrowej telewizji naziemnej: Zmiany na wizji	52
Gospodarka Rosji: Stagflacyjne tsunami	56

felietony

Jan Rokita: Dwie szkoły mówienia o kryzysie	35
Jerzy Bielewicz: Egzamin dojrzałości strefy euro	36
Stanisław Kocot: Zielone nie jest takie zielone	49
Grzegorz Szulczewski: Bankowiec i wędrówka myśli	98

techno biznes

Telekomunikacja w biznesie: Prywatne sieci 5G tarczą przed hakerami	60
Telekomunikacja w Polsce: Jaki lek na zbyt wolny internet?	66

finanse

Faworyci na GPW w 2022 roku: Kto zabył się na rynku akcji	72
Konkurs ubezpieczeniowy: Ubezpieczenia w czasach zmian	76
Kearney: Ubezpieczyciele odnajdują się w nowej rzeczywistości	78
Kolacja ubezpieczeniowa: Nagrodzone firmy i prezesi	82
Folder Finanse	85

historia gospodarcza

Branża naftowo-gazowa: Zapoznany polski innowator biznesu	86
Polskie słodycze: Śliwka oblana sukcesem	94

temat numeru

Fakty & Procesy & Prognozy



Tekst powstał we współpracy z partnerem komercyjnym/63/0122/F

10. Schulterstock

PIOTR ROSIK

Private banking – historia i teraźniejszość

Od ponad 300 lat banki pomagają najzamożniejszym w gospodarowaniu majątkiem. Dziś globalny rynek private bankingu, mierzony aktywami w zarządzaniu, jest już wart więcej niż 750 mld dolarów

Bankowość prywatna, czyli private banking, jest usługą dla najzamożniejszych klientów banków, którym w jej ramach oferuje się narzędzia inwestycyjne niedostępne dla klienta detalicznego, przy zachowaniu najwyższych standardów obsługi. To sposób instytucjonalnego myślenia – budowanie związku z najważniejszymi klientami, opartego na zaufaniu.

Bankowość tego rodzaju na Zachodzie istnieje od około 300 lat, a za jej symboliczny początek przyjmuje się powstanie londyńskiego banku Coutts w 1692 r., który zaczął się opiekować finansami rodziny królewskiej. Bankowość prywatna dynamicznie rozwinęła się w Szwajcarii, a zaczęło się od powstania w 1741 r. banku Weglin.

W Polsce zostało przyjęte, że w bankowości prywatnej obsługuje się klientów, którzy mają co najmniej 1 mln zł płynnych aktywów. W jej ramach można jednak zarządzać nie tylko tymi pieniędzmi, lecz również całym majątkiem klienta, jeśli ten jest zainteresowany taką usługą. Z bankowości prywatnej korzystają najczęściej przedsiębiorcy, menedżerowie oraz gwiazdy sportu czy rozrywki – czyli ludzie, którzy na co dzień nie mają czasu zajmować się swoimi aktywami i myśleć o ich alokacji.

Bankowość tego typu nad Wisłą istnieje od niecałych 30 lat. Tego rodzaju usługę zaczęły po kolei wprowadzać do swojej oferty liczące się banki. Dziś praktycznie wszystkie posiadające ofertę dla klienta detalicznego prowadzą usługę private bankingu.

„Czym możemy panu służyć?”

Warto podkreślić „otwartą architekturę” bankowości prywatnej. Polega ona nie na sprzedawaniu gotowych produktów, lecz na oferowaniu doradztwa, w ra-

mach którego eksperci bankowi starają się zarządzać majątkiem i aktywami klientów najlepiej, jak to możliwe. Mogą sami wychodzić z inicjatywą i pewnymi pomysłami, a mogą także starać się realizować pomysły przedstawiane przez klientów. Niezwykle ważna jest możliwość kontaktu osobistego z doradcami – zawsze znajdą oni czas na spotkanie albo na rozmowę telefoniczną czy przez internetowy wideokomunikator.

”

Najszybciej private banking rośnie w Azji. Mediana wzrostu aktywów w zarządzaniu wyniosła tam 15,2 proc. w porównaniu z 7,5 proc. w krajach europejskich i 13,8 proc. w USA

Wchodząc w szczegóły, w ramach bankowości prywatnej zamożny klient otrzymuje prestiżowe karty kredytowe, indywidualnie przygotowane programy depozytowo-oszczędnościowe czy inwestycyjne oraz lokaty rentierskie. Może dostać również wsparcie prawno-księgowe, a nawet w działalności filantropijnej, w zakresie prywatnej opieki medycznej czy też wsparcie w inwestowaniu na rynku nieruchomości.

Można zadać pytanie: jaka jest właściwie różnica między bankowością prywatną a wealth management, czyli usługą zarządzania aktywami, która jest dostępna w większości banków? Tadeusz Grzęda, kierownik ds. segmentu private banking w Citi Handlowy, wyja-

śnia, że wealth management to usługa, w ramach której klientom doradza się, jak mają zarządzać swoimi inwestycjami i aktywami, aby osiągnąć stawiane cele oraz poprawić swoją sytuację finansową. – Jednym ze sposobów zarządzania majątkiem jest tzw. asset management, w ramach którego majątek klienta, na podstawie udzielonych zgód i pełnomocnictw, jest bezpośrednio zarządzany przez doradcę lub firmę świadczącą usługi wealth management. Tymczasem bankowość prywatna obejmuje całą sytuację finansową klienta, w tym ochronę określonych aktywów, a zarządzanie majątkiem w jej ramach odnosi się do szerszego planu inwestycyjnego i finansowego – mówi Grzęda.

Rafał Madej, dyrektor Centrum Bankowości Prywatnej PKO Banku Polskiego, wskazuje, że różnice w definicjach między private bankingiem a wealth managementem nie są ostre, obie nazwy często używane są zamiennie. – Przyjmuje się, że różnica polega na tym, iż usługa wealth management wykracza poza produkty oraz usługi stricte bankowe i dotyka całego majątku klienta. Dla niektórych banków wealth management jest wyższym subsegmentem private banking, z wyższym progiem aktywów i szerszą paletą rozwiązań, takich jak doradztwo prawne, optymalizacja podatkowa, sukcesja, art banking – tłumaczy ekspert PKO BP.

Polski private banking rośnie szybciej niż globalny

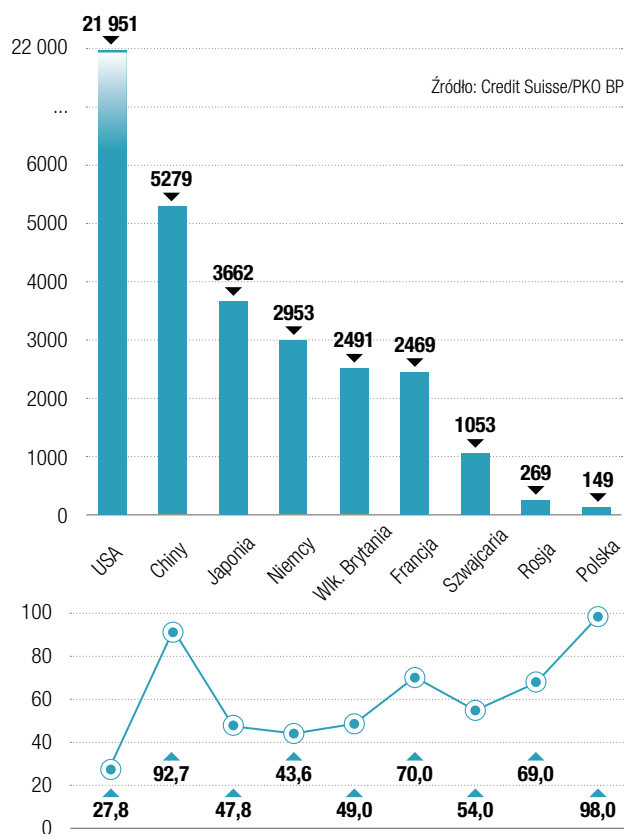
Aktywa powierzone bankom w ramach usług private banking w połowie 2021 r. miały wartość ok. 752 mld dol., urosły o 19 proc. rok do roku – podaje butik konsultingowy Norman Alex. W pierwszej połowie 2021 r. przychody banków z tytułu świadczenia tej usługi wyniosły ok. 2,76 mld dol., co oznaczało wzrost rok do roku o 14 proc.

Jacy są najwięksi „gracze” na światowym rynku private banking? Z raportu „Global Private Banking Benchmark” firmy Scorpio Partnership wynika, że pochodzą ze Stanów Zjednoczonych oraz Szwajcarii. Chodzi o takie banki jak szwajcarskie Credit Suisse oraz UBS czy amerykańskie Bank of America, a także Morgan Stanley, Citi czy JP Morgan (ten ostatni otrzymał ostatnio tytuł najlepszego banku w zakresie private banking na świecie od butiku konsultingowego Norman Alex). Co ciekawe, najszybciej private banking rośnie w Azji – tam mediana wzrostu aktywów w zarządzaniu wyniosła 15,2 proc. w porównaniu z 7,5 proc. w krajach europejskich i 13,8 proc. w USA. Niezwykłym blaskiem świeci w ostatnich latach gwiazda Singapuru. Istnieje również duża grupa banków o zasięgu globalnym, które mają dobrze rozwinięte linie biznesowe dla klientów zamożnych. Można tutaj wskazać Santander, Deutsche Bank, HSBC, BNP Paribas.

Jak wygląda polski rynek bankowości prywatnej? Według „Credit Suisse Global Wealth Report 2021”,

w Polsce w 2020 r. mieszkało 149 tys. osób ze statusem HNWI (High Net Worth Individuals), czyli takich, których majątek przekracza 1 mln dol. Prognoza autorów tegoż raportu zakłada, że do 2025 r. liczba HNWI w naszym kraju się podwoi, znacznie przekraczając globalne tempo wzrostu (48 proc.). Z kolei miesięcznik „Forbes Polska”, na podstawie ankiet zebranych od przedstawicieli największych banków, wskazał, że w 2020 r. w kraju nad Wisłą było ponad 80 tys. rachunków private banking. – Banki obserwują bardzo szybki rozwój tego segmentu. To wynik przemian gospodarczych ostatnich 30 lat. Warto zwrócić uwagę, że do tej pory nie mieliśmy w Polsce zjawiska sukcesji majątków, w odróżnieniu od rynków rozwiniętych. Ten proces staje się jednak coraz bardziej widoczny – mówi Rafał Madej.

Liczba HNWI (tys.) i prognozowany wzrost do 2025 r. (proc.)



Wszystkie najważniejsze polskie banki oferują usługę bankowości prywatnej. Są to Pekao SA, PKO BP, Santander Bank, mBank, ING, Citi Handlowy, BNP Paribas. Wedle jury konkursu organizowanego przez pismo „The Banker” i magazyn „Professional Wealth Mana-



fol. Shutterstock

gement” najlepszą usługę private banking w Polsce w 2021 r. świadczył mBank. Z kolei tytuł Best Private Bank in Poland w międzynarodowym konkursie Global Private Banking Award 2021 otrzymał Bank BNP Paribas. Bank Pekao SA natomiast już pięć lat z rzędu otrzymuje najwyższą, pięciogwiazdkową notę w prestiżowym rankingu Private Banking magazynu „Forbes Polska”.

Fala zmian wyjdzie na dobre

W ostatnich latach bankowość prywatną na całym świecie dotknęła fala zmian. Po pierwsze, spadek przychodów i wysokie koszty powodują silną presję na marże i skalowanie biznesu – dotyczy to graczy zarówno globalnych, jak i z rynku lokalnego. Jak wynika z „European Private Banking Survey December 2020” firmy doradczej McKinsey, badania przeprowadzonego na 102 bankach Europy Zachodniej, poziom marży w 2007 r. wynosił 0,96 proc., a koszt 0,61 proc. (różnica: 0,35 p.p.). W 2015 r. poziom marży sięgał 0,81 proc., a koszt 0,55 proc. (różnica: 0,26 p.p.). W 2020 r. zaś marża wynosiła 0,72 proc., a koszt 0,51 proc. (różnica: 0,21 p.p.). To pokazuje, że z biegiem lat marże topnieją, a koszty pozostają mniej więcej na tym samym poziomie.

Po drugie, duże zmiany zaczęły się w I kwartale 2020 r. w ramach cyfryzacji usług private banking. Banki zostały zmuszone do podniesienia wydatków na

IT oraz rozwój usług, gdyż świat przeszedł w tryb on-line. Nie wszystkie instytucje sobie z tym poradziły. Przykład? Wedle firmy doradczej KPMG, od początku 2020 r. do połowy 2021 r. liczba instytucji oferujących private banking w Szwajcarii spadła ze 101 do 96, a dochody z tego rodzaju usług poszły w dół o 13 proc. w całym 2020 r. Jeszcze w 2011 r. było w tym kraju aż 158 banków świadczących usługę private banking. „Jesteśmy przekonani, że rynek bankowy w Szwajcarii czeka fala konsolidacji i przejęć. Jeszcze wiele banków musi zniknąć z rynku, by osiągnął on stan równowagi” – stwierdził Christian Hintermann, partner w KPMG Switzerland.

W średnim i długim terminie zmiany, które przyniosła pandemia, mogą jednak wyjść bankowości prywatnej na zdrowie. Po pierwsze, z badań firmy doradczej EY wynika, że olbrzymia zmienność na rynkach kapitałowych w 2020 r. spowodowała, iż klienci private banking jeszcze bardziej niż do tej pory zaczęli doceniać doradztwo, a mocniej zniechęcili się do samodzielnego zarządzania kapitałem. – Poza tym zwrot w kierunku komunikacji on-line znacznie podniósł produktywność pracowników private banking. Ograniczono podróże służbowe, a spotkania odbywane poprzez Zooma czy Skype’a bywają szybsze niż face-to-face, co pozwala zaoszczędzić sporo czasu – wskazuje Jill Zucker, senior partner w McKinsey & Company New York.

DARIUSZ STYCZEK

Rynek rośnie w siłę

Bankowość prywatna błyskawicznie pozyskuje nowych klientów, adaptuje nowe technologie i poszerza swoją ofertę



Segment usług bankowych dla zamożnych klientów w ciągu 30 lat swojego funkcjonowania w Polsce pod każdym względem bardzo się zmienił. Szacunki Credit Suisse mówią o niemal 150 tys. Polaków korzystających obecnie z bankowości prywatnej. Ich liczba szybko rośnie. I to mimo że próg wstępu do finansowej elity został podniesiony ze 100-200 tys. zł sprzed laty do 1 mln zł płynnych aktywów. Warto jednak dodać, że na rynkach zachodnich bilet wstępu do bankowości prywatnej to 1 mln dolarów lub euro.

Wszystko się zmieniło

Polski private banking już odczuwa napływ nowego pokolenia klientów. Pierwsza fala zamożnych klientów banków z początku lat 2000 powoli szykuje się do zejścia ze sceny, a do gry wchodzi drugie pokolenie. To przede wszystkim 30-40-latkowie, często sukcesorzy, ale też właściciele młodych, dobrze prosperujących firm.

Wśród klientów bankowości prywatnej kluczową grupę stanowią przedsiębiorcy, właściciele firm lub ich spadkobiercy; wielu posiada znaczące pakiety akcji w spółkach giełdowych. Nowe, młodsze pokolenie różni się od dotychczas dominującej grupy ludzi sukcesu epoki transformacji nie tylko wiekiem. Charakteryzuje je zupełnie inne podejście do ryzyka inwestycyjnego.

Upływ czasu zmienił też oczekiwania klientów co do oferty produktowej. Liczy się nie tylko czysta inwestycja w fundusze, akcje czy inne pojedyncze produkty, lecz – i to może przede wszystkim – kompleksowość oferty, zagospodarowanie zarówno płynnych aktywów, jak i posiadanego majątku. Także poprzez inwestowanie za granicą, czego wcześniej na tak dużą skalę w Polsce nie było. Jednak – jak twierdzą eksperci pytani przez „Gazetę Bankową” – gros zamożnych Polaków woli obracać swoimi pieniędzmi przede wszystkim w kraju, wybiera produkty w miarę proste, których zasady funkcjonowania rozumie. Stale rośnie skala zakupu złota inwestycyjnego, np. w postaci sztabek. Natomiast zainteresowanie inwestowaniem w obce waluty jest wśród zamożnych Polaków stosunkowo niewielkie. W przeciwieństwie do innych krajów ograniczoną popularnością wśród klientów private bankingu cieszą się fundusze typu private equity, hedgingowe czy inwestowanie w rynek dzieł sztuki, chociaż trzeba przyznać, że ten ostatni zdobywa coraz większe rzesze zwolenników.

Ewolucja naszego rynku bankowości prywatnej dotyczy nie tylko produktów, lecz również obsługi klientów. Od dawna wiadomo, że to segment generują-

cy wysokie koszty, dlatego banki stopniowo rezygnują z okazałych salonów obsługi swoich VIP-ów. Zmienia się też rola doradców, która w dalszym ciągu jest kluczowa, jednak klienci bankowości prywatnej – zwłaszcza młodszy – mogą się z nimi spotykać nie tylko osobiście, lecz również za pośrednictwem komunikatorów. Młodsze pokolenie finansowych VIP-ów chce mieć mobilny dostęp do swoich pieniędzy oraz produktów i to jest główny kanał ich komunikacji z bankiem. Private banking musi im to ułatwić, a nie utrudnić.

Podwojenie klientów

Według Credit Suisse do 2025 r. liczba zamożnych klientów w Polsce się podwoi. Będzie to przyrost niespotykany w innych krajach, nawet w Chinach (ponad 70 proc.). Zdaniem ekspertów istnieją dwie zasadnicze determinanty tak wysokiej dynamiki. Pierwszą jest niska baza startowa, a drugą – sprzyjające otoczenie, tj. trwający nieprzerwanie od wielu lat wzrost gospodar-

czy, który sprzyja pomnażaniu majątku. Do segmentu zamożnych klientów napływać będzie młode pokolenie milionerów – przedsiębiorców, wysokiej klasy specjalistów, inwestorów giełdowych, ale też sukcesorów czy – szerzej – spadkobierców dotychczasowej finansowej elity.

Pytani przez „Gazetę Bankową” eksperci twierdzą wręcz, że jednym z największych wyzwań dla polskiego private banking w najbliższych latach będzie sukcesja. Niebawem wejdzie w życie ustawa o polskich fundacjach rodzinnych, która otworzy przed bankami i współpracującymi z nimi kancelariami

prawnymi oraz firmami doradczymi nowe możliwości poszukiwania dla sukcesorów korzystnych rozwiązań nie tylko finansowych, lecz i prawnopodatkowych.

Poza nowymi usługami przyszłość bankowości prywatnej będzie się wiązać w znacznym stopniu w obrębie technologii. Chodzi przede wszystkim o cyfryzację usług, czego oczekują zwłaszcza młodzi klienci. Sporym wyzwaniem dla bankowości prywatnej – nie tylko w Polsce – będzie również tendencja do cięcia kosztów. Nowe technologie mogą jej w tym pomóc, chociaż trzeba pamiętać, że bankowość dla osób najbardziej zamożnych nie jest tak otwarta na nowinki technologiczne jak bankowość detaliczna.

Nasza bankowość prywatna będzie coraz śmielej zmierzać do dywersyfikacji geograficznej swojej oferty, gdyż tego domagają się jej klienci. Nie ma już bowiem prawnych przeszkód do posiadania konta na przykład w szwajcarskim banku. Transfer środków za granicę będzie przyspieszał i nie zmienia tego nawet opłaty za „przechowanie” pieniędzy na zagranicznych kontach.

150
tys.

– tylu Polaków korzysta dziś z bankowości prywatnej

Źródło: Szacunki Credit Suisse

Świadomi, nowocześni, wymagający

Zarówno na świecie, jak i w Polsce dostrzegamy znaczące odmładzanie się grupy zamożnych klientów. Ogromny wpływ na tę zmianę miał skokowy rozwój branży IT i nowych technologii, z której w dużej mierze wywodzą się tzw. nowi zamożni konsumenci – mówi Jarosław Fuchs, wiceprezes Banku Pekao SA, odpowiedzialny za Pion Bankowości Prywatnej i Produktów Inwestycyjnych

ROZMAWIAŁ

STANISŁAW KOCZOT

Rozmawiamy w specyficznej sytuacji rynkowej – gdy w związku z kryzysem pandemicznym doradztwo w bankowości i inwestowaniu staje się kluczowym elementem gry. Czy w bankowości prywatnej jest coraz mniej bankowości? Z takimi opiniami można się spotkać coraz częściej. Bankowość prywatna to teraz głównie doradztwo – nie tylko inwestycyjne, lecz i prawne, podatkowe, a także inwestowanie w różnego rodzaju aktywa, od dzieł sztuki, po nieruchomości i dobra luksusowe. Czy tak to wygląda również w Polsce? I z czego to wynika?

Jarosław Fuchs: Bankowość prywatną postrzegamy głównie jako opiekowanie się klientem i jego majątkiem w rozumieniu inwestowania. Bankierzy bankowości prywatnej w Banku Pekao SA to eksperci z dużą wiedzą i ogromnym doświadczeniem inwestycyjnym, a Biuro Maklerskie Pekao dysponuje jednymi z najlepszych analityków w Polsce. Dzięki temu wspieramy gospodarowanie majątkiem naszych klientów, każdorazowo ustalając z nimi najlepszy, indywidualny model współpracy. Klienci bankowości prywatnej mają dostęp do pełnej oferty banku, a ponadto do takich produktów i usług, które są przeznaczone wyłącznie dla nich. Prowadzimy także obsługę

klientów nie będących konsumentami, czyli firm, których beneficjent rzeczywisty jest klientem private banking. Dzięki temu klienci ci mają możliwość zlecenia czynności operacyjnych – zarówno na rachunkach indywidualnych, jak i firmowych – u jednego bankiera. Nie prowadzimy doradztwa prawnego ani podatkowego, to działania będące poza statutem banku, natomiast współpracujemy z najlepszymi ekspertami na rynku w tym zakresie.

Czy inwestowanie w różnego rodzaju aktywa jest stałym zjawiskiem w bankowości prywatnej, będącym efektem potrzeb jego klientów, niezależnie od miejsca i czasu? Czy jest raczej związane z obecną sytuacją – niepewnością na rynkach finansowych, obecnością wielu ryzyk, które wymuszają dywersyfikację kapitału?

Wiąże się to z coraz większą dojrzałością i świadomością tej grupy klientów, ze zmieniającymi się potrzebami oraz – jestem co do tego przekonany – także z efektami wieloletniej współpracy, a co za tym idzie: z edukacją klienta, również w zakresie dywersyfikacji aktywów, wskazującej zalety tego podejścia.

W jakim miejscu private banking w Polsce znajduje się obecnie? Jeszcze 10–20 lat temu synonimem private bankingu były złota i platynowa karta kredytowa oraz konto premium. A teraz? Jaką drogę przeszedł private banking? Co obecnie jest jego znakiem rozpoznawczym?

Byliśmy pionierem bankowości prywatnej na polskim rynku, wprowadzając obsługę i ofertę przeznaczoną dla najzamożniejszych klientów w 1997 r. Na przestrzeni lat dostosowywaliśmy ją do zmieniającego się otoczenia rynkowego, by jak najtrafniej odpowiadać na potrzeby naszych klientów, a nawet je wyprzedzać. W ciągu tych 25 lat doświadczenia pracy z klientami – w zmieniającym się otoczeniu gospodarczym, biznesowym czy w różnych nadzwyczajnych sytuacjach rynkowych – zmieniały się produkty i usługi, nie zmieniło się jedno – podstawą naszego biznesu są relacje z klientami, budowana przez lata więź, oparta na zaufaniu i wysokiej jakości obsłudze.

Co jest cechą wyróżniającą private banking w Polsce? Jaka jest jego specyfika w porównaniu z usługami tego typu oferowanymi na rozwiniętych rynkach finansowych krajów zachodnich?

Rynek private banking w Polsce mogę określić jako rozwijający się, co znaczy, że instytucje finansowe świadczące usługę indywidualnego doradztwa rozszerzają swoją ofertę wraz ze wzrostem wymagań i oczekiwań klientów oraz zmieniającą się sytuacją rynkową. Biorąc pod uwagę, że potrzeby klientów są coraz bardziej rozbudowane, rynek rozwija się dynamicznie i dostarcza różnorodnych rozwiązań, reagując także na otoczenie ekonomiczne. To nas różni od rynków bardziej ustabilizowanych i z dłuższą historią „zamożności”, gdzie pewne mechanizmy – zarówno po stronie banków, jak i klientów – wykształciły się już dawno i przechodzą na kolejne pokolenia.

Czy można mówić o podobieństwach private bankingu w naszej części Europy? Mamy podobną historię, gospodarki przeszły podobną transformację... Czy istnieje coś takiego jak wspólny albo podobny model private bankingu dla regionu Europy Środkowo-Wschodniej?

Tak, bankowość prywatna w Europie Centralnej ma wspólne cechy i jest także na podobnym etapie rozwoju. W Czechach, na Słowacji i na Węgrzech, podobnie jak w Polsce, nie ma jeszcze banków wyspecjalizowanych, świadczących wyłącznie obsługę private bankingu, a kryteria objęcia tego typu obsługą są niższe niż w krajach Europy Zachodniej, w Stanach



Bankowość prywatna to
zawsze były i będą przede
wszystkim relacje z klientami

”

Jarosław Fuchs, wiceprezes Banku Pekao SA

fol. materiały prasowe Pekao SA

Zjednoczonych czy Japonii, gdzie za próg wejścia do grona zamożnych uznawana jest kwota miliona dolarów. Większość banków w naszym rejonie oscyluje w granicach 250 tys. dolarów. Badania sprzed kilku lat wykazywały, że niemal 70 proc. posiadaczy takich zasobów to Polacy.

Jak wygląda konkurencja na rynku private bankingu w Polsce? Jeszcze kilka lat temu głównymi graczami były potężne banki z zagranicznym kapitałem, oferujące możliwości inwestycyjne o wymiarze globalnym. Jak jest teraz? Polski sektor bankowy przeszedł poważne zmiany, również o charakterze właścicielskim. Jaki miało to wpływ na sektor private bankingu?

Private banking w Polsce to wyodrębnione jednostki w ramach uniwersalnych banków. I to nas łączy. Banki z kapitałem zagranicznym próbują przenosić na nasz rynek standardy z jednostek macierzystych. Sukces – jak wiemy z własnego doświadczenia – możliwy jest tylko wtedy, gdy są odpowiednio dostosowane do lokalnego rynku. Z naszej perspektywy i doświadczenia rynkowego wynika, że jesteśmy niemal bezkonkurencyjni – stoi za nami ponad 90 lat historii Banku Pekao, w tym 25 lat Bankowości Prywatnej. To w połączeniu ze wsparciem największego rynkowego gracza – Grupy PZU – daje nam cenioną przez klientów stabilność i siłę. Oczywiście mamy świadomość, że znaczna część klientów tego segmentu korzysta z więcej niż jednego banku, co jest w kontekście rozwoju oferty motywujące, natomiast biorąc pod uwagę aspekt najważniejszy – relacje – czujemy się silni budowaną przez lata współpracą z klientami, stałym zespołem i wyjątkowym profesjonalizmem bankierów. Zapewne kolejnym etapem rozwoju private bankingu będzie powstanie banków wyspecjalizowanych, przeznaczonych wyłącznie do obsługi tego segmentu, jak Coutts czy Pictet. Ale zanim to się wydarzy, zachodzić będą zmiany podobne do tych, które wprowadzamy u nas, polegające na podejściu do segmentu UHNWI (Ultra High Net Worth Individuals), zmierzające do wyodrębnienia grupy klientów o szczególnych potrzebach, przede wszystkim inwestycyjnych.

Jakie są oczekiwania klientów bankowości prywatnej? Czy liczą oni przede wszystkim na szybkie pomnożenie kapitału? Czy raczej priorytetem jest dla nich bezpieczeństwo inwestycji, perspektywa długoterminowa? Czy inwestycje w private bankingu mają charakter globalny, czy kapitał szuka możliwości pomnożenia majątku na różnych rynkach na całym świecie?

Segment klientów private bankingu nie jest jednorodny, różne są podejścia do ryzyka, horyzont czasowy planowanych inwestycji i dlatego kluczowe jest samookreślenie klienta w tej kwestii. Nasza rola to poznanie oczekiwań klienta. Ważne są tu wiedza i profesjonalizm bankiera, by odpowiednio dobierać

rozwiązania do indywidualnych potrzeb klienta. Biorąc pod uwagę dostęp do otwartej architektury oraz szeroką gamę produktów inwestycyjnych, a wkrótce także w pełni cyfrową platformę wealth management umożliwiającą zdalne inwestowanie, odpowiadamy na zróżnicowane potrzeby inwestycyjne, począwszy od w pełni bezpiecznych produktów, kończąc na tych o największym ryzyku.

Jak to wygląda w przypadku Banku Pekao, który – z jednej strony – przez lata korzystał w możliwości inwestycyjnych Unicredit, poprzedniego właściciela banku, i z drugiej – działa obecnie w ramach wielkiej grupy, jaką tworzy wspólnie z PZU SA?

Czerpiemy to, co najlepsze z każdej sytuacji – będąc częścią Unicredit, mieliśmy dostęp do wiedzy i doświadczeń rynków bardziej dojrzałych w obszarze private bankingu i wprowadzaliśmy do naszej oferty niektóre z rozwiązań. Obecnie mamy zupełnie inną sytuację. Określiłbym ją jako dużo bardziej partnerską. Korzystamy z wzajemnych doświadczeń na polu inwestycji, wymieniamy się poglądami, staramy się wykorzystać najlepsze rozwiązania. My jako bank mamy zupełnie inne, różne doświadczenia, którymi chętnie się dzielimy. Podobnie i z drugiej strony – chętnie korzystamy z rozwiązań oraz doświadczeń grupy, której jesteśmy częścią, np. umacniając ofertę ubezpieczeniową dla klientów banku.

Poza inwestowaniem specyfika private bankingu na rozwiniętych rynkach zachodnich polega na oferowaniu usług związanych z sukcesją. Jak to wygląda w Polsce? Rodzimy kapitał jest stosunkowo młody, a z pewnością znacznie młodszy niż na Zachodzie. Polskie pokolenie osób zamożnych chyba po raz pierwszy stanęło przed problemem sukcesji. Czy private banking w naszym kraju rzeczywiście ma do czynienia z tym zjawiskiem?

Kwestia sukcesji dotyczy coraz szerszego kręgu przedsiębiorców i klientów private bankingu – firmy zakładane w latach 90. mają właścicieli, którzy myślą o znalezieniu następcy; kogoś, kto będzie mógł kontynuować ich dzieło. Natomiast sam temat jest bardzo trudny głównie dlatego, że wiąże się ze sprawami prawnymi i majątkowymi, które często są w kontekście rodzinnym zarzewiem konfliktów i sporów. Sukcesja jest wieloaspektowa, natomiast jej nieuregulowanie może skutkować zagrożeniem funkcjonowania firmy. Przedsiębiorstwa rodzinne to jedna trzecia firm prywatnych w Polsce, a co druga z nich jest w trakcie sukcesji lub ją planuje w najbliższym czasie. Świadomi rangi tematu od wielu lat wspieramy klientów w poszerzaniu wiedzy na temat dziedziczenia poprzez zapraszanie do udziału w warsztatach, prezentacjach, panelach z udziałem ekspertów oraz właścicieli firm, sukcesorów, którzy dzielą się swoim doświadczeniem z przeprowadzenia tego procesu.

Byliśmy partnerem organizowanego przez Fundację Firmy Rodzinne Kongresu Pokoleń oraz Kongresu Firm Rodzinnych Forbes. Wyposażamy bankierów w wiedzę i kompetencje, jak rozmawiać z klientami planującymi sukces, jak pomóc w doborze najkorzystniejszych rozwiązań. Współpracujemy w tym obszarze z ekspertami, którzy mają bogate doświadczenie w doradztwie przedsiębiorcom obejmującym wypracowanie odpowiednich zasad ładu korporacyjnego, a także ustaleniu jednolitych zasad sukcesji.

Jakie według pana jest znaczenie nowych technologii w bankowości prywatnej, wzrostu roli mobilności, sztucznej inteligencji? Czy jest ono istotne, czy raczej marginalne? A może ma duże znaczenie przede wszystkim w bankowości uniwersalnej, detalicznej, natomiast w przypadku private bankingu nie odgrywa już tak znaczącej roli? Czy można powiedzieć, że bankowość prywatna jest bardziej tradycyjna, opiera się głównie na kontaktach i relacjach z doradcami?

W bankowości prywatnej rozwój technologii powinien stanowić uzupełnienie obecnego, stosowanego modelu obsługi klienta, opartego w tym przypadku głównie na relacyjności. Oczywiście musimy już dzisiaj myśleć o tym, jak bankowość będzie wyglądała nie za trzy lata czy pięć lat, ale raczej w perspektywie najbliższych 10–15, bo to dzisiejsi uczniowie, studenci czy też początkujący przedsiębiorcy będą naszymi klientami w tej perspektywie czasowej. Widzimy, że w rozwiązaniach masowych cyfryzacja niejednokrotnie zastępuje kontakt z doradcą czy z oddziałem banku poprzez automatyzację procesów. W bankowości prywatnej trudno to sobie jednak wyobrazić. Szukamy takich rozwiązań, które mają wspomóc bankiera i klienta w budowaniu relacji – często również na odległość – ale nie będą ich zastępować. Bankowość prywatna to zawsze były i będą przede wszystkim relacje z klientami.

Jak pana zdaniem pandemia wpłynęła na private banking w naszym kraju? Czy przyspieszyła jego rozwój, czy może doprowadziła do powstania nowych zjawisk, produktów, tendencji? W jakie instrumenty, na jakich rynkach najchętniej inwestowali bogaci Polacy? Waluty, złoto, akcje, a może nieruchomości? Co było hitem inwestycyjnym private bankingu w Polsce ostatniego roku?

W ostatnich latach dynamicznie rosła liczba dobrze zarabiających Polaków, pandemia tylko zmieniła obraz rynku. Część tradycyjnych branż ucierpiało, ale pojawiły się nowe, zupełnie dotychczas niedostrzegane gałęzie gospodarki, moim zdaniem z korzyścią dla rynku i klientów. Co za tym idzie, zmieniły się też oczekiwania naszych klientów, poszukiwanie nowych form inwestycji stało się normą. Bardzo niskie, praktycznie zerowe stopy procentowe spowodowały, że nasi klienci inwestowali w różne klasy aktywów,

niewątpliwie korzystali ze zmienności na rynkach i tutaj możemy mówić o akcjach, walutach, kryptowalutach oraz złocie, ale również inwestowali tradycyjnie w nieruchomości, które moim zdaniem były hitem ostatnich lat. Innowacyjnym rozwiązaniem, które może zainteresować klientów private banking, szczególnie tych ukierunkowanych na sztukę, jest NFT – rodzaj tokena kryptograficznego opartego na technologii blockchain. Na świecie obserwujemy coraz większe zainteresowanie klientów tą formą inwestowania, wielkość rynku kolekcjonerskiego do 2028 r. szacuje się na 522 mld dolarów.

”

Kolejnym etapem rozwoju private bankingu będzie zapewne powstanie banków wyspecjalizowanych, przeznaczonych wyłącznie do obsługi tego segmentu

Jakie są perspektywy polskiej bankowości prywatnej? Co będzie stymulowało rozwój tego rynku? Czy będą to wzrost zamożności społeczeństwa, kwestie związane z sukcesją, jakieś inne procesy związane z rozwojem gospodarczym i społecznym?

Zarówno na świecie, jak i w Polsce dostrzegamy znaczące odmładzanie się grupy zamożnych klientów. Ogromny wpływ na tę zmianę miał skokowy rozwój branży IT i nowych technologii, z której w dużej mierze wywodzą się tzw. nowi zamożni konsumenci. To ludzie bardzo świadomi, podążający za światowymi trendami i nowocześni. Ponadto na coraz szerszą skalę pojawia się sukcesja i majątek jest dziedziczony przez osoby młode po rodzicach czy krewnych. Klienci bankowości prywatnej to osoby wymagające. Wśród nich jest grupa klientów wyedukowanych, z dużą wiedzą finansową. Cenią swój czas, a od nas oczekują wysokiej jakości obsługi. Bankierzy mają przede wszystkim zapewnić im narzędzia umożliwiające trafne decyzje inwestycyjne. Ale także usprawniać i ułatwiać okołofinansowe działania dzięki takim usługom jak assistance, ubezpieczenia czy concierge. Bankowość prywatna to też dzisiaj rewolucja technologiczna, która sprawia, że coraz więcej spraw możemy robić zdalnie, właściwie z każdego miejsca na świecie. Nie ma to wpływu w większym stopniu na sposób inwestowania klienta, który w czasach kryzysu oczekuje od banku przede wszystkim bezpieczeństwa i stabilności inwestycyjnej. ●

PIOTR ROSIK

Jak klienci bankowości prywatnej dywersyfikują majątki

Bankowość prywatna staje się coraz bardziej globalna.

Jak wygląda geograficzna dywersyfikacja inwestycji najbogatszych Polaków?

Czy chcą bardziej kontroli ryzyka, czy poszukują imponujących stóp zwrotu?



fot. Shutterstock

Globalizacja od dekad jest jednym z najważniejszych zjawisk w życiu społeczno-ekonomicznym. Dotyka ona również rynku inwestycyjnego. Pojęcie dywersyfikacji geograficznej robi coraz większą karierę. Niedawno znany inwestor i miliarder Ray Dalio powiedział, że będzie

ona najważniejszą kwestią w nadchodzącej dekadzie – inwestorzy nie mogą trzymać kapitału tylko w krajowych aktywach.

W USA wiedza o tzw. home bias (błąd polegający na koncentracji na aktywach krajowych) jest wśród inwestorów powszechna i starają się oni nie wpadać w tego rodzaju pułapkę. W innych państwach Zachodu jest

z tym różnie. A czy smart money korzystające z bankowości prywatnej w Polsce także zaczęły dywersyfikację geograficzną portfeli? Jak ona wygląda? Czy portfele najbogatszych Polaków są również mocno zdywersyfikowane, jeśli chodzi o klasy aktywów?

Starsze pokolenie lubi bezpieczeństwo, młodsze – ryzyko

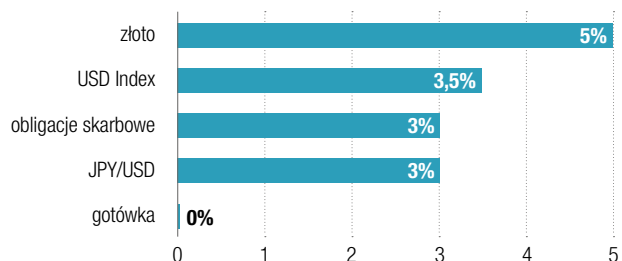
By odpowiedzieć na te pytania, najpierw trzeba poznać charakterystykę klienta private banking w Polsce. Kim są osoby korzystające z tej usługi? Czy klientom bankowości prywatnej najbardziej zależy na rozproszeniu ryzyka i zabezpieczeniu kapitału, czy jednak na poszukiwaniu wysokich stóp zwrotu przy podwyższonym ryzyku?

Kluczowe znaczenie dla oferty private banking ma dopasowanie wszystkich elementów i umiejętne zbudowanie portfela inwestycyjnego dostosowanego do celów danego klienta, dlatego banki stawiają na indywidualne doradztwo inwestycyjne. Maciej Pietraszkiewicz, dyrektor Biura Doradztwa i Funduszy Inwestycyjnych Citi Handlowego, wskazuje, że w bankowości prywatnej zdecydowana większość klientów oczekuje utrzymania realnej wartości swoich aktywów w długim okresie. – Klienci nie mają apetytu na podejmowanie dużego ryzyka, co widać po rozkładzie profili inwestycyjnych. Profil agresywny odpowiada za niewielką część wszystkich klientów. Zupełnie inna strategia potrzebna jest do zbudowania majątku, a inna do jego utrzymania – podkreśla.

Takie preferencje klientów private banking determinuje kilka czynników, ale jednym z najważniejszych jest czynnik demograficzny, czyli wiek. Większość klientów w tym segmencie to osoby dojrzałe (choć nie brakuje również młodych przedsiębiorców i menedżerów). Średnia wieku klienta bankowości prywatnej w Polsce to ok. 60 lat, na rynkach rozwiniętych to już ok. 70 lat – podaje PKO BP. – Klientami bankowości prywatnej są zazwyczaj osoby, które już podjęły ryzyko na innym polu, często prowadząc i rozwijając własną firmę. W banku natomiast oczekują, że ich środki będą pracowały, ale w rozsądny sposób, dbając o zasady dywersyfikacji i globalnej alokacji portfela inwestycyjnego – wyjaśnia Pietraszkiewicz.

Pandemia koronawirusa SARS-CoV-2, trwająca już dwa lata, również zrobiła swoje, utwierdzając grupę klientów chcących bezpieczeństwa w tym, że to mało ryzykowne aktywa są dobre. Istnieje spora grupa osób zamożnych, które nie lubią zmienności, bo mają dość emocji w trakcie prowadzenia na co dzień swojego biznesu.

Przeciętna stopa zwrotu z inwestycji w aktywo typu safe haven w kwartale, w którym rynek akcji zniżył o -10 proc.



Źródło: Barclays Private Bank

Z drugiej strony banki pytane przez „Gazetę Bankową” przyznały, że coraz częściej mają do czynienia z klientami z dużą skłonnością do ryzyka, którzy są bardzo świadomi i aktywni inwestycyjnie. Powodem jest obecna sytuacja rynkowa: w środowisku podwyższonej inflacji istnieje świadomość dynamicznej utraty siły nabywczej pieniądza. Poza tym kuszą wzrosty na światowych giełdach (które trwają od połowy marca 2020 r., czyli od zakończenia koronawirusowego krachu).

Ale to niejedyna przyczyna zmiany podejścia klientów bankowości prywatnej do ryzyka. Pojawia się wśród nich tzw. drugie pokolenie, czyli osoby, które dość szybko dorobiły się majątku na dużym ryzyku, oraz te, które odziedziczyły go po rodzicach. – Drugie pokolenie osób zamożnych wchodzi na rynek z innymi oczekiwaniami. Są bardziej otwarte na technologie i wszelkie nowinki. Preferują spotkania zdalne, korzystają z komunikatorów, nie potrzebują też regularnych spotkań face-to-face, jak starsi klienci. Są również bardziej niecierpliwi i chcą więcej, jeśli chodzi o stopę zwrotu – mówi Arkadiusz Stolarski, dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej Banku Millennium. Dodaje, że przedstawiciele tej grupy, akceptującej wyższy poziom ryzyka, często przychodzą z własnymi pomysłami na uzyskanie wyższych stóp zwrotu, a bank stara się te pomysły realizować.

Dużo miejsca dla funduszy ETF

Z jakich instrumentów i klas aktywów najczęściej złożony jest przeciętny portfel polskiego klienta private banking? Oczywiście paleta ofert, z których może on korzystać, jest bardzo szeroka. Dla porządku należy wymienić akcje i obligacje – zarówno z rynku polskiego, jak i z rynków zagranicznych. Może też lokować kapitał w fundusze niskokosztowe ETF, obligacje struk-

60 lat

wynosi średnia wieku klienta bankowości prywatnej w Polsce. Na rynkach rozwiniętych jest to 70 lat

Źródło: Dane PKO BP

turyzowane, inwestycje dwuwalutowe oraz klasyczne otwarte fundusze inwestycyjne aktywnie zarządzane, dostępne w ofercie polskich towarzystw funduszy inwestycyjnych (TFI).

Z ustaleń „Gazety Bankowej” wynika, że w ofercie polskiej bankowości prywatnej bardzo często filarem zdywersyfikowanego portfela klienckiego są fundusze inwestycyjne zagraniczne, głównie ETF (z ang. exchange traded funds – fundusze notowane na giełdzie), które naśladują zachowanie wybranych indeksów lub klas aktywów i cechują się bardzo niskimi kosztami pobieranymi za zarządzanie (do 1 proc. w skali roku). Koszty w przypadku ETF-ów są znacznie niższe niż w przypadku funduszy aktywnie zarządzanych, głównie z uwagi na skalę aktywów (w funduszach ETF często są „zaparkowane” miliardy dolarów, dziesiątki, a nawet setki).

Zazwyczaj portfel składa się z dwóch części: bezpiecznej oraz agresywnej (w różnej proporcji, w zależności od profilu klienta). Część bezpieczna portfela pełni funkcję obniżania ryzyka oraz oszczędnościową i składa się z lokat bankowych, krótkoterminowych papierów dłużnych, funduszy o bezpiecznej strategii inwestycyjnej. Część agresywna jest generatorem potencjalnej stopy zwrotu – znajduje się w niej miejsce dla akcji i funduszy akcyjnych oraz dla bardziej zaawansowanych produktów (np. z obszaru rynku walutowego, produktów strukturyzowanych).

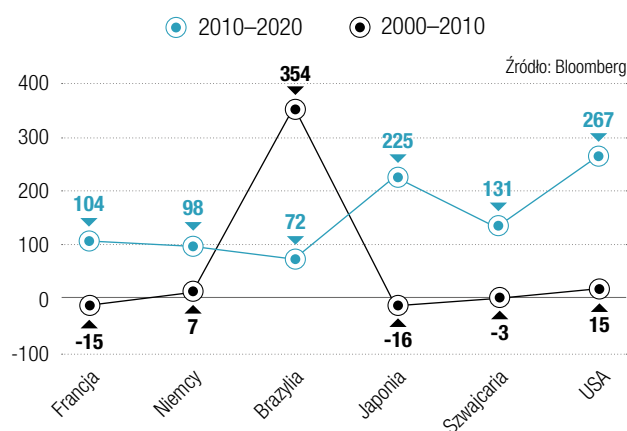
Dywersyfikacja stała się ważna

To jak w końcu jest z tą dywersyfikacją portfeli klientów private banking? Czy jest ona znacząca? Jeśli korzystający z takich usług lokują środki na różnych rynkach, to jakie przyjmują zasady i jakie rynki wybierają?

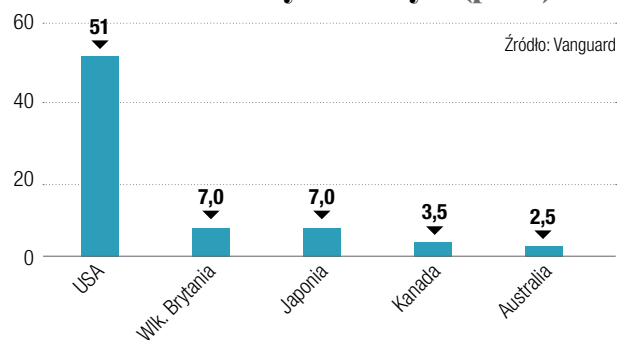
Okazuje się, że polskie banki oferujące usługę private banking starają się, by świat inwestycji był jak najbardziej otwarty dla rodzimych klientów. Mogą oni inwestować na większości światowych giełd i poruszać się po wszelkich dostępnych rynkach finansowych – zapewniają banki pytane przez „Gazetę Bankową”. Te drzwi na zagraniczne rynki banki otworzyły m.in. dlatego, że chcieli tego klienci. Banki podkreślają jednak, że nie mogą zmieniać oferty zbyt często i świadomie udostępniają przeważnie instrumenty przynoszące zyski w dłuższym horyzoncie czasowym, co sprawia, iż nierzadko idą „pod prąd” oczekiwaniom klientów, szczególnie tych młodszych.

Banki pytane przez „Gazetę Bankową” przyznały, że posiadający znaczące aktywa klienci dostrzegają potrzebę dywersyfikacji majątku, szukają okazji inwestycyjnych i wykorzystują możliwości inwestowania na rynkach zagranicznych poprzez fundusze inwestycyjne lub inwestując bezpośrednio w akcje spółek. – W zakresie dywersyfikacji geograficznej widać wyraźne trendy wzrostu zainteresowania detalicznymi obligacjami

Czemu potrzebna jest dywersyfikacja geograficzna. Zachowanie indeksów akcji krajowych (wycena w walucie lokalnej, proc.)



Udział akcji zagranicznych w portfelach inwestorów indywidualnych (proc.)



skarbowymi, zwłaszcza 4-letnimi indeksowanymi inflacją, funduszami pasywnymi ETF oraz akcjami zagranicznymi – mówi Rafał Madej, dyrektor Centrum Bankowości Prywatnej PKO Banku Polskiego.

– Dywersyfikacja geograficzna jest bardzo ważnym aspektem w budowaniu portfeli inwestycyjnych, odzwierciedla też profil ryzyka klientów. Otwierają się oni na globalne inwestycje, ponieważ coraz częściej sposób ich funkcjonowania wykracza poza granice Polski. Te naturalne okoliczności kierują ich do korzystania z międzynarodowych usług finansowych i inwestycyjnych. Cenionym wśród naszych polskich klientów kierunkiem lokowania kapitału, również z powodów historycznych, jest np. Szwajcaria – wskazuje Wojciech Sieńczyk, dyrektor obszaru Wealth Management w Santander Bank Polska.

Polski klient private banking staje się coraz młodszy i coraz chętniej akceptuje podwyższone ryzyko. I coraz bardziej ochoczo dywersyfikuje geograficznie swój portfel, wybiera jednak akcje z rynków rozwiniętych, o ustalonej „marce”. Mamy więc tutaj do czynienia raczej z ewolucją niż z rewolucją. ●



3W, czyli gospodarka przyszłości

Każdy z nas każdego dnia podejmuje dziesiątki decyzji. Często nawet nie zdajemy sobie sprawy z tego, że nasze codzienne wybory wpływają nie tylko na nas, na naszych najbliższych i na nasze otoczenie. To my naszymi decyzjami kształtujemy rzeczywistość. Inicjatywa 3W chce sprawić, by ta rzeczywistość rysowała się w jak najbardziej optymistycznych barwach

Pod skrótem 3W kryją się trzy zasoby. To woda, wodór i węgiel. Pomysłodawcą inicjatywy 3W jest Bank Gospodarstwa Krajowego. W swojej strategii zwraca uwagę m.in. na zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy, a idea 3W wpisuje się właśnie w jego założenia. Oferuje ona nam wszystkim coś bardzo ważnego: zdrowszą, czystsza i opartą na zaawansowanych technologiach przyszłość.

Pierwsze W to woda. Każdy z nas doskonale zdaje sobie sprawę z tego, że bez niej nie byłoby życia. Ale co tam, w końcu ponad 70 proc. powierzchni Ziemi pokrywa właśnie woda, więc kto by się przejmował, że możemy mieć tu jakieś problemy... Tyle że tylko jeden procent wody to woda pitna, a tej w wielu regionach brakuje. Trzeba też pamiętać, że w niektórych miejscach jest ona tak zanieczyszczona, iż nie zawsze nadaje się do spożycia. A jeśli dodać do tego powodzie, łatwo można dojść do wniosku, że z jednej strony mamy problemy z niedoborem wody, a z drugiej – z jej nadmiarem. A to już może powodować spore kłopoty. Zwłaszcza w dobie zmian klimatycznych wodą należy dobrze gospodarować: budować zbiorniki retencyjne, prowadzić odpowiednie strategie melioracyjne, dbać o jej czystość, oszczędzać ją.

Pod drugim W kryje się wodór, który jest odmieniany ostatnio przez wszystkie przypadki. Nazywa się go przyszłością energetyki, choć ta przyszłość już zdążyła stać się teraźniejszością. Pociągi wodorowe, samochody wodorowe, ogniwa wodorowe – to coś, co powoli wchodzi już do naszego życia. Polska ma ogromne szanse stać się jednym z liderów produkcji zielonego wodoru, czyli takiego,

który jest zeroemisyjny i nie szkodzi naszemu środowisku. Przed nami ambitne, ale możliwe do wykonania, zadanie. Mamy zdolnych naukowców, nowocześnie myślących przedsiębiorców – musimy tylko zacząć działać mądrze i w sposób przemyślany. W wodorowym wyścigu możemy wyprzedzić największych światowych graczy.

I w końcu trzecie W – węgiel. Kto by pomyślał, że w trzeciej dekadzie XXI w. będziemy chcieli opierać gospodarkę na tym surowcu... Ale Bankowi Gospodarstwa Krajowego nie chodzi o węgiel energetyczny. Nie chodzi o skałę, która wykorzystywana do pozyskiwania energii psuje nasze środowisko i powoduje, że odbija się to mocno na naszym zdrowiu oraz jakości naszego życia. Węgiel bowiem to nie tylko skała. To pierwiastek, który jest z nami wszędzie, bo nawet ciało ludzkie składa się prawie w 20 proc. z węgla. Węgiel to grafit, grafen, diament, fulereny, nanorurki węglowe. Można wykorzystywać go w budownictwie, przemyśle, innowacyjnych technologiach, kosmetologii. Może być używany także w medycynie, ratując ludzkie życie.

Wizja przyszłości pod znakiem 3W jest więc bardzo atrakcyjna. Pytanie, co zatem musimy zrobić, by stała się ona realna. Świat biznesu i świat nauki muszą grać do jednej bramki i ściśle ze sobą współpracować. Chodzi o to, by pomysły naukowców nie pozostawały na dnie szuflad, ale były komercjalizowane. Do tego konieczna jest również pomoc administracji państwowej. I w końcu to, od czego zaczęliśmy. Nic się nie uda, jeśli na zmiany nie będziemy gotowi my sami.

Więcej informacji znajduje się na stronie: www.idea3w.org

GRAŻYNA RASZKOWSKA

Doradca idealny

Private banking to najwyższy poziom bankowości. Osoba, która pracuje w tym segmencie, ma zapewnić bezpieczeństwo inwestowania i pomnażania kapitału poprzez efektywne doradztwo

Bezpośrednio po studiach, bez praktyki, znajomości ekonomii, gospodarki, finansów, rynku kapitałowego i – co istotne – bez doświadczenia życiowego raczej nie znajdzie się pracy jako doradca w prestiżowej obsłudze zamożnych klientów,

czyli private bankingu. W tym segmencie współpracuje się bowiem na różnych polach i rozmawia nie tylko o finansach.

Doradca private bankingu powinien dysponować umiejętnościami, które ogólnie można skatalogować w dwóch grupach. Pierwsza dotyczy znajomości



fot. Shutterstock

szeroko rozumianych usług finansowych i produktów ubezpieczeniowo-bankowych, druga to kompetencje interpersonalne, które pozwalają wpierw docierać do wymagających klientów i poznawać ich potrzeby, a następnie sugerować wybór produktów czy inwestycji na rynku kapitałowym i – ogólnie rzecz biorąc – pomagać w długofalowym, bezpiecznym zarządzaniu majątkiem.

Private banking to najwyższy poziom bankowości, często zresztą złączonej z bankowością korporacyjną skierowaną do przedsiębiorców. Osoba, która pracuje w tym segmencie, ma zapewnić bezpieczeństwo inwestowania i pomnażania kapitału poprzez efektywne doradztwo. W związku z tym, że odgrywa kluczową rolę, musi stale podnosić swoją wiedzę z zakresu finansów, bankowości, inwestowania, ale także nowych technologii. Ważną rolę odgrywają również kompetencje z zakresu rozwoju osobistego i psychologii sprzedaży.

Mobilni, z doświadczeniem i z certyfikatami

– Model obsługi klientów tego segmentu zakłada mobilność doradców, którzy skutecznie docierają do klientów i odbywają spotkania w miejscu przez nich wyznaczonym, również poza placówkami banku lub siedzibami ich firm. Doradcy nadal odgrywają kluczową rolę w modelu obsługi klientów zamożnych, choć obserwujemy znaczący wzrost zainteresowania klientów kanałami zdalnymi. W zakresie kompetencji doradców zwracamy uwagę na odpowiednie doświadczenie rynkowe. Coraz częściej klienci mogą spotkać doradców z doświadczeniem 15–20-letnim. Wielu doradców posiada specjalistyczne certyfikaty lub licencje, np. EFPA Polska. Doradcy uczestniczą regularnie w szkoleniach i certyfikacjach wewnętrznych przygotowywanych przez bank – mówi „Gazecie Bankowej” Rafał Madej, dyrektor Centrum Bankowości Prywatnej PKO Banku Polskiego.

Część doradców private bankingu ma wcześniejsze doświadczenie w bankowości korporacyjnej i dysponuje siecią kontaktów wśród przedsiębiorców. To ogromnie pożądanym elementem. – Na pewno do szeroko rozumianej obsługi finansowej, takiej, w której liczą się relacje międzyludzkie, poszukiwani są obecnie doświadczeni pracownicy. Jeszcze dwa lata temu można było oferować takie stanowiska osobom bez doświadczenia, co najwyżej z umiejętnościami sprzedażowymi – wyjaśnia Bartłomiej Piwnicki, jeden z najbardziej rozpoznawalnych headhunterów na polskim rynku, z dużą znajomością branży finansowej i bankowej, szef firmy rekrutacyjnej UBP Consulting.

Jego zdaniem ważna jest nie tylko sama znajomość produktów bankowych. – Trzeba np. umieć wytłumaczyć klientom przedsiębiorcom, dlaczego ich obciąże-

”

Doradcy nadal odgrywają kluczową rolę w modelu obsługi klientów zamożnych, choć widać też znaczący wzrost zainteresowania klientów kanałami zdalnymi

nia mogą być wyższe niż dotychczas, ale też dlatego warto się pokusić o dobrze dobrany leasing sprzętu i jak to najkorzystniej przeprowadzić, a przy tym wskazać fundusze inwestycyjne, które mogą zainteresować daną osobę. Dlatego na stanowiska, w których ważna jest relacja z klientem, na pewno poszukiwani są specjaliści z doświadczeniem, a nie dwudziestolatkowie – tłumaczy. I jako przykład podaje aktualne zainteresowanie dużej grupy finansowej stanowiskiem „starszego doradcy ds. finansowania”. – To ma być człowiek orkiestra, znający się na finansowaniu przedsiębiorstw, na usługach bankowych, leasingu, umiejący zaproponować wszystkie produkty, które oferuje dana grupa finansowa – podkreśla Bartłomiej Piwnicki.

Potrzebni są doradcy uniwersalni, potrafiący myśleć biznesowo, rozumiejący, na czym klientowi może zależeć. A każdemu z nich może zależeć na czym innym.

Na rynku rekrutacyjnym widoczne są obecnie oferty pracy poza dużymi miastami. – Poszukiwania doradców private bankingu w mniejszych miejscowościach nie dziwią, bo tam właśnie osoby prowadzące swoje firmy czy też np. lekarze, dentyści dysponujący często wieloma gabinetami medycznymi, prawnicy posiadający własne kancelarie – to potencjalni klienci tego sektora bankowości detalicznej – zauważa Bartłomiej Piwnicki.

Wynagrodzenia doradców

Rotacje i poszukiwania pracowników do private bankingu mogą wynikać też z tego, że banki nie są skłonne do podwyższania wynagrodzeń i część osób z tego powodu po prostu decyduje się na zmianę pracy. – W doradztwie bankowym niejednokrotnie płace podstawowe, nie licząc prowizji, są na porównywalnym poziomie płac w placówkach handlowych, a odpowiedzialność i zakres obowiązków są przecież zdecydowanie większe – wyjaśnia Bartłomiej Piwnicki.

Płace podstawowe doradców w bankowości detalicznej (szeroko rozumianej, nie tylko w bankowości prywatnej) wydawać się mogą zaskakująco niskie

w porównaniu z zakresem obowiązków i wyzwań. Z ogólnodostępnych danych zawartych na stronie wynagrodzenia.pl wynika, że miesięczne zarobki całkowite (mediana) na stanowisku doradca klienta zamożnego wynoszą 6 960 zł brutto. Co drugi doradca klienta zamożnego otrzymuje pensję od 5 680 zł do 8 470 zł brutto. 25 proc. najgorzej wynagradzanych doradców klientów zamożnych zarabia poniżej 5 680 zł brutto. Na zarobki powyżej 8 470 zł brutto może liczyć grupa 25 proc. najlepiej opłacanych doradców. Pensje tych pracowników zależą też od takich czynników jak: staż pracy, wykształcenie czy region, w jakim się pracuje. Dane te pochodzą z Ogólnopolskiego Badania Wynagrodzeń (ostania aktualizacja to styczeń 2022 r.) na próbie 294 doradców klientów zamożnych.

”

W bankowości prywatnej powinni pracować sprzedawcy z najwyższej półki zawodowej, a przy tym powiernicy i opiekunowie osób, które powierzają bankowi swoje pieniądze

Z kolei najnowszy Hays Poland Raport Płacowy 2022 wskazuje, że doradca klienta bankowości prywatnej zarobi minimalnie 6 tys. zł brutto, maksymalnie 16 tys. zł brutto, a średnio 10 tys. zł brutto. Dla porównania zarobki „zwykłego” doradcy klienta w bankowości detalicznej to minimum 4 tys. zł brutto, maksymalnie 6 tys., a średnio 5 tys. zł brutto.

Prowizje dla doradców private bankingu mogą stanowić poważną część wynagrodzenia – ok. 30 proc. Zdarza się jednak, że jest to nawet 50 proc. uzyskanej od sprzedaży danego produktu prowizji. Niekiedy bywa to dodatkowa wypłata, stanowiąca jakąś część rocznych dochodów.

Najbardziej aktualne rekrutacje

W największym portalu rekrutacji on-line w Polsce – Pracuj.pl w pierwszych dniach stycznia 2022 r. opublikowanych zostało 80 ofert pracy dla doradców klienta private bankingu – a początek roku nie jest kluczowym okresem dla rekrutacji. Ponieważ obecnie branża bankowości i finansów raczej zwalnia, niż oferuje zatrudnienie – choćby z powodu zamykania oddziałów, postępującej konsolidacji czy stałego wprowadzania zdalnych i mobilnych kanałów obsługi

klienta oraz następujących w związku z tym redukcji personelu – oferty pracy są szczególnie pożądane.

Co prawda sprzedawcy – a doradca w bankowości to tak naprawdę w praktyce w dużej mierze sprzedawca produktów bankowych – nawet w najcięższych czasach są zawsze bardzo poszukiwaną grupą. W bankowości prywatnej przeznaczonej dla bardziej wymagających klientów powinni to być sprzedawcy z najwyższej półki zawodowej, przy tym powiernicy i opiekunowie osób, które powierzają bankowi swoje pieniądze.

W Banku Millennium poszukiwany był w styczniu ekspert bankowości prestige w Olsztynie, któremu proponowano umowę o pracę (na początek na 12 miesięcy), premie uzależnione od indywidualnych wyników, wszechstronne szkolenia przygotowujące do pracy z zamożnym klientem, możliwość rozwoju zawodowego i podnoszenia kwalifikacji w obszarze rynków kapitałowych, a także udział w konkursach z nagrodami. Wśród benefitów znajdowały się m.in. prywatna opieka medyczna, ubezpieczenie na życie, zniżki na firmowe produkty i usługi, dostęp do platformy dającej możliwość wyboru świadczenia.

W Santander Banku z kolei potrzebnymi byli doradcy premium aż w 12 lokalizacjach, w większości w mniejszych miejscowościach w Polsce, np. w Brzegu, w Głucholazach czy w Suwałkach. Wszystkim proponowano umowę o pracę, pełny etat oraz rekrutację zdalną.

Ciekawe oferty pracy jako „doradcy klienta zamożnego” proponował też PKO Bank Polski. Miał wolne stanowiska w trybie stacjonarnym, na pełen etat w 11 lokalizacjach, również w większości w mniejszych miejscowościach.

Do zakresu obowiązków doradcy należeć ma: nawiązywanie współpracy z klientami zamożnymi, którzy potem będą się znajdować pod opieką danego doradcy, przeprowadzanie analizy potrzeb klientów, rozszerzanie zakresu współpracy z tymi klientami i oferowanie im nowych produktów bankowych, inwestycyjnych oraz ubezpieczeniowych. Ważne jest też realizowanie indywidualnego celu sprzedażowego. Jakie stawia się wymagania kandydatom? Niezbędne są m.in. doświadczenie w bezpośredniej obsłudze klienta zamożnego w instytucji finansowej, rozpoznawanie potrzeb i utrzymywanie długotrwałych relacji, wiedza z zakresu ekonomii i bankowości.

Banki, wysyłając oferty pracy, zawsze zapewniają o możliwości stałego rozwoju zawodowego i podnoszenia kwalifikacji, np. w obszarze rynków kapitałowych czy szacowania ryzyka inwestycyjnego. Wydaje się to oczywiste, skoro wiele z nich sygnalizuje, że bankowość detaliczna, w tym private banking, to największy i kluczowy obszar ich działalności. Budowanie bezpośrednich relacji z klientami, relacji opartych na wiedzy i kompetencjach, powinno się odbywać przy pełnym zaangażowaniu instytucji, do której klienci przede wszystkim muszą mieć zaufanie. ●

Ambitne przyspieszenie

Banki w Polsce prześcigają się dziś w staraniach o zdobycie względów u zamożnych klientów, oferując im indywidualne podejście, dedykowane usługi i rozszerzony zakres produktów. Część z nich przenosi doświadczenia z macierzystych, zagranicznych rynków na polski grunt i w ten sposób umacnia ofertę, część natomiast buduje ten segment działalności od podstaw



fol. Shutterstock

GRAŻYNA RASZKOWSKA

Bankowość ciągle przechodzi zmiany i ewoluuje, a wraz z nią cały segment private banking. Budowa adekwatnych kanałów sprzedaży, logistyki, wdrożenie nowoczesnych technologii i – co być może najistotniejsze – przygotowanie od-

powiedniej kadry, która będzie potrafiła docierać do wymagających klientów – to najważniejsze wyzwania.

Zmieniają się też podejście i wymagania kapitałowe odnoszące się do klientów zamożnych: czasem wystarcza milion złotych płynnych aktywów, w niektórych wypadkach wyszukanych usług, np. tych związanych

z sukcesją, jest to co najmniej 10 mln zł, a niekiedy, by wejść w poczet klientów zamożnych, wystarczą wysokie dochody.

”

Usługi private bankingu kojarzą się cały czas z usługami „twarzą w twarz” z zaufanym doradcą, który sugeruje najlepsze rozwiązania finansowe i biznesowe, świadczone w banku, do którego klient ma zaufanie

Wiele zmieniła też pandemia. Świat bankowości detalicznej przeistacza się również pod wpływem nowych technologii, a czasy kryzysu covidowego jeszcze przyspieszyły tempo tych zmian. Taką ewolucję widać także w private bankingu, gdzie obecnie to zapewniające bezpieczeństwo kanały zdalne zaczynają coraz mocniej przyciągać uwagę klientów.

Usługi private bankingu kojarzą się jednak też cały czas z usługami „twarzą w twarz” z zaufanym doradcą, który sugeruje najlepsze rozwiązania finansowe i biznesowe, świadczone w banku, do którego klient ma zaufanie.

Profesjonalizm i dyskrecja

Nie wszystkie banki szybko decydowały się udostępnić swoim klientom ten rodzaj działalności. W obecnej formie w największym polskim banku PKO BP bankowość prywatna jest dostępna od stosunkowo niedawna, o czym mówi „Gazecie Bankowej” Rafał Madej, dyrektor Centrum Bankowości Prywatnej PKO Banku Polskiego: – Bankowość Prywatna w PKO, w obecnym kształcie funkcjonuje już ponad 10 lat. Zarządzanie Bankowością Prywatną wiąże się z wieloma wyzwaniami. Najistotniejsze z nich to przygotowanie dobrze wykwalifikowanych doradców – rynek pracy jest tu stosunkowo płytki. Bardzo istotne jest też zbudowanie odpowiednio atrakcyjnej oferty uwzględniającej specyfikę klientów zamożnych. Muszą ją cechować elastyczność cenowa, innowacyjne rozwiązania inwestycyjne, integracja usług i produktów z całej grupy kapitałowej oraz bezpieczeństwo, dyskrecja i komfort klientów. Ważne jest też zbudowanie odpowiednio zaprojektowanej infrastruktury placówek, które muszą uwzględniać wspomnianą specyfikę oferty, a więc być odpowiednio urządzone i wyposażone, w odpowiedniej lokalizacji dysponować odpowiednim zapleczem.

Istotnymi aspektami rynku private banking w Polsce i na świecie jest dynamicznie rosnący rynek klientów zamożnych, który sprzyja rozwojowi tego biznesu. Pojawiają się też nowe grupy klientów, co wynika wprost ze zmiany pokoleniowej i z sukcesji majątku. Nowe grupy klientów i ich oczekiwania wymuszają dostosowanie oferty oraz rozwój kanałów zdalnych. Transformacja cyfrowa, omnikanalowość, personalizacja i integracja usług stają się niezbędne. Dlatego rewizja modelu obsługi, stałe rozszerzanie oferty i doradztwa inwestycyjnego są kluczowe dla wykorzystania istniejącego potencjału tego rynku.

Przy tym tempie inwestowania w nowe technologie i zarazem zabezpieczania się przed cyberprzestępczością banki muszą pamiętać o stałym kontrolowaniu kosztów, co dla wielu pracowników nieposiadających kluczowych kompetencji oznacza po prostu zwolnienia z pracy.

Demokratyzacja usług

Zdaniem części ekspertów private banking w Polsce się „zdemokratyzował”. Kilkanaście lat temu mogli nim być objęci klienci dysponujący naprawdę dużymi wolnymi kwotami na depozytach czy posiadający jednostki funduszy inwestycyjnych. Gdy jednak banki w tym segmencie zaczęły walczyć o klientów, sytuacja się zmieniała i np. „złote karty” kredytowe otrzymywały osoby, które miały stały dochód na koncie w wysokości 10 tys. zł, czyli po prostu dość dobrze w danym czasie zarabiali. Takie podejście jest aktualne i dziś, co świadczy o tym, że w spojrzeniu instytucji bankowych na private banking są spore dysproporcje.

I chociaż ten segment bankowości detalicznej stale się zmienia, jedno pozostaje niezmiennie: to niezwykle istotna biznesowo dla instytucji bankowych część aktywności. – O tym, że segment bankowości prywatnej jest bardzo istotny dla banków uniwersalnych, decyduje kilka czynników. Pierwszy to jego nieprzeciętny potencjał finansowy – stosunkowo niewielka grupa klientów dysponuje znaczącymi aktywami finansowymi. Szacuje się, że w Polsce ok. 14 proc. najzamożniejszych klientów banków posiada 40 proc. aktywów zgromadzonych przez ogół klientów indywidualnych – wyjaśnia Rafał Madej.

Drugi czynnik to wysoka dochodowość na klienta w ujęciu nominalnym. – Klienci zamożni to głównie przedsiębiorcy, banki obsługując ich jako klientów indywidualnych VIP, mogą równolegle rozwijać relacje w drugim ważnym dla siebie segmencie większych firm i przedsiębiorstw skupionych wokół ośrodków przemysłowych oraz dużych miast. Idąc tym tropem, placówki obsługujące najzamożniejszych klientów usytuowane są w największych aglomeracjach miejskich. Umożliwiają szybki kontakt z obecnymi na miej-

scu klientami, a także z tymi rezydującymi poza ich granicami aglomeracji, zwykle jednak w obrębie głównych ciągów komunikacyjnych – ocenia przedstawiciel PKO Banku Polskiego.

Dominującym kryterium kwalifikującym do segmentu private na naszym rynku jest 1 mln zł aktywów płynnych, do których zalicza się przede wszystkim depozyty, akcje, obligacje lub jednostki, certyfikaty funduszy inwestycyjnych. Należy oczekiwać, że z czasem ten próg będzie sukcesywnie podnoszony – przewiduje.

Inwestuj długofalowo

Krzysztof Bratos, dyrektor zarządzający ds. bankowości prywatnej i usług maklerskich mBanku, który to bank podkreśla wagę tego segmentu w swojej działalności detalicznej, podpowiada: – Jeśli myśli się o inwestowaniu w okresie 20–30–40-letnim, każdy dzień jest dobrym momentem, by zacząć. Po kryzysie 2008 r. 30 proc. inwestorów już nigdy nie powróciło na giełdę i tym samym ominęła ich jedna z największych hoss w całej historii giełdy. Kto więc myśli o inwestowaniu, powinien to robić systematycznie.

Takie odpowiedzi kierowane są ogólnie do klientów, ale szczególnie do tych, którzy chcą się związać na dłużej z usługami private banking.

O tym, że usługi private banking (wealth management) są ważne dla polskich banków, świadczy rozszerzanie ich pola działania o nowe aktywności.

Dzieje się tak np. w Santander Bank Polska, który dwa lata temu włączył działalność dotyczącą biur maklerskich, prowadzoną w ramach Santander BM, w struktury obszaru wealth management. A ten z kolei, co podkreślają menedżerowie banku w całej grupie Santander, staje się jedną z priorytetowych gałęzi biznesu. „Global Wealth Management zyskuje na popularności m.in. dlatego, że coraz więcej klientów inwestuje międzynarodowo. Bezpośredni dostęp do giełd zagranicznych, który oferuje nasze biuro maklerskie, to zatem element, którego w tej ofercie zabraknąć nie mogło. Nie da się ukryć, że pandemia przyspieszyła te organizacyjne zmiany. [...] Działalność brokerska to dla klientów już nie alternatywa, ale wręcz jedna z komplementarnych usług bankowych” – mówił Wojciech Sieńczyk, dyrektor obszaru Wealth Management Santander Bank Polska oraz dyrektor Santander BM, w październiku 2021 r. w wypowiedzi dla „Parkietu”.

Pandemia to nowy etap

Bank BNP Paribas doświadczenia w private banking zdobywał przez lata w wielu krajach na świecie, przenosząc je także stopniowo na polski grunt. W tej chwili swoje piętno na rozwoju tego segmentu wywiera także pandemia. – Pojawiło się większe zapotrzebo-

wanie na zarządzanie ryzykiem. Przedsiębiorcy, którzy ponoszą dziś znacznie większe ryzyko niż kiedyś, częściej myślą o przyszłości. Pojawia się wiele pytań dotyczących przekazania majątku młodemu pokoleniu, zabezpieczenia funkcjonowania firm po przekazaniu mu zarządzania, ale też darowizn czy różnego typu optymalizacji podatkowych związanych z tymi procesami – mówił w mediach Przemysław Furlepa, wiceprezes Banku BNP Paribas. Podkreślał przy tym, że bank proponuje wielopoziomą dywersyfikację: geograficzną, sektorową i walutową.

Banki zapewniają, że oprócz tradycyjnych instrumentów finansowych, dostępnych zarówno na rynku polskim, jak i na rynkach zagranicznych, takich jak akcje, obligacje, instrumenty walutowe oraz pochodne, oferują też te bardziej wysublimowane. – Pomagamy również w niestandardowych inwestycjach oraz realizujemy zlecenia zakupu nieruchomości zagranicznych, począwszy od wyszukania atrakcyjnej oferty i wyceny, po dopięcie transakcji – deklaruje Beata Majewska, BNP Paribas Wealth Management.

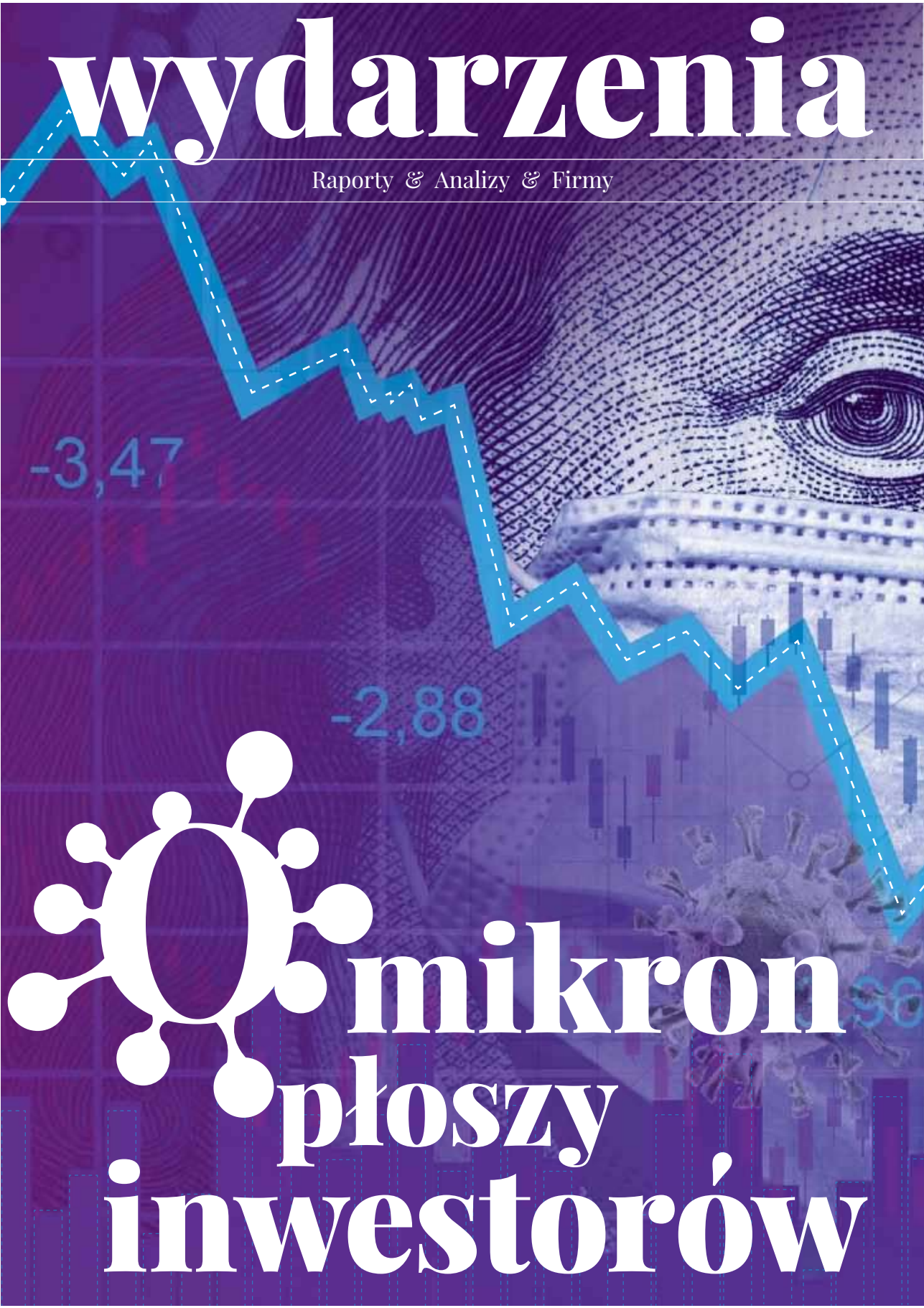
”

Nowe grupy klientów i ich oczekiwania wymuszają dostosowanie oferty i rozwój kanałów zdalnych. Transformacja cyfrowa, omnikanalowość, personalizacja i integracja usług stają się niezbędne

W tym właśnie kontekście coraz bardziej wyszukiwanych, nastawionych na ambitne plany pomnażania kapitału instrumentów finansowych warto zwrócić uwagę na opinię prof. Małgorzaty Zaleskiej, dyrektor Instytutu Bankowości SGH, przewodniczącej Komitetu Nauk o Finansach PAN, zaprezentowaną w zeszłorocznym listopadowym wydaniu „Gazety Bankowej”. Prof. Zaleska, pisząc o roli depozytów bankowych, zwracała uwagę, że „równocześnie banki próbują przekonać coraz większą rzeszę swoich klientów do tzw. inwestycji alternatywnych, których jednoznacznej definicji w zasadzie nie ma. Różnego rodzaju inwestycje, m.in. o wysokim poziomie ryzyka, banki oferują bowiem współcześnie nie tylko klientom private banking. Tymczasem oceniając zasadność wyboru konkretnego instrumentu, powinno się brać pod uwagę m.in. jego horyzont, cenę jednostkową, potrzebną wiedzę, wymogi techniczne, potencjalny/faktyczny zwrot i ryzyko”.

wydarzenia

Raporty & Analizy & Firmy



mikron płoszy inwestorów

fol. Shutterstock



KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

Choć rok 2021 okazał się bardzo udany dla światowych giełd, to jego ostatnie tygodnie, stojące pod znakiem nowej mutacji koronawirusa, doprowadziły do potężnych zawirowań. Dodatkowo wraz z szokiem energetycznym na świecie i gwałtownym wzrostem cen ropy oraz paliw pandemiczną sytuację skomplikowała jeszcze wysoka inflacja

Wśród inwestorów pojawiają się coraz większe obawy o przyszły scenariusz wydarzeń na globalnych rynkach. Gwałtownie rośnie bowiem liczba zakażeń nowym wariantem koronawirusa, nazwanym Omikron. Kolejne kraje decydują się na wprowadzanie obostrzeń, aby zapobiec fali negatywnych skutków, jakie może przynieść ze sobą nowa mutacja wirusa.

Efektom jest m.in. ograniczenie podróży i ruchu lotniczego na świecie (odwoływane loty w Stanach Zjednoczonych, lokalne obostrzenia w Chinach czy embargo na loty do krajów afrykańskich). To budzi rosnący strach przed powtórką załamania na rynku surowcowym i gwałtownymi wahaniami cen paliw oraz nośników energetycznych, a w rezultacie negatywnymi konsekwencjami dla światowych giełd i notowanych tam spółek.

Omikron rozprzestrzenia się w tempie zdecydowanie szybszym od pozostałych szczepów COVID-19 i – jak dowodzą badania – może być odporny na działanie szczepionek (w tym przypadku zalecana trzecia dawka uzupełniająca), co przy nadal niezbyt satysfakcjonującej liczbie wyszczepionych ludzi na świecie może prowadzić do poważnych perturbacji społecznych i gospodarczych.

Rynki pod presją

– Dane z ostatnich tygodni pokazują znaczne przyspieszenie nowych przypadków zakażeń w Stanach Zjednoczonych. Wstępnie mówi się nawet, że za 75 proc. z nich odpowiada właśnie Omikron. To również jasno pokazuje, że nowy szczep rozprzestrzenia się zdecydowanie szybciej niż wszystkie poprzednie – podkreśla Michał Stajniak, analityk XTB.

Jego zdaniem taka sytuacja teoretycznie powinna być też m.in. impulsem do wzrostu kursu akcji spółek,

które zajmują się produkcją szczepionek. I tu jednak pod koniec 2021 r. można było zaobserwować także rynkowe przeceny. Przed świętami Bożego Narodzenia mocno traciły chociażby akcje koncernu Novavax (preparat firmy dopuszczony ostatnio do użytku w Europie), ale również Pfizer. Jakby tego było mało, także udziały Moderna – po wcześniejszym, dużym wzroście – straciły na wartości.

– Chwilowa poprawa nastrojów na akcjach tej ostatniej spółki nastąpiła po deklaracji, że to właśnie trzy dawki szczepionki Moderna mają stanowić skuteczną ochronę przed Omikronem. Daje to również nadzieję, że koronawirus nie doprowadzi do kolejnego globalnego lockdownu. Choć z całą pewnością napływające dane na temat nowych infekcji nie napawają optymizmem – dodaje ekspert XTB.

Przypomnijmy, że tuż po Nowym Roku dane dotyczące rekordowej liczby zakażeń w USA opublikował Uniwersytet Johns Hopkinsa. Wynika z nich, że po noworocznej przerwie dzienna liczba zakażeń wystrzeliła do 1,08 mln [to niemal dwukrotnie więcej, niż wynosił poprzedni rekord odnotowany niecały tydzień wcześniej, a więc tuż po świętach – przyp. red.]. Przy tak dramatycznym wzroście ustabilizowała się jednak liczba zgonów w Stanach Zjednoczonych – na poziomie około 1,2 tys. dziennie.

”

Dla rządów i banków centralnych kolejna wysoka fala zachorowań na COVID-19 może skutkować koniecznością dalszej stymulacji rynków oraz wstrzymaniem się od normalizacji polityki pieniężnej

Rosnąca fala infekcji zatoczyła także większe kręgi w Europie, skutkując kolejnymi restrykcjami i obstrzeżeniami. Dienne rekordy odnotowano m.in. we Francji (328 tys. zakażeń), w Wielkiej Brytanii (prawie 220 tys.), we Włoszech (200 tys.) czy w Hiszpanii (162 tys.).

W efekcie przy napływie kolejnych informacji o rosnącym tempie zakażeń na świecie rynki finansowe zaczęły wręcz falować, a ceny surowców i akcji giełdowych spółek – po dynamicznych zwyczajach – wytraciły impet i również uległy w wielu przypadkach gwałtownej przecenie.

Wystarczy prześledzić cenę ropy naftowej, która jeszcze pod koniec wakacji 2021 r. kosztowała w gra-

nicach 65 dol. za baryłkę, a następnie na fali gigantycznego popytu na surowce i nośniki energetyczne podskoczyła w ciągu zaledwie tylko dwóch miesięcy aż o 20 dol. (w drugiej połowie października przekroczyła pułap 85 dol.). Ten wysoki poziom utrzymał się jeszcze w pierwszym tygodniu listopada, aby – po ogłoszeniu piorunującej informacji o nowym wariantcie koronawirusa z Afryki – runąć w dół; na jednej tylko sesji spadek cen oscylował nawet w granicach 10 proc. Ostatecznie na początku grudnia za baryłkę ropy płacono prawie 68 dol., a nierównowaga w globalnym popycie i podaży oraz rosnące zapotrzebowanie na surowiec spowodowały kolejny wzrost i rajd powyżej 81 dol.

Huśtawka nastrojów i nerwowa atmosfera na przesłonięciu ostatnich tygodni była także widoczna na rynkach akcji, a główne indeksy – choćby na amerykańskiej giełdzie – poruszały się w rytm doniesień o postępującej fali infekcji (zawierania były tutaj odczuwalne w okresie pogorszenia nastrojów na rynku surowcowym i w trakcie wspomnianych już czasowych tąpnięć cen ropy).

Jak zauważa Kamil Cisowski, analityk Domu Inwestycyjnego Xelion, dla rynków finansowych i całej globalnej gospodarki szczególnie istotne wydają się informacje przekazane pod koniec grudnia przez instytucje badające nową odmianę wirusa – w tym szacunki dotyczące stopnia jego zjadliwości.

– Pierwsze badania z RPA i Szkocji potwierdzają jednak to, czego wszyscy się spodziewali: Omikron jest znacznie mniej zjadliwy niż wariant Delta. Badacze ze Szkocji szacują, że ryzyko hospitalizacji jest w jego przypadku trzykrotnie mniejsze w porównaniu z Deltą. Z kolei zespół z RPA ocenił je jako pięciokrotnie niższe – podkreśla Kamil Cisowski.

Według niego najmniej optymistyczny wydaje się efekt badań w Imperial College of London, gdzie spadek szans na hospitalizację to zaledwie 50 proc. Choć w tym ostatnim przypadku badacze prezentują bardziej akademickie, a mniej użytkowe podejście.

Dla rządów i banków centralnych to szczególnie poważny problem – może bowiem skutkować koniecznością dalszej stymulacji rynków oraz wstrzymaniem się z bardziej gwałtownymi działaniami w zakresie nakreślonej ostatnio normalizacji polityki pieniężnej (podwyżka stóp procentowych, odchodzenie od programów skupu aktywów).

Strach przed inflacją

Sytuacja jest tym bardziej skomplikowana, że po pandemicznych szokach na rynku surowców i paliw oraz wdrożeniu rewolucyjnych założeń odnośnie do światowej polityki energetycznej mamy obecnie do czynienia z coraz wyższymi odczytami inflacyjnymi na świecie.

– Wystarczy wspomnieć o inflacji w Stanach Zjednoczonych, która bije obecnie historyczne rekordy. Listopadowy odczyt wskaźnika na poziomie 6,8 proc. jest najwyższy od czerwca 1982 r., a więc od niemal czterech dekad – podkreśla Łukasz Zembik, analityk Domu Maklerskiego TMS Brokers.

Jego zdaniem dane wskazują tutaj na szeroką presję inflacyjną – przy szczególnym wzroście cen energii, ale także środków transportu czy np. cen biletów lotniczych [m.in. efekt inflacji napędzanej paliwowym szokiem i skokowo wręcz drożącymi kosztami podróży – przyp. red.].

– Z całą pewnością istotną rolę odegrał tutaj czynnik tzw. wąskich gardeł w produkcji przemysłowej oraz rosnący popyt na usługi wymagające tradycyjnego kontaktu z klientami (po złagodzeniu restrykcji, odejściu od izolacji społecznej i wzroście zapotrzebowania na ropę naftową oraz jej półprodukty) – dodaje ekspert DM TMS Brokers.

Według niego jednak wzrost tych składowych może mieć prawdopodobnie przejściowy charakter. – Zdecydowanie bardziej amerykańską Rezerwę Federalną powinna martwić sytuacja związana z cenami czynszów, które również ponownie wzrosły, a stanowią aż jedną trzecią koszyka obrazującego wskaźnik inflacji konsumenckiej CPI za oceanem. Pamiętajmy też, że w 2022 r. presja cenowa dalej będzie się utrzymywać na podwyższonym poziomie – nawet jeżeli zatory produkcyjne i niedobory materiałów znikną – ocenia Łukasz Zembik.

To twardy orzech do zgryzienia dla banku centralnego USA – przy tak wysokiej inflacji rośnie bowiem prawdopodobieństwo wcześniejszego zakończenia programu skupu aktywów z rynku oraz szybkiego podniesienia stóp procentowych. Za takim scenariuszem – sygnalizowanym zresztą przez Jerome’a Powella, szefa Fed – przemawiają także lepsze dane z rynku pracy (dla przykładu w połowie grudnia liczba wniosków o zasiłek dla bezrobotnych spadła w Stanach Zjednoczonych do najniższego poziomu od ponad pół wieku).

Z drugiej strony – jak zauważają eksperci – paradoksalnie to właśnie pojawienie się Omikrona może schłodzić nieco ceny surowców i paliw (przy czasowych restrykcjach i ewentualnym, okresowym spadku popytu), ograniczając tym samym jednocześnie dotychczasowe wzrosty inflacji wywołanej w znacznym stopniu szokiem energetycznym. Z taką sytuacją mieliśmy już choćby do czynienia w połowie listopada 2021 r. – po informacji o pojawieniu się na świecie nowego wariantu wirusa.

W tej sytuacji amerykański bank centralny miałby też nieco większe pole manewru – szczególnie przy obawach rynku związanych z wpływem podwyżki stóp procentowych choćby na koniunkturę giełdową i spadek atrakcyjności inwestycji kapitałowych przy rosnącym koszcie zewnętrznego finansowania.

”

Paradoksalnie pojawienie się Omikrona może schłodzić nieco ceny surowców i paliw, ograniczając tym samym wzrost inflacji wywołanej w znacznym stopniu szokiem energetycznym

Co robi Fed?

Zdaniem Adama Stańczaka, analityka Domu Maklerskiego BOŚ, widać, że w obecnych realiach Rezerwa Federalna przesuwając akcent z walki o pełne zatrudnienie w kierunku wygaszenia zjawisk inflacyjnych. – W polityce monetarnej Stanów Zjednoczonych ma teraz dominować model tzw. miękkiego lądowania, w którym bank centralny będzie chciał nieco ograniczyć dynamikę wzrostu gospodarczego i zredukować inflację, ale bez negatywnych konsekwencji w postaci pchnięcia rynku w kierunku recesji. Po części od sukcesu tej właśnie polityki zależeć będzie w znacznym stopniu to, czy rynki akcji będą mogły kontynuować hossę, a giełdowe indeksy osiągną kolejne rekordy swoich notowań – uważa Adam Stańczak.

Według niego obecnie nic nie wskazuje na to, aby USA mogły wejść na ścieżkę recesyjną w 2022 r., co w praktyce może oznaczać także konieczność pozycjonowania się pod kolejny rok hossy. – Oczywiście przy tym scenariuszu niewiadomą pozostaje dynamika dalszego rozwoju pandemii, która ostatnio weszła w nową fazę za sprawą Omikrona. Choć musimy jednoznacznie stwierdzić, że większa zdolność wirusa do rozprzestrzeniania się wywołuje zaostrzenie reżimów sanitarnych. A to z kolei musi ograniczać ożywienie gospodarcze, przy jednoczesnych zawirowaniach inflacyjnych – dodaje analityk DM BOŚ.

I tu warto zwrócić uwagę, że mimo kolejnych fal zakażeń rok 2021 okazał się jednak bardzo łaskawy dla rynków – m.in. ze względu na nadal silną stymulację ze strony banków centralnych, utrzymujących stopy procentowe na wyjątkowo niskim poziomie.

Na giełdzie za oceanem indeks S&P 500 osiągnął w ciągu roku wzrost rzędu 27 proc. To trzeci kolejny rok na plusie, przy łącznej zwwyżce od początku 2019 r. na poziomie 90 proc. Podobnie wyglądała sytuacja w Europie, gdzie na przestrzeni ostatniego roku indeks Stoxx Europe 600 osiągnął wzrost rzędu 22,5 proc. I tu obok spółek paliwowych, które zyskiwały na wartości, rosły także akcje banków oraz firm technologicznych.

ROBERT BOMBAŁA

Wyścig płac z cenami

Tempo wzrostu płac w gospodarce narodowej nie tylko powróciło do trendu sprzed pandemii, lecz jest wręcz wyższe niż na przełomie lat 2019/2020. W tym roku żądania płacowe będą na pewno rosły – to klasyczna reakcja na podwyższoną inflację

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw zwiększyło się w listopadzie 2021 r. o 1,8 proc. w porównaniu z październikiem tamtego roku i wyniosło 6 022,49 zł. Jak informował GUS, głównym powodem takiego wzrostu były m.in. wypłaty premii kwartalnych, nagród z okazji Dnia Górnika oraz nagród rocznych, uznaniowych, podwyżek wynagrodzeń oraz odpraw emerytalnych. Patrząc na wyniki w ujęciu rocznym, wspomniane wynagrodzenie wzrosło o 9,8 proc. Przed rokiem (listopad 2020 r. do listopada 2019 r.) wynosiło ono 4,9 proc.

Tak jak przed pandemią

Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw przekroczyło w listopadzie 2021 r. 6 tys. zł, wzrost sięgnął prawie 10 proc. Zdaniem Romana Przasnyskiego, analityka rynków finansowych, płace rosną w podobnie szybkim tempie już od marca ub.r., regularnie sięgając od 8 do ponad 10 proc., jak miało to miejsce w maju (przeciętne miesięczne wynagrodzenie było wtedy wyższe w ujęciu rocznym o 10,1 proc. i wyniosło 5 637,34 zł brutto), trudno więc przypuszczać, że listopadowa zwyczajka miała charakter sezonowy. „Zwykle wzrost związany z premiami i nagrodami występuje w grudniu lub styczniu i prawdopodobnie zobaczymy go także w danych GUS za kolejne miesiące. Wiele wskazuje na to, że wysokie tempo wzrostu średniego wynagrodzenia w firmach utrzyma się także w kolejnych miesiącach 2022 r.” – dodaje.



Także GUS podkreślał w komunikacie, że najczęściej większe wzrosty wynagrodzeń są obserwowane na koniec roku, jednak w części sektorów pojawiły się już we wspomnianym listopadzie, „co przełożyło się na dynamikę wzrostu wynagrodzeń w całym sektorze przedsiębiorstw. Najwyższy wzrost wynagrodzeń względem poprzedniego miesiąca odnotowano w sekcji „Górnictwo i wydobywanie” (o 34,1 proc.), gdzie przeciętna płaca brutto wyniosła 10 436,85 zł (miesiąc wcześniej 7 785,25 zł), oraz „Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę” (o 16,9 proc.), gdzie wynagrodzenia zwiększyły się do 9 470,08 zł (miesiąc wcześniej wynosiły 8 099,55 zł)”.

Marta Petka-Zagajewska, kierownik zespołu analiz makroekonomicznych PKO BP, wskazuje, że wynagrodzenia wśród danych opisujących rynek pracy wyróżniają się szczególnie in plus. „Tempo wzrostu płac w gospodarce narodowej, a także w sektorze przedsiębiorstw, nie tylko powróciło do trendu sprzed pandemii, lecz z wynikiem około 9 proc. r/r jest wręcz wyższe niż na przełomie 2019/2020. Ten korzystny trend utrzyma się także w 2022 r. W ostatnim kwartale 2021 przeciętne wynagrodzenie zarówno w przedsiębiorstwach, jak i w całej gospodarce najpewniej przekroczy próg 6 tys. zł i zapewne powyżej niego zostanie” – uważa ekonomistka PKO BP.

Pracodawcy będą szukać pracowników

W listopadzie 2021 r. – jak informował GUS – przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw było w skali roku wyższe o 0,7 proc. i wyniosło 6 363,7 tys. W porównaniu z październikiem wzrost ten wyniósł 0,2 proc. Jak

fot. Shutterstock

czytamy w komunikacie Urzędu: „W związku z zaistniałą sytuacją epidemiczną i jej wpływem na rynek pracy, od marca do maja 2020 r. odnotowywano spadek przeciętnego zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw miesiąc do miesiąca, natomiast od czerwca 2020 r. do grudnia 2020 r. zaobserwowano jego wzrost. W 2021 r. przeciętne zatrudnienie ulegało niewielkim zmianom, jednak nadal nie powróciło do wartości odnotowywanych na początku 2020 r. W listopadzie 2021 r., w stosunku do poprzedniego miesiąca, przeciętne zatrudnienie zwiększyło się o ok. 12,6 tys. etatów”. Przasnyski zwraca uwagę, że niski poziom stopy bezrobocia (resort rodziny i polityki społecznej podał, iż w listopadzie stopa bezrobocia wyniosła 5,4 proc., a w rejestrach urzędów pracy figurowało niewiele ponad 900 tys. osób, o ponad 125 tys. mniej niż przed rokiem), wolniej rosnące zatrudnienie w przedsiębiorstwach (od sierpnia nie przekracza 1 proc.), przy dobrej koniunkturze oznacza kłopoty w pozyskiwaniu pracowników i tym samym tych ostatnich w „mocnej pozycji przetargowej”. „Z analiz Biura Inwestycji i Cykli Ekonomicznych wynika, że tendencja ta pod koniec ubiegłego roku uległa nasileniu i będzie kontynuowana, nadal więc będziemy mieć do czynienia z rynkiem pracownika. Badanie wskazuje też na bardzo mocny wzrost nowych ofert pracy w urzędach zatrudnienia”. Zdaniem ekonomistki z PKO BP rynek pracy sukcesywnie odra-

8-9 proc. r/r

może wynieść wzrost płac w najbliższych kwartałach, co byłoby klasyczną reakcją na podwyższoną inflację

bia pandemiczne straty. Liczba pracujących w całej gospodarce jest już większa, niż była w III kwartale 2019 r., a zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw w ciągu najbliższych kilku miesięcy powróci do poziomu sprzed pandemii. Stopa bezrobocia rejestrowanego (po oczyszczeniu o wahania sezonowe) przekracza poziom z marca 2020 r. tylko o 0,3 p.p. „Jej powrót do poziomu sprzed pandemii jest kwestią najbliższych miesięcy, a w połowie 2022 r. najprawdopodobniej zobaczymy spadek bezrobocia do nowych historycznych minimów”.

Według ekspertki wpływ pandemii na rynek pracy jest już niewielki i teraz przede wszystkim zdeterminowany wyzwaniami sprzed pandemii, w tym wysokim popytem na pracę, „który mierzy się z ograniczoną dostępnością pracowników. Efektem są m.in. rosnąca liczba wakatów (jest ich już prawie tyle, co przed pandemią) czy rosnący odsetek przedsiębiorstw, które wskazują, że brak pracowników ogranicza ich możliwości rozwoju działalności. Choć napięcia na krajowym rynku pracy są częściowo łagodzone przez napływ migrantów oraz

odnotowany po pandemii wzrost aktywności zawodowej, mający problemy z zapełnieniem wakatów pracodawcy stają się coraz bardziej skłonni do zaspokajania żądań płacowych”.

Presja na podwyżki płac

Wpływ na to będzie miała wysoka dynamika płac, która zawsze pojawia się z pewnym opóźnieniem w stosunku do wzrostu gospodarczego, po czym – jak twierdzi Przasnyski – utrzymuje się jeszcze przez pewien czas, gdy koniunktura już słabnie. „Po drugie, w warunkach silnie rosnącej inflacji (na koniec listopada 2021 r. wyniosła 7,8 proc., a na koniec grudnia według szybkiego szacunku GUS 8,6 proc.) zatrudnieni starają się wymusić na firmach podwyżki, mające zrekompensować zwwyżki cen, o ile sytuacja na rynku pracy na to pozwala. Inflacja nie powiedziała jeszcze ostatniego słowa i będzie się utrzymywać prawdopodobnie przez cały rok, więc presja na podwyżki płac także pozostanie silna”. Jak dodaje Przasnyski, przy takim splocie czynników utrzymanie się wysokiej dynamiki wynagrodzeń w 2022 r. wydaje się być przesądzone. „Wszystko wskazuje też na to, że będzie trwał swego rodzaju wyścig dynamiki średniej płacy z tempem wzrostu cen. Z prognoz wynika, że w pierwszej połowie 2022 r. górą może być inflacja, której nasilenie zmniejszy się dopiero w późniejszych miesiącach. Jeśli popatrzeć na wzrost średniej pensji w ujęciu realnym, czyli po uwzględnieniu inflacji, to nie jest on wcale tak imponujący. Co więcej, widać wyraźną tendencję do obniżania się wraz ze wzrostem inflacji. Od marca do czerwca 2021 r. dynamika płacy realnej przekraczała 5 proc., a w październiku i listopadzie obniżyła się do 1,4-1,9 proc.”.

Ekonomistka PKO BP także ocenia, że w tym roku żądania płacowe będą rosły, „stanowiąc klasyczną reakcję na podwyższoną inflację. W konsekwencji najbliższe kwartały najprawdopodobniej przyniosą utrzymanie silnego, sięgającego 8-9 proc. r/r wzrostu płac, a niewykluczony jest wręcz scenariusz jeszcze silniejszej presji płacowej”. Pracodawców może ochronić przed dwucyfrową dynamiką wzrostu płac wciąż relatywnie niska mobilność pracowników na polskim rynku pracy, „która może być pozostałością po latach niezmiernie wysokiego bezrobocia”. Według badania BAEL zaledwie niecały 1 proc. spośród pracujących poszukuje innej pracy (mniej niż przed pandemią), z czego zaledwie co drugi robi to, szukając lepszych warunków finansowych. „Sięgający blisko 10 proc. wzrost płac nie obejmie wszystkich. W ostatnich latach relatywnie silniejszy wzrost wynagrodzeń obserwowano wśród mniej zarabiających, co m.in. odzwierciedlało istotne podwyżki płacy minimalnej. W 2022 r. ten trend raczej się nie zmieni, co w połączeniu z premijującymi osoby mniej zarabiające zmianami podatkowymi powinno prowadzić do istotnego wzrostu dochodów osób z niższych grup decylowych” – ocenia Petka-Zagajewska. ●



MARCIN TRONOWICZ

Czy Polska ze swoim znikomym historycznie wkładem w „podgrzanie” atmosfery powinna płacić najwyższą cenę za ideę „natychmiastowego odstawienia węgla” z użycia? Nie można się zgodzić na to, aby polityka klimatyczna doprowadziła do dewastacji naszej gospodarki

foi, Shutterstock, opracowanie własne

W zielonej pułapce

Unijny system handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych w swojej obecnej postaci nadaje się do wymiany. Nie dość, że jego koncepcja jest bardzo podatna na mechanizm spekulacyjny i nie służy wyłącznie promowaniu transformacji energetycznej, co było podstawą jej założeń, to jeszcze może w obecnej sytuacji przyczynić się do destabilizacji gospodarczej w Europie Środkowo-Wschodniej – stwierdził niedawno premier Mateusz Morawiecki. A jeśli ze względu na swoją nieprzejrzystość i podatność na spekulacje system handlu emisjami (ETS) zostałby ostatecznie na forum państw UE odrzucony, ucierpi na tym przede wszystkim naturalne środowisko.

Uprawnienia do emisji tony dwutlenku węgla pięć lat temu kosztowały 6 euro, w lutym ubiegłego roku ich cena skoczyła do 38 euro, a obecnie za emisję tony CO₂ trzeba zapłacić nawet 90 euro. Sytuacja ta nakłada się na kryzys energetyczny – astronomiczne ceny gazu i wysokie ceny paliw w krajach Unii Europejskiej pociągają za sobą podwyżki opłat za energię i ciepło. Kryzys jest po części skutkiem ukończenia budowy forsowanego przez Niemcy gazociągu Nord Stream 2, który stał się przyczyną międzynarodowych kontrowersji. Zapowiedź braku szybkiej certyfikacji NS2 wywołała niepokój i irytację Rosji, skłaniając ją do ograniczenia dostaw do Europy gazu dotychczasowymi sieciami przesyłowymi, w tym Gazociągami Jamalskim. Rosyjski szantaż gazowy u progu zimy doprowadził do niedoboru błękitnego paliwa w Niemczech i innych krajach UE, przez co jego ceny gwałtownie poszły w górę. Rosja utrzymuje, że uruchomienie Nord Stream 2 zaowocuje przywróceniem dostaw dostatecznych ilości gazu na obszar Unii Europejskiej.

Niedobór tego paliwa oraz niestabilna generacja prądu z OZE w jesieni 2021 r. były przyczyną wzrostu, np. w Niemczech, zużycia węgla brunatnego, po to, aby zapewnić w domach ciepło i energię elektryczną. To z kolei spowodowało zwiększony popyt na certyfikaty CO₂, których wydawanie przez Komisję Europejską jest mocno reglamentowane, nawet obecnie w dobie cen gazu ska-

czających w górę o 1 000 proc. Premier Morawiecki uznał tę sytuację za irracjonalną.

Energetyczny rynek spekulantów

Zgodnie z przepisami unijnymi spalanie każdej tony paliw kopalnych i innych powodujących emisję gazów cieplarnianych, w tym dwutlenku węgla, tlenków siarki, azotu etc., rodzi konieczność poniesienia opłaty za emisję, z czym wiąże się zakup uprawnień – w przypadku dwutlenku węgla tzw. certyfikatów CO₂. Do przyczyn ogromnego wzrostu cen certyfikatów CO₂ zaliczają się ich ograniczona emisja przez Komisję Europejską i handel nimi na giełdzie. Widząc okazję do zarobku, banki inwestycyjne oraz inne instytucje finansowe traktują certyfikaty CO₂ jako źródło potencjalnego zysku i wykupują je, aby zarabiać na wzroście cen, a więc w celach spekulacyjnych.

Prezes warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych Marek Dietl pod koniec grudnia zwrócił uwagę na jeszcze inny mechanizm. Otóż jeden z byłych szefów Komisji Europejskiej jest obecnie „prezesem bardzo dużego oddziału banku inwestycyjnego w Londynie”. Dzięki temu, że Komisja Europejska nie zwiększa liczby certyfikatów CO₂ nawet w czasie kryzysu energetycznego i większego zużycia węgla choćby na rynku niemieckim, bank inwestycyjny zarządzany przez byłego szefa KE może czerpać większe zyski z szybkich cen uprawnień do emisji (ETS), a cały proces przyczyni się do wzrostu inflacji w Unii Europejskiej. Prezesem banku inwestycyjnego Goldman Sachs International jest obecnie były szef Komisji Europejskiej José Manuel Barroso.

Kierowany przez niego bank inwestycyjny i jego eksperci biorą aktywny udział w prognozowaniu zwiększania się cen praw do emisji. W sierpniu ubiegłego roku analitycy banku podnieśli prognozę wzrostu cen emisji na lata 2021–2023 o ok. 7 proc. Obecnie widzimy, że nie doszacowali, ale ktoś mógł przewidzieć jesienny szantaż gazowy Rosji i kryzys energetyczny. A jednak eksperci finansowi Goldman Sachs zapowiedzieli, że w związku z pakietem Fit For 55 ceny emisji będą rosły przez kolej-

ne dwa lata. Oprócz cen uprawnień według banku inwestycyjnego rosną także ceny węgla i gazu.

Polski udział

Plan Międzyrządowego Zespołu ds. Zmian Klimatu (ITCC) wskazuje w opracowanym raporcie na zagrożenie globalnego wzrostu temperatury o 1,5°C w perspektywie najbliższych 20 lat. Sytuacji tej wychodzi naprzeciw unijny pakiet klimatyczny Fit For 55, zgodnie z którym do roku 2050 gospodarka UE stanie się neutralna klimatycznie, ale działania w tym celu trzeba podejmować już teraz – informował w sierpniu 2021 r. „Tygodnik Gospodarczy” Polskiego Instytutu Ekonomicznego. ITCC opublikował też informacje na temat tego, kto na świecie emituje najwięcej gazów cieplarnianych obecnie i które kraje w największym stopniu przyczyniły się do tego do tej pory, a więc są historycznie najbardziej odpowiedzialne za „podtrucie” i „rozgrzanie” atmosfery.

Z raportu wynika, że w 2018 r. za jedną trzecią globalnych emisji odpowiedzialne były Chiny, za 15 proc. – Stany Zjednoczone, a Unia Europejska – za 8 proc. Uznając rok 1751 r. za początek spalania węgla, a więc także start emisji gazów cieplarnianych, do 2019 r. ludzkość wyemitowała łącznie ponad 1,5 bln ton CO₂. W ujęciu zbiorczym najwięcej emisji – prawie 400 mld ton – trafiło do atmosfery z USA i odpowiadają one za niemal 25 proc. skumulowanej wartości emisji. „UE jest tuż za Stanami Zjednoczonymi z ilością ok. 350 mld ton, tj. 22 proc.” – informuje PIE na podstawie raportu. Na dalszych miejscach znalazły się Chiny – 200 mld ton i 13 proc., Rosja – 101 mld ton i 6 proc., następnie Japonia – 62 mld ton i w dalszej kolejności Indie, Kanada oraz RPA.

Pytanie o to, czy Polska ze swoim znikomym historycznym wkładem w „podgrzanie” atmosfery powinna płacić astronomiczne kwoty za „natychmiastowe odstawienie węgla”, wydaje się więc retoryczne.

Mimo że wydobywanie węgla kamiennego w naszym kraju zmalało aż o 63,5 proc. w porównaniu z rokiem 1990, na Polskę przypadło aż 96 proc. produkcji węgla kamiennego w całej UE w 2020 r. Pozostałe 4 proc. wydobywały Czechy. Zupełnie inaczej jednak przedstawia się sytuacja z węglem brunatnym. Liderem zarówno wydobywania, jak i zużycia są Niemcy, na które przypada 44 proc. zużycia węgla brunatnego całej UE, a więc ponad dwa razy więcej niż Polska, która zużywa „tylko” 19 proc. Trzecie miejsce zarezerwowały dla siebie Czechy, na które przypada 12 proc. Biorąc pod uwagę, że liczba Czechów jest 3,5-krotnie mniejsza od Polaków, zużycie węgla brunatnego w przeliczeniu na mieszkańca Czech jest niemal dwukrotnie wyższe niż w naszym kraju. Ogółem w Polsce w 2020 r. miało być zużyte 49 mln ton węgla kamiennego, 46 mln ton węgla brunatnego i 13 ton węgla kamiennego koksowego.

Rodzima energetyka i przemysł faktycznie często są energochłonne, przez co emitują do atmosfery wię-

”

Mimo że wydobywanie węgla kamiennego w naszym kraju zmalało aż o 63,5 proc. w porównaniu z rokiem 1990, na Polskę przypadło aż 96 proc. produkcji węgla kamiennego w całej UE w 2020 r.

cej zanieczyszczeń w porównaniu z przemysłem we Francji czy w Niemczech. Ale też Polska podejmuje realne wysiłki na rzecz przeprowadzenia energetycznej transformacji.

Polski atom od Francji na koszt UE?

„Aktywnie uczestniczymy w zielonym przełomie. Polska przeżywa obecnie boom w dziedzinie fotowoltaiki” – napisał premier Mateusz Morawiecki w połowie grudnia 2021 r. na łamach dziennika „Frankfurter Allgemeine Zeitung”. Nasz kraj rozwija strategię wodorową, zaangażował się w stworzenie morskiej energetyki wiatrowej i chce stawiać elektrownie jądrowe – dodał premier w „FAZ”. Zaznaczył jednak, że UE musi zmienić obecny kształt polityki klimatycznej, w przeciwnym razie jej efektem będzie tylko „słabnięcie Europy”. Morawiecki podkreślił, że obecnie nie ma miejsca na popełnianie błędów, ponieważ Europie grozi „największy kryzys gospodarczy od 100 lat”.

Premier zapewnił, że Polska będzie się domagać powstrzymania spekulacyjnego handlu emisjami CO₂, nazywając forsowanie w UE bezwzględnej polityki klimatycznej politycznym „greenwashingiem”. Termin ten oznacza komunikację firm i instytucji ukierunkowaną na deklarowanie nadrzędności zasad ochrony środowiska, mimo że prawdziwe intencje ich działań są zupełnie inne.

Biorąc pod uwagę znikomy udział naszego kraju w zanieczyszczeniu atmosfery gazami cieplarnianymi oraz forsowaną przez UE radykalną politykę klimatyczną, wymuszającą na Polsce odstawienie od węgla, prezes NBP Adam Glapiński wskazuje dla Polski energetykę jądrową jako jedyną alternatywę dla węgla. Szef banku centralnego sugeruje, że najlepszą pomocą finansową, jakiej Unia Europejska mogłaby Polsce udzielić, byłoby zamiast rozlicznych transferów finansowych zapłacenie Francji, aby wybudowała u nas kilka elektrowni jądrowych. Polacy z pewnością doceniliby taką inwestycję jako konstruktywną pomoc naszemu krajowi ze strony UE. Polsce dałaby ona gwarancję modernizacji energetyki i przemysłu, a Unii spełniania postulatów polityki klimatycznej oraz dbałości o środowisko. ●

JAN ROKITA

publicysta, były polityk i poseł



Dwie szkoły mówienia o kryzysie

To będzie najtrudniejszy rok, odkąd powstały Czechy” – tak zaczął swą pierwszą noworoczną mowę czeski premier Petr Fiala. I zaraz dodał: „Ale będę mówić o tym z pełną otwartością, bo wierzę, że to jedyny sposób dający nadzieję na rozwiązywanie problemów”. Fiala jest akademickim profesorem, był nawet rektorem brneńskiego uniwersytetu, a ma też temperament bardziej „profesorski” niżli „partyjniacki”. Możliwe więc, że w jego przypadku nie tylko uczciwym, lecz i skutecznym sposobem uprawiania propagandy okaże się... jej nieuprawianie. A w „chudym” roku 2022 oznaczać to będzie opowieść o nieuchronności wyrzeczeń i utraty części materialnych korzyści, osiągniętych przez miliony ludzi w ciągu ostatniej „tłustej” dekady. Zarówno w Czechach, jak i w Polsce ten rok będzie stać pod znakiem ciężkich perturbacji ekonomicznych. Ale na przekór takiemu podobieństwu wiele wskazuje na to, że styl kryzysowej retoryki i propagandy będzie zasadniczo odmienny w obu naszych krajach.

Na ten temat są zresztą dwie szkoły. Petr Fiala należy do tej klasycznej, o czym świadczy nie tylko mowa noworoczna do Czechów, lecz również cały jego wcześniejszy życiorys polityczny. Wedle szkoły klasycznej, jeśli z góry wiadomo, że poziom życia musi spaść (bo na przykład, tak jak w Czechach i Polsce, właśnie wystrzeliła inflacja), to polityk czyni najroztropniej, kiedy szczerze uprzedza swymi słowami to, co i tak zwykli ludzie odczuwają dotkliwie za parę miesięcy albo już za chwilę. Trochę upraszczając, rzec by można, że w ciężkich sytuacjach, zwłaszcza gdy rzecz idzie o pieniądze i poziom życia, prawda staje się najlepszą propagandą polityczną, o ile zostaje wypowiedziana jeszcze ante factum. W Polsce (jak dobrze wiadomo) lekcja szkoły klasycznej stała się efektywnym wsparciem dla początków reform rynkowych, które pewnie nie mogłyby iść tak szybko i z takim powodzeniem, gdyby nie sławna doktryna

„bolesnych reform”, przez które trzeba przechodzić dla dobra kraju, propagowana przez pierwszego premiera – Tadeusza Mazowieckiego. Udało się wtedy zbudować swoisty front kryzysowej solidarności Polaków, dzięki której zapas gospodarcza przez chwilę nie prowokował zamętu politycznego.

Ale podkreślmy: tylko przez chwilę. Teraz wiemy, że Polska lat 1989–1993 znakomicie wykorzystała ową chwilę do ufundowania podstaw zdrowej gospodarki, na których udaje nam się trzymać, mimo różnych perturbacji po drodze, aż do dziś dnia. Wobec dzisiejszej kiepskiej perspektywy Petr Fiala stawia na to, że uda mu się zyskać podobną chwilę kryzysowej solidarności Czechów. U nas jednak wiara w realność kryzysowej solidarności dawno przeminęła. Owszem, każdy rozumie, że Polsce też by się przydała teraz choćby jeszcze jedna taka solidarna chwila, skoro nie ma i nie może być rządu, który byłby zdolny powstrzymać nadchodzącą złą koniunkturę. Aktualna polska polityka różni się jednak od czeskiej co najmniej dwiema istotnymi właściwościami. Pierwszą z nich jest zajadły i zdziaczały styl konfrontacji międzypartyjnej, przy którym każda chwila uczciwości i szczerości może się dla polityka okazać pułapką, w której z satysfakcją zatrzasną go polityczni wrogowie.

Zapewne dlatego premier Morawiecki tak niechętny jest słuchać zaleceń szkoły klasycznej, a woli rady swoich doradców, wychowanych na praktycznym makiawelizmie, których wskazówki możemy poznać wraz ze stopniowym odsłanianiem tzw. maili Dworczyka. I z widoczną desperacją ucieka w retoryczne sztuczki, sarkastyczne dowcipy, oskarżenia o wszelkie zło Europy, Kremla i Tuska, byle tylko uniknąć niebezpieczeństwa, jakie może nieść otwartość i szczerość. Z tego bierze się również owa druga nasza odmienność. Plemienny rozpad narodu na dwie połówki jest tak głęboki, że Morawiecki i ludzie z jego ekipy nie bez racji zapewne zakładają, że cokolwiek by powiedzieli, to i tak pół narodu będzie tego słuchać, a drugie pół z wściekłością odrzuci. Nie ma więc ani po co, ani do kogo szczerze się odzywać.

Egzamin dojrzałości strefy euro

Wstąpić czy też nie? Liberalni ekonomiści raz jeszcze apelują, by Polska przystąpiła do strefy wspólnej waluty, która liczy sobie już 30 lat. Czy to właściwy moment, czy też rodzaj rocznicowej mantry bez odniesień do realiów? A jednak temat zaiste wart poruszenia, gdyż stanowi dobry pretekst, by bez uprzedzeń przeegzaminować, jak radzi sobie Europejski Bank Centralny w trudnych czasach.

Strefa euro jest poddawana obecnie próbie dalece bardziej niebezpiecznej niż kryzys zadłużenia po 2008 r. Przed z górą dekadą źródłem problemów była Grecja z długiem publicznym przekraczającym 130 proc. PKB. Dziś potencjalnych kandydatów na czarną owcę jest kilku. Poza Grecją (206 proc. długu publicznego do PKB na koniec 2020 r.) to przede wszystkim Włochy (156 proc.), potem Portugalia (136 proc.), Hiszpania (120 proc.). Co zaskakujące, na tej krótkiej liście znalazła się Francja (116 proc.)! Nie znamy jeszcze danych dotyczących zadłużenia tych państw na koniec 2021 r., ale wiemy już, jak kształtowała się inflacja w grudniu w poszczególnych krajach członkowskich, gdyż średnia dla całej strefy euro, choć rekordowa (5,1 proc.), nie oddaje dysproporcji ani napięć, które uniemożliwiają racjonalną politykę monetarną na całym tym obszarze walutowym.

Należy zatem zadać podstawowe pytania: jaka polityka monetarna i kiedy zostanie zastosowana? Czy ta odpowiadająca Litwie i Estonii ze wskaźnikami inflacji rok do roku w grudniu na poziomie odpowiednio 10,6 i 12,3 proc.? A może zwyciężą raczej po stronie Malty, Portugalii i Francji z analogicznymi wskaźnikami inflacji na poziomie odpowiednio 2,4 i 2,8 oraz 2,8 proc.? Czy też pogodzą te państwa Niemcy, w których poziom inflacji – 5,3 proc. jest najwyższy od niemal 30 lat? Na ten obraz nakłada się odmienna sytuacja na rynku pracy w poszczególnych krajach członkowskich. I tak w Grecji oraz Hiszpanii wskaźnik bezrobocia na koniec grudnia 2021 r. kształtował się na poziomie odpowiednio 13,3 i 14,6 proc., podczas gdy w Niderlandach i Republice Czeskiej było to 2,7 i 3,5 proc. Czy zatem interes zwycięży?

Odpowiedź jest stosunkowo prosta – EBC dostosuje swoją politykę monetarną do sytuacji, by skutecznie chronić najsłabsze ogniwa Wspólnoty, a Niemcy muszą się pogodzić z wysokim poziomem inflacji w średnim okresie.

„Zielona” inflacja już tu jest!

„Zielona” inflacja (greenflation), czyli wzrastający koszt transformacji od energetyki konwencjonalnej (ropa, gaz, węgiel) do tej opartej na odnawialnych źródłach energii (OZE), jest już z nami, co też pośrednio przyznała przedstawicielka RFN w Zarządzie i Radzie Dyrektorów Europejskiego Banku Centralnego – Isabel Schnabel. Jej wypowiedź cytują agencje informacyjne od Reutersa po Bloomberg, międzynarodowe media oraz wpływowe periodyki, jak „Wall Street Journal”, „The Economist” czy „Financial Times”. Co tak ważnego czy oryginalnego powiedziała? Otóż: „Zielona transformacja stwarza realne i mierzalne ryzyko wzrostu inflacji w średnim okresie” („Green energy transition poses measurable upside risk to our baseline projection of inflation over the medium term”), co może doprowadzić do „zmiany nastawienia i kierunku polityki monetarnej EBC”.

Hm, nic w tym sensacyjnego, jedno ze stanowisk w wewnętrznej dyskusji... stara nuda rzadko wychodząca poza mury budynku EBC we Frankfurcie nad Menem. Konkluzja wypowiedzi Isabel Schnabel burzy jednak spokój ducha bankowców centralnych, ba – w dużej mierze wręcz podważa wiarę w ich dotychczasowe instrumentarium analityczne! Niemka twierdzi, że „w pewnych sytuacjach banki centralne powinny odejść od obowiązującego konsensusu, że polityka monetarna, której celem jest stabilność cen w średnim okresie, powinna ignorować (look through) skutki wzrostu cen na rynku energii”.

Chodzi zapewne między innymi o to, że podstawowym kryterium wpływającym na decyzje monetarne banków centralnych pozostaje tzw. inflacja bazowa – wzrost cen z wyłączeniem wpływu cen energii i żywności ze względu na ich dużą zmienność (spadki i wzrosty), a dopiero w drugiej kolejności inflacja konsumencka, która uwzględnia również te zmienne. Jeśli przetłumaczymy ten tok myślenia na język zwykłych śmiertelników, to pani Schnabel chce nam powiedzieć, że mamy do czynienia ze splotem okoliczności, w których rosnące ceny energii mogą się przełożyć na znaczny wzrost inflacji w średnim, ale też w... nieco dłuższym okresie. Innymi słowy, „zielona” inflacja może się okazać uporczywa i odczuwamy ją nie tylko poprzez wyższe rachunki za gaz i prąd, lecz również spowoduje ona trwałe podwyżki cen żywności oraz

JERZY BIELEWICZ

finansista, były doradca Goldman
Sachs i Royal Bank of Canada



innych dóbr konsumenckich czy usług – w tym nie tylko transportowych.

Splot niekorzystnych okoliczności

Frans Timmermans, pierwszy wiceprzewodniczący Komisji Europejskiej i komisarz UE ds. klimatu, twierdzi, że w odpowiedzi na kryzys energetyczny Unia powinna ograniczyć swoje uzależnienie od tradycyjnych nośników energii jak gaz ziemny, ropa naftowa i węgiel. Brzmi prosto? Realia nie chcą się jednak dostosować do życzeniowego sposobu myślenia tego polityka, bo najzwyczajniej w świecie nie zawsze i nie wszędzie świeci słońce oraz wieje wiatr... Z tego prostego powodu, dopóki nie nauczymy się, jak w sposób wydajny przechowywać wyprodukowaną energię, a także efektywnie przesyłać ją na czas, gdy może jej brakować, odnawialne źródła jak OZE pozostaną niepraktyczne i w takim sensie... „nieodnawialne”, bo trudno przewidzieć ich wydajność i moc, co powoduje, że nie zagwarantują stabilności dostaw energii elektrycznej.

Przekonali się o tym Niemcy, którzy poza OZE stawiają na gaz ziemny i węgiel brunatny. Wie o tym Francja, która niezależnie od inwestycji w OZE twardo obstaje przy energetyce atomowej. Świadomi sytuacji pozostają Amerykanie, rozbudowując w pośpiechu zdolności wydobywcze, przesyłowe i produkcyjne gazu skroplonego (LNG). Niewątpliwie największymi beneficjentami zamieszania na rynku energii, mimo zakłęb i pobożnych życzeń Fransa Timmermansa, okazują się dziś jednak Gazprom i Rosja Władimira Putina. Kreml zyskał tak silną pozycję negocjacyjną, że po raz kolejny stosuje szantaż gazowo-energetyczny wymierzony tym razem w całą Unię Europejską. Żąda bezwarunkowej zgody na przesył gazu przez gazociąg Nord Stream 2, wbrew regulacjom obowiązującym w UE. Jak to możliwe?

Globalna gospodarka wraca do zdrowia po kryzysie związanym z pandemią COVID-19, a tym samym gwałtownie rośnie popyt na energię. Analitycy przewidują, że już w tym roku zapotrzebowanie na gaz, ropę i węgiel przewyższy stan sprzed 2020 r., bijąc historyczne rekordy. Jednocześnie sektor wydobywczy po kryzysie 2008 r. przez lata pozostawał niedofinansowany, gdyż inwestycje w energetykę konwencjonalną spotykały się z niechęcią ze strony wielu instytucji

i sektora finansowego. Trwała moda na OZE, a politycy prześcigali się w deklaracjach, jak ratować świat przed skutkami katastrofy klimatycznej. Komisja Europejska przedstawiła strategię Fit for 55, która stawia dalece wygórowane cele klimatyczne, proponując m.in. rozszerzenie handlu uprawnieniami do emisji CO₂ (ETS) na kolejne sektory: transport i budownictwo.

Program ETS już teraz działa jednak wadliwie, a ceny uprawnień wzrosły z 4 euro do ponad 80 euro w ciągu zaledwie pięciu lat (w ciągu ostatniego roku z około 30 do ponad 80 euro, czyli grubo ponad dwukrotnie!). O skali wzrostów niech świadczy fakt, że niemiecka umowa koalicyjna między partiami SPD, FDP i Zielonymi, które objęły rządy w Niemczech, uzgodniona zaledwie przed kilkoma tygodniami, przewiduje, że ceny uprawnień do emisji nie mogą spaść poniżej 60 euro za tonę CO₂.

Można by rzec, że ten punkt umowy między zainteresowanymi stronami nieco się w międzyczasie zdevaluował, by nie powiedzieć – uległ presji inflacyjnej. Choć jego wymowa dalej jest jednoznaczna: Niemcy zamierzają narzucić całej UE swój własny kierunek oraz cele polityki klimatycznej, mimo że ta polityka poniosła porażkę i spowodowała wymierne straty, wywołując globalny kryzys w sektorze energetycznym. I właśnie te okoliczności zapewne wywołały głośnie wystąpienia Isabel Schnabel oraz rezygnację z końcem ubiegłego roku ze stanowiska Jensa Weidmanna, byłego już teraz prezesa Deutsche Bundesbanku. Czy są/ byli przeciw ratowaniu ziemi przed katastrofą klimatyczną? Nie, oni słusznie przewidują, że obecna strategia Komisji Europejskiej i EBC prowadzi do uporczywej „zielonej” inflacji, która może zdusić wzrost gospodarczy, a tym samym zapoczątkować okres stagflacji znany nam dobrze z lat 70. XX w., kiedy szok cenowy na rynku energii zdusił wzrost gospodarczy przy wysokiej uporczywej inflacji.

W tej sytuacji apele opozycji i liberalnych ekonomistów w Polsce o ponowne rozważenie kwestii wystąpienia do strefy euro wydają się zwyczajnie nieroztropne. Warto docenić to, co mamy: wzrost PKB grubo powyżej 5 proc., zadłużenie na poziomie 56 proc. i niski wskaźnik stopy bezrobocia. I dlatego powinniśmy, jak nigdy przedtem, pielegnować, chronić oraz poszerzać naszą suwerenność zarówno w sektorze energetycznym, jak i w polityce monetarnej, z jedną z najważniejszych instytucji zaufania publicznego w Polsce, jaką jest Narodowy Bank Polski. ●



By powstrzymać globalne ocieplenie, należałoby w ciągu roku-dwóch lat zmodernizować wszystkie gospodarki tak, by ich uczestnicy zredukowali emisję CO₂ do zera. Albo natychmiast zatrzymać całą światową produkcję

foto: Shutterstock

Jak nie zostać ekologicznym frajerem

MAKSYMILIAN WYSOCKI

Rok 2021 był najgorętszy od 170 lat. Dosłownie! Na całym świecie notuje się fale rekordowych upałów, suszy, powodzi, huraganów... Z drugiej strony przez świat Zachodu przetacza się fala podwyżek cen energii po tym, jak 10 największych gospodarek, posiadających 40 proc. światowych zasobów finansowych, zobowiązało się zredukować emisję CO₂. Skoro walka z ociepleniem klimatu może być wykańczająca finansowo dla społeczeństw, czy jest skazana na porażkę?

Patrząc na doniesienia medialne na temat pogody z 2021 r., można sądzić, że natura wypowiedziała ludzkości swoisty dżihad. Fala upałów wysusza zachód USA. Prognoza temperatur na mapie Stanów Zjednoczonych wyglądała jak mapa pożarów... i faktycznie nią była, zwłaszcza w Kalifornii. Kanada zanotowała latem najwyższą temperaturę wszech czasów. Rekordowe ulewy w Australii spowodowały klęskę urodzaju, a jako efekt dodatkowy plagę

myszy, które wyległy na ulice miast na antypodach. Deratyzatorzy, chcąc zwalczyć nadmiar gryzoni, wypuścili na nie masowo... setki węży. Iście biblijne powodzie w Niemczech mogły cieszyć tylko polskich handlarzy używanych samochodów, którzy zachwalali „prawie nowe, a tanie!” auta popowodziowe jako „okazje życia!”.

Globalne ocieplenie to nie tylko wzrost temperatury. To radykalizacja warunków i zjawisk pogodowych – przyroda sama z siebie dąży do równowagi, ale w wyniku podniesienia warunków brzegowych jednego koń-

ca spektrum można być pewnym poważnych zawiro-
wań warunków przez całą drogę do drugiego końca
spektrum. Styczniowa tragedia w Pakistanie – w której
zginęły 22 osoby (w tym 10 mężczyzn, 2 kobiety i 10
dzieci) tylko dlatego, że pojechały autami zobaczyć na
własne oczy padający po raz pierwszy w historii tego
kraju śnieg (w miasteczku Murree), ale intensywność
tych opadów zaskoczyła ich tak bardzo, że już nie mogli
się wydostać z własnych samochodów i w nich zamarz-
li lub się podusili – jest dobitną, choć smutną, ilustracją
tego zagrożenia.

Czy natura chce zabić ludzkość?

Ekolodzy powiedzieliby, że świat coraz bardziej
zaczyna się starać nas zabić po tym, jak ludzie przez
ostatnie stulecie starali się zabić świat. Twardogłowi
zwolennicy negowania przemożnego wpływu czło-
wieka na klimat powiedzieliby, że nie ma żadnego
globalnego ocieplenia. Ono jednak jest i postępuje.
Wbrew opiniom niektórych publicystów i polityków
śnieg w Polsce nie oznacza, że globalne ocieplenie się
skończyło. Chwilowa pogoda to nie klimat. Odchylenia
pogodowe nie zmieniają średniej temperatury klimatu,
która nadal rośnie. Jak wskazuje Światowa Organizacja
Meteorologiczna, średnia globalna temperatura w roku
2021 (styczeń–wrzesień) była wyższa o ok. 1,09°C
w porównaniu ze średnią okresu 1850–1900. Dane te
pozwalają przypuszczać, że rok 2021 będzie szóstym
lub siódmym najcieplejszym rokiem w historii świa-
towych pomiarów temperatury. Okres 2015–2021 naj-
prawdopodobniej będzie najcieplejszym w historii po-
miarów. Słabszy wynik ubiegłego roku wynika przede
wszystkim z wpływu La Niña, czyli anomalii pogodowej
polegającej na ponadprzeciętnych spadkach tempe-
ratur na powierzchni wody na obszarze tropikalnego
Pacyfiku. Pozwala to nieco obniżyć średnią globalną
temperaturę.

Zmianę klimatu widać też po gwałtownych zjawis-
kach pogodowych. Jak podaje WMO, w 2021 r. wspo-
mniane na początku wyjątkowe fale upałów uderzyły
w Amerykę Północną, gdzie pobito wiele rekordów
ciepła – i to aż o 4–6°C. Podobne zjawiska pojawiły się
w krajach basenu Morza Śródziemnego – w sierpniu
2021 r. termometry na Sycylii pokazały 48,8°C, co jest
europejskim rekordem. Z kolei 14 sierpnia w miejscowości
Montoro padł hiszpański rekord ciepła – 47,4°C. Tego
samego dnia rekordowy upał nawiedził też Madryt – w
stolicy Hiszpanii słupek rtęci zatrzymał się na 42,7°C.

Zmiana klimatu wpływa również na opady. W 2021 r.
w mieście Zhengzhou odnotowano chiński rekord opa-
dów deszczu (201,9 mm w godzinę!). ChRL została wtedy
dotknięta serią tzw. powodzi błyskawicznych, które
sprowadziły śmierć na 302 osoby i spowodowały straty
w wysokości prawie 18 mld dolarów. Z kolei w Ameryce

Południowej (w Brazylii, Paragwaju i Urugwaju) opady
były znacząco poniżej średniej, co poskutkowało dużymi
stratami w rolnictwie. Z kolei dla południowo-zachodnich
Stanów Zjednoczonych od stycznia 2020 do sierpnia 2021 r.
zanotowano najsuchszy okres w historii pomiarów.

”

Chwilowa pogoda to nie klimat.
Odchylenia pogodowe nie zmieniają
średniej temperatury klimatu,
która nadal rośnie

Najgorzej od dwóch mileniumów

Według Międzyrządowego Panelu ds. Zmian Klimatu
(IPCC) – ONZ-owskiego ciała doradczego zajmującego
się analizą danych naukowych opisujących przebieg
kryzysu klimatycznego, słynnego już za sprawą wycieku
swojego dramatycznego raportu z ostatniego kwartału
2021 r. – działania człowieka doprowadziły do ocieplenia
klimatu w tempie bezprecedensowym w okresie co najmniej
ostatnich 2000 lat: „Wzrost globalnej temperatury powier-
szchni spowodowany przez człowieka od okresu 1850–1900
do okresu 2010–2019 mieści się prawdopodobnie w zakre-
sie od 0,8°C do 1,3°C, a najbardziej prawdopodobną
wartością jest 1,07°C. Dobrze wymieszane gazy cieplarniane
przyczyniły się prawdopodobnie do ocieplenia od 1,0°C do
2,0°C, inne czynniki antropogeniczne (głównie aerozole)
przyczyniły się do ochłodzenia od 0,0°C do 0,8°C, czyn-
niki naturalne zmieniły temperaturę powierzchni od –0,1°C
do 0,1°C, a wewnętrzna zmienność klimatu od –0,2°C do
0,2°C. Jest bardzo prawdopodobne, że dobrze wymieszane
gazy cieplarniane były główną przyczyną ocieplenia tro-
posfery od 1979 r., a wywołany przez człowieka ubytek
ozonu w stratosferze był skrajnie prawdopodobnie
głównym czynnikiem powodującym ochłodzenie niższej
warstwy stratosfery w okresie od 1979 r. do połowy lat
90. XX w. [...] Jest praktycznie pewne, że górna war-
stwa oceanu (0–700 m) ociepliła się od lat 70. XX w. i ze
skrajnym prawdopodobieństwem główną tego przyczyną
jest działalność człowieka. Powodowane przez czło-
wieka emisje CO₂ praktycznie na pewno są głównym
powodem obecnego zakwaszenia powierzchniowych
warstw wód otwartego oceanu. Poziom natlenienia wód
powierzchniowych oceanu od połowy XX w. z wyso-
kim poziomem pewności spadł w wielu regionach, a ze
średnim poziomem pewności przyczyniła się do tego
działalność człowieka. [...] Zmiany w biosferze na

Globalne ocieplenie to nie tylko wzrost temperatury. To radykalizacja gwałtownych zjawisk pogodowych, takich jak tornada, które zaczynają występować także w Europie

fol. Shutterstock



ładach od 1970 r. są zgodne z globalnym ociepleniem: strefy klimatyczne na obu półkulach przesunęły się w kierunku biegunów, a sezon wegetacyjny na pozatropikalnych terenach półkuli północnej od lat 50. XX w. wydłużył się średnio o nawet dwa dni na dekadę (wysoki poziom pewności)”.

Co bardzo ciekawe, w tym ważnym raporcie możemy przeczytać, że niemal pewny z winy człowieka wzrost średniej rocznej temperatury byłby znacznie wyższy, gdyby nie dziura ozonowa, również spowodowana działalnością człowieka! W skrócie: CO₂ ucieka w Kosmos, zamiast kumulować się w „szklanej kuli” ziemskiej atmosfery. „Obserwowane ocieplenie jest spowodowane emisjami będącymi skutkiem działalności człowieka, ocieplenie związane z gazami cieplarnianymi jest częściowo maskowane przez chłodzący wpływ aerozoli” – czytamy. Jednocześnie jednak: „Koncentracja CO₂ w atmosferze była w 2019 r. wyższa niż kiedykolwiek w ostatnich 2 mln lat (wysoki poziom pewności), koncentracje CH₄ i N₂O były zaś wyższe niż kiedykolwiek w ostatnich 800 tys. lat (bardzo wysoki poziom pewności). Od 1750 r. zmiany stężeń CO₂ (47 proc.) i CH₄ (156 proc.) znacznie przekroczyły zakres naturalnych zmian zachodzących w okresach wielu tysięcy lat pomiędzy zlodowaceniami i interglacjami w okresie co najmniej ostatnich 800 tys. lat, a zmiany stężeń N₂O (23 proc.) są do nich zbliżone (bardzo wysoki poziom pewności). [...] Globalna temperatura powierzchni rosła od 1970 r. szybciej niż w jakimkolwiek innym 50-letnim okresie w ciągu co najmniej ostatnich 2 tys. lat (wysoki poziom pewności). Temperatury w ostatniej dekadzie

(2011–2020) przekroczyły temperatury z ostatniego kilkusetletniego ciepłego okresu sprzed ok. 6,5 tys. lat [0,2°C do 1°C względem 1850–1900] (średni poziom pewności). We wcześniejszym ciepłym okresie ok. 125 tys. lat temu kilkusetletnie średnie temperatury [0,5°C do 1,5°C względem 1850–1900] były podobne do obserwowanych w ostatniej dekadzie (średni poziom pewności). [...] Globalny średni poziom morza podnosi się od 1900 r. szybciej niż w jakimkolwiek innym stuleciu w okresie co najmniej ostatnich 3 tys. lat (wysoki poziom pewności)”.

Raport ten w naukowym, spokojnym tonie przynosi depresyjnie działające wieści. W skrócie: walka z globalnym ociepleniem nie udała się (w sumie na dobrą sprawę nawet się nie zaczęła) i w zasadzie losy świata w tym względzie są już przesądzone. Możemy tylko minimalizować i opóźnić bezmiar zmian. Bezmiar, ponieważ o ile aktualny wzrost temperatur, tak minimalny przecież, wywołał tak znaczące zmiany klimatu na całym świecie, to wzrost o kolejne 1,5°C Celsjusza w ciągu najbliższych 20 lat jest już pewny.

Niestety wbrew temu, co byśmy chcieli, nie jesteśmy w Polsce i w Europie bezpieczni. Nie dość, że zdaniem badaczy strefa klimatu umiarkowanego zanika, sukcesywnie przesuwając się na północ, to jeszcze tempo ocieplenia w dotychczasowym klimacie umiarkowanym ma być dwukrotnie szybsze niż w pozostałych rejonach. Badacze dodają, że ten wzrost będzie miał miejsce mimo dzisiejszych wysiłków Europy w walce o klimat, a gdyby go zabrakło, wzrost temperatury średniej o 2 proc. zamiast 1,5 proc. spowodowałby już zupełnie nieznane nam anomalie pogodowe. Dość powiedzieć, że widmo trąby powietrznej w Polsce 30 lat temu brzmiało jak surrealny żart. Dziś to się już po prostu zdarza.

Walka tylko o zminimalizowanie strat

Choć kryzys klimatyczny i pogodowe są nadal dla ludzi zupełnie niczym w porównaniu z tym momentem paniki, gdy przez kilka sekund nie mogą znaleźć swojego telefonu, to polityczni liderzy zastępują ich sumienie z nawiązką.

Zostawmy już Gretę Thunberg, biedne dziecko, element bohaterskiej kreacji ONZ, zostawmy też młodych aktywistów, którzy w przerwie między sojowym latte, wydawaniem pieniędzy rodziców i zmienianiem zaangażowanych nakładek na zdjęcie profilowe na Facebooku latają samolotem na protesty klimatyczne z przesiadką na imprezę na Ibizie. Politycy za to są prawdziwymi bohaterami beznadziejnej walki o klimat. Tak przynajmniej było też 31 października 2021 r. na konferencji klimatycznej w Glasgow. Wszyscy tam byli zgodni, że trzeba coś z tym zrobić i ostatni czas na to działanie jest teraz. Dlatego właśnie kraje Zachodu

du zobowiązały się na jeszcze większy ciężar, podczas gdy np. Chiny i Indie odmówiły stopniowego wycofywania się z używania węgla, a przynajmniej odroczyły je na czas „po końcu świata”, którego spodziewają się ekolodzy. Per saldo, gdyby zrealizowano postanowienia COP26, globalne emisje wzrosłyby o 16 proc. Według serwisu Climate Action Tracker, analizującego wpływ na przyszłe ocieplenie deklarowanych i faktycznie realizowanych polityk redukcji emisji, jesteśmy aktualnie na ścieżce prowadzącej do wzrostu temperatury o 2,5–2,9°C do końca wieku. Żeby wejść na ścieżkę zgodną z celem Porozumienia Paryskiego – a więc ocieplenia o „znośne” 1,5°C – powinniśmy wypuszczać do atmosfery o 19–23 mld ton CO₂ mniej rocznie do 2030 r.

Jeśli nie utrzymamy globalnego ocieplenia poniżej 1,5°C, grożą nam jeszcze bardziej ekstremalne zjawiska pogodowe. Według wspomnianego IPCC, by zachować szansę na wzrost temperatury o 1,5°C, emisje powinny spaść aż 45 proc. do roku 2030 (licząc względem roku 2010). Próg 1,5°C, według symulacji IPCC, i tak osiągniemy przed rokiem 2040. Przekroczenie 1,5°C jest raczej nieuniknione przy obecnej trajektorii emisji gazów cieplarnianych, a na pewno już w dłuższej perspektywie. By powstrzymać globalne ocieplenie, albo należałoby w ciągu roku-dwóch lat zmodernizować technologicznie wszystkie gospodarki tak, aby ich uczestnicy zredukowali emisję CO₂ do zera, albo natychmiast zatrzymać całą światową produkcję. Prawdopodobnie dlatego przed COP26 prawie 40 krajów nie złożyło żadnych planów redukcyjnych do sekretariatu Ramowej Konwencji o Zmianie Klimatu (UNFCCC). Tymczasem think tank Ember policzył, które państwo emituje najwięcej gazów cieplarnianych pochodzących ze spalania

węgla w przeliczeniu na mieszkańca, zawstydzając nawet Chiny. Na szczycie niechlubnego rankingu znalazła się Australia – z rocznymi emisjami per capita pięciokrotnie wyższymi niż średnia światowa i o 40 proc. wyższymi niż jakikolwiek inny główny użytkownik energii pochodzącej ze spalania węgla. 60 proc. energii wytwarzanej na antypodach ma pochodzenie węglowe – a badanie dowodzi, że najbogatsze kraje świata pozostają wśród największych emitentów CO₂ powstałego przy produkcji energii. W tym Australia rocznie emituje 5,34 ton dwutlenku węgla na osobę, wyprzedzając Koreę Południową (3,81 t), RPA (3,19 t), USA (3,08 t) i Chiny – największego globalnego emitenta (2,71 t). Australijski rząd Scotta Morrisona odrzucił zobowiązanie odejścia od węgla w ciągu najbliższych niepełna dziesięciu lat. Jedni wskazują na polityczne umocowania tych wyliczeń, i to zastanawia, gdyż jeszcze w 2017 r. z danych przygotowanego przez portal Our World in Data zestawienia pokazującego roczną emisję CO₂ w tonach w przeliczeniu na mieszkańca wynikało, że najwięcej dwutlenku węgla na osobę emitowały państwa Zatoki Perskiej. Wartość dla Kataru wynosiła 38 ton na osobę, dla Kuwejtu – 25, dla Bahrajnu – 21. Na każdego mieszkańca Ziemi w 2017 r. przypadało średnio 4,73 emitowanych ton CO₂. Dla Chin ten wskaźnik wynosił 7,1, dla USA – 16, dla UE – 8,2, dla Indii – 1,9, dla Rosji 11,5, dla Japonii – 8,7, dla Polski – 8,5.

Międzynarodowa Agencja Energetyczna (MAE) informuje, że w 2020 r. przy spalaniu paliw kopalnych na całym świecie wyemitowano 31,5 gigaton (Gt) CO₂. Z powodu pandemii COVID-19 globalna emisja spadła o 5,8 proc. w stosunku do 2019 r., ale w 2021 r. znów zaczyna rosnąć. Niemal jedną trzecią CO₂ na świecie



Czy natura wytoczyła ludzkości swoisty džihad?
Przykładem ubiegłoroczne rekordowe ulew
i w Europie, i w Australii, które bez mała rok temu
nawiedziły ogromne połacie kraju-kontynentu

foto: Shutterstock/ Leah-Anne Thompson

wytwarzają Chiny (pozostają one największym emitentem dwutlenku węgla na świecie, w 2006 r. wyprzedziły znajdujące się dotąd na pierwszym miejscu USA; w 2019 r. emisja ChRL wyniosła 10,1 Gt, według organizacji Global Carbon Project, czyli około jednej trzeciej emisji CO₂ na całym świecie). Nie należy jednak zapominać, że to gospodarki krajów rozwijających się i rynków wschodzących odpowiadają za ponad dwie trzecie światowej emisji dwutlenku węgla, a udział krajów już rozwiniętych w emisji ulega stałemu, strukturalnemu spadkowi (mimo popandemicznego odbicia o 4 proc. w 2020 r.) – o czym MAE również informuje w raporcie „Globalny Przegląd Energetyczny 2021”.

Chiny już w 1989 r. pod względem emisji CO₂ prześcignęły całą Unię Europejską. Według MAE emisja dwutlenku węgla w ChRL miała urosnąć w 2021 r. o 6 proc., a większość tego wzrostu (70 proc.) miała być spowodowana spalaniem węgla. W Chinach mimo szybkiego wzrostu produkcji energii ze źródeł odnawialnych elektrownie węglowe wytworzyły w 2021 r. o 330 TWh energii więcej niż w 2019 r. (wzrost o 7 proc.).

W całej Unii Europejskiej w 2019 r. wyemitowano 2,9 Gt CO₂, w Indiach – 2,6, Gt, w Rosji – 1,6 Gt, w Japonii – 1,1 Gt. Według Global Carbon Project Polska znajdowała się w 2019 r. na 20. miejscu listy państw wytwarzających najwięcej CO₂, z 323 Mt emisji. Podkreślimy: 323 megatony Polski, czyli 323 mln ton CO₂, mają się nijak wobec światowych 31,5 mld ton, australijskich czy chińskich 10 mld ton lub indyjskich niemal 3 mld ton.

Czy jest sens wypruwać sobie żyły?

Jak widać, liczenie tych emisji wydaje się ulotne niczym sam gaz CO₂. Tak samo ulotne wydają się możliwości postanowienia czegokolwiek wiążącego, zwłaszcza że szczyt COP26 i jego deklaracje nie mają formy jakkolwiek realnie wiążącej, a najwięksi emitenci dwutlenku węgla ostatecznie machnęli ręką na ustalenie tego szczytu. Dlatego właśnie konferencja COP26 zakończyła się fiaskiem. Dlaczego więc kraje Zachodu i USA mają wypruwać sobie żyły, szczególnie gospodarki takie jak Polska, gdy ich wkład w globalne ocieplenie jest relatywnie znikomy i z racji już podjętych działań staje się coraz niższy? Od każdego fana walki o klimat słyszę „żeby dać dobry przykład”. Doprawdy?

Koszty unijnej zielonej polityki dla Polski do 2030 r. to 2 BILIONY złotych! Analitycy Banku Pekao SA stwierdzają, że w porównaniu z obecnymi regulacjami unijnymi realizacja pakietu klimatycznego Fit for 55 będzie kosztować nasz kraj ok. 190 mld euro więcej. W praktyce oznacza to, że wprowadzenie bardziej restrykcyjnego pakietu klimatycznego, podwyższającego redukcję emisji w tym samym czasie do 55 proc., to również podniesienie kosztów, łącznie aż do 527,5 mld euro! Różnica między pakietami, wynosząca prawie 190 mld euro, wynika m.in. ze znacznego wzrostu kosztów ETS.

„Dziennik Gazeta Prawna” podkreśla, że nowy pakiet przyniesie też większe przychody dla Polski w kwocie 220 mld euro, które pochodzą przede wszystkim z uprawnień do handlu emisjami, Funduszu Odbudowy UE, a także wieloletnich unijnych ram finansowych. Choć jednak wspomniane kwoty mogą robić wrażenie, w dalszym ciągu oznacza to lukę w wysokości ok. 300 mld euro. Uwagę na to zwracał także Sebastian Kaleta, poseł Solidarnej Polski, wskazując, że nawet w sytuacji, gdy całość funduszy unijnych (znacząco pokrywanych przez składki i pożyczkę z KPO) do 2027 r. to 770 mld zł, nadal jest to trzykrotnie mniej niż pełne, podliczone przez analityków Pekao, koszty tej transformacji. Dlatego premier Jarosław Kaczyński w wywiadzie dla „Sieci” wskazywał, że nie ma jego zgody na takie Fit for 55. Może bogate kraje stać na taki luksus, ale nie nas. My ani nie wyrośliśmy na krzywdzie innych, ani jeszcze swojej historii nie napisaliśmy do końca, bo relatywnie dopiero co wyszliśmy spod kolejnego depczącego buta, a już się dusimy, i to nie czadem – ponad połowa ceny prądu w kraju nad Wisłą to koszt emisji CO₂.

Aby walka o klimat nie okazała się zawiązaniem sobie zielonego sznura, na którym bohatersko i znacząco na koniec zadyndamy, Unia Europejska, USA i ONZ powinny wymusić skuteczne działania na prawdziwych trucieliach świata. Inaczej same zapłaczą się na suchej gałęzi transformacji energetycznej, co dodatkowo przykre, gdyż działania i wysiłki Stanów, Europy oraz krajów rozwiniętych okazują się działaniami tylko na pokaz, bez większego, realnego znaczenia dla całej sprawy. Pierwszym krokiem musi być rozwiązanie patologii systemu handlu prawami do emisji CO₂, który z definicji był ułomnym projektem.

Ostatecznie na stole są tylko trzy rozwiązania: romantyczny strzał w głowę, realny i globalny solidaryzm – jednak poprzedzony próbą uzdrowienia systemu i jego zobowiązań, albo... celowe stworzenie kolejnej dziury ozonowej, by gaz cieplarniany uleciał w Kosmos niczym powietrze z balona (zdając sobie sprawę z tego, jak zdolni, kompetentni są ludzie, najpewniej wymknęłoby się to spod kontroli i doprowadziło do szóstej już epoki lodowcowej).

Rok 2022 według optymistów będzie dodatkową szansą na zwiększenie ambicji i choćby formalne wejście na „ścieżkę 1,5°C” przed kolejną rundą zobowiązań na kolejnym szczycie klimatycznym, które – jak widać – nikogo nie obchodzą. Może zamiast tracić czas na walkę o swoje dobre samopoczucie, ekolodzy i politycy podjęliby w końcu realne działania, stosując presję polityczno-gospodarczą. Bo jeśli czegoś nauczyła nas pandemia, to tego, że politycy mają ogromną moc, jeżeli tylko chcą. Jeśli udało im się lockdownami zamknąć w domach w jednym czasie praktycznie wszystkich na świecie, dlaczego nie mieliby wywierać presji klimatycznej tam, gdzie ma to realny sens? ●

TELEWIZJA

W POLSCE PL

GORĄCE PYTANIA O GOSPODARKĘ I FINANSE WYWIAD GOSPODARCZY



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



Wejście na orbitę

ARKADY SAULSKI

Nowy statut Polskiej Agencji Kosmicznej nadaje organizacji i jej działaniom nowy sens. POLSA dostosowuje się do światowych trendów. Czy więc uda nam się szybciej polecieć w Kosmos?

Zacznijmy od przypomnienia faktów – Polska jest członkiem Europejskiej Agencji Kosmicznej (ESA) od 2012 r. Wraz z nią nasz kraj realizuje właśnie plany i założenia ogólnoeuropejskie, ale też samodzielnie własny program podboju Kosmosu.

Podboju, a właściwie raczej badań Kosmosu, Polska bowiem nigdy nie miała planów wysyłania misji załogowych na Księżyc czy Marsa ani budowy stacji kosmicznych (choć wizja potęgi naszego kraju bez wątpienia jest atrakcyjna i pobudzająca wyobraźnię). Zamiast wielkich misji – wspieranie innowacyjnych technologii. Zamiast gigantycznych projektów – mniejsze, ale bardziej racjonalne inicjatywy, takie jak mikrosatelity. Dodatkowo warto pamiętać też o zmianach klimatycznych: potrzeba przestawienia gospodarki na tory niskiej lub zerowej emisyjności jest ogromna i – paradoksalnie – to właśnie wola podboju Kosmosu może pomóc nam w jej osiągnięciu. Warto bowiem pamiętać, że takie wynalazki jak recykling czy wykorzystanie energii ze Słońca – innowacje powstałe na potrzeby misji kosmicznych – teraz są wykorzystywane w gospodarce obiegu zamkniętego.

Technologie kosmiczne, astrogórnictwo, egzobiologia, egzogeologia, robotyka kosmiczna – to wszystko brzmi jak hasła rodem z powieści science fiction, ale to dziedziny nauki istniejące tu i teraz, nasz kraj zaś może nie tylko w nich uczestniczyć, lecz wręcz przewodzić w tym wyścigu.

Satelitarna potęga

Krajowy Program Kosmiczny (inaczej znany także jako Polski Program Kosmiczny) został przyjęty już w 2017 r. i miał na celu realizację założeń Polskiej Strategii Kosmicznej, wśród których znajdowały się takie cele jak rozbudowa kompetencji i konkurencyjności polskiego sektora kosmicznego, zwiększenie wykorzystania danych satelitarnych przez administrację, naukę i przemysł, wreszcie wykorzystanie technologii satelitarnych dla zwiększenia bezpieczeństwa kraju oraz jego obronności. Jak widać, kwestia satelitów jest tu powtórzona nawet dwukrotnie. I to właśnie ona była jego filarem.

Wbrew szyderstwom wielu środowisk Polska wcale nie stawiała sobie nierealnych celów. Wręcz przeciwnie.



fol. Shutterstock

Technologie kosmiczne, astrogórnictwo, egzobiologia, egzogeologia, robotyka kosmiczna są dziedzinami nauki już istniejącymi, a nasz kraj może nie tylko w nich uczestniczyć, lecz wręcz przewodzić w tym wyścigu

nie – eksperci Polskiej Agencji Kosmicznej najpierw dokonali bilansu możliwości polskiej nauki i prywatnych firm w zakresie programów i branży kosmicznej, a dopiero potem postawili przed KPK osiągalne cele. Jak informują przedstawiciele Polskiej Agencji Kosmicznej, choć komercyjne wykorzystanie Kosmosu już jest realizowane w innych krajach (za przykład niech posłuży tu działalność miliarderów z USA i Wielkiej Brytanii: Elona Muska, Jeffa Bezosa czy Richarda Bransona), to w przypadku Polski mamy do czynienia z pewnymi przeszkodami. „Zagrożenie stanowi wysoka bariera wejścia w sektor dla nowych firm, zakończenie w 2019 r. preferencyjnych dla Polski warunków w ESA, ciągle jeszcze ograniczony popyt ze strony państwa i spowolnienie gospodarki przez pandemię” – mówią przedstawiciele POLSA. I dodają: „Szansą natomiast może być dostrzeżenie sektora jako nowej, innowacyjnej gałęzi polskiej gospodarki, wzrost zapotrzebowania na zastosowania technologii kosmicznych po stronie państwa polskiego i Unii Europejskiej, zjawisko »new space« polegające m.in. na zwiększeniu roli małych satelitów”. Warto jednak dodać, że bariery, o których mowa, nie są ściśle „polskie”. Długi okres zwrotu ryzykowej, było nie było, inwestycji w sektor kosmiczny i zaangażowanie wysokich technologii to wyzwanie, na które natrafiają sektory kosmiczne wszystkich państw.

Ze względu na to KPK zaprojektowano w ten sposób, by nie tylko zaspokajał on potrzeby państwa, lecz dawał też możliwości rozwoju sektora prywatnego.

Stąd tak istotne w polskich kosmicznych dążeniach było wsparcie badań naukowych, by krajowe instytucje i uczelnie mogły się stać pionierami w planowaniu

ewentualnych misji czy konstruowaniu urządzeń badawczych i innych komponentów.

Innym problemem do pokonania jest rozdrobnienie technologiczne. W wypadku sektora kosmicznego POLSA od lat podejmuje wysiłki na rzecz unifikacji i synchronizacji działań w rozbitym na wiele elementów sektorze technologii kosmicznych – obecnym przecież w naszym kraju, lecz wciąż zbyt słabo współdziałającym. Jak wskazują przedstawiciele POLSA: „Prężnie działa nasz Cosmic Hub, w którym organizujemy warsztaty, spotkania dla firm i integrujemy sektor, m.in. poprzez cykl spotkań »Kosmos a...«. W 2021 r. rozmawialiśmy o sztucznej inteligencji, medycynie, ubezpieczeniach, obrazowaniu ziemi w rolnictwie, trendach w »new space«, a także celebrowaliśmy i komentowaliśmy ważne wydarzenia kosmiczne, m.in. lądowanie łazika na Marsie czy spadające roje Perseidów”. I dodają: „Integrujemy środowiska akademickie, m.in. dzięki Radzie Studentów przy Prezesie POLSA oraz licznym wydarzeniom skierowanym do młodzieży. Organizujemy Konkurs o Nagrodę Prezesa Polskiej Agencji Kosmicznej za najlepszą pracę dyplomową. Natomiast dla najmłodszych – konkurs »Moje kosmiczne wakacje«”.

Integracja i współpraca sektora jest kluczowa, Kosmos to bowiem nie tylko obszar do badań, lecz także obszar kluczowy dla bezpieczeństwa – krajowego i globalnego. Świadomość tego, co zachodzi w przestrzeni kosmicznej, opiera się na zaawansowanych systemach – zarówno naziemnych, jak i przebywających w przestrzeni, które ostrzegają o zagrożeniach pochodzących z Kosmosu. Obserwacja, pozyskiwanie danych,

ich analiza i informacja to elementy składające się na dzieło, jakim jest zapewnienie Ziemi (ale też elementom infrastruktury znajdującym się w Kosmosie) bezpieczeństwa. Ale to nie wszystko – współcześnie technologie satelitarne wykorzystuje się też do obserwacji powierzchni naszego globu, w celu identyfikacji np. wspomnianych już zagrożeń na rzekach (powodzi, zatorów) lub monitoringu rolnictwa, rozpoznawania obszarów suszy i wielu innych zagrożeń. Tego typu technologię wykorzystuje już USA czy Francja, zapewne jest ona również w posiadaniu Chin, mocno rozwijających własny program obserwacji orbitalnych i mających potężne sukcesy. Polska także ma firmy i instytuty, które w tym obszarze mogłyby zaproponować bardzo ciekawe rozwiązania.

I nie tylko w tym, gdyż – jak mówi Kamil Muzyka, członek Polskiego Towarzystwa Astrobiologicznego, współprowadzący „Prawo i Kosmos – Prawo Kosmiczne” – Polska ma też inne obszary kosmicznej specjalizacji. „Na pewno naszą specjalizacją powoli staje się astrobiologia i astrobiotechnologia. Powstają już start-upy takie jak Extremo Technologies, które celują m.in. w zastosowanie biominingu na potrzeby astrogeologiczne. Polacy uczestniczą tak samo w misjach planetologicznych w ramach tzw. geologii planetarnej – bez niej zapomniemy o astrogeologii czy projektach takich jak nawigacja księżycowa. Polską specjalizacją są także roboty kosmiczne. Wspomnieć należy również o naszym własnym projekcie badawczym UV SAT. W Kosmosie dzieje się więcej, niż większości ludziom się zdaje” – wskazuje ekspert.

Czas na Artemis

Artemis był bez wątpienia jednym z najważniejszych wydarzeń w materii podboju Kosmosu w ostatnich latach, niestety jednak podpisanie tego porozumienia w krajowych mediach przeszło bez echa. Tymczasem Artemis Accords to bardzo istotna umowa międzyrządowa, której sygnatariuszem od ubiegłego roku jest także Polska. Ta umowa nie jest, wbrew obiegowej opinii, instrumentem prawa międzynarodowego, lecz wstępem do dalszej realizacji projektu, jakim jest Międzynarodowa Stacja Kosmiczna ISS – każdy kraj odpowiada za swoje moduły na ISS, elementy, obiekty czy załogę. Co to oznacza dla Polski i czy nasz kraj też ruszy w Kosmos? „Możliwości jest sporo, gdyż Artemis to nie tylko lądowanie ludzi na Księżycu, lecz także zwiększone nakłady na systemy komunikacji, obserwacji oraz przetrwania i rozwoju poza Ziemią” – wyjaśnia Kamil Muzyka. Jedną z materii jest np. kwestia dostępności wody w Kosmosie. Ta w formie zdatnej do spożycia jest praktycznie niedostępna, a surowiec ten pozostaje niezbędny dla rozwoju projektów transportowych, utrzymania roślin czy mikroorganizmów. „Polacy są w czołówce pionierskich projektów dotyczących wydobycia i przechowywania wody na Księżycu” – wyjaśnia ekspert.

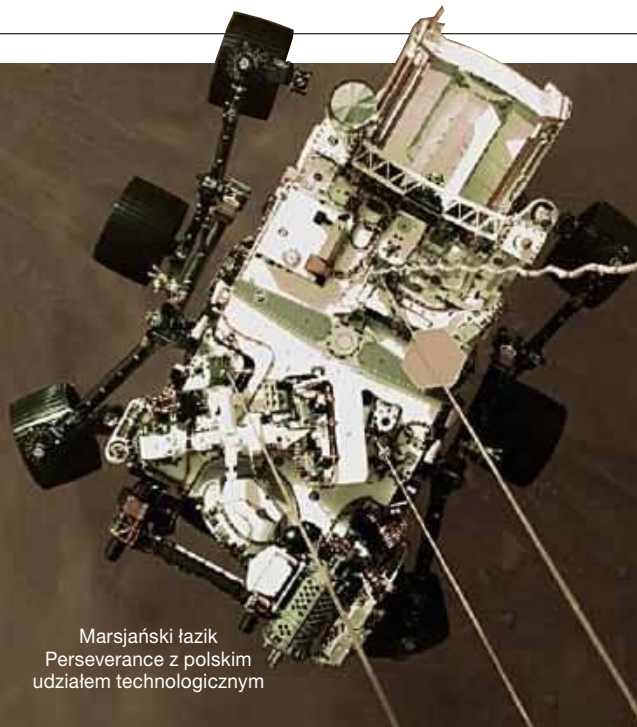
A inne drogi podboju Kosmosu, którymi mogłaby ruszyć Polska? Mogą to być wspomniane już satelity czy ściśle polskie projekty badawcze. W Kosmosie dzieje się więcej, niż nam się zdaje, i nasz kraj już ma swoje miejsce na mapie badań kosmicznych. Teraz czas poszerzyć swoją obecność. ●



Pierwszy polski sztuczny satelita PW-Sat2 został wyniesiony na orbitę 13 lutego 2012 r. Urządzenie typu cubesat opracowano w ramach projektu edukacyjnego studentów Politechniki Warszawskiej

fol. pw-sat.pl

W Kosmosie dzieje się więcej, niż ludziom się zdaje



Marsjański łazik
Perseverance z polskim
udziałem technologicznym

fol. NASA/JPL-Caltech

Cel umowy Artemis Accords to nie tylko lądowanie ludzi na Księżycu, lecz także zwiększone nakłady na systemy komunikacji, obserwacji oraz przetrwania i rozwoju poza Ziemią – wskazuje Kamil Muzyka, członek Polskiego Towarzystwa Astrobiologicznego i ekspert w zakresie prawa kosmicznego

ROZMAWIAŁ
ARKADY SAULSKI

W ubiegłym roku Polska podpisała tzw. Artemis Accords – mają to być porozumienia dotyczące wspólnych zasad eksploracji Kosmosu. Ale co to konkretnie oznacza dla naszego kraju?

Kamil Muzyka: Doszło do podpisania umowy międzyrządowej, która musi zostać ratyfikowana przez parlament. Wbrew obiegu opinii Artemis Accords nie są nowym instrumentem prawa międzynarodowego ani amerykańcentrycznym układem o Księżycu. To w zasadzie wstęp do międzynarodowego projektu, jakim jest obecnie Międzynarodowa Stacja Kosmiczna (ISS). Każdy kraj odpowiada za swoje moduły, elementy, obiekty i załogę. Dla Polski oznacza to wiele, szczególnie iż mimo że jesteśmy członkiem ESA, nie jesteśmy uczestnikami programu ISS. To oczywiście kwestia poziomu składki, jaką uiszczaamy, i opłacalności uczestnictwa w programie, który pierwotnie miał dawno się zakończyć.

Jakie daje nam to możliwości?

Możliwości jest sporo, gdyż cel umowy Artemis to nie tylko lądowanie ludzi na Księżycu, lecz także zwiększone nakłady na systemy komunikacji, obserwacji oraz przetrwania i rozwoju poza Ziemią. Owszem, komentatorów najczęściej zajmują dwie kwestie, które są poruszone w samych AA, czyli surowce kosmiczne oraz strefy bezpieczeństwa. To pierwsze to na począ-

tek woda – głównie ze względów technologicznych. Wodę można na Księżycu pozyskać ze złóż lodowych w zacienionych kraterach oraz syntezując wodór i tlen występujące w regolicie w postaci wolnej lub związków chemicznych (np. krzemiany). O ile na Ziemi wody nie brakuje, o tyle w przestrzeni kosmicznej w formie zdatnej do spożycia przez ludzi czy organizmy roślinne lub mikroorganizmy nie występuje w takiej ilości ani w miejscach, gdzie planujemy stawiać stałe placówki poza Ziemią. Służyć będzie również jako proste paliwo do rakiet, których zadaniem będzie przenoszenie ludzi i towaru w przestrzeni poza Ziemią (głównie orbity i inne ciała niebieskie), a także do procesów przemysłowych. Polacy są w czołówce pionierskich projektów dotyczących wydobycia i przechowywania wody na Księżycu. Mamy np. doświadczenie w pozyskiwaniu tlenu z atmosfery Marsa, bo dokonał tego łazik Perseverance w ramach misji NASA 2020 z eksperymentalną aparaturą MOXIE na pokładzie.

A Księżyc?

Owszem – w dalszej perspektywie korzystania z surowców kosmicznych i właściwości panujących na ciałach pozaziemskich będzie budowanie „zamków z księżycowego piasku”, jak się żartobliwie nazywa budowanie struktur z wykorzystaniem dostępnych materiałów, po uprzednim ich przetworzeniu.

Przykładem będą tutaj osłony instalacji powierzchniowych na ciałach pozbawionych atmosfery lub takich, gdzie jest ona niezmiernie rzadka, oraz pyłochrony wokół lądowisk czy stanowisk startowych na Księżycu. Brak znaczącej atmosfery wymusza bowiem na nas wykorzystanie lądowania napędem, nie zaś np. szybowanie. Ostateczny etap to faktyczne górnictwo poza Ziemią i zwożenie tych surowców na naszą planetę lub wykorzystanie w gospodarce kosmicznej, przy rozbudowie infrastruktury międzyplanetarnej czy nawet tworzeniu sond międzygwiazdnych. Oczywiście opłacalność i techniki wydobywcze, przetwórcze są regularnie omawiane w gremiach planetologicznych, inżynierskich, nawet astrobiologicznych. Są też tematem dyskusji w gremiach prawa kosmicznego, jednak tu istnieje tak wielkie pole niezgody dotyczące kwestii legalistycznych, jak i samego procesu wydobywania, konieczności prowadzenia stałego nadzoru nad działalnością tego typu czy też problematyki produkcji z wykorzystaniem danego surowca. W końcu jeśli nie jesteśmy w stanie zgodzić się, czy oddzielenie urobku od kopaliny jest zgodne z prawem, to jak mamy omówić hipotetyczne budowanie z tych surowców całych elementów strukturalnych? Na przykład elektrowni orbitalnych?

Jest pan przede wszystkim prawnikiem. Kosmos jest niejako „dzielony” prawnie, czyż nie?

Tu oczywiście wchodzi nam druga kontrowersyjna kwestia – strefy bezpieczeństwa. Pojawiając się obok tematu górnictwa kosmicznego, dają jednoznaczne skojarzenie z podziałem Afryki i nowym kolonializmem. Problem w tym, że strefy te bardziej dotyczą napędów rakietowych, rozrzucających pył, kamienie i skałki przy starcie oraz lądowaniu, niż prac wydobywczych.

Do czego można to porównać? Pył, kamienie, skałki w przestrzeni kosmicznej brzmią dość abstrakcyjnie.

W powstawaniu tych stref nie chodzi o postawienie żołnierza korpusu Space Marines ani robota z laserowym działkiem, by pilnował naszego terytorium, ale o zapobieganie powstawaniu szkody w wyniku działalności transportowej lub nawet wydobywania powierzchniowego, co było tematem jednego z referatów podczas zeszłorocznej Konferencji Górnictwa Kosmicznego na AGH. Łatwo jednak wykorzystać ten sensowny mechanizm – tzw. Keep out sphere, otacza Międzynarodową Stację Kosmiczną, a każdy, kto zamierza dokonać manewru zbliżenia i dokowania, musi zrobić to zgodnie z wyznaczoną procedurą, by „straszyć” kosmicznym ekspansjonizmem.

Wkrótce zmieni się też statut Polskiej Agencji Kosmicznej. Czy podpisanie porozumień Artemis i zmiany w POLSA mogą pozytywnie wpłynąć na nasz program kosmiczny?

Jak najbardziej, chociaż to, czego nam najbardziej brakuje, to reforma ustawy o PAK, ustawy o działalności w przestrzeni kosmicznej, rejestru obiektów kosmicznych znajdujących się pod jurysdykcją i kontrolą RP. Przydałby się też solidny budżet... Mamy nadzieję, że nowy statut oraz podpisanie Artemis Accords pozwolą wywalczyć lepsze warunki budżetu na rządowe projekty kosmiczne. Same przepisy nic nie zrobią. Nie możemy zapominać o naszym miejscu w Europejskiej Agencji Kosmicznej, programach i sojuszach, jednak Artemis otwiera nowe drzwi. Tu potrzebna jest symbioza administracji państwowej, przedsiębiorstw, uczelni oraz NGO-sów związanych z rozwojem kosmicznym i ustalenie wspólnych celów, a następnie trzymanie się ich i adaptowanie do zmian.

Jak więc Polska mogłaby „podbić Kosmos”? Czy istnieje szansa na polskie misje, satelity? A może lepszą drogą dla naszego kraju byłyby ścieżki technologiczne, projektowanie nowych rozwiązań etc.?

Polskich satelitów już trochę było, chociaż to głównie cubesaty. A Cubesat to platforma szybkiego testu technologii. Integracja zajmuje mniej czasu, szybciej wyznacza się lot. Oczywiście są pewne ograniczenia takich projektów, a szczególnie ich skali i zastosowania, wytrzymałości – nikt jeszcze nie wysłał cubesatowego lądownika planetarnego. Trzeba pamiętać, że same satelity zmieniły się między innymi dzięki miniaturyzacji, zmianom w procesach produkcji, materiałach oraz na skutek problemów szczątków kosmicznych.

A w czym Polska mogłaby się specjalizować? Bo o wielkich okrętach w stylu USS Enterprise na razie chyba nie ma mowy?

Na pewno naszą specjalizacją powoli staje się astrobiologia i astrobiotechnologia. Powstają już start-upy takie jak Extremo Technologies, które celują między innymi w zastosowanie biominingu na potrzeby astrogórnictwa. Polacy uczestniczą tak samo w misjach planetologicznych (tzw. geologia planetarna – bez niej zapomnijmy o astrogórnictwie) czy w projektach takich jak nawigacja księżycowa. Naszą krajową specjalizacją są zresztą roboty kosmiczne. Należy też wspomnieć o naszym własnym projekcie badawczym UV SAT. W Kosmosie dzieje się więcej, niż większości ludziom się zdaje. A najwięcej zysku przynosi sprowadzanie w dół studni grawitacyjnej produktów i usług wytwarzanych dzięki zdolnościom satelitarnym (na marginesie, tak w przyszłości pewnie też będziemy mówić o produktach wytwórstwa mikrograwitacyjnego). Większość jednak nadal ma więcej „raket w głowie” niż systemów, które już operują w Kosmosie, co sprawia, że tego nie zauważamy. Dlatego przed edukatorami z dziedziny popularyzacji astronautyki i nauk kosmicznych ciągle długa droga. ●

STANISŁAW KOCZOT

zastępca redaktora naczelnego
„Gazety Bankowej”

Zielone nie jest takie zielone

ESG wpisane do prospektu emisyjnego nie zawsze jest zgodne z prawdą. Zdarza się, że to tylko etykieta, pod którą nie ma ani zielonej transformacji, ani zrównoważonego rozwoju.

Takie podejrzenia od dawna pojawiają się na rynku kapitałowym. Zadeklarowanie się jako fundusz realizujący w procesie inwestycyjnym zasady ESG (Environmental, Social and Governance) jest kluczem otwierającym drzwi do najbardziej rozwiniętych i najbogatszych rynków finansowych. Takie wehikuły inwestycyjne cieszą się autentycznym wzięciem, przyciągają pieniądze wielu inwestorów, jednak – gdy przyjrzeć się bliżej ich prospektom, a także praktyce biznesowej – nie wszystko jest tak zielone i ekologiczne, jak by się wydawało.

Organizacja non-profit As You Sow i Uniwersytet Kalifornijski w San Diego przeanalizowały 94 fundusze inwestycyjne posiadające w swojej nazwie skrót ESG. Wnioski, o których pisze agencja Dow Jones, okazały się dość pesymistyczne. Otóż nieprecyzyjne przepisy i niejednolite raportowanie bardzo utrudniają ocenę tego, czy fundusz realizuje zasady ESG, czy jeden robi to lepiej, a inny gorzej, i jakie ma pod tym względem plany. Zespoły, które wzięły pod lupę kilkadziesiąt prospektów emisyjnych i raportów, zostały na zakończenie swoich ambitnych prac z mętlikiem w głowie, bo na podstawie deklaracji, oświadczeń oraz strategii nie można było w wielu przypadkach kategorycznie stwierdzić, czy fundusz rzeczywiście realizuje swoje środowiskowe cele, czy tylko udaje.

Praca wykonana przez fundusze na poziomie języka okazała się tak zawiła i wieloznaczna, że analitycy nie byli w stanie jednoznacznie ocenić korelacji między deklaracjami a ich faktyczną realizacją. Co więcej, aktywiści z As You Sow odkryli, że fundusze posiadające w nazwach ESG miały w swoich portfelach udziały dziesiątek firm zajmujących się wydobywaniem paliw kopalnych i elektrowni węglowych.

Wnioski były jednoznaczne: obecnie powszechnie przyjęte oceny ESG są w większości przypadków

bezwartościowe, a inwestorzy mogą mieć poważny problem z odróżnieniem prawdziwego ESG od jego imitacji. Trudność jednoznacznej weryfikacji celów wynikających z ESG podkreślał fakt notorycznego używania przez fundusze wyrażen takich jak „można rozważyć”, „wierzyć” i „prawdopodobnie”. W takim ujęciu terminy ESG stawały się wyjątkowo mało precyzyjne.

To oczywiście nie oznacza, że firmy znajdujące się w portfelu funduszy nie dywersyfikują swojej działalności, nie idą w kierunku zielonej energii, paneli słonecznych, energetyki wiatrowej. Tak, robią to, ale nie rezygnują z tradycyjnych paliw kopalnych ani z metod wydobywczych, które sprawdzały się od dziesięcioleci. Przejście na odnawialne źródła energii jest dla funduszy z ESG w tytule celem nieprecyzyjnym i ruchomym. W najmniejszym stopniu nie przeszkadza im to działać zgodnie ze swoimi głównymi źródłami zysku, jakimi są – w zależności od wzrostu i spadku rynków – ropa lub gaz zasilające amerykańską gospodarkę.

Trudno się w tym dopatrywać jakiejś złej woli, świadomych i perfidnych oszustw czy nawet złośliwości. Nie można także powiedzieć, że fundusze zarządzające różnego rodzaju aktywami dokonują czegoś niestosownego, głoszą i deklarują jedno, a robią coś zupełnie innego. Prawdopodobnie, którą dostrzegli amerykańscy analitycy, dotyczy głównie funduszy, które działają w ramach więcej niż jednego mandatu, udzielonego im przez akcjonariuszy. Klasycznym przykładem jest zobowiązanie do wypełniania zasad ESG z jednej strony, a z drugiej – do inwestowania mającego na celu wzrost wartości aktywów powierzonych w zarządzanie.

Na obecnym etapie rozwoju rynku są to zadania, które w praktyce się wykluczają. Nie jest to reguła, obowiązująca zawsze i wszędzie, bo istnieją fundusze, które czerpią zyski z konsekwentnego inwestowania w zrównoważony rozwój. Niemniej jednak połączenie kilku zobowiązań rzadko daje spektakularne efekty: ESG często mija się z zyskiem, a zysk z ESG. Inwestorzy chcą z jednej strony wspierać czystą energię, ale jednocześnie nie tylko nie mają zamiaru tracić swoich pieniędzy, lecz również chcą je pomnażać. Tak się jednak na razie nie da. ●

KAMIL GIEROBA

Coraz drożej, coraz dłużej

Motoryzacja nadal odczuwa skutki pandemicznych przestojów z 2020 r. Coraz większy zamęt w produkcji aut wprowadzają braki komponentów elektronicznych. Efekt? Nowe samochody są coraz droższe, a na zamówione pojazdy trzeba czekać coraz dłużej



12 proc.

o tyle była wyższa średnia ważona cena sprzedaży nowego samochodu osobowego na polskim rynku m/m w styczniu 2021 r.

fol. Tricky_Shark / Shutterstock.com

W 2019 r. Światowe Forum Ekonomiczne wydało manifest pt. „Twoim następnym samochodem będzie rower”. Pozytywnymi przykładami były wtedy Chiny i Holandia, gdzie rower zdominował ruch miejski jako sposób na swobodne przemieszczanie się, stając się alternatywą dla pojazdów silnikowych, uznanych za „nieekologiczne” ze względu na emisję spalin, w tym CO₂. Nikt nie przewidywał, że

po roku bardziej od zaostrzających się w Europie norm emisji spalin w branżę uderzy koronawirus. Czy cofamy się w tej chwili do czasów, gdy samochód był luksusem, niezależnie od marki?

Nie jest to przesadzone pytanie. W 2021 r. nowe auta osobowe zdrożały o ok. 10 proc. I nie jest to koniec podwyżek. Na cenę samochodów w 2022 r.łoży się wiele czynników. Najważniejszym są braki półprzewodników, co sprawia, że z taśm produkcyjnych zjeżdża coraz mniej nowych aut. Istnieją szacunki, we-

dług których w Europie deficyt nowych samochodów w stosunku do przedpandemicznych planów sięga 7 mln pojazdów! W efekcie w salonach czekamy zdecydowanie dłużej. Wyprzedaży z rocznika 2021 nie będzie – gdy ktoś będzie chciał skorzystać z „atrakcyjnej oferty”, okaże się, że będzie musiał poczekać kilka miesięcy na auto z rocznika 2022, bo handlowcy przyjmują zamówienia z wielotygodniowym wyprzedzeniem, dając za to gwarancję niezmiennej ceny. Coraz więcej marek i dealerów też rezygnuje z rabatów na nowe samochody.

Gwarancja... wyższych cen

– Ceny aut, szczególnie spalinowych, rosną systematycznie od lat. Na przestrzeni ostatnich trzech-pięciu lat ta dynamika wzrostu jest zauważalnie większa. Wynika to z wielu czynników, przede wszystkim z tego, że na świecie drożeją surowce. Z kolei same samochody są wyposażane w coraz bardziej zaawansowane technologicznie rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa, komfortu jazdy, łączności ze światem i komunikowania się pomiędzy sobą. Wyposażenie pojazdu ma bardzo duże znaczenie dla jego ceny – komentuje Karol Obiegły, prezes Grupy Cichy-Zasada.

Firma Carsmile przygotowała raport o rynku motoryzacyjnym w 2022 r., biorąc za wyjściowe założenie, że pandemia zostanie opanowana w nadchodzących miesiącach, czyli stawiając na optymistyczny scenariusz. – Spodziewamy się podwyżek w cennikach importerów średnio o 15–20 proc. Odczuwalny przez nabywców wzrost stawek będzie jednak większy z uwagi na to, że z rynku praktycznie zniknęły rabaty dealerskie – przewiduje Michał Knitter, wiceprezes Carsmile.

W styczniu 2021 r. średnia ważona cena sprzedaży nowego samochodu osobowego na polskim rynku sięgnęła 129,1 tys. zł i była o prawie 12 proc. wyższa niż w tym samym miesiącu 2020 r. Oznacza to, że tempo podwyżek nawet nie tyle się utrzyma, ile będzie jeszcze większe. 2022 rok przyniesie jedynie stabilizację rozchwianego rynku. – Spodziewam się niewielkiego wzrostu liczby rejestracji, rzędu 5 proc., przy jednoczesnym zwiększeniu udziału sprzedaży aut przez internet – dodaje Michał Knitter.

Używany problem

Mogłoby się wydawać, że odpowiedzią na problemy rynku będzie podaż samochodów używanych. Tymczasem na polskim rynku aut używanych kupujący mogli wybierać spośród 2 115 515 pojazdów, a to najniższa liczba ofert od roku 2018!

– Podczas gdy podaż gwałtownie spadła w ostatnich latach, popyt na używane samochody wciąż rośnie. Podobnie sytuacja wygląda w innych krajach. Wszędzie podaż aut używanych również znacząco

spadła. W Polsce, na Węgrzech czy na Słowacji wiek i liczba kilometrów na liczniku wyraźnie rosną, mimo spadającej liczby pojazdów z importu – komentuje wy-niki Karolína Topolová, dyrektor generalna AURES Holdings, operatora międzynarodowej sieci autocent-rów AAA Auto.

To nie wszystko. Z danych AAA Auto wynika, że średnia cena samochodu używanego wzrosła aż o 6 tys. zł. Jeszcze w listopadzie 2018 r. statystyczny sa-mochód używany kosztował w Polsce 16,5 tys. zł. W li-stopadzie 2021 r. mediana ceny osiągnęła już 22,5 tys. zł!

Elektromobilna alternatywa

Odpowiedzią branży na problemy rynkowe mają być samochody elektryczne. Jeszcze w 2022 r. ich ceny mają się mocno zbliżyć do cen aut spalinowych, choć pierwotnie eksperci spodziewali się tego najszybciej w 2026 r.

Koncerny motoryzacyjne stawiają coraz mocniej na samochody elektryczne przez coraz surowsze nor-my emisji spalin ustalane przez Unię Europejską. Inna kwestia wpływająca na rosnący potencjał rynkowy po-jazdów elektromobilnych to ceny baterii. Gdy w 2016 r. Międzynarodowa Agencja Energetyczna prognozowała spadek cen 1 kWh akumulatora, koszt takiego ogniwa wynosił 268 dolarów. Według analiz w 2020 r. miał spaść do 150 dolarów. Tymczasem wynik ten osiągnięto już pod koniec 2018 r.

W Polsce w okresie ostatnich pięciu lat z 12 do 32 proc. wzrosła liczba Polaków zainteresowanych zakupem samochodu z napędem elektrycznym – wy-nika z tegorocznej edycji „Barometru Nowej Mobilno-ści” Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych (PSPA). – Podjęliśmy się analizy wyników ze wszyst-kich lat badania, prezentując, jak zmieniały się trendy na przestrzeni wszystkich edycji. Paliwa konwencjo-nalne, w tym ropa, są w odwrocie. Świadomość eko-logiczna polskich kierowców rośnie, a ceny pojazdów elektrycznych są w coraz większym stopniu dopasowa-ne do oczekiwań klientów – ocenia Maciej Mazur, dy-rektor zarządzający PSPA.

Za przykład mogą służyć dane z Wielkiej Brytanii. Ponad jedną czwartą wszystkich nowych samochodów sprzedanych w 2021 r. stanowiły te z różnego typu sil-nikami elektrycznymi. Auta z silnikami benzynowymi stanowiły 46,3 proc. wszystkich sprzedanych w 2021 r. osobówek na tym rynku, a pojazdy z silnikami Diesla – 8,2 proc., co w ich przypadku jest rekordowo niskim udziałem w rynku, bo jeszcze w połowie poprzedniej dekady było to prawie 50 proc.!

Jak widać, trendy w branży motoryzacyjnej stały się niezwykle dynamiczne, co powoduje, że w 2022 r. sy-tuacja na rynku samochodowym zaskoczy nas nie raz. Jedno jest pewne – klientom autosalonów przyda się spora doza cierpliwości. ●

MAREK JAŚLAN

Zmiany na wizji

Między marcem a czerwcem w Polsce odbywać się będzie operacja przechodzenia na nowy standard naziemnej telewizji cyfrowej DVB-T2. Zmiana dotyczy osób, które do jej odbioru używają anten telewizji naziemnej. Kabłówki i operatorzy oferujący telewizję internetową liczą na to, że skorzystają na tej zmianie i skutecznie przyciągną część widzów telewizji naziemnej

W drugim kwartale tego roku w Polsce dojdzie do zmiany standardu nadawania naziemnej telewizji cyfrowej (NTC). Część z 13 mln jej odbiorców – bo według szacunków tyle osób w Polsce odbiera naziemną TV – będzie musiała wymienić sprzęt, aby korzystać z kanałów nadawanych w nowym standardzie DVB-T2/HEVC. Do historii przejdzie natomiast wykorzystywany od niemal dekady standard DVB-T, a więc od czasu, kiedy w 2013 r. żywot dokończyła telewizja analogowa.

Przestawienie się na nowy standard telewizji cyfrowej wynika z regulacji unijnych, zgodnie z którymi nadawcy w krajach UE (a więc także w Polsce) muszą zwolnić wykorzystywane dotychczas zakresy częstotliwości 700 MHz na potrzeby sieci 5G. Proces ten nazywany jest refarmingiem pasma 700 MHz.

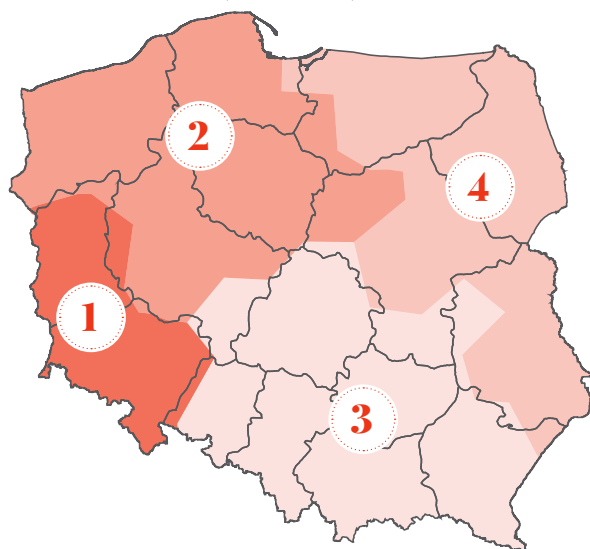
fot. Shutterstock

Co oznacza refarming pasma 700MHz?

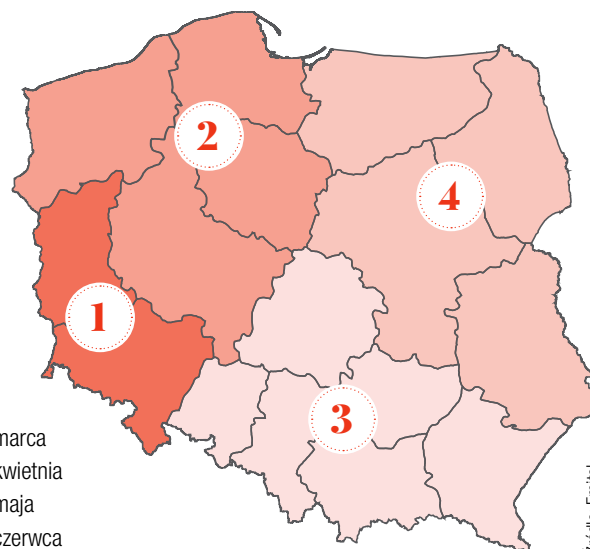
Refarming oznaczana **konieczność przeniesienia multiplexów telewizji naziemnej z częstotliwości 694–790 MHz do niższego zakresu 470–694 MHz**. Ma to związek z koniecznością zwolnienia pasma 700 MHz przez kraje Unii Europejskiej na potrzeby operatorów komórkowych (usługi 5G), a także z przejściem w 2022 r. na nadawanie w standardzie DVB-T2/HEVC.

Planowane terminy przełączeń sygnału telewizyjnego w 2022 r.

**Kolejność przełączeń
MUX-1, MUX-2, MUX-4**



**Kolejność przełączeń
MUX-3**



- 28 marca
- 25 kwietnia
- 23 maja
- 27 czerwca

Źródło: Emitel

Etapowe wdrożenie

Przechodzenie na nowy standard będzie się odbywać etapowo. W pierwszym etapie, który przewidziano na 28 marca 2022 r., przełączenie na standard DVB-T2/HEVC nastąpi w województwach dolnośląskim i lubuskim. 25 kwietnia 2022 r. obejmie ono widzów województw: kujawsko-pomorskiego, pomorskiego, wielkopolskiego i zachodniopomorskiego. 23 maja 2022 r. do zmian dojdzie w województwach: lubelskim, łódzkim, małopolskim, opolskim, podkarpackim, śląskim i świętokrzyskim. Ostatni etap zaplanowano na 27 czerwca 2022 r. Operacja obejmie wówczas województwa: lubelskie, mazowieckie, podlaskie, warmińsko-mazurskie. Zmiany obejmą wszystkie multipleksy poza MUX-8. Tam przejście na DVB-T2/HEVC nastąpi trochę inaczej (patrz infografika).

Ta swego rodzaju niewygodą dla nadawców i widzów ma też dobre strony. Nowy standard jest bowiem wydajniejszy i pozwala na emisję większej liczby kanałów telewizyjnych lub poprawę jakości dotychczasowych na HD czy 4K. To dlatego, że DVB-T2 HEVC charakteryzuje się lepszym wykorzystaniem pasma, dzięki znacznie efektywniejszemu standardowi kompresji danych sygnału telewizyjnego HEVC (High Efficiency Video Codec)/H.265, który zastąpił H.264. W standardzie DVB-T możliwe jest przesyłanie ok. 24,88 Mbit/s danych w jednym kanale o szerokości 8 MHz, w DVB-T2 o tej samej szerokości pasma możliwe jest przesłanie do 40 Mbit/s danych. Wykorzystanie nowego kodeka DVB-T2 HEVC pozwala natomiast na przesyłanie więk-

szej liczby kanałów telewizyjnych HD (720p) i Full HD (1080p) – nawet do siedmiu w jednym multipleksie. Wymagania techniczne dla odbiorników DVB-T2 zakładają również możliwość przesyłania drogą naziemną kanałów nadających obraz w rozdzielczości 4K Ultra HD.

Jak podkreślają eksperci, przejście do DVB-T2/HEVC oznacza prawdziwy skok technologiczny, głównie dzięki efektywniejszemu kodowaniu wizji i dźwięku.

2 mln
polskich gospodarstw domowych może być narażonych na utratę dostępu do naziemnej telewizji cyfrowej w związku ze zmianą standardu nadawania

Źródło: Dane Krajowego Instytutu Mediów

„Mówiąc najprościej, w paśmie, w którym emitowanych jest obecnie 30 kanałów, można spakować prawie dwa razy więcej kanałów, a ich jakość nie tylko się nie zmniejszy, lecz wręcz przeciwnie – wzrośnie pod każdym względem. Dojdą do tego nowe możliwości i funkcjonalności, jak transmisja w rozdzielczości 4K czy telewizja hybrydowa” – wyjaśniał podczas debat „DVB-T2/HEVC – po co nam to? Droga do nowego standardu” Daniel Niewiadomski z Instytutu Łączności, który od jesieni ub.r. prowadzi kampanię społeczną „Gotowi

na DVB-T2?”, mającą na celu przygotowanie odbiorców do wprowadzenia nowego standardu telewizji cyfrowej.

Czy telewizory są gotowe na DVB-T2/HEVC?

Problemem jest natomiast to, że dla części gospodarstw domowych – tych, które odbierają wyłącznie bezpłatną naziemną telewizję cyfrową (nie korzystają z telewizji kablowej ani satelitarnej) – zmiana standardu będzie się wiązać z koniecznością wymiany telewizora na nowszy, przystosowany do zmiany standardu model lub doposażenia obecnie użytkowanego urządzenia w dekoder naziemnej telewizji cyfrowej. Tymczasem z danych przedstawionych na początku grudnia 2021 r. przez Krajowy Instytut Mediów (KIM) na konferencji „Czy jesteśmy gotowi na DVB-T2/HEVC?”, zorganizowanej przez Związek Cyfrowa Polska we współpracy z Krajową Radą Radiofonii i Telewizji, wynika, że ponad połowa polskich widzów nie jest jeszcze świadoma tego, iż lada chwila dojdzie do zmiany standardu sygnału naziemnej telewizji cyfrowej na DVB-T2/HEVC.

„Definiujemy najbardziej zagrożone grupy społeczne i ich potrzeby w kontekście odbioru telewizji. Najgorszą sytuację w październiku 2021 r. obserwowaliśmy w gospodarstwach domowych odbierających wyłącznie sygnał z NTC, w których wiek osób w nich zamieszkujących przekracza 60 lat, czyli wśród osób często wykluczonych cyfrowo. Zaledwie 36 proc. z nich wie o wyłączeniu starego sygnału na rzecz DVB-T2/

100 zł

wynosi kwota jednorazowego dofinansowania na zakup dekodera dla każdego gospodarstwa domowego, które potrzebuje wsparcia w zakresie przystosowania do zmiany standardu NTC

Źródło: Cyfryzacja KPRM

Jak przygotować się do zmian standardu nadawania?

Na początek warto sprawdzić, czy telewizor, który mamy, jest dostosowany do nadchodzących zmian, tj. czy obsługuje standard DVB-T2 i zapewnia kompresję obrazu HEVC (H.265). Parametry urządzenia można sprawdzić w instrukcji obsługi lub w internecie, np. na stronie producenta. Jeśli rozważamy kupno nowego telewizora, warto zapytać sprzedawcę, czy interesujący nas model posiada właściwe parametry. Część odbiorników w polskich domach ma już odpowiedni system. Jeżeli użytkowany telewizor nie jest przystosowany do odbioru standardu DVB-T2/HEVC, nie trzeba koniecznie kupować nowego. Można się zaopatrzyć w osobny dekoder, który umożliwi odbiór telewizji w nowym standardzie.

HEVC” – mówił w czasie dyskusji Mirosław Kalinowski, dyrektor KIM. Jak dodawał, niewielu widzów wie też, jakie korzyści płyną z nadchodzącej zmiany.

Miesiąc wcześniej, w listopadzie 2021 r., KIM i Związek Cyfrowa Polska ostrzegały zaś, że w związku ze zmianą standardu na utratę dostępu do naziemnej telewizji cyfrowej narażonych może być nawet 2 mln polskich gospodarstw domowych. I to mimo że przez ostatnie pięć lat odsetek sprzedawanych odbiorników

z modulem DVB-T2 znacznie się zwiększył – podczas gdy w roku 2016 r. standard obsługiwała ponad połowa urządzeń dostępnych na rynku, to z końcem 2020 r., ze względu na nowe regulacje, już niemal wszystkie.

„Te dane napawają optymizmem, lecz według naszych badań ponad 2 mln gospodarstw domowych w kraju wciąż narażonych jest na zupełną utratę możliwości odbioru telewizji naziemnej ze względu na brak funkcji obsługi kodeka HEVC przez ich odbiorniki” – ostrzegał Mirosław Kalinowski.

Prezes Cyfrowej Polski Michał Kanownik dodawał, że w tej sytuacji konieczne jest dotarcie z informacją do tych widzów, których dotyczy problem. „Zdajemy sobie sprawę z tego, że część Polaków korzysta z odbiorników, które aktualnie umożliwiają im odbiór naziemnej telewizji cyfrowej, lecz mogą się okazać niedostosowane do obsługi nowego typu sygnału. Apelujemy tym samym, aby widzowie dokładnie sprawdzili posiadany sprzęt, i zachęcamy do wymiany telewizorów w sposób odpowiedzialny, aby móc korzystać z możliwości nadchodzącego standardu. Zachowajmy również ostrożność w czasie zakupów, aby nie ryzykować nabyciem urządzeń, np. dekodów, które jedynie rzekomo spełniają nowe wymagania obsługi standardu DVB-T2 HEVC” – mówił Michał Kanownik.

100 zł dopłaty do dekodera

Rząd potraktował poważnie te ostrzeżenia i przed świętami Bożego Narodzenia poinformował, że w wykazie prac legislacyjnych Rady Ministrów pojawił się projekt ustawy o wsparciu gospodarstw domowych w ponoszeniu kosztów zmiany standardu nadawania naziemnej telewizji cyfrowej. Przewiduje on m.in. finansowe wspieranie obywateli w wymianie sprzętu związanej z nowym standardem nadawania naziemnej telewizji cyfrowej. „Zmiana rozdysponowania częstotliwości to duże wpływy do budżetu państwa – na poziomie 1 242 – 1 624 mln zł. Część z tych środków chcemy przekazać na wsparcie gospodarstw domowych” – tłumaczył minister Janusz Cieszyński, sekretarz

Zalety zmiany standardu nadawania na DVB-T2/HEVC:

- Lepsza oferta – więcej programów
- Lepsza jakość obrazu – rozdzielczość HD
- Możliwość nadawania programów UHD/4K
- Większa odporność na zakłócenia
- Lepsza jakość dźwięku
- Szerszy zakres udogodnień – personalizacja dźwięku
- Usługi dodatkowe – telewizja hybrydowa HbbTV

stanu ds. cyfryzacji w Kancelarii Prezesa Rady Ministrów. „Każde gospodarstwo domowe, które potrzebuje wsparcia w zakresie przystosowania do zmiany standardu, otrzyma je – w formie świadczenia o wartości do 100 zł na zakup dekodera” – wyjaśniał.

Zgodnie z założeniami ustawy świadczenie na zakup dekodera, w ramach gospodarstwa domowego, będzie przysługiwać jednej osobie. Wnioskowanie o nowe świadczenie ma być bardzo proste. Do wyboru będzie kilka opcji: elektroniczny formularz, tradycyjny wniosek, wnioskowanie przez pełnomocnika – członka rodziny lub domownika. Po złożeniu wniosku uprawniona osoba otrzyma dokument potwierdzający przyznanie świadczenia na zakup dekodera. Będzie go mogła zrealizować w jednym ze sklepów RTV, które zgłoszą się do udziału w programie. Dofinansowanie będzie jednorazowe, w wysokości do 100 zł. Świadczenie można będzie uzyskać do końca 2022 r.

Wkrótce jednak w niektórych mediach pojawiły się sugestie, że propozycja rządu ma drugie dno i ma pomóc w ściąganiu abonamentu RTV. Cyfryzacja KPRM szybko zareagowała, uspokajając, że dane osób wnioskujących o dofinansowanie na zakup dekodera do odbioru telewizji w nowym standardzie DVB-T2/HEVC nie będą mogły być przetwarzane na potrzeby ściągania abonamentu RTV, co wprost wynika z treści zaproponowanych przepisów. Dane osobowe osób wnioskujących o świadczenie na zakup dekodera będą mogły być przetwarzane jedynie w celu realizacji programu dofinansowania. Takie zasady wynikają wprost z RODO.

Kto skorzysta na zmianie?

Pojawia się jednak pytanie, jak zmiana standardu wpłynie na popularność telewizji naziemnej w Polsce. Firmy badawcze zwracają uwagę, że w obliczu konkurencji sieci kablowych czy telewizji internetowej systematycznie kurczy się liczba osób z niej korzystających. Przykładowo według danych podawanych na początku 2021 r. przez Nielsena około 35 proc. gospodarstw

domowych korzysta wyłącznie z telewizji naziemnej. Jeszcze w 2018 r. było to 37 proc. Polaków, a w 2019 r. – 35,5 proc. Są to więc spadki niewielkie, ale niektórzy z ekspertów rynkowych uważają, że zmiana standardu może sprawić, iż liczba użytkowników naziemnego sygnału gwałtownie spadnie.

Tym bardziej, że wielu operatorów kablowych i tych oferujących telewizję internetową (IPTV) przekonuje, iż łatwiej skorzystać z ich usług, niż wymieniać dekodery czy telewizory.

„Kosztownej wymiany (dekodera, telewizora) można uniknąć, wybierając system IPTV – szerokopasmową telewizję cyfrową poprzez łącze internetowe. Miniaturowe dekodery IPTV działają z Twoim telewizorem. Nie wymagają mocowania anteny, ale jedynie przewodowego lub bezprzewodowego połączenia z internetem. Są całkowicie odporne na zmiany systemu nadawania, wykorzystują standard kodowania HEVC dla wysokiej jakości emitowanego sygnału i oferują ponad 260 kanałów!” – kusi lokalny operator internetowy, firma Kaja Komputer ze Wschowy w woj. lubuskim, gdzie przejście na DVB-T2 nastąpi najwcześniej, bo już pod koniec marca.

”

Ponad połowa polskich widzów nie jest jeszcze świadoma tego, że lada chwila dojdzie do zmiany standardu sygnału naziemnej telewizji cyfrowej na DVB-T2/HEVC

Trzeba też wziąć pod uwagę, że zmiana standardu naziemnej telewizji cyfrowej zbiega się dodatkowo w czasie z kryzysem dostępności urządzeń elektronicznych (będącym częściowo pochodną problemu z dostępnością chipów) na rynku. Branża producentów i dystrybutorów elektroniki obawia się, że wiosną 2022 r. mogą występować w naszym kraju niedobory odbiorników kompatybilnych z DVB-T2 i kodekiem HEVC. Przedstawiciele sieci handlowych z elektroniką już ostrzegają, że wiosną i latem może zabraknąć w sklepach telewizorów i dekoderek zgodnych z wprowadzanym standardem. Być może jest to jednak tylko wybieg marketingowy, by skłonić klientów do zakupów już dzisiaj. Potencjalnie może to być także jeden z czynników zachęcających do skorzystania z konkurencyjnych technologii.

Z drugiej strony nowy standard DVB-T2 to większe możliwości techniczne, lepsza jakość dźwięku i obraz oraz większa odporność na zakłócenia. Te zalety mogą zagrać na korzyść NTC.

MAREK BUDZISZ

Stagflacyjne tsunami

Mimo pocieszających deklaracji ministrów rządu w Moskwie rosyjska gospodarka wchodzi w fazę stagflacji – będzie miała do czynienia jednocześnie ze znacznym zwolnieniem tempa wzrostu i z radykalnym przyspieszeniem inflacji



Bank Centralny Rosji w 2021 r. siedmiokrotnie podnosił podstawową stopę procentową, z poziomu 4,25 proc. do 8,5 proc.

fot. Shutterstock

Anton Siluanow, rosyjski minister finansów, występując na odbywającym się w styczniu Gajdarowskim Forum Ekonomicznym, powiedział, że „szczyt inflacji jest już za nami”. Problem w tym, że rosyjskie władze już czterokrotnie obwieszczały przejście inflacyjnego maksimum i zawsze się okazywało, iż są to deklaracje przedwczesne. Jeszcze wiosną ubiegłego roku, kiedy ceny w Rosji rosły w tempie 4,3 proc., licząc rok do roku, Maksym Reszetnikow, minister rozwoju gospodarczego, zapowiadał, że inflacja zwolniła i ceny zaczną w kolejnych miesiącach spadać. W styczniu, według danych oficjalnych, wynosiła ona 8,61 proc., co było najwyższym poziomem od roku 2016, a w przypadku koszyka artykułów konsumpcyjnych przekroczyła 10 proc. i wyniosła 10,61 proc. Pesymiści są zdania, że mimo pocieszających deklaracji urzędników perspektywy jej zwolnienia są niewielkie, a rosyjska gospodarka wchodzi w stagflacyjną fazę rozwoju i będzie miała do czynienia jednocześnie ze zwolnieniem tempa wzrostu i z przyspieszeniem inflacji. O tym, że ceny będą rosły w perspektywie średniookresowej, decydują, w opinii rosyjskich ekspertów, czynniki niezależne od działań rosyjskiego rządu i banku centralnego – koniunktura na świecie oraz wzrost napięcia między Rosją a Zachodem, co przejawia się narastającą presją na obniżenie kursu rubla.

Inflacyjne czary-mary

W projekcie rosyjskiego budżetu na 2021 rok prognozowano, że średnioroczna inflacja wyniesie 3,5 do 3,7 proc., podobne prognozy na początku roku formułował również Bank Centralny. Ostatecznie okazało się, że wyniosła ona w skali roku 8,4 proc., a narzędzia do jej tłumienia nie działają. Bank Centralny w 2021 r. siedmiokrotnie podnosił podstawową stopę procentową, z poziomu 4,25 proc. do 8,5 proc. i – jak ocenia Dmitrij Polewoj, dyrektor inwestycyjny w funduszu Loko-Invest – na najbliższym, lutowym posiedzeniu może zapasać decyzja o kolejnej podwyżce, tym razem o 75 do 100 punktów bazowych. W środowisku rosyjskich ekspertów finansowych nie należą do rzadkości poglądy, że stopy procentowe Banku Rosji mogą już niedługo dojść do poziomu 9,75–10 proc. w skali roku.

Po tym, jak Władimir Putin powiedział w grudniu, w czasie swej „rozmowy z narodem”, że inflacja jest najpoważniejszym problemem, z którym mierzy się obecnie Rosja, i nakazał jej obniżenie do poziomu nie wyższego niż 4 proc., władze różnych szczebli przystąpiły do walki z nią swoimi metodami.

I tak, najpierw Rosstat, odpowiednik naszego GUS-u, zdecydował się zreformować metodykę liczenia inflacji. Począwszy od 1 stycznia 2022 r., zmieniono

zarówno koszyk dóbr, jak i terminy, kiedy podawane są do publicznej wiadomości komunikaty na ten temat. Zmiana w tym ostatnim obszarze jest niewielka – zamiast poniedziałku będzie to piątek – ale w ocenie rosyjskich komentatorów istotna. Chodzi o to, że szacunki piątkowe mogą obejmować dane z rosyjskich targowisk, gdzie ceny są niższe, a poniedziałkowe zdominowane były przez informacje pochodzące z sieci handlowych. Zmiany w koszyku dóbr, branych pod uwagę przy liczeniu wskaźnika inflacji, też mają na celu jej obniżenie. Zostały z niego wykluczone te towary (np. stal walcowana), które w ubiegłym roku podrożały najbardziej (w przypadku stali było to 47,5 proc.), a pojawiły się te, których ceny utrzymywały się na podobnym poziomie lub rosły wolniej.

”

W projekcie rosyjskiego budżetu na rok 2021 prognozowano, że średnioroczna inflacja wyniesie 3,5 do 3,7 proc. Tymczasem wyniosła ona w skali roku 8,4 proc., a narzędzia do jej tłumienia nie działają

Służby antymonopolowe przystąpiły równolegle do wzmożonych kontroli w głównych sieciach handlowych, aby sprawdzić, czy ceny artykułów tam oferowanych nie są zawyżane. Po serii takich „nalołów” właściciele sieci i najwięksi dystrybutorzy zdecydowali się „dobrowolnie” obniżyć marże handlowe na artykuły pierwszej potrzeby. Jedną z największych rosyjskich sieci supermarketów Magnit poinformowała np., że jest gotowa obniżyć swą marżę do wysokości 10 proc., jeśli chodzi o 200 artykułów pierwszej potrzeby, mających „znaczenie socjalne”. Obrót nimi obejmuje od 30 do 40 proc. handlu, ale tylko artykułami zaliczanymi do tej grupy. Zdaniem rosyjskich ekspertów komentujących tego rodzaju deklaracje jest to typowe działanie „na pokaz”, bo sieci handlowe podniosą najprawdopodobniej marżę w przypadku innych towarów, aby zrekompensować sobie straty. Jeszcze inną możliwością jest to, że tańszych, socjalnych artykułów będzie brakować. Handlowcy nie mieli jednak wyboru po tym, jak szefowie firm wezwani zostali do centrali służby antymonopolowej i dowiedzieli się tam, że albo „dobrowolnie” zmniejszą swe marże, albo władze w trybie ustawowym rozszerzą listę towarów z limitowanymi cenami. Przy okazji sieci handlowe

poinformowane zostały o możliwości nałożenia na nie kar w wysokości do 15 proc. przychodów. Jeden z rosyjskich ekspertów, wypowiadając się dla „Forbesa”, stwierdził, że decyzja sieci handlowych miała „polityczno-etyczny charakter”, nie zaś ekonomiczny.

Konsumpcyjna drożyzna

Gorączkowe działania rosyjskich władz uruchomione zostały nie tylko w efekcie żądań Władimira Putina. Realny problem jest być może większy, niżli wynikałoby to ze statystyk Rosstatu. Przedstawiciele rosyjskiej firmy Romir, która zbiera dane z transakcji sklepowych, są zdania, że realna inflacja, jeśli chodzi o artykuły pierwszej potrzeby, jest w Rosji co najmniej dwukrotnie większa, niżli wynikałoby to z oficjalnych statystyk. Dysponując bazą danych, w której znajdują się informacje o 15 mln transakcji handlowych z obszaru całej Rosji, dokonanych w latach 2008–2021, przedstawiciele tej firmy sformułowali ocenę, że na koniec listopada inflacja artykułów konsumpcyjnych w Federacji Rosyjskiej osiągnęła 17 proc., niewiele tylko ustępując wskaźnikom tureckim. Mówimy o koszyku dóbr, bo niektóre podstawowe artykuły zdrożały w Rosji znacznie bardziej. I tak, według danych Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego, w ciągu ostatnich 12 miesięcy cena drobiu skoczyła o 29,3 proc., wołowiny – o 15,15 proc., kaszy gryczanej – o 24,8 proc., a jajek – o 20,9 proc., nie mówiąc już o ziemniakach, które podrożały o 62,55 proc., i kapuście (skok o 124,21 proc.).

17 proc.

wyniosła na koniec listopada 2021 r. realna inflacja koszyka podstawowych artykułów konsumpcyjnych w Rosji. To co najmniej dwukrotnie więcej od oficjalnych statystyk

Źródło: Szacunki rosyjskiej firmy Romir

Prognozy są jeszcze gorsze. Może dlatego Władimir Putin spotkał się w styczniu na Kremlu z Dmitriem Mezencewem, właścicielem koncernu Uralchem, jednego z największych światowych producentów nawozów potasowych (18 proc. rynku). Z relacji, które pojawiły się w rosyjskich mediach, można było wyciągnąć wniosek, że to, co Putina najbardziej interesowało, to była skala ewentualnych podwyżek cen na nawozy produkowane przez firmy Mazepina. Otrzymawszy zapewnienie, że koncern z powodów politycznych i patriotycznych nie planuje znaczących ruchów,

Władimir Putin najwyraźniej się uspokoił. Ale niezależnie od tego, czy Uralchem wywiąże się z obietnic, problem, z punktu widzenia rosyjskich władz, jest poważny. Rok 2021 w rosyjskim rolnictwie nie był dobry, a na dodatek ceny na światowych rynkach skokowo wzrosły. Jak niedawno informował Abdulreza Abbasian, starszy ekonomista FAO, kukurydza w ciągu roku podrożała o 44,1 proc., a pszenica – o 31,3 proc. Wzrost cen gazu na światowych rynkach już się przyczynił do skokowego wzrostu cen nawozów, co w połączeniu z ożywionym po pandemii popytem i problemami z dostawami powoduje stałą presję na wzrost cen żywności. Z rosyjskiej perspektywy połączenie tych dwóch czynników – słabego roku w rolnictwie i dobrej koniunktury na rynkach światowych, czemu zresztą sprzyja stała presja na obniżenie wartości rubla – powoduje, że producenci bardziej chcą eksportować, niż sprzedawać na wewnętrznym rynku. W efekcie tylko w ciągu trzech pierwszych tygodni stycznia makarony podrożały w Rosji o 1,4 proc., a mąka o 1,2 proc., nie mówiąc już o warzywach, tradycyjnie szybko drożących w miesiącach zimowych.

Wszystko to pogłębia i tak już pesymistyczne nastroje konsumentów. Z ostatnich badań opinii publicznej, przeprowadzonych przez Bank Rosji, wynika, że nastroje są – generalnie rzecz ujmując – złe. Ankietowani uważają, że rzeczywisty poziom inflacji wyniósł 17,7 proc., a niemal co piąty respondent (18 proc.) jest zdania, że Rosja znajduje się obecnie „na progu hiperinflacji” i należy się spodziewać jej wzrostu w nadchodzących miesiącach do 30 proc. i więcej. Takie nastroje, w połączeniu z poczuciem ogólnej destabilizacji i zapowiedziami wojny z Ukrainą, przekładają się na codzienne zachowania konsumentów, którzy już zaczęli, zdaniem rosyjskich mediów, robić zapasy podstawowych artykułów spożywczych w rodzaju kaszy, mąki czy cukru.

Walec recesji

Co ciekawe, z ostatnich ankiet przeprowadzonych w środowisku rosyjskich przedsiębiorców wynika, że mogą oni produkować na rynek więcej, jednak realnie mają do czynienia z barierą popytu, co jest pochodną zubożenia Rosjan. 38 proc. rosyjskich przedsiębiorców zrzeszonych w Związku Przemysłowców i Przedsiębiorców uważa inflację, zwłaszcza jeśli chodzi o surowce i podzespoły, za główny problem, z którym musieli się borykać w ubiegłym roku – wynika z ankiety opublikowanej w czasie niedawnego Forum Ekonomicznego im. Gajdara. Z badań ankietowych prowadzonych przez specjalistów z Rosyjskiej Akademii Nauk wynika z kolei, że 44 proc. tamtejszych firm ma wolne moce produkcyjne i mogłyby zwiększyć produkcję, na którą jednak nie ma na rynku popytu. Walerij Mironow z Wyższej Szkoły Ekonomii jest zda-



fol. Shutterstock

nia, że tylko w grudniu „obłożenie” istniejących mocy produkcyjnych zmniejszyło się w rosyjskim przemyśle do poziomu 57,5 proc., co oznacza, że trudno się zgodzić z opiniami formułowanymi przez przedstawicieli Baku Rosji, iż „gospodarka znajduje się w fazie przegrzania”. Problemem w opinii Mironowa są niedobory na rynku pracy, szczególnie w gronie najlepiej wykwalifikowanych kadr, oraz niski popyt konsumpcyjny, tłumiony w wyniku restrykcyjnej polityki finansowej Banku Centralnego. Podnoszenie stóp procentowych po to, aby „schłodzić gospodarkę”, nie jest dobrym rozwiązaniem. Jedynym skutkiem tego rodzaju działań będzie obniżenie tempa wzrostu PKB. Zdaniem rosyjskich ekspertów wzrost gospodarczy w tym roku zwolni do 2,6 proc., w przyszłym można się spodziewać kolejnej fazy spowolnienia do 2 proc. Innymi słowy, wróci ona w swe tradycyjne koleiny, niewielkiego tempa wzrostu, znacznie niższego od średniej światowej, która w tym roku ma wynieść, według szacunków agencji ratingowej Fitch, 4,2 proc., a w ocenach Banku Światowego – 4,1 proc.

Na to wszystko nakładają się zjawiska, na które rosyjskie władze mają ograniczony wpływ. I tak, Gieorgij Ostanowicz z moskiewskiej Wyższej Szkoły Gospodarki jest zdania, że uzależnienie rosyjskiej gospodarki od importu, przede wszystkim podzespołów i surowców, wynosi ok. 40 proc., co oznacza, że wzrost cen na rynkach światowych musi zostać przeniesiony na Rosję. Władze boją się też, że eldorado na rynkach surowców energetycznych – znacznie większy, niżli zaplanowano, wzrost cen gazu ziemnego i ropy naftowej – będzie stymulowało inflację. Tegoroczny budżet konstruowany był przy założeniu, że cena baryłki ropy naftowej na światowych rynkach wynosiła będzie średnio 44,5 dolara w skali roku. Obecnie eksperci są zdania, że bę-

”

Pesymistyczne nastroje, poczucie ogólnej destabilizacji i zapowiedzi wojny z Ukrainą przekładają się na zachowania konsumentów, którzy już zaczęli, zdaniem mediów, robić zapasy podstawowych artykułów spożywczych

dzie to od 60 do 80 dolarów. Oznacza to napływ gotówki do Rosji. Ale z drugiej strony zmusza Ministerstwo Finansów do rekordowych zakupów walut na rynkach. W grudniu „ściągnięto” w ten sposób 6,8 mld dolarów, w styczniu już ma to być 7,2 mld. Dzielne zakupy przekraczają 500 mln dolarów. Rosyjskie władze bronią w ten sposób kursu własnej waluty, ale paradoksalnie zwiększają też presję inflacyjną, tym bardziej że mamy do czynienia z „punktowymi” zastrzykami finansowymi do firm sektora paliwowo-wydobywczego. Polityka makroekonomiczna rządu nadal będzie restrykcyjna, nie należy się spodziewać poluzowania ilościowego, co oznacza, że w skali globalnej popyt zarówno konsumpcyjny, jak i inwestycyjny nie będzie rósł. Wzrost gospodarczy raczej na pewno nie przyspieszy, a inflacja – w niemal całej części napędzana przez czynniki, na które władze Rosji mają ograniczony wpływ – też raczej nie zwolni. Innymi słowy, coraz bardziej prawdopodobny staje się scenariusz stagflacyjny. ●

Autor jest publicystą, znawcą Rosji

techno biznes

Informatyka & Telekomunikacja & Bezpieczeństwo



for: Shutterstock

ADAM JACKOWSKI

Prywatne sieci 5G tarczą przed hakerami

Prywatne sieci 5G niedostępne dla użytkowników z zewnątrz budzą coraz większe zainteresowanie w biznesie, bo są odpowiedzią na rosnące obawy wielu firm i branż o cyberbezpieczeństwo. Z tego powodu także banki mogą być w niedalekiej przyszłości mocno zainteresowane takimi wdrożeniami

Na początku listopada 2021 r., podczas zorganizowanego przez firmę Ericsson „Radio Tech Day”, Jacek Oko, prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej, mówił o możliwości wygospodarowania zasobów radiowych na potrzeby prywatnych sieci 5G, jakie mogą budować firmy, samorządy czy przedsiębiorstwa komunalne do wspomagania zarządzania infrastrukturą czy procesami produkcyjnymi. To jedno z bardziej obiecujących i powoli „rozkrecających się” zastosowań technologii 5G.

„Dla sieci prywatnych 5G w paśmie C mamy tzw. blok 0, czyli 3 410–3480 MHz, oraz kilkaset megaherców w paśmie 26–28 GHz. Już po ogłoszeniu aukcji chcielibyśmy uruchomić prekonsultacje z rynkiem, operatorami, samorządami i przedsiębiorcami dotyczące tego, jak sprawnie, efektywnie i możliwie najtaniej przyznawać je zainteresowanym podmiotom” – informował Jacek Oko.

„Prywatność” sieci 5G oznacza, że służy ona tylko do komunikacji na terenie określonego obszaru (np. fabryki, biura) i nie jest zintegrowana z sieciami publicznie dostępnymi. Pozostaje do wyłącznej dyspozycji firmy czy instytucji, jest ona niedostępna dla innych, nieuprawnionych użytkowników i umożliwia szybkie

wdrażanie oraz uruchamianie nowych aplikacji specyficznych dla potrzeb podmiotu, który ją wdraża. Obecnie najwięcej tego typu wdrożeń ma miejsce w sektorze przemysłowym (Przemysł 4.0), ale coraz większe zainteresowanie wykazują też inne branże, np. sporo wdrożeń jest w sektorze medycznym. Czy prywatnymi sieciami 5G w przyszłości zainteresują się także instytucje finansowe?

Przekonany co do tego jest Grzegorz Paskudski, lider zespołu Asseco Business Consulting w Asseco Poland. – Obecnie i w najbliższej przyszłości prywatne sieci 5G najwięcej korzyści mogą przynieść w obszarze Przemysłu 4.0. Długie i skomplikowane łańcuchy wartości, często oparte na analityce danych na etapie badań, lub internet rzeczy w logistyce czy produkcji, oparte na szybkiej, bezpiecznej i niezawodnej infrastrukturze 5G przestają być na wielu poziomach obciążone ryzykiem. Sektor finansowy, który od lat dość szybko adaptuje nowe technologie, może również, choć w mniejszym stopniu, skorzystać z wartości, jaką dostarczają prywatne sieci 5G. Szybkość, niskie opóźnienia, bezpieczeństwo sieci prywatnej, a przede wszystkim możliwość precyzyjnego wydzielania podsieci z określonymi parametrami pod konkretne potrzeby, wpisują się idealnie w rosnące znaczenie ana-

lize danych. Prywatne 5G będzie także zyskiwało na znaczeniu ze względu na coraz większe rozproszenie infrastruktury informatycznej instytucji finansowych – uważa Grzegorz Paskudski.

Amazon wchodzi do gry

Nadzieję na zainteresowanie sieciami 5G m.in. instytucji finansowych mają tacy giganci jak Amazon Web Services (AWS), który pod koniec 2021 r. zaprezentował własną wersję AWS Private 5G – nowej usługi zarządzanej, która ma pomagać przedsiębiorstwom w konfigurowaniu prywatnej sieci komórkowej 5G w ich obiektach „w ciągu dni zamiast miesięcy”.

AWS proponuje klientom konfigurację prywatnej sieci 5G na konsoli AWS. Klienci określają, gdzie chcą zbudować sieć komórkową i przepustowość sieci potrzebną do ich urządzeń. Następnie AWS dostarcza i zajmuje się utrzymaniem małych jednostek radiowych, serwerów, oprogramowania rdzenia 5G i sieci dostępu radiowego (RAN), a także kart SIM potrzebnych do podłączenia urządzeń do sieci.

Usługa ma na celu uproszczenie wdrażania sieci prywatnych sieci komórkowych 5G, co mają umożliwić klientom narzędzia, które już znają z usług chmuro-

wych Amazona. Wersja preview jest dostępna w USA, gdzie Amazon współpracował już z Verizon przy świadczeniu podobnych usług. Zapewne jednak z czasem koncern będzie chciał rozszerzyć zakres usług na inne kraje, kooperując w tym zakresie z innymi operatorami.

I wiele wskazuje na to, że jest to strzał w dziesiątkę. Podczas odbywającej się pod koniec listopada 2021 r. w Rydze Konferencji 5G Techritory, Paolo Campoli z Cisco potwierdzał, że wśród wielu klientów biznesowych jego firmy widzi duże zainteresowanie prywatnymi sieciami komórkowymi. Zastrzegł jednak, że dla nich nie są wcale tak ważne duże przepływności, które oferuje technologia 5G, ale rozwiązanie konkretnego problemu biznesowego. Istotne jest też, aby potem łatwo mogły zarządzać taką siecią. Dlatego jego zdaniem główną rolę we wdrożeniach tego typu (szczególnie w początkowym okresie) będą odgrywać wcale nie operatorzy komórkowi, ale integratorzy usług IT, którzy będą oferować prywatne sieci 5G jako usługę.

Prywatna sieć zwiększa bezpieczeństwo

Banki mogą być zainteresowane wdrożeniem prywatnych sieci 5G m.in. z powodów bezpieczeństwa. Pandemia nasiliła bowiem ataki ransomware i dała impuls do rozwoju cyberprzestępczości, a instytucje finansowe są jednym z głównych celów hakerów. Wielu operatorów jest przekonanych, że gros przedsiębiorstw, w tym banki, właśnie z tego powodu w przyszłości będą wdrażać prywatne sieci 5G.

W opublikowanym w czerwcu 2021 r. przez GSMA (organizacja reprezentująca interesy branży komórkowej) raporcie „Zabezpieczanie sieci prywatnych w erze 5G” ponad dwie trzecie operatorów odpowiedziało, że sprzedaje już prywatne sieci bezprzewodowe klientom korporacyjnym, a reszta planuje to zrobić do 2025 r. Prawie połowa z tych operatorów (45 proc.) uważa, że inwestowanie w bezpieczeństwo tego typu rozwiązań będzie niezwykle ważne, aby zapewnić sobie odpowiedni poziom przychodów ze sprzedaży tej technologii.

Co jednak istotne, operatorzy największe zapotrzebowanie na sieci prywatne przyszłości dostrzegają właśnie w branży finansowej, a potem w sektorze opieki zdrowotnej i produkcyjnym.

Także w opublikowanym pod koniec 2021 r. raporcie „Prywatne sieci 5G tu i teraz”, opracowanym przez Economist Impact dla firmy NTT, globalnego dostawcy rozwiązań technologicznych i biznesowych, jego autorzy potwierdzają, że obawy o bezpieczeństwo przyspieszają zakładanie prywatnych sieci 5G. Wraz ze wzrostem popularności wykorzystania oprogramowania ransomware menedżerowie odpowiedzialni za cyberbezpieczeństwo szukają sposobów na wzmocnienie zabezpieczeń ich sieci przed coraz bardziej

PKN Orlen już testuje prywatną sieć 5G

Pierwszą firmą w Polsce, która publicznie ogłosiła, że przymierza się do wdrożenia prywatnej sieci 5G, był PKN Orlen. Pod koniec czerwca 2021 r. paliwowy koncern podał informację, że zaczyna testy prywatnej sieci 5G w realnym środowisku zaawansowanej infrastruktury przemysłowej. Na realizację wewnętrznych testów, które są przeprowadzane na terenie zakładu produkcyjnego w Płocku oraz pobliskiej stacji paliw, koncern otrzymał czasowy przydział częstotliwości radiowych oraz zgodę Urzędu Komunikacji Elektronicznej. Testy miały trwać do lutego 2022 r. Sprawdzane były różne rozwiązania w zakresie sieci 5G, ich funkcjonalność, wydajność, jakość i bezpieczeństwo informatyczne. Na ten cel PKN Orlen dostał do dyspozycji blok 5 MHz do 800 MHz oraz 80 MHz na 3,4 GHz (tzw. blok 0).

„Jesteśmy nowoczesnym koncernem multienergetycznym, który odpowiada na światowe trendy i nieustannie wdraża innowacyjne technologie. Dostrzegamy korzyści wynikające ze stosowania prywatnej przemysłowej sieci 5G. Pozwoli ona nam jeszcze lepiej wykorzystać potencjał cyfryzacji naszych procesów produkcyjnych, dzięki czemu praca Zakładu w Płocku będzie bardziej wydajna, niezawodna i dopasowana do zmieniającego się otoczenia”

– mówił o testach Daniel Obajtek, prezes Orlenu.



foto: Shutterstock

wyrafinowanymi cyberatakami. Z danych raportu wynika, że 69 proc. kadry kierowniczej zgadza się z tezą, iż bezpieczeństwo ich obecnej infrastruktury nie jest wystarczająco wysokie. Inne problemy to kontrola danych przedsiębiorstwa (48 proc.), zasięg i szybkość sieci (43 proc.) oraz czas odpowiedzi (opóźnienie) ich obecnego dostawcy usług (40 proc.). Zgadzają się oni, że w porównaniu z technologiami takimi jak Wi-Fi i publiczne sieci 5G, prywatne sieci 5G zapewniają znacznie większe możliwości w obszarze bezpieczeństwa.

– Firmy wykorzystujące prywatne 5G będą miały istotną przewagę konkurencyjną. Niezależnie od tego, czy firma posiada halę produkcyjną, centra dystrybucyjne, witrynę sklepową czy powierzchnię biurową, prywatna sieć 5G może znacząco pomóc w bezpiecznej cyfryzacji biznesu – podkreśla Shahid Ahmed, wiceprezes grupy ds. nowych przedsięwzięć i innowacji w NTT.

Prywatne sieci 5G w miastach i biurach

W Polsce na razie niewiele firm (także z branży finansowej) zastanawia się nad wdrożeniami prywatnych sieci 5G. Wynika to w dużej mierze z tego, że nie jest dostępne pasmo do tego typu przedsięwzięć. Zgodnie z zapowiedziami UKE (o czym na początku tekstu) może się to jednak zmienić. Wierzy w to mocno firma IS-Wireless, polski dostawca rozwiązań sieciowych. W swoich prognozach na 2022 r. wskazuje ona m.in. na nadchodzący wzrost liczby i znaczenia sieci prywatnych. Co ciekawe, IS-Wireless uważa, że takimi

”

„Prywatność” sieci 5G oznacza, że służy ona tylko do komunikacji na terenie określonego obszaru (np. fabryki, biura) i nie jest zintegrowana z sieciami publicznie dostępnymi

inwestycjami mogą być zainteresowane nie tylko firmy komercyjne, przemysł czy banki, lecz również polskie miasta.

– Miasta samodzielnie wdrażające 5G na potrzeby własne oraz komercyjne to względnie nowy koncept, który może nabrać na znaczeniu w 2022 r. Prywatna sieć stworzona przez samorząd działająca jako niezależny operator może być wykorzystana zarówno na lokalne potrzeby, by obsłużyć coraz większą liczbę danych, jakie generują miasta, jak i być dobrą inwestycją. Taka sieć może być udostępniana innym podmiotom (także instytucjom finansowym) na zasadach komercyjnych. Niewykluczone, że już w rozpoczętym roku niektóre polskie miejscowości zaczną testować swoje prywatne sieci – twierdzi Sławomir Pietrzyk, prezes IS-Wireless.

Taki kontrakt podpisała niedawno np. firma Cellnex (w Polsce kupiła ona maszty komórkowe od Play)

i Cyfrowego Polsatu) w Wielkiej Brytanii z miastem Basingstoke (południowa Anglia). Sieć ma zostać uruchomiona w biznesowej dzielnicy Basing View, w której działa ponad 100 firm, głównie z sektora finansowego, technologii cyfrowych, cyberbezpieczeństwa i nauk przyrodniczych. Rada Miejska chce w ten sposób zapewnić im dostęp do łączności 5G, aby mogły rozwijać, testować i wprowadzać na rynek nowe produkty, usługi i aplikacje. Projekt jest wspierany m.in. przez 5G Innovation Centre na Uniwersytecie Surrey.

Wreszcie biznes w prywatnych sieciach 5G zaczyna też dostrzegać firmy wynajmujące przestrzeń biurową, wśród klientów których są także banki. I tak w listopadzie 2021 r. firma Colt Technology Services

”

Biznes w prywatnych sieciach 5G zaczynają dostrzegać firmy wynajmujące przestrzeń biurową, wśród klientów których są też banki



fot. Shutterstock

IDC prognozuje boom na prywatne sieci 5G

Firma badawcza IDC w opublikowanym w 2021 r. raporcie „Worldwide Private LTE/5G Infrastructure Forecast, 2020–2024” prognozowała, że **wartość światowych przychodów ze sprzedaży infrastruktury dla prywatnych sieci LTE/5G w latach 2020–2024 wzrośnie z 945 mln dolarów w 2019 r. do 5,7 mld dolarów w 2024 r., przy pięcioletniej średniorocznej stopie wzrostu (CAGR) na poziomie 43,4 proc.** Prywatna sieć 5G jest definiowana przez IDC jako taka, która przenosi ruch natywny określonej organizacji i nie udostępnia zasobów żadnym stronom trzecim. IDC uważa, że prywatne sieci 5G będą szczególnie popularne w:

- branżach o znaczeniu krytycznym, wymagających stałej łączności, dla których utrata łączności prawdopodobnie oznaczałaby poważne negatywne skutki biznesowe lub operacyjne. Do nich można na pewno zaliczyć sektor finansowy;
- sektorze przemysłowym rozwijającym procesy automatyzacji przemysłowej w ramach koncepcji Przemysłu 4.0, co generalnie obejmuje wysokowydajną i bardzo niezawodną komunikację o niskich opóźnieniach;
- branżach o znaczeniu krytycznym lub przedsiębiorstwach wymagających deterministycznych sieci bezprzewodowych poza Wi-Fi, ale których potrzeby w zakresie nadmiarowości oraz automatyzacji są mniejsze i w przypadku których utrata łączności może spowodować utratę przychodów.

ogłosiła, że koordynuje projekt wdrożenia prywatnej sieci 5G w budynku PB5 La Défense w Paryżu, który ma umożliwić analizę różnych przypadków jej użycia w przestrzeni coworkingowej zarządzanej przez firmę Imagin Office. Biurowiec ma się stać swoistym laboratorium, gdzie będą testowane przypadki użycia 5G, w tym tworzenie nowych zastosowań dla miejsca pracy przyszłości różnych branż.

– Biorąc pod uwagę wartość, jaką technologia 5G może wnieść do biznesu, program pilotażowy utworzy drogę kolejnym innowacjom w usługach łączności, sieciach brzegowych i rozwiązaniach biznesowych, takich jak inteligentne biuro i inteligentna produkcja. Dzięki takim projektom możemy umożliwić przedsiębiorstwom transformację i rozwój w cyfrowym społeczeństwie jutra – mówi o wdrożeniu Jaya Deshmukh, wiceprezes Colt ds. strategii i transformacji.

Wszystko to wskazuje, że w przyszłości instytucje finansowe będą miały wiele możliwości wdrożenia prywatnych sieci 5G. Wydaje się jednak, że raczej nie będą startować w aukcjach, by na własne potrzeby rezerwować częstotliwości udostępniane dla prywatnych sieci 5G. Za bardziej sensowne mogą uznać skorzystanie z ofert takich firm jak AWS, biurowców czy nawet miast, które zdecydują się zainwestować w takie sieci. ●

Photo by
Tereza Karpalova
Kearney, Prague

**Tam gdzie
inni widzą
problemy,
my widzimy
rozwiązania**

kearney.pl

KEARNEY

© 2018 Kearney, Inc. All rights reserved.

Jaki lek na zbyt wolny internet?

MAREK JAŚLAN

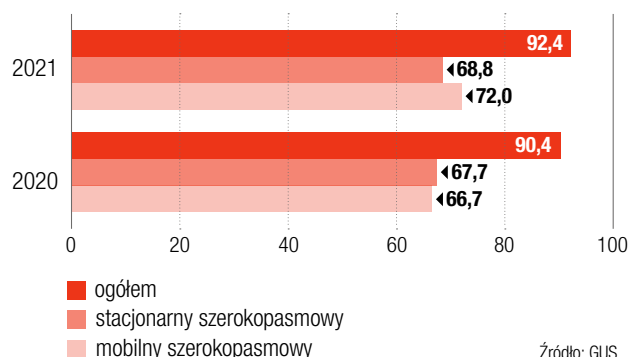
Zbliżające się decyzje w sprawie rozdysponowania pasm częstotliwości przeznaczonych na usługi 5G czy inwestycje w infrastrukturę światłowodową wspierane środkami unijnymi – co stwarza większą szansę na rozwiązanie problemów z dostępem do sieci i mało wydajnymi łączami?



Większą nadzieję na uporanie się z problemem niedostatecznego dostępu do łączy o dużej przepustowości w wielu gminach dają inwestycje światłowodowe

Z badania „Społeczeństwo Informacyjne w Polsce w 2021 roku”, przedstawionego przez Główny Urząd Statystyczny pod koniec ubiegłego roku, wynika, że 92,4 proc. gospodarstw domowych w Polsce dysponuje dostępem do internetu. Urząd sumuje dane o łączach stacjonarnych oraz mobilnych i nie jest niespodzianką, że w Polsce bardziej popularny jest internet mobilny, z którego korzysta 72 proc. domostw, podczas gdy z łączy stacjonarnego 68,8 proc. Co więcej, w ciągu roku nasycenie tymi drugimi usługami wzrosło tylko o 1,1 p.p., a internetem mobilnym – o 5,3 p.p. Wynikało to zapewne z braku wyboru, bo w okresie pandemii wymuszającej zdalną pracę i naukę dostęp do internetu stał się dla wielu osób koniecznością, a często nie mieli oni po prostu możliwości skorzystać z łączy stacjonarnego i byli skazani na sieć mobilną. Mimo niższej stabilności wzmożony popyt faworyzuje bowiem dostęp mobilny, który ma znacznie większy zasięg w kraju.

Dostęp do internetu gospodarstw domowych (w proc. ogólnej liczby gospodarstw)



Źródło: GUS

Co umyka statystykom?

Statystyki odnotowują zasięgi i penetrację usługami internetu, nie uwzględniają jednak kwestii jakości, tj. tego, czy łączy, których używają gospodarstwa domowe, zapewniają odpowiedni komfort korzystania z zdalnej nauki lub telepracy. Zwrócił na to uwagę Polski Instytut Ekonomiczny w opublikowanym pod koniec listopada 2021 r. raporcie „Nierównomierna jakość dostępu do internetu w Polsce w dobie pandemii COVID-19”.

Już na wstępie autorzy zauważają, że ani dane GUS, ani Urzędu Komunikacji Elektronicznej, ani żadne inne nie zawierają realnych danych o faktycznej prędkości transmisji danych, z jakiej korzystają abonenci. PIE postanowił się temu przyjrzeć i przeanalizować dane z testów prędkości łączy wykonywanych przez użytkowników za pomocą narzędzia dostępnego na stronach <https://www.speedtest.pl> lub w aplikacji mobilnej w latach 2019–2020, prezentując je na poziomie powiatów. Jak podkreśla PIE, dane te odzwierciedlają rzeczywistą prędkość przesyłu danych dostępną w danym momencie dla użytkownika robiącego test. Autorzy na potrzeby raportu przyjęli też, że minimalne parametry łączy powinny wynosić 10 Mbps „w dół” (przy ściąganiu danych) oraz 3 Mbps „w górę” (przy wysyłaniu).

Według wyników badania średnia prędkość internetu domowego w Polsce pod koniec 2020 r. wynosiła 62 Mbps (download) oraz 26,2 Mbps (upload), a więc znacznie więcej niż wskazane powyżej prędkości wymagane dla użytecznego korzystania z internetu. To jednak średni wskaźnik, za którym kryją się znaczne rozbieżności regionalne oraz zróżnicowanie w zależności od typu łączy.

– W czasie pandemii, w 184 powiatach (niemal połowa wszystkich) zamieszkiwanych przez 15,3 mln osób, większość wykonywanych testów przepustowości łączy wskazywała na niedostateczną prędkość pobiera-

nia danych. Najgorzej pod tym względem było w województwach mazowieckim i świętokrzyskim. Dotyczy to połączeń za pośrednictwem domowych sieci Wi-Fi, najpopularniejszego sposobu łączenia się z internetem z domu. Pod koniec 2020 r. sytuacja uległa poprawie – liczba powiatów dotkniętych jakąkolwiek formą zagrożenia wykluczeniem zmalała o 36 – podsumowuje wyniki analizy Ignacy Świącicki, kierownik zespołu gospodarki cyfrowej w Polskim Instytucie Ekonomicznym.

Zastrzega on, że cytowane 15,3 mln określa liczbę osób, jaką mógł teoretycznie dotknąć w mniejszy lub większy sposób problem wykluczenia cyfrowego w postaci zbyt wolnego łącza, utrudniając korzystanie ze zdalnej nauki czy wykonywania telepracy.

To, że część osób miała w czasie pandemii problem z łączami internetowymi, potwierdzają też dane z badania konsumenckiego UAE o jakości usług telekomunikacyjnych, przeprowadzonego pod koniec 2020 r. 23 proc. Polaków deklarowało w nim, że podczas epidemii korzystała z nauki on-line. Co piąta z tych osób negatywnie ocenia jakość usług telekomunikacyjnych w czasie e-learningu. Najczęstszymi trudnościami, jakich doświadczały osoby uczące się zdalnie, były problemy techniczne związane z aplikacjami oraz przerwy w dostępie do internetu.

15,3 mln

czyli około 40 proc. mieszkańców Polski, mógł teoretycznie dotknąć problem wykluczenia cyfrowego w postaci zbyt wolnego łącza, utrudniając korzystanie ze zdalnej nauki czy wykonywania telepracy

Źródło: Raport Polskiego Instytutu Ekonomicznego „Nierównomierna jakość dostępu do internetu w Polsce w dobie pandemii COVID-19”

W ponad połowie powiatów internet często zbyt wolny

Z badania PIE wynika natomiast, że w całej Polsce w II kwartale 2020 r. mieszkańcy 201 powiatów (na 380 wszystkich, łącznie z miastami na prawach powiatu) byli zagrożeni jakąś formą wykluczenia cyfrowego ze względu na niedostateczną prędkość pobierania lub wysyłania danych. Z tego w 184 powiatach (48,4 proc. wszystkich) przynajmniej połowa wykonywanych testów na łączach stacjonarnych lub bezprzewodowych pokazywała niedostateczną prędkość pobierania danych. W tych powiatach mieszkało 15,3 mln osób –

a więc ponad 40 proc. całej ludności Polski. W 17 powiatach, zamieszkałych przez 1 mln osób, zagrożenie wykluczeniem występowało jednocześnie na łączach od operatorów łączy stacjonarnych i bezprzewodowych. W najgorszej sytuacji były cztery powiaty – kozienicki, ostrołęcki (województwo mazowieckie), sejneński (podlaskie) i janowski (lubelskie), w których zagrożenie wykluczeniem obejmowało zarówno łącza stacjonarne, jak i mobilne, w zakresie transmisji „w górę” i „w dół”. W powiatach tych w 2020 r. mieszkało 212,9 tys. osób.

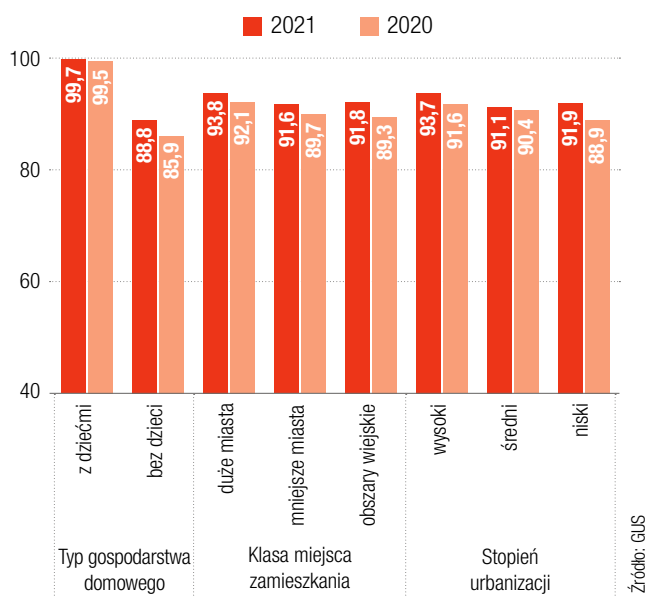
Pod koniec 2020 r. sytuacja pod względem dostępu do internetu w Polsce uległa poprawie – liczba powiatów dotkniętych jakąkolwiek formą zagrożenia wykluczeniem zmalała o 36 (z 53 proc. wszystkich powiatów do 43 proc.), tych z niedostateczną prędkością pobierania o 29 (do 155). Tylko dwa powiaty były zagrożone we wszystkich czterech analizowanych wymiarach (stacjonarny i bezprzewodowy, w górę” i „w dół”) – sejneński, który był w takiej sytuacji również w II kwartale 2020 r., oraz opolski.

Według PIE zmiana sytuacji w poszczególnych powiatach może mieć różne źródła – w przypadku powiatu opolskiego do zagrożenia wykluczeniem w sieciach stacjonarnych doszło zagrożenie ze względu na łącza bezprzewodowe (fixed wireless). Z kolei w powiecie janowskim, gdzie nastąpiła wyraźna poprawa jakości dostępu do sieci, prawdopodobnie swoją rolę odegrały inwestycje szerokopasmowe z Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa (różnica nastąpiła głównie w parametrach łączy stacjonarnych). Poprawiła się także jakość połączeń w sieciach mobilnych. W sumie liczba powiatów zagrożona jakimkolwiek wykluczeniem zmniejszyła się do 167, czyli z 44 proc. do 34 proc., a liczba mieszkańców takich powiatów w ostatnim kwartale 2020 r. wynosiła 9,8 mln osób (w porównaniu z 13,4 w II kwartale).

Okazało się też, że najszybszy dostęp do internetu oferują łącza stacjonarne, a największe prędkości odnotowano w powiatach województwa wielkopolskiego. W Poznaniu średnia prędkość pobierania w ostatnim kwartale 2020 r. wyniosła 114 Mbps (wysyłania 81,45 Mbps), a w czterech powiatach powyżej 100 Mbps (średzki, gostyński, gnieźnieński, poznański). W żadnym innym województwie nie było powiatu ze średnią prędkością pobierania danych powyżej 100 Mbps. Z kolei na końcu tego zestawienia wśród miast powiatowych znalazły się Tarnobrzeg i Zamość (prędkości średnie poniżej 50 Mbps), z powiatów ziemskich zaś – lipski (w woj. mazowieckim) ze średnią prędkością pobierania na poziomie 9 Mbps, a wysyłania 2,99 Mbps.

Nie jest zaskoczeniem ustalenie autorów raportu, że internauci z powiatów, w których w największym stopniu korzystano z łączy bezprzewodowych, byli najbardziej narażeni na utrudnienia w czasie pandemii. Łącza tego typu oferują bowiem niższe parametry niż światłowody lub wysokiej jakości łącza kablowe. Transmisja jest też mniej stabilna i bardziej zależna od jednoczesnej liczby

Gospodarstwa domowe posiadające dostęp do internetu w domu (w proc. ogółu gospodarstw)



użytkowników – stąd spadki parametrów w przypadku użytkowników korzystających z łącz mobilnych w okresie największych ograniczeń związanych z lockdownem.

Jaka jest jednak szansa i w jakiej perspektywie szansa na zmianę tego stanu rzeczy, aby każde gospodarstwo w Polsce miało dostęp do łącza internetowego gwarantującego odpowiednią prędkość?

Przyspieszenie 5G

Ignacy Świącicki uważa, że by poradzić sobie z niedostatecznym dostępem do łącz o dużej przepustowości, potrzebny jest rozwój sieci 5G. – W najbliższym czasie szczególnie istotne będą: aukcja częstotliwości z pasma C planowana na początek 2022 r. oraz rozdysponowanie pasma 700 MHz, również możliwe do przeprowadzenia w 2022 r. W pierwszym przypadku kluczowe będzie odpowiednie skonstruowanie obowiązków pokryciowych. Z kolei w drugim istotny będzie wybór odpowiedniego modelu podziału dostępnych częstotliwości – mówi ekspert.

Rzeczywiście Urząd Komunikacji Elektronicznej w swym planie działań na ten rok umieścił rozdysponowanie pasma z zakresu 3,6 GHz na potrzeby wdrożenia sieci 5G w Polsce. Problem jednak w tym, że – jak zauważa zresztą sam PIE – pasmo C (zakres 3 400–3 800 MHz) nie jest pasmem „pokryciowym” i można zapewnić łączność na mniejszym obszarze, ale za to uzyskane

parametry (np. prędkość transmisji) będą wielokrotnie lepsze niż dla sieci 4G. To pasmo może być następcą obecnych usług LTE w miastach czy wzdłuż szlaków komunikacyjnych. Operatorzy, budując sieć 5G w oparciu o częstotliwości z tego zakresu, nie będą zaczynać więc od miejsc o małej gęstości zaludnienia, gdzie z reguły są problemy z infrastrukturą internetową, bo po prostu to im się nie opłaca. PIE odpowiada na to, że UKE może w warunkach akcji wprowadzić tzw. wymogi pokryciowe, czyli zobowiązać zwycięzców aukcji do budowy sieci o wskazanych parametrach (np. prędkość transmisji danych powyżej 100 Mbps) na określonych obszarach (konkretnie gminy i tereny gminne, współrzędne punktów kontrolnych, określone szlaki transportowe) z terminami realizacji. Wprowadzeniu jakichkolwiek obowiązków musi towarzyszyć monitorowanie ich realizacji, co dotychczas w Polsce nie miało miejsca (np. podczas aukcji na częstotliwości LTE też były obowiązki pokryciowe, ale nie sprawdzano później, czy operatorzy się z nich wywiązali).

Pokryciowe jest pasmo 700 MHz, ale z nim są problemy i mało prawdopodobne (a w praktyce wręcz wykluczone), by – jak postuluje PIE – UKE przeprowadził aukcję na częstotliwości z tego zakresu w tym roku (nie ma zresztą tego w swym ogłoszonym planie działań na 2022 r.). Pasma 700 MHz było wykorzystywane przez nadawców cyfrowej telewizji naziemnej, ale zgodnie z decyzją Parlamentu Europejskiego w sprawie wykorzystania częstotliwości z zakresu 470–790 MHz musi zostać zwolnione na rzecz rozwoju sieci piątej generacji, która umożliwi szybszą transmisję danych oraz rozwój nowych, innowacyjnych usług i rozwiązań przemysłowych. Ten proces się dokonuje, ale problem jest inny – pasmo 700 MHz może być zakłócone przez nadajniki telewizyjne i systemy radionawigacyjne działające w tych częstotliwościach u wschodnich sąsiadów Polski, których ustalenia unijne nie obowiązują. Teoretycznie mogą one zakłócać sygnały polskich sieci do 300 km od granicy. Koordynacja dotycząca wykorzystania pasma 700 MHz z Białorusią, Rosją i Ukrainą okazuje się sprawą bardzo trudną w praktyce. Teoretycznie Białoruś i Ukraina uzgodniły z Polską proces oraz terminarz uwalniania pasma 700 MHz, w praktyce jednak jest z tym kłopot i są opóźnienia. Rosja natomiast niczego z Polską podpisywać nie chce.

Przed aukcją pasma 700 MHz dobrze byłoby mieć te sprawy ze wschodnimi sąsiadami ostatecznie dogadane lub też założyć, że sieć 5G oparta na tych częstotliwościach jednak pewnych obszarów nie obejmie.

Tarcia z operatorami przy projekcie Polskie 5G

Drugi problem z pasmem 700 MHz polega na tym, że sieć 5G na tej częstotliwości ma budować spółka Polskie 5G, w której po 26 proc. udziałów obejmą Exatel, jako



kandydat na operatora sieci strategicznej bezpieczeństwa, oraz Polski Fundusz Rozwoju. Mniejszościowy pakiet 48 proc. trafi zaś do graczy komercyjnych, tj. operatorów komórkowych. Polskie 5G ma być operatorem ogólnopolskiej hurtowej sieci 5G, czyli świadczącej usługi innym telekomom, które z kolei udostępnią je swoim klientom.

– W trakcie prac nad projektem Polskie 5G okazało się, że wystarczy postawienie jeszcze 330 masztów (zakładając wykorzystanie istniejącej już infrastruktury masztowej operatorów), aby osiągnąć coś, czego nie udało się dokonać przez 30 lat, a więc pokryć zasięgiem całe terytorium kraju – chwali pomysł Nikodem Bończa Tomaszewski, prezes Exatela.

”

Operatorzy, budując sieć 5G w oparciu o wysokie częstotliwości, nie będą zaczynać od miejsc o małej gęstości zaludnienia, gdzie z reguły są problemy z infrastrukturą internetową, bo po prostu to im się nie opłaci

Dodaje, że budowa całej infrastruktury 5G w paśmie 700 MHz dla nowego podmiotu oznaczałaby nakłady rzędu 10–15 mld zł. Tymczasem w modelu, w którym powstaje Polskie 5G, te koszty byłyby znacznie niższe.

Problem jednak w tym, że operatorzy mobilni krytycznie odnieśli się do tego pomysłu w stanowisku wyrażonym w ich imieniu przez Polską Izbę Informatyki i Telekomunikacji, dotyczącym projektu nowelizacji o Krajowym Systemie Bezpieczeństwa, które reguluje m.in. kwestię Polskiego 5G.

Nikodem Bończa Tomaszewski mimo to nadal wierzy w projekt i w jego ocenie mocna krytyka ze strony operatorów nie oznacza, że rozmowy zostały zerwane. – Spotkania robocze w tej sprawie odbywają się co tydzień – mówi prezes Exatela.

Niewykluczone, że jego nadzieje się ziszczą i ostatecznie dojdzie do porozumienia z operatorami w sprawie spółki 5G, jednak niewiele wskazuje na to, by pokryciowe pasmo 700 MHz było rozdzielone szybko, a i budowa sieci 5G na nim oparta potrwa co najmniej cztery lata.

Światłowodowe nadzieje

Dlatego na dziś bardziej realne wydaje się, że większą nadzieję na uporanie się z problemem niedostatecznego dostępu do łączności o dużej przepustowości w wielu gminach dają inwestycje światłowodowe. W wielu miejscach zresztą takich łączności domagają się sami mieszkańcy. Przykładowo pod koniec 2021 r. w Przegini Duchownej i Narodowej, dwóch sąsiadujących ze sobą wsiach w Małopolsce (gmina Czernichów), mieszkańcy powołali inicjatywę obywatelską na rzecz lobbowania budowy światłowodu. Liczą na to, że namówią lokalnego operatora, firmę Fiberlink, by pociągnął światłowód kilkanaście kilometrów dalej – dziś bowiem kończy się zaraz za Czernichowem. To jedno z wielu takich przedsięwzięć w kraju, inicjowanych często przez media społecznościowe.

Sami operatorzy i administracja publiczna duże nadzieje pokładają w inwestycjach szerokopasmowych, które mają być dofinansowywane z nowego budżetu Unii Europejskiej. Na budowę sieci środki mają trafić głównie z dwóch programów – Krajowego Planu Odbudowy (KPO) i z Funduszy Europejskich na Rozwój Cyfrowy (FERC). Zakłada się, że z KPO na budowę sieci skierowane zostanie 1,2 mld euro, a 1,4 mld euro na finansowanie zwrotne (np. pożyczki z częściowym umorzeniem) lub bezzwrotne – na wsparcie inwestycji szerokopasmowych, wdrożenia sieci 5G oraz na budowę stacjonarnego monitoringu emisji promieniowania elektromagnetycznego (PEM). Natomiast z FERC na budowę sieci ma trafić około 800 mln euro. Z KPO mają być finansowane sieci w tzw. białych plamach, co oznacza, że dopuszczone będą projekty gwarantujące minimalne przepływności 30 Mb/s. W FERC nacisk położony zostanie na infrastrukturę powyżej 100 Mb/s, czyli de facto także na modernizację istniejących sieci. Plan jest taki, że pierwsze nabory na dotacje dla tego typu projektów ruszą w połowie 2022 r. ●

GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

ZAMÓW PRENUMERATĘ I OSZCZĘDZAJ!



TYLKO dla stałych czytelników
ceny niższe niż
w kiosku nawet do

20%

ZAPŁAĆ MNIEJ ZA ROCZNĄ PRENUMERATĘ!

WIĘCEJ INFORMACJI

www.gb.pl/prenumerata

ZAMÓWIENIA PRENUMERATY MOŻNA SKŁADAĆ:

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

eprasa.pl 93804382fa

finanse

Giełda & Waluty & Kredyty



**7
proc.**

w skali roku ma szansę urosnąć wskaźnik tzw. blue chipów – największych spółek na giełdzie w Warszawie

Źródło: IpoPema Securities

fol. Andrzej Wiktor

KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

Kto zabłyśnie na rynku akcji

W najbliższych kwartałach możemy się spodziewać sporych rosad w giełdowym peletonie – szczególnie po doskonałej koniunkturze z 2021 r. i pandemicznym odbiciu rok wcześniej. Z pewnością będziemy także świadkami istotnej zmienności, a zawirowania w globalnej gospodarce zwiększą jeszcze poziom emocji towarzyszący wyborowi najbardziej atrakcyjnych spółek

Wśród ekspertów panuje przekonanie, że kolejny rok będzie wymagał bardziej selektywnego podejścia do akcji spółek notowanych na warszawskim parkiecie. Po dynamicznych wzrostach kursów z 2020 i 2021 r. (w tym ostatnim przypadku już większa rozbieżność w wycenach i spore różnice w wartości subindeksów sektorowych) doszło do przetasowań, które wyłoniły liderów szczególnie wyróżniających się na rynku. Z drugiej strony pojawili się nowi potencjalni faworyci, którzy po słabszych notowaniach z poprzednich kwartałów także mają szansę zabłyśnąć na rynku w najbliższej przyszłości. W 2021 r. niekwestionowanymi gwiazdami okazały się sektory: bankowy (indeks WIG-Banki zyskał na przestrzeni roku niemal 77 proc.) i motoryzacyjny (ok. 70 proc. wzrostu).

W pierwszym przypadku mieliśmy do czynienia z cenowym rajdem, na fali publikacji doskonałych wyników finansowych, ale też wzmocnienia oczekiwań na dalszą poprawę kondycji sektora wraz z kolejnymi podwyżkami stóp procentowych. Z kolei spółki motoryzacyjne zyskiwały na mocnym ożywieniu gospodarczym, ogromnym popycie na podzespoły i auta – co przy braku płynności dostaw w globalnym handlu powodowało m.in. wzrosty cen i podbijało wyniki finansowe spółek. Wśród obecnych faworytów pojawiają się np. deweloperzy mieszkaniowi (w 2020 r. subindeks nieruchomościowy wzrósł o prawie 17 proc., przy skoku indeksu szero-

kiego rynku, WIG-u o ponad 20 proc.), a argumentem za zwyczają jest nadal prognozowany popyt na nieruchomości, przy wysokiej inflacji (tu kluczowe mają być inwestycje chroniące w znacznym stopniu kapitał przed spadkiem jego wartości). Korzystne perspektywy mają przed sobą także spółki telekomunikacyjne i biotechnologiczne. Natomiast ryzykowne – przy bardzo nerwowym otoczeniu, prowadzonej obecnie transformacji i nowych, proekologicznych trendach w branży energetycznej – są inwestycje w spółki z branży górniczej.

– Pamiętajmy, że przez 2021 rok, do początku czwartego kwartału, dobra i skuteczna była nawet prosta strategia polegająca na utrzymywaniu dużego zaangażowania w akcje. Tak naprawdę rosły one przez dziesięć miesięcy, aż do października. Później jednak mieliśmy do czynienia z dosyć sporą korektą, na poziomie 10 proc., która objęła cały rynek – podkreśla Bartłomiej Cendecki, zarządzający Quercus TFI. Jego zdaniem ten rok może być zdecydowanie bardziej przeplatany ewentualnymi przecenami o zasięgu większym niż 3,5 proc., a przekraczającym nawet jednorazowo również 10 proc. – Pod koniec zeszłego roku mieliśmy taką właśnie korektę, która swój dołek wyznaczyła w ostatnich dniach listopada – dodaje Bartłomiej Cendecki. Zwraca również uwagę, że w perspektywie dwóch-trzech miesięcy po Nowym Roku widać potencjał do odbicia kursów polskich akcji – szczególnie odnosząc się do wspomnianego już schłodzenia rynku w okresie przedświątecznym. Przy prognozie zakładającej większą nerwowość

na rynkach inwestorzy muszą więc bacznie obserwować otoczenie gospodarcze i napływające stąd sygnały.

Scenariusz dla giełdy

W tej sytuacji eksperci radzą też, by dosyć ostrożnie podchodzić do zdecydowanie przewartościowanych sektorów, skupiając się raczej w tym przypadku choćby na akcjach pojedynczych banków i firm. – Z całą pewnością ubiegły rok zasłużył na swoje miejsce w historii jako jeden z najbardziej spekulacyjnych okresów w najnowszych dziejach globalnego rynku akcji – oczywiście obok pandemicznego rollercoastera z 2020 r. czy choćby spowolnienia notowanego w roku 1999, a później także w 2009 – podkreślają analitycy Ipopema Securities w strategii przygotowanej na bieżący rok. Ich zdaniem nie należy też w najbliższym czasie oczekiwać paniki czy krachu na rynku, choć otoczenie gospodarcze i pandemiczne zagrożenia nadal generują czynniki ryzyka, które mogą mieć w konsekwencji negatywny oddźwięk wśród inwestorów.

I tu kluczowy wpływ na potencjalne turbulencje – widoczne choćby pod koniec 2021 r. – ma pojawienie się nowej mutacji koronawirusa, czyli Omikrona. Wysoce zaraźliwy szczep dał o sobie znać w momencie, w którym wyjątkowo dotkliwa dla globalnej gospodarki stała się również inflacja. To z kolei może skłaniać amerykańską Rezerwę Federalną do mocniejszego zwrotu w kierunku jastrzębiej polityki, zakładającej szybsze wyjście z programu skupu aktywów i przyśpieszenie wzrostu stóp procentowych, co dla inwestorów i rynków akcji prawdopodobnie będzie miało szczególnie istotne znaczenie właśnie w 2022 r. – W tej sytuacji apetyt inwestorów na zakupy – choć nadal silny – może zostać przetestowany także przez inne czynniki. Chodzi m.in. o wyraźne spowolnienie wzrostu PKB Chin czy rosyjskie groźby pod adresem Ukrainy, które mogą się zakończyć destabilizującą rundą sankcji i kontr-sankcji – dodają eksperci. Stąd w ich opinii tak ważne jest zindywidualizowane podejście przy doborze akcji spółek do portfela inwestycyjnego – jednocześnie mając na uwadze ograniczony potencjał do wzrostu indeksu WIG 20 na warszawskim parkiecie.

Jak szacuje Ipopema Securities, wskaźnik tzw. blue chipów – a więc największych spółek na giełdzie w Warszawie – ma szansę urosnąć o około 7 proc. w skali roku. – Jesteśmy również bardziej ostrożni wobec sektora bankowego, ponieważ gra pod wyceny poniżej średnich długoterminowych i rosnące stopy procentowe, które potęgowały pozytywny sentyment do banków, są już za nami. Z całą pewnością rynek będzie tutaj bardziej selektywny, opierając się choćby na tempie wzrostu i powtarzalności wyników finansowych poszczególnych instytucji – oceniają analitycy. Z całą pewnością kluczowe znaczenie dla atrakcyjności wybranych spółek będzie miało niskie ryzyko (lub

”

Nie należy też w najbliższym czasie na GPW oczekiwać paniki ani krachu na rynku, choć otoczenie gospodarcze i pandemiczne zagrożenia nadal generują czynniki ryzyka

jego brak) przy ekspozycji na waluty – z silnym segmentem korporacyjnym, przy jednoczesnej możliwości czerpania korzyści ze wzrostu wolumenu kredytów detalicznych. Ipopema Securities wskazuje na swoich faworytów, wśród których znajdują się Pekao, ING Bank Śląski, PKO BP i Alior Bank. – Preferujemy także PZU ze względu na ekspozycję na sektor bankowy oraz wyższe stopy procentowe. I w tym przypadku zakładamy, że nastąpi spóźniona interwencja regulatora na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych, która częściowo zniweluje negatywny wpływ presji inflacyjnej na rynku szkód komunikacyjnych – podkreślają eksperci. Zalecają również niedoważanie akcji spółek energetycznych w portfelach inwestycyjnych, co związane jest z możliwymi opóźnieniami w procesie wydzielenia aktywów węglowych. Podobna strategia jest też zalecana w przypadku górnictwa (np. KGHM, JSW), co wynika z wysokich cen surowców (miedź, węgiel koksujący), które osiągnęły już swoje szczytowe wartości. Dodatkowo w przypadku spółek górniczo-wydobywczych istotne znaczenie mogą mieć wzrost inflacji i koszty, które wpłyną negatywnie na marże operacyjne.

Handel i deweloperzy

– Jesteśmy również pozytywnie nastawieni do spółek z branży e-commerce, szczególnie biorąc pod uwagę szybszy rozwój tego sektora w porównaniu z szerokim rynkiem sprzedaży detalicznej. Ponadto przy rosnących wynagrodzeniach, wspieranych przez program Polski Ład, spodziewamy się wzrostu ze strony konsumpcji prywatnej w kraju, co wesprze dodatkowo poszczególne kanały handlu – oceniają analitycy.

W przypadku tradycyjnej sprzedaży Ipopema Securities radzi już jednak bardziej wybiórcze podejście do akcji poszczególnych firm. – Oprócz rosnącej konsumpcji korzystnym bodźcem będzie też spadek ograniczeń związanych z pandemią COVID-19, co powinno się przełożyć na odbudowę ruchu w centrach handlowych. Negatywnie na wyniki finansowe spółek może jednak wpłynąć niekorzystny kurs złotego do dolara, szczególnie w przypadku sieci modowych. Choć spodziewana jest także presja na koszty operacyjne, przy



fot. Andrzej Wiktor

rosnących cenach energii, frachtu czy w końcu przy wyższym poziomie wynagrodzeń wraz z nowymi przepisami i ze wzrostem kwoty wolnej od podatku – uważają eksperci. Ipopema Securities zwraca również uwagę na producentów gier, wśród których preferowane są przede wszystkim podmioty z obszaru rozwiązań mobilnych (głównie ze względu na atrakcyjne wyceny). Z kolei w przypadku telekomów czynnikiem budującym wartość w kolejnych kwartałach będzie dobra dynamika przychodów od klientów detalicznych, przy jednocześnie podwyżce cen w ramach obecnej palety ofert.

Z prognoz wynika także, że nadal będziemy świadkami dosyć dobrej koniunktury dla deweloperów mieszkaniowych, choć przy zdecydowanie bardziej ryzykownym otoczeniu rynkowym. – Chociaż mamy rosnące stopy procentowe, to wspomniany już wcześniej wzrost wynagrodzeń – przy wsparciu reform Polskiego Ładu – będzie m.in. bodźcem do zakupu lokali na własne potrzeby. Z drugiej strony otoczenie inflacyjne napędzi dalszy popyt na inwestycje w mieszkania jako formę zabezpieczenia kapitału – dodają analitycy. Ich zdaniem w przypadku deweloperów można się też spodziewać wpływu negatywnych czynników na działalność i wyniki finansowe, jak opóźnienia w uzyski-

waniu zezwoleń administracyjnych na budowę, niska dostępność działek czy presja na koszty, wynikająca np. z rosnących cen materiałów budowlanych. Okazuje się jednak, że podmioty z tej branży – notowane na warszawskiej giełdzie – są przygotowane na taką właśnie sytuację i nadal będą w stanie generować solidne wolumeny sprzedaży oraz marże. Ponadto spodziewana jest znacząca poprawa wycen w projektach komercyjnych, dlatego wśród faworytów znalazło się np. Echo Investment z rosnącą ekspozycją na segment mieszkaniowy.

Kapitał napływa

Trzeba jednak pamiętać, że rynek akcji w Warszawie to także element międzynarodowego systemu naczyni połączonych w światowym biznesie i gospodarce. Stąd również od nastrojów na globalnych giełdach oraz od poziomu zaangażowania zagranicznego kapitału będzie zależała w znacznym stopniu koniunktura i u nas.

– Już w pierwszej połowie stycznia widzieliśmy zaskakująco mocny ruch naszego indeksu giełdowego WIG20, przy wyraźnie zwiększonej aktywności inwestorów. Ostatnio poczynione obserwacje wskazują, że mamy do czynienia właśnie z atakiem zagranicznych funduszy, co doprowadziło wręcz do skokowego wzrostu cen akcji największych spółek – podkreśla Michał Stanek, analityk Q Value. Według niego wzrost zainteresowania naszym rynkiem można częściowo tłumaczyć umocnieniem się złotego, ale też poprawą sentymentu względem rynków wschodzących. Jak więc z tej perspektywy będzie wyglądała koniunktura na warszawskim parkiecie?

Tutaj przeważa opinia, że w 2022 r. globalny kapitał przesunie się właśnie z wysoko wycenionych giełd – jak amerykańska Wall Street – w kierunku mniejszych i bardziej niedowartościowanych rynków. Te ostatnie, nawet przy większej zmienności w światowej gospodarce, mogą się stać beneficjentami przebudowy globalnych portfeli inwestycyjnych. ●

”
Rynek akcji w Warszawie to także element międzynarodowego systemu. Stąd również od nastrojów na globalnych giełdach i poziomu zaangażowania zagranicznego kapitału będzie zależała koniunktura i u nas

Wyniki konkursu

Przyjazna Firma Ubezpieczeniowa **2021**



Kapituła konkursu ubezpieczeniowego „Gazety Bankowej”

- **Prof. dr hab. Irena Jędrzejczyk** – Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej
- **Prof. dr hab. Konrad Raczkowski** – Dyrektor Instytutu Ekonomicznego w Społecznej Akademii Nauk
- **Anna Gadomska** – Dyrektor Wydziału Klienta Rynku Ubezpieczeniowo-Emerytalnego Biura Rzecznika Finansowego
- **Andrzej Nużyński** – Dyrektor Departamentu Zarządzania Aktywami Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego
- **Łukasz Zoń** – Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych
- **Romuald Orzeł** – Prezes Zarządu FratRIA
- **Maciej Wośko** – Redaktor Naczelny „Gazety Bankowej”
- **Stanisław Koczot** – Zastępca Redaktora Naczelnego „Gazety Bankowej”

Ubezpieczenia w czasach zmian

Rynek nie jest łatwy ani stabilny, jednak firmy ubezpieczeniowe radzą sobie na nim całkiem nieźle. Duży ładunek niepewności nie przeszkadza im w osiąganiu dobrych wyników

Ubezpieczyciele wykorzystali ostatni rok na rozbudowanie swoich technologicznych potencjałów, poszerzenie oferty i usprawnienie kontaktów z klientami. Pandemia okazała się okresem niezwykle trudnym, wyzwoliła jednak w branży ubezpieczeniowej potężny ładunek innowacyjności. Bez niej przetrwanie w tak wymagającym otoczeniu nie byłoby łatwe.

Konkurs ubezpieczeniowy „Gazety Bankowej”, który właśnie się zakończył, pokazał wizerunek branży nabierającej rozpędu po czasach pandemicznego spowolnienia, szukającej nowych rozwiązań w skomplikowanej rzeczywistości, w której wszystkie firmy działające na rynku finansowym muszą się odnaleźć. Nowe technologie, wiarygodność, elastyczne i skuteczne zarządzanie mają w tych niestandardowych realiach kluczowe znaczenie.

Konkurs ubezpieczeniowy, który składa się z dwóch części – Przyjaznej Firmy Ubezpieczeniowej 2021 (zakończona edycja była dwunasta z kolei) i Ubezpieczeniowego Menedżera Roku 2021 (edycja dziesiąta) – wyłonił zwycięzców wśród firm i menedżerów. Szczegóły konkursu, zarówno od strony regulaminowej, jak i merytorycznej, przedstawiają wyczerpująco eksperci Kearney – wiodącej firmy doradztwa strategicznego, partnera merytorycznego Przyjaznej Firmy Ubezpieczeniowej Roku, w artykule na kolejnych stronach „Gazety Bankowej”.

Zwycięzcą w Dziale I – ubezpieczenia na życie – zostało **Generali**, drugie miejsce zajął **PZU**, a trzecie **Santander Aviva**. Kolejność w Dziale II (ubezpieczenia z Grupy 3. i 10.) – ubezpieczenia komunikacyjne – wygląda następująco: pierwsze miejsce – **Generali**, drugie – **PZU**, trzecie – **Aviva**. Pierwsze miejsce w Dziale II (ubezpieczenia poza Grupą 3. i 10.) – pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe, z wyłączeniem ubezpieczeń komunikacyjnych, zajęło **Santander Aviva**, drugie – **Generali**, a trzecie – **PZU**.

– W roku 2021 mieliśmy do czynienia z rozwojem trendów narzuconych przez pandemię COVID-19

w roku 2020. Klienci wykazywali coraz większą chęć do korzystania ze zdalnych elementów procesu, zarówno w przypadku kupna ubezpieczenia, likwidacji szkody, jak i śledzenia jej przebiegu. Firmy z kolei wyszły naprzeciw oczekiwaniom klientów, oferując znacznie szerszy wachlarz rozwiązań on-line w porównaniu ze stanem z poprzedniej edycji konkursu – piszą eksperci Kearney w podsumowaniu.

Zwycięzcy w kategorii Przyjazna Firma Ubezpieczeniowa zostali wyłonieni w wyniku ankiety (przygotowanej i przeanalizowanej przez Kearney) oraz głosowania Kapituły konkursu. Natomiast wybór Ubezpieczeniowego Menedżera Roku 2021 to efekt wspólnych decyzji redakcji, firm ubezpieczeniowych i Kapituły. W tegorocznej edycji zwycięzcą został **Roger Hodgkiss, prezes Generali Polska**, którego zasługi dla rozwoju sektora ubezpieczeń są olbrzymie. „Gazeta Bankowa”, Kapituła i przedstawiciele rynku wysoko ocenili jego działania na rzecz Generali oraz wprowadzenie przez ubezpieczyciela wielu kluczowych rozwiązań, istotnych z perspektywy nie tylko samej firmy, lecz również całego rynku.

W tym roku redakcja przyznała też nagrodę specjalną. Otrzymał ją **Piotr Narloch, prezes InterRisk Towarzystwo Ubezpieczeń SA Vienna Insurance Group**. Zdaniem redakcji „Gazety Bankowej” na wyjątkowe uznanie zasługuje jego wieloletnia praca na rzecz sektora ubezpieczeń (z którym jest związany od początku lat 90.), działalność charytatywna i sponsorska, a także przywiązywanie dużej wagi do polubownych metod rozwiązywania sporów.

Serdecznie gratulujemy wszystkim zwycięzcom. Życzymy, by wyniki osiągnięte w tym roku były jeszcze lepsze niż ubiegłoroczne. Już teraz wszystkie firmy ubezpieczeniowe zapraszamy do udziału w kolejnej edycji konkursu „Gazety Bankowej” – Przyjaznej Firmy Ubezpieczeniowej i Ubezpieczeniowego Menedżera Roku.

Stanisław Koczot
zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej”

ORGANIZATOR

PARTNER MERYTORYCZNY

PARTNER

GAZETA BANKOWA
NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

KEARNEY

eprasa.pl 93804382fa

accenture

Ubezpieczyciele odnajdują się w nowej rzeczywistości

Po raz dwunasty „Gazeta Bankowa” wraz z Kearney – wiodącą firmą doradztwa strategicznego – przyznały nagrodę dla Przyjaznej Firmy Ubezpieczeniowej. Konkurs miał za zadanie wyłonić firmy charakteryzujące się najlepszymi wynikami zarówno finansowymi, jak i pozafinansowymi, świetnie radzące sobie w obszarach innowacyjności i obsługi klienta. Co więcej, na podstawie zgłoszeń od firm ubezpieczeniowych oraz głosów Kapituły Konkursu wyłoniony został także Ubezpieczeniowy Menedżer Roku



Maciej Gawinecki
Partner,
Kearney



Jakub Siekierzyński
Menedżer,
Kearney



Maciej Fabrycki
Młodszy Menedżer,
Kearney

Celem konkursu było wyłonienie firm ubezpieczeniowych, które dbają o „przyjazność” w stosunku do klientów – dbają o ich wygodę, upraszczają procesy sprzedaży i likwidacji szkód, usprawniają komunikację, wychodzą naprzeciw oczekiwaniom zarówno jeśli chodzi o dostępność usług (wielokanałowość), jak i dostępność produktów (rozwijanie oraz dostosowanie produktów niestandardowych w celu zaspokojenia potrzeb klientów).

Względem poprzedniego roku utrzymała się wysoka frekwencja firm ubezpieczeniowych biorących udział w konkursie, co świadczy o dużej chęci rywalizacji na rynku i wysokiej renomie konkursu organizowanego

już od ponad dekady. Frekwencja cieszy szczególnie w kontekście postępującej konsolidacji rynku. Ankiety nadesłane w odpowiedzi na zaproszenie do konkursu dowodzą wyjątkowego zaangażowania firm we wdrażanie innowacyjnych rozwiązań pozwalających na lepszy kontakt z klientem i bazujących na integracji kanałów on-line. Ubezpieczyciele, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku, nierzadko proponują już całkowicie cyfrowe procesy likwidacji szkód i kompleksowe platformy do obsługi i sprzedaży ubezpieczeń. Wśród firm widać także znaczny nacisk na wprowadzanie często niestandardowych oraz wyspecjalizowanych produktów stworzonych w celu zaspokojenia wciąż zmieniających się potrzeb klientów.

Metodyka oceny ubezpieczycieli

Tak jak w poprzednich edycjach zasady, pytania oraz wskaźniki, według których oceniane były firmy, nie uległy znacznym zmianom, aby zapewnić porównywalność wyników między latami i zapewnić skuteczną ocenę progresu jakości ubezpieczycieli zgłoszonych do konkursu.

Ranking został podzielony na trzy kategorie, w każdej wyłoniono zwycięzców. Kategoriami, w których rywalizowały firmy, były:

- Dział I – ubezpieczenia na życie;
- Dział II (ubezpieczenia z Grupy 3 i 10) – ubezpieczenia komunikacyjne;
- Dział II (ubezpieczenia poza Grupą 3 i 10) – pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe, z wyłączeniem ubezpieczeń komunikacyjnych.

Towarzystwa Ubezpieczeniowe odpowiedziały na prawie 40 pytań podzielonych na pięć głównych kategorii: Ogólne, Nadzorcze, Wskaźnikowe – niefinansowe, Wskaźnikowe – finansowe oraz Wyplacalność. W ankiecie szczególny nacisk położono na innowacyjność i rozwiązania wprowadzane w ciągu roku, które miały za zadanie ocenić starania firm w dążeniu do rozwoju produktów, doświadczenia klienta i wcześniej już wspomnianej „przyjazności” ubezpieczycieli. Kategorię dotyczącą działań pandemicznych, która pojawiła się w zeszłej edycji konkursu, eksperci Kearney zdecydowali się zastąpić kategorią jakościową dotyczącą wprowadzanych innowacji i trendów. Pytania dotyczące innowacji miały za zadanie sprawdzenie, jak w nowej, coraz bardziej cyfrowej rzeczywistości odnajdują się poszczególne firmy ubezpieczeniowe – w jaki sposób ułatwiają klientom dostęp do usług i jak dbają o wygodę oraz sprawność procesów ubezpieczeniowych.

Uczestnicy konkursu mogli uzyskać odpowiednio po 100 punktów na podstawie odpowiedzi udzielonych w ankiecie oraz 100 punktów w ramach punktacji Kapituły Konkursu. W jej skład weszli eksperci rynku ubezpieczeniowego, przedstawiciele środowiska akademickiego, a także redaktorzy „Gazety Bankowej” i członkowie Zarządu grupy Fratria. Liczba punktów możliwa do otrzymania za każde pytanie różniła się w zależności od istotności pytania z punktu widzenia klienta i funkcjonowania firmy.

W ramach konkursu wybrany został również Ubezpieczeniowy Menedżer Roku. Laureata konkursu wyłoniono na podstawie zgłoszeń otrzymanych od ubezpieczycieli i na podstawie głosowania Kapituły.

Ubezpieczyciele w post(?)covidowej rzeczywistości

COVID-19 i okres lockdownów nie tylko przyspieszyły transformację cyfrową firm ubezpieczeniowych, lecz wręcz sprawiły, że model on-line stał się nową



Dział I – Ubezpieczenia na życie	
Miejsce	Firma
1	Generali Życie TU
2	PZU Życie
3	Santander Aviva TUnŻ
4	Aviva TUnŻ
5	Nationale-Nederlanden TUnŻ
6	Unum Życie TUir
7	PKO Ubezpieczenia
8	Compensa TUnŻ S.A. Vienna Insurance Group
9	SALTUS TUnŻ
10	TUnŻ Europa
11	Aegon TUnŻ

koniecznością w celu utrzymania i przyciągnięcia klienta. Widać to między innymi w statystykach – coraz większy (względem zeszłego roku) procent klientów loguje się do kont on-line, biorąc pod uwagę każdy z ocenianych w ankiecie działów. Największą dynamikę widać tu w ubezpieczeniach osobowych i majątkowych, z wyłączeniem komunikacyjnych, gdzie wzrost ten wynosił kilkadziesiąt punktów procentowych. W porównaniu z poprzednią edycją konkursu, w której oferta zdalna ubezpieczycieli była raczej ograniczona, obecnie przeważająca już większość firm ubezpieczeniowych oferuje klientom możliwość zdalnego zakupu produktów, a często także zdalną obsługę klienta, zgłoszenia i likwidacje szkód. Przykładowo 100 proc. firm zgłoszonych do konkursu oferuje możliwość zgłoszenia szkody on-line, a ponad połowa tych firm umożliwia szybką likwidację szkód prostych. Firmy wyraźnie poczyniły starania o to, by oferować klientom swoje usługi w wielu kanałach. Udział ubezpieczycieli oferujących sprzedaż swoich produktów przez aplikację mobilną wzrósł do ponad 60 proc., a firmy, które oferowały w zeszłym roku sprzedaż przez aplikację tylko w wybranych kategoriach, rozszerzyły sprzedaż mobilną również o pozostałe działy. Znacząco poprawiła się dostępność produktów w aplikacjach na telefon także u tych ubezpieczycieli, którzy możliwość kupienia aplikacji w kanale mobilnym deklarowali również w poprzedniej edycji konkursu – w tym roku wiele towarzystw ubezpieczeniowych rozszerzyło swoją mobilną ofertę o produkty z pozostałych działów. Usprawnieniu uległy nie tylko systemowe aspekty procesu. Wśród uczestników tegorocznego konkursu widać też duży postęp w kwestii jakości obsługi klienta. Czas oczekiwania na połączenie w call center znacząco się poprawił, spadając średnio o jedną trzecią pomiędzy wszystkimi działami. Jednocześnie o kilkanaście punktów procentowych poprawił się również ogólny procent odebranych połączeń. Ogólną poprawę w jakości usług

można także zobaczyć w formie zmniejszonej liczby skarg od klientów skierowanych na drogę sądową poprzez KNF, UOKiK i Rzecznika Finansowego – liczba skarg spadła o ponad 5 proc. między 2021 a 2020 rokiem.

Coraz bardziej widocznym trendem na rynku finansowym jest wdrażanie strategii z zakresu odpowiedzialności środowiskowej, społecznej i organizacyjnej (ESG). Kwestie te stają się coraz ważniejsze dla ubezpieczycieli, nie tylko ze względu na dbałość o interesy inwestorów, lecz również ze względu na pozytywny wpływ tych działań na percepcję klientów o firmie i budowę wizerunku odpowiedzialnej, nowoczesnej marki. W wypadku znaczącej większości firm ubezpieczeniowych zgłoszonych do konkursu otrzymaliśmy deklaracje, że w strategii rozwoju uwzględniane są cele i miary z zakresu odpowiedzialności środowiskowej, społecznej i organizacyjnej. Firmy podejmowały działania w takich obszarach jak ograniczenie redukcji CO₂, wolontariaty pracownicze, akcje charytatywne na rzecz placówek medycznych i fundacji.

Wydarzenia związane z pandemią miały też odzwierciedlenie w rozszerzeniu pakietu benefitów dodawanych do produktów ubezpieczeniowych – w porównaniu z zeszłym rokiem bardziej powszechne stało się oferowanie dodatkowych usług z zakresu m.in. mental health i wellness. Firmy zaczęły coraz częściej w ramach ubezpieczeń oferować usługi np. psychologa na życzenie (nie tylko w ramach wsparcia osób poszkodowanych w wypadkach komunikacyjnych). W ramach wsparcia klientów w pandemii koronawirusa coraz częściej oferowana jest też pomoc w opiece nad dziećmi, a także assistance w przypadku zachorowania na COVID-19, m.in. w trakcie kwarantanny.

Wśród towarzystw ubezpieczeniowych widać również coraz powszechniejsze wykorzystanie algorytmów opartych na sztucznej inteligencji w obszarach dystrybucji, underwritingu oraz zarządzania likwidacją szkód. W ramach ubezpieczeń komunikacyjnych firmy korzystają ze sztucznej inteligencji w celu usprawnienia wyceny szkód komunikacyjnych oraz wsparcia ekspertów ds. likwidacji przy analizie zdjęć uszkodzonych pojazdów. Ubezpieczyciele stawiają na automatyczne procesy likwidacji szkód w przypadkach prostych, algorytmu umożliwiające optymalizację kierowności szkód na właściwy tryb likwidacji po ich zgłoszeniu oraz narzędzia pozwalające na automatyczną interpretację treści dokumentów.

Mówiąc o trendach na rynku ubezpieczeniowym, nie sposób nie wspomnieć o postępującej konsolidacji rynku ubezpieczeniowego. W roku 2021 byliśmy świadkami m.in. połączenia austriackiej UNIQA z francuską AXA, czego efektem było stworzenie piątego pod względem przypisu składki gracza w regionie. Polskie spółki brytyjskiej Avivy także zmieniły właściciela – przejął je niemiecki Allianz, stając się w ten sposób właścicielem drugiego co do wielkości gracza na polskim rynku

ubezpieczeń na życie, ale także zyskał kontrolę nad joint venture Avivy z Santander Bank Polska. Również Generali było aktywne w sferze fuzji i przejęć – towarzystwo ubezpieczeniowe przejęło Concordia TU, wchodząc w ten sposób na rynek ubezpieczeń rolniczych. Nieoficjalnie mówi się o dalszej konsolidacji rynku ubezpieczeniowego, co mogłoby sugerować, że mniejsi ubezpieczyciele będą coraz częściej walczyć o rynek, wchodząc w segmenty ubezpieczeń niestandardowych i wyspecjalizowanych, jako że trudno im będzie konkurować cenowo z większymi graczami.

Silna pozycja PZU i Generali na podium

Pierwsza trójka konkursu w tym roku została zdominowana przez dwóch uczestników – PZU i Generali, którzy uplasowali się w czołowych trójkach każdego z działów. W kategorii Działu I zwycięstwo wywalczyło Generali, co względem zeszłego roku było znacznym awansem z trzeciego miejsca. PZU uplasował się w tej kategorii na drugim miejscu, tuż przed Santander Aviva (zwycięzcą tej kategorii sprzed roku). Generali zawdzięcza swoje zwycięstwo głównie bardzo dobrym wynikom w kategorii wskaźników finansowych, niskiemu udziałowi skarg, a także bardzo wysokich ocen od Kapituły Konkursu, która doceniła wprowadzenie wielu elementów cyfrowych do procesów ubezpieczeniowych firmy.

Generali uplasowało się na szczycie podium także w kategorii Działu II grupy 3 i 10, awansując z drugiego miejsca, które firma zajęła w zeszłorocznym konkursie. Generali wysoką pozycję w tej kategorii zawdzięcza wielu usprawnieniom w obsłudze klienta, takim jak możliwość zakupu polisy i underwriting odbywający się w kanale on-line, zgłoszenia szkody przy użyciu strony WWW czy oględzin pojazdu wykonywanych przy użyciu aplikacji do tego celu. Pozostałe stopnie podium należały do (odpowiednio) PZU i Avivy. PZU może się pochwalić wprowadzeniem sztucznej inteligencji w obsłudze szkód komunikacyjnych, co umożliwiło firmie podwyższenie standardu i skrócenie czasu obsługi. Za to



Dział II gr. 3 i 10 – Ubezpieczenia komunikacyjne	
Miejsce	Firma
1	Generali TU
2	PZU
3	Aviva TU Ogólnych
4	Wiener TU S.A. Vienna Insurance Group
5	Compensa TU S.A. Vienna Insurance Group
6	LINK4 TU
7	PKO Ubezpieczenia

Aviva oferuje w całości online'owy proces obsługi klientów przy ubezpieczeniach komunikacyjnych. Zarówno sprzedaż produktów ubezpieczeniowych, underwriting, obsługa klienta, jak i zgłaszanie oraz likwidacje szkód są możliwe do przeprowadzenia w kanale zdalnym.

W trzeciej kategorii Działu II bez grupy 3 i 10 hegemonię Generali i PZU przerwał Santander Aviva, zajmując drugi rok z rzędu pierwszą lokatę. Najwyższe miejsce na podium ubezpieczyciel zawdzięcza głównie bardzo niskiemu współczynnikowi skarg i kar, jak i świetnym wskaźnikom finansowym oraz bardzo dynamicznemu wzrostowi bazy klientów. Santander Aviva w roku 2021 poczyniła też duże kroki ku uproszczeniu procesu sprzedaży i zmniejszeniu liczby danych, które klient musi wypełnić przed zakupem polisy. Nowy, uproszczony i przyjaźniejszy proces został wprowadzony zarówno w kanale internetowym, jak i w oddziale u doradcy. Na kolejnych miejscach w tej kategorii uplasowały się Generali, które wprowadziło m.in. zastosowanie dronów w likwidacji szkód przy ubezpieczeniach agrarnych, oraz PZU, które znacząco rozszerzyło ofertę dla klientów korporacyjnych o benefity takie jak pożyczka pracownicza.

Stabilne zarządzanie w kontekście M&A

Także w tym roku, poza wyborem najbardziej przyjaznego ubezpieczyciela, Kapituła Konkursu wybrała Ubezpieczeniowego Menedżera Roku. Tytuł ten przypadł Panu Rogerowi Hodgkissowi, Prezesowi Zarządu Generali Polska, który już od kilkunastu lat przyczynia się do rozwoju sektora ubezpieczeń w Polsce. W ostatnim roku Generali pod wodzą Pana Rogera poczyniło duże kroki w kierunku polepszenia doświadczeń klientów w procesie likwidacji szkód, a procesy zawierania umów uległy uproszczeniu. Generali udostępniło m.in. usługę mojeID, która pozwala na zdalne potwierdzenie tożsamości w procesie zawierania umów ubezpieczenia na życie, oraz wprowadziło ubezpieczenie od ryzyk związanych z naruszeniem cyberbezpieczeństwa CyberRed. Dzięki temu przedsiębiorstwo może liczyć m.in. na pokrycie strat wynikających z utraty zysku w czasie przestoju powstałego podczas cyberataku.

Jako że rynek ubezpieczeniowy znajduje się obecnie w fazie postępującej konsolidacji, Kapituła Konkursu doceniła także skuteczną integrację i usprawnienia wprowadzone po przejęciu Concordia Polska TU przez Generali TU. Generali dzięki integracji dwóch firm stworzyło markę Generali Agro, rozszerzyło swoje portfolio produktowe o ubezpieczenia rolne, wprowadziło znaczące usprawnienia w sferze likwidacji szkód rolnych, a liczba klientów Generali Agro systematycznie rośnie od momentu wprowadzenia marki w życie.

Oprócz rozwijania się na rynku ubezpieczeń Generali wspiera inicjatywy na rzecz społeczności lokalnych.



Dział II bez gr. 3 i 10 – Ubezpieczenia osobowe i majątkowe	
Miejsce	Firma
1	Santander Aviva TU
2	Generali TU
3	PZU
4	Aviva TU Ogólnych
5	PKO Ubezpieczenia
6	SALTUS TUW
7	Compensa TU S.A. Vienna Insurance Group
8	Nationale-Nederlanden TU
9	LINK4 TU
10	Wiener TU S.A. Vienna Insurance Group
11	TU Europa

W ramach akcji „Wdzięczni Medykom” firma sfinansowała 48 ze 100 respiratorów zakupionych przez Caritas dla polskich szpitali.

Stale wyzwania w nowej rzeczywistości

Jak pokazuje analiza ankiet od ubezpieczycieli, w roku 2021 mieliśmy do czynienia z rozwojem trendów narzuconych przez pandemię COVID-19 w roku 2020. Klienci wykazywali coraz większą chęć do korzystania ze zdalnych elementów procesu, zarówno w przypadku kupna ubezpieczenia, likwidacji szkody, jak i śledzenia jej przebiegu. Firmy z kolei wyszły naprzeciw oczekiwaniom klientów, oferując znacznie szerszy wachlarz rozwiązań on-line w porównaniu ze stanem z poprzedniej edycji konkursu. Wprowadzane rozwiązania pozwoliły firmom ubezpieczeniowym usprawnić pracę call center, a uproszczone i bardziej przejrzyste dla klientów procesy pozwoliły zmniejszyć liczbę skarg i zastrzeżeń wnoszonych do KNF czy UOKiK.

Mimo wielu pozytywnych zmian i inicjatyw, które wprowadziły firmy ubezpieczeniowe, przed branżą ubezpieczeń stoi jeszcze sporo wyzwań związanych z innowacyjnością. Przykład liderów tegorocznej edycji jasno pokazuje, że wprowadzanie nowych technologii przynosi znaczną poprawę nie tylko zadowolenia klientów, lecz także wskaźników finansowych, jako że to właśnie firmy wprowadzające najwięcej rozwiązań technologicznych mogły się pochwalić najlepszymi wynikami. Niepewność co do sytuacji pandemicznej będzie również wciąż pchać towarzystwa ubezpieczeniowe w stronę transformacji cyfrowej – patrząc wstecz na poprzedni rok i skuteczność starań firm w tworzeniu wyspecjalizowanych produktów, możemy się spodziewać, że nie jest to koniec dążeń do coraz bardziej innowacyjnych i szytych na miarę klienta rozwiązań. ●



Nagrody



Roger Hodgkiss,
prezes Zarządu
Generali Polska,
laureat nagrody
Ubezpieczenio-
wy Menedżer
Roku 2021

Nagrody wręczali Maciej Wośko, redaktor naczelny „Gazety Bankowej”, i Jarosław Kroc, prezes firmy Accenture, partner konkursu. Maciej Wośko podziękował firmom i ich prezesom za udział w konkursie, złożył gratulacje zwycięzcom i życzył kolejnych sukcesów w następnych edycjach. – Na trudnym rynku wyróżnione firmy wykazały się wyjątkową skutecznością, były znakomicie zarządzane, potrafiły zaoferować swoim klientom usługi i produkty adekwatne do ich potrzeb – mówił redaktor naczelny „GB”.

W uroczystej kolacji, podczas której zwycięzcy otrzymali statuetki i dyplomy, uczestniczył



firmy i prezesi

◀ Od lewej: Henryk Uzdrowski, członek Zarządu Fratrii; Maciej Rekosz, Strategy & Consulting Lead for Insurance Industry, Accenture; Stanisław Koczot, zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej”; Maciej Wośko, redaktor naczelny „Gazety Bankowej”; Justyna Szafraniec, rzecznik prasowy, Grupa Generali; Roger Hodgkiss, prezes Generali Polska; Krzysztof Szypuła, członek Zarządu PZU i PZU Życie; dr Jolanta Karny, prezes Aviva; Piotr Narloch, prezes InterRisk; Wioletta Macnar, prezes Santander Aviva; Patrycja Kotecka, członek Zarządu LINK4; Jarosław Kroc, prezes Accenture; Maciej Gawinecki, partner, dyrektor zarządzający Kearney

Redakcja
„Gazety Bankowej”
wręczyła nagrody
menedżerom
i firmom wyróżnionym
w konkursach
Przyjazna Firma
Ubezpieczeniowa 2021
oraz Ubezpieczeniowy
Menedżer
Roku 2021

również przedstawiciel partnera merytorycznego konkursu – międzynarodowej agencji doradztwa strategicznego Kearney, reprezentowanej przez Macieja Gawineckiego, partnera i dyrektora zarządzającego.

Konkurs wyłonił zwycięskie firmy w trzech kategoriach: ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia komunikacyjne oraz ubezpieczenia osobowe i majątkowe. Nagrodę specjalną redakcji „Gazety Bankowej” w Konkursie Ubezpieczeniowy Menedżer Roku 2021 otrzymał Piotr Narloch, prezes zarządu InterRisk TU SA Vienna Insurance Group, a Ubezpieczeniowym Menedżerem Roku 2021 został Roger Hodgkiss, prezes zarządu Generali Polska. ● (sk)



Krzysztof Szypuła, członek Zarządu PZU i PZU Życie



Dr Jolanta Karny, prezes Aviva

fol. Andriej Wiktor



Wioletta
Macnar, prezes
Santander Aviva



Piotr Narloch,
prezes InterRisk
TU S.A. Vienna
Insurance Gro-
up, laureat na-
grody specjalnej
redakcji „Ga-
zety Bankowej”
w konkursie
Ubezpieczenio-
wy Menedżer
Roku 2021



Od lewej: Stanisław Koczot, zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej”; Maciej Gawinecki, partner Kearney; Piotr Narloch, prezes InterRisk; Jarosław Kroc, prezes Accenture; Krzysztof Szypuła, PZU

ORGANIZATOR

GAZETA BANKOWA
NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

PARTNER MERYTORYCZNY

KEARNEY

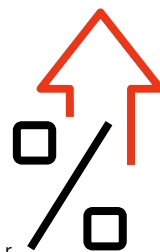
eprasa.pl 93804382fa

PARTNER

accenture

FINANSE

Wynik finansowy netto banków wzrósł o 53,7 proc.



Wynik finansowy netto na koniec listopada 2021 r. wyniósł 12,1 mld zł i był wyższy o 4,2 mld zł, czyli więcej o 53,7 proc. od wyniku osiągniętego na koniec listopada 2020 r. Na koniec listopada 2021 r. 22 banki (7 komercyjnych i 15 spółdzielczych) wykazały łączną stratę w wysokości 1,2 mld zł. Banki te miały ok. 8 proc. udziału w aktywach sektora. Pozostałe banki w sektorze wykazały łączny zysk w wysokości 13,5 mld zł. W okresie styczeń–listopad 2021 r. wynik z odsetek spadł o 3,8 proc., do 41,61 mld zł, wynik z prowizji zaś sięgnął 15,56 mld zł i był o 16,4 proc. wyższy w ujęciu rocznym. Wynik z działalności operacyjnej zwiększył się o 43,6 proc. rok do roku, do 17,35 mld zł. Koszty działalności banków wzrosły o 0,5 proc. r/r, do 32,01 mld zł w styczniu–listopadzie 2021 r.

Źródło: Informacja KNF

Kolejna podwyżka stóp w NBP

Rada Polityki Pieniężnej w dniu 4 stycznia 2022 r. podjęła decyzję o podwyższeniu stopy referencyjnej NBP o 0,50 p.p., tj. do poziomu 2,25 proc., z mocą od 5 stycznia 2022 r. Od 5 stycznia stopa lombardowa wynosi 2,75 proc. w skali rocznej; stopa depozytowa 1,75 proc. w skali rocznej; stopa redyskonta weksli 2,30 proc. w skali rocznej, a stopa redyskontowa weksli 2,35 proc. w skali rocznej. „[...] utrzymuje się ryzyko kształtowania się inflacji powyżej celu inflacyjnego NBP w horyzoncie oddziaływania polityki pieniężnej. Aby ograniczyć to ryzyko, a więc dążąc do obniżenia inflacji do celu NBP w średnim okresie, Rada postanowiła ponownie podwyższyć stopy procentowe NBP. Podwyższenie stóp procentowych NBP będzie także oddziaływać w kierunku ograniczenia oczekiwań inflacyjnych. [...] Decyzje Rady w kolejnych miesiącach będą nadal nakierowane na obniżenie inflacji do poziomu zgodnego z celem inflacyjnym NBP w średnim okresie, przy uwzględnieniu kształtowania się sytuacji koniunkturalnej, tak aby zapewnić średniookresową stabilność cen, a jednocześnie wspierać zrównoważony wzrost gospodarczy po globalnym szoku pandemicznym. Ocena Rady dotycząca skali łącznego zacieśnienia monetarnego niezbędnego dla realizacji powyższych celów będzie uwzględniała napływające informacje dotyczące perspektyw inflacji oraz wzrostu gospodarczego, w tym perspektyw sytuacji na rynku pracy” – napisano w komentarzu do decyzji RPP.

Źródło: Materiały NBP

7,63

mld zł

Wniosła na 31 grudnia 2021 r. łączna kwota środków zgromadzonych przez uczestników Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK). Liczba aktywnych uczestników PPK wyniosła 2,48 mln. Uczestnicy PPK zarobili do tej pory łącznie 425,28 mln zł

Źródło: Biuletyn Pracowniczych Planów Kapitałowych

Zmiany w składzie RPP

25 stycznia 2022 r. zakończyła się sześciolatnia kadencja dwóch członków RPP powołanych przez Senat IX kadencji – Eugeniusza Gatnara i Jerzego Kropiwnickiego. Wybór przez Senat dwóch członków Rady Polityki Pieniężnej (RPP) nowej kadencji izba przesunęła z 11–13 stycznia na posiedzenie 2–3 lutego. Rekomendację senackiej Komisji Budżetu i Finansów Publicznych na członków RPP z ramienia Senatu otrzymali już Ludwik Kotecki i Przemysław Litwiniuk.

10

mld zł

co najmniej tyle wyniesie zysk Narodowego Banku Polskiego za 2021 r. – poinformował 5 stycznia prezes NBP Adam Glapiński. W 2020 r. było to 9,34 mld zł. 95 proc. kwoty zysku banku centralnego z mocy prawa trafia do budżetu państwa.

Nowy prezes Skarbiec TFI

Rada nadzorcza Skarbiec Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych (Skarbiec TFI) powierzyła dotychczasowemu członkowi zarządu Piotrowi Szulecowi pełnienie funkcji prezesa spółki – podał Skarbiec TFI. Dotychczasowa prezes Anna Milewska została odwołana z tego stanowiska. Skarbiec TFI SA, które powstało w 1997 r. jako piąte towarzystwo funduszy inwestycyjnych w Polsce, jest jednym z największych towarzystw niezależnych od jakiejkolwiek grupy bankowo-finansowej w kraju.

KRZYSZTOF LUDWINIAK

Zapoznany polski innowator biznesu

Marian Wieleżyński (1879–1945) był pionierem polskiego gazownictwa, budownictwa gazociągów i generalnie przemysłu petrochemicznego. Jako jeden z pierwszych w Polsce głosił i realizował w praktyce hasła patriotyzmu gospodarczego. Był też prekursorem koncepcji i praktycznych zastosowań idei nazywanej współcześnie akcjonariatem pracowniczym

Marian Wieleżyński
i jamnik Daktyl, lata 30. XX w.

Stulecie odzyskania przez Polskę niepodległości jest okolicznością sprzyjającą przypominaniu sylwetek i dokonań wybitnych Polaków czasów przełomu XIX i XX w. oraz dwudziestolecia międzywojennego. Z oczywistych względów największą uwagę przykuwają bohaterowie zmagania politycznych i militarnych, dzięki którym Polska powróciła jako państwo na mapę świata. Wśród tej szczególnej grupy naszych rodaków były też postacie, których dorobek miał charakter uniwersalny, wytyczając wektory cywilizacyjnego rozwoju w skali globalnej. Dzięki wyobraźni i intelektualnym kompetencjom byli oni nierzadko prekursorami kolejnych generacji

wiedzy, stanowiących często impuls do tworzenia nowych sektorów gospodarki.

Mariana Wieleżyńskiego należy zaliczyć do grona tych najwybitniejszych pionierów, jakkolwiek po dzień dzisiejszy jego osiągnięcia są ciągle słabo znane, a ich znaczenie nie do końca jeszcze rozumiane. Działalność tego wizjonera i – używając modnego dziś określenia – innowatora realizowała się zasadniczo w trzech synergicznie uzupełniających się płaszczyznach. Wieleżyński był pionierem polskiego gazownictwa, budownictwa gazociągów i generalnie przemysłu petrochemicznego. Jako jeden z pierwszych w Polsce głosił i realizował w praktyce hasła patriotyzmu gospodarczego. Wystąpieniami publicznymi i przykła-

dem własnej przedsiębiorczości uświadamiał społeczeństwu znaczenie własności rodzimego kapitału dla politycznej suwerenności kraju. Był też światowym liderem zarówno w sensie koncepcyjnych rozwiązań, jak i praktycznych zastosowań idei własnościowej konwergencji kapitału materialnego oraz kapitału ludzkiego za pomocą mechanizmów pracowniczej partycypacji kapitałowej, nazywanej wspólnie akcjonariatem pracowniczym.

Lata formacji w Ołomuńcu i we Lwowie

Marian Wieleżyński urodził się 17 lutego 1879 r. w Zastawnej koło Czerniowiec (dziś Ukraina). Był potomkiem starej polskiej rodziny szlacheckiej, kultuwającej etos kresowego rycerstwa i tradycje patriotyczne. Zbiegiem okoliczności w wieku niespełna pięciu lat znalazł się w Ołomuńcu na Morawach, gdzie po tragicznej śmierci męża matka, z d. Knapp, przeniosła się wraz z nim do swoich rodziców. Paradoksalnie formacja intelektualna i patriotyczna Mariana Wieleżyńskiego rozpoczęła się właśnie tam, w dodatku w domu Wielkiego Rabina Ołomuńca, sąsiada państwa Knappów. Szkolnym przyjacielem Mariana był syn rabina Szmul. Chłopcy spędzali razem dużo czasu, będąc sąsiadami i wspólnie się ucząc. Rabin darzył sympatią młodego Polaka, a miał po temu swoje powody, ponieważ sam pochodził z Polski i był synem rabina z Nieświeża, zamordowanego przez Rosjan za udział w powstaniu

styczniowym. Po śmierci ojca uniknął zesłania i przedostał się do Lwowa, gdzie skończył studia, a następnie objął godność rabina w Ołomuńcu. Marian Wieleżyński bardzo lubił czytać, a rabin, któremu zaimponował taki stosunek do książek młodego chłopca, udostępnił mu swoją znakomicie wyposażoną bibliotekę, zaopatrzoną także w dzieła w języku polskim. Z własnej inicjatywy udzielał mu też lekcji o polskiej kulturze, literaturze, historii, ucząc przy okazji polskiego. Z biegiem lat przyszły lektury i poznawanie idei czołowych myślicieli epoki, dające asumpt do dyskusji o filozofii, ekonomii, kwestiach społecznych i gospodarczych, żywo debатовanych w Europie końca XIX w. Wiele wskazuje na to, że lata spędzone w Ołomuńcu ukształtowały światopogląd, intelektualną przenikliwość i społeczną wrażliwość Wieleżyńskiego. Doświadczenia, które przyniósł mu pobyt na Morawach, sprawiły, że stał się młodzieńcem ponad swój wiek dojrzałym. Maturę zdawał już w Czerniowcach, do których przeniósł się wraz z matką po śmierci jej ojca w 1896 r. Naukę kontynuował na Politechnice Lwowskiej, gdzie wraz z bratem Aleksandrem rozpoczęli studia w 1897 r. – Marian na Wydziale Chemii, a Aleksander na Wydziale Dróg i Mostów. Prawie natychmiast wciągnęli się w wir działalności polskich organizacji niepodległościowych i zaprzyjaźnili z wieloma studentami, w tym z pochodzącymi z zaboru rosyjskiego. Studia we Lwowie były krótkie, ale intensywne, nie tylko w sensie naukowym. Obaj bracia zostali relegowani z uczelni za działalność polityczną, co zmusiło ich do kontynuowania nauki poza obszarem



Marian Wieleżyński i koledzy studenci, 1897–1899

fol. Wszystkie użyte w artykule zdjęcia pochodzą z archiwum prywatnego Zbigniewa Jarmoza

dawnej Rzeczypospolitej, na uniwersytecie w Wiedniu. Marian ukończył tam z wyróżnieniem studia w 1901 r. Okres spędzony we Lwowie miał formatywne znaczenie w życiu Mariana Wieleżyńskiego. Dzięki zaangażowaniu politycznemu poznał tam ludzi, z wieloma się zaprzyjaźnił. Później, w niepodległej już Rzeczypospolitej, awansowali oni do ważnych funkcji państwowych. Jednym z nich był pracownik naukowy Wydziału Chemii Politechniki Lwowskiej i działacz PPS – dr Ignacy Mościcki, późniejszy partner biznesowy Wieleżyńskiego i prezydent RP. Należał do nich także Józef Piłsudski, który omalże nie został ojcem chrzestnym dwóch najstarszych synów Mariana Wieleżyńskiego, a w czym jednakże przeszkodziło mu uwięzienie przez Niemców w Twierdzy Magdeburg. Dzięki swojemu politycznemu zaangażowaniu poznał też swoją przyszłą żonę, siostrę kolegi ze studiów, wraz z którym prowadził akcję niepodległościową na jego ojczystym Wołyniu. Panna Jadwiga Siedlecka należała do ścisłego grona współpracowników Józefa Piłsudskiego i była jego zaufanym kurierem, specjalizującym się w przerzutach broni i tajnej korespondencji pomiędzy poszczególnymi ogniwami organizacji.

Gazolina – nowy model spółki kapitałowej

W 1901 roku, miesiąc po ukończeniu studiów, Wieleżyński wraz z małżonką przeniósł się do Drohobycza i rozpoczął pracę w rafinerii „Galicja”. Zniechęcony stosunkami pracy odszedł z rafinerii i założył własną firmę – laboratorium badające właściwości ropy naftowej i jej pochodnych. Zainteresował się gazem ziemnym i jego bezużytecznym, zanieczyszczającym środowisko spalaniem w procesie wydobywczym ropy. Opracował metodę skraplania gazu ziemnego, w wyniku której powstał nowatorski produkt petrochemiczny, nazwany gazoliną. W 1912 r. założył firmę Zakład Gazu Ziemnego, Inż. Marian Wieleżyński sp. z o.o. Spółka skoncentrowała się na budowie rurociągów przesyłowych gazu, łączących źródła jego wydobywania z rafineriami. Kontynuując projekty budowy gazociągów, Wieleżyński wraz ze swoim partnerem inż. Władysławem Szaynkiem zakładają przedsiębiorstwo Gaz Ziemny sp. z o.o., zajmujące się skraplaniem gazu i produkcją gazoliny. Pierwsza w Europie fabryka wytwarzająca ten produkt powstaje w 1914 r. Druga – niespełna dwa lata później, a wspólnicy w 1916 r. powołują spółkę o nazwie Gazolina sp. z o.o. Nowo powołana firma w tym samym roku przenosi swoją siedzibę do Lwowa, do kamienicy przy ul. Sapiehy 3. W tym samym budynku ma siedzibę naukowo-badawcza firma Metan, kierowana przez przyjaciela i współpracownika Wieleżyńskiego, dra Ignacego Mościckiego. W 1920 r. Marian Wieleżyński łączy spółki z o.o. i tworzy spółkę akcyjną Gazolina SA. Pierwszym prezesem rady nadzorczej zostaje Józef To-

micki, a wiceprezesem – dr Ignacy Mościcki. Wybitni fachowcy, sąsiadując w tym samym budynku, oczywiście współpracowali przy wielu projektach. Taki był zresztą cel tego sąsiedztwa. Spotkania naukowe nazwali „Kuźnią Nowych Myśli”. Owocem tej współpracy były liczne rozwiązania zwieńczone patentami, m.in. technologia produkcji nowego typu gazu nazwanego propan-butan. Gazolina SA jako pierwsza na świecie firma stała się producentem i eksporterem tego gazu, kontynuując jednocześnie wydobywanie z własnych odwiertów coraz większych ilości ropy i gazu ziemnego oraz rozbudowując sieć gazociągów. Pod koniec lat 30. zatrudniała już niemal tysiąc osób i była jednym z największych w Polsce przedsiębiorstw z wyłącznie rodzimym, krajowym kapitałem. Źródłem jej szybkiego rozwoju i znakomitych wyników ekonomicznych były niewątpliwie wybitne zdolności menedżerskie i przedsiębiorczość Mariana Wieleżyńskiego. Istotną rolę odgrywały też jego wyobraźnia i intuicja, szczególnie widoczne w opracowanym przez niego ładzie korporacyjnym, wprowadzającym odmienne od ówczesnie obowiązujących standardów zasady organizacji struktur własnościowych przedsiębiorstwa. Różniły się one zasadniczo od tradycyjnie praktykowanego modelu stosunków pracy i produkcji, opartego na antagonizmie interesów właścicieli środków produkcji i nieposiadających ma-



Marian Wieleżyński (z lewej) i jego wieloletni wspólnik biznesowy inż. Władysław Szaynok, 1913 r.



terialnych aktywów pracowników najemnych. Marian Wieleżyński, tworząc statut Gazoliny SA, przełamał ten antagonizm, wprowadzając w nim zapisy umożliwiające zatrudnionym stawianie się akcjonariuszami przedsiębiorstwa. Taka własnościowa konwergencja między posiadaczami kapitału materialnego – kapitalistami a kapitału ludzkiego – pracownikami była istotną przyczyną nadzwyczajnego sukcesu gospodarczego Gazoliny SA. Przekładał się on na wzrastającą zamożność jej akcjonariuszy, w tym pracowniczych. Średnio ich dochody, powstające w oparciu o wynagrodzenia miesięczne i dywidendy, były prawie dwukrotnie wyższe od zarobków pracowników zatrudnionych w sektorze petrochemicznym okresu dwudziestolecia międzywojennego. Stały przyrost wartości posiadanych akcji był też dobrym prognostykiem dla wysokości pracowniczych zasobów emerytalnych. Gazolina SA rozwijała także własny system opieki społecznej, ubezpieczeń, wspierania budownictwa pracowniczego, szkoleń zawodowych, zasiłków wakacyjnych i innych programów podnoszących jakość życia zatrudnionych. Wszystkie te innowacyjne rozwiązania motywowały pracowników do wysokiej wydajności pracy, lojalności w stosunku do firmy i dążenia do podnoszenia zyskowności przedsiębiorstwa, w którym pracowali „na swoim”. Zarządzanie taką firmą było ułatwione, ponieważ zatrudnieni sami dbali o dobrą organizację produkcji i jak najlepsze wyniki swojego warsztatu pracy. Związki zawodowe uległy też jakościowej przemianie, uczestnicząc w procesie nabywania i zarządzania akcjami pracowniczymi oraz tradycyjnie dbając o zarobki i warunki socjalne zatrudnionych, ale już z zupełnie innej perspektywy. W istocie stały się instytucją quasi-powierniczą, dbającą również o interesy kapitałowe swoich beneficjentów.

Statut spółki Gazolina SA był tak koncepcyjnie zaawansowany, że wyprzedzał swoją epokę o niemal pół wieku. Dopiero na przełomie lat 50. i 60. XX stulecia kalifornijski prawnik i finansista Louis Kelso stworzył zbliżony model organizacji własnościowej spółki, który obecnie jest powszechnie stosowany w USA, a także w wielu przodujących gospodarczo krajach. W istocie rozwiązania zastosowane w statucie spółki Gazolina SA, z niewielkimi korektami, mogą być z powodzeniem stosowane współcześnie. Warto zatem zaprezentować niektóre, chociażby w skróconej formie. Statut przewidywał dwie kategorie zatrudnionych – pracowników stałych, będących akcjonariuszami przedsiębiorstwa, i tzw. prowizorycznych, ubiegających się o ten status. Pracownik stały był zobowiązany do wykupienia raz w roku imiennych i niezbywalnych przez okres zatrudnienia akcji za równowartość jednomiesięcznej pensji. Akcje oferowane pracownikom były wyceniane preferencyjnie i miały uprzywilejowanie w głosowaniu na walnym zgromadzeniu, co powodowało, że starano się zwykle wykupić większą ich liczbę, przekraczającą wymagane minimum. Gazolina SA, będąc bardzo zyskowym przedsiębiorstwem, regularnie wypłacała dywidendę, co było kolejnym powodem, dla którego nabywanie pracowniczych akcji cieszyło się dużą popularnością, a osiągnięcie statusu pracownika stałego – celem każdego zatrudnionego. Już w połowie lat 20. ponad 70 proc. zatrudnionych było akcjonariuszami Gazoliny SA, a na początku lat 30. posiadali oni 46 proc. kapitału spółki.

Fundamentalną zasadę leżącą u podstaw organizacji Gazoliny SA Marian Wieleżyński lapidarnie określił hasłem „Wspólna Praca Wspólny Plon”. Ta niespotykana jak na owe czasy idea stała się też przewodnim

motywem statutu powstałej w 1920 r. spółki akcyjnej, który we wstępie deklarował: „Dążeniem każdego pracownika jest zdobycie własnego warsztatu pracy. Robotnik rolny może marzyć o tym, że prędzej czy później zdobędzie kawałek ziemi, na którym wedle swego upodobania gospodarzyć będzie. Robotnik fabryczny nie może marzyć o tym, ażeby posiadał na swoją (wyłączną) własność cuda nowoczesnej techniki, natomiast może i powinien myśleć o tym, aby stać się współwłaścicielem przedsiębiorstwa, w którym pracuje. Również przedstawiciele kapitału powinni dążyć do tego, aby stworzyć koordynację pracy i kapitału, gdyż przez to stosunek tych dwóch czynników produkcji, dotychczas wrogi, zmieni się na świadome współdziałanie”.

Przedsiębiorca i patriota

Marian Wieleżyński nie aspirował do bycia politykiem, jakkolwiek kompetencje merytoryczne i moralne, a także personalne kontakty z najważniejszymi osobistościami w kraju, z pewnością, gdyby chciał, gwarantowały mu objęcie wysokich stanowisk w państwie. Postrzegał siebie przede wszystkim jako przedsiębiorcę, ale też patriotę zaangażowanego w budowę gospodarczej pozycji Polski. Jego międzynarodowe doświadczenie biznesowe w pełni potwierdzało znaczenie posiadania własności rodzimego kapitału dla suwerenności politycznej kraju. Jako osoba publicznie aktywna wielokrotnie w swoich wystąpieniach wskazywał na tę prawidłowość, głosząc – jak to określał – „naczelną zasadę dla niepodległości państwa polskiego”. Formułował ją w swoim stylu lapidarnie, jednoznacznie mówiąc, że „nie ma niepodległości politycznej bez niezależności gospodarczej”.

Wieleżyński dobrze też rozumiał konieczność bezpośredniego dostępu do morza jako warunku rozwoju niezależnego handlu zagranicznego. W 1924 r., wraz ze swoim partnerem inż. Władysławem Szaynokiem, założył w Gdańsku Bank Naftowy oraz spółkę Eksport i Transport eksploatującą pierwszy, pływający pod polską banderą, statek handlowy noszący imię „Gazolina”. W kolejnych latach aktywnie angażuje się w budowę Gdyni, gdzie Gazolina SA posiada własne nadbrzeża ze stacją bunkrową, oraz oddział handlowy zajmujący się eksportem i dostawami paliwa dla statków i kutrów rybackich. Jest też hojnym sponsorem Akademickiego Związku Morskiego, organizacji liczącej w latach 30. ponad 1,5 tys. członków. Związek umożliwiał polskiej młodzieży akademickiej osobisty kontakt z morzem w trakcie m.in. szkoleń żeglarskich, odbudowując w ten sposób polskie tradycje obecności na morzu po 123 latach rozbiorów.

W 1926 r. przyjaciel i partner biznesowy Mariana Wieleżyńskiego, profesor Ignacy Mościcki, wybrany zostaje na prezydenta RP. W związku ze swoją nominacją przenosi firmę Metan i jej laboratoria do Warszawy,

gdzie zostaje ona przekształcona w Instytut Chemiczny, stając się głównym centrum badawczo-rozwojowym przemysłu chemicznego w Polsce. We Lwowie natomiast z inicjatywy Wieleżyńskiego powstaje Instytut Gazowy, spełniający podobną funkcję w stosunku do przemysłu gazowego.

Konsultant w Watykanie

Fenomenem Gazoliny SA, z jej odmiennym od powszechnie praktykowanych standardów sposobem kształtowania relacji pomiędzy kapitałem a pracą, zainteresował się kardynał Achille Ratti. W latach 20. XX w. był on nuncjuszem apostolskim w Polsce, a następnie stanął na czele Kościoła katolickiego jako papież Pius XI. Nie bez przyczyny jego uwagę przyciągnęły koncepcje własnościowego ładu korporacyjnego, opracowane i zastosowane w praktyce przez Mariana Wieleżyńskiego. Tworząca się Katolicka Nauka Społeczna bowiem koncentrowała się w znacznym stopniu na poszukiwaniu rozwiązania dylematu klasowego antagonizmu, wbudowanego niejako z definicji w system określany mianem wolnorynkowego kapitalizmu. Konstruując jego modus operandi, a szczególnie w wersji *laissez-faire*, odrzucała jednocześnie marksistowskie postulaty budowy społeczeństwa bezklasowego w drodze likwidacji własności prywatnej i zastąpienia jej państwową, zarządzaną metodą dyktatury proletariatu. Problem walki klas jako konfliktu między kapitałem a pracą podniosła już pierwsza encyklika społeczna Kościoła katolickiego – „*Rerum novarum*” Leona XIII, ogłoszona w 1891 r. Pojawił się w niej motyw kooperacji obu czynników sprawczych procesów produkcyjnych jako *remedium*, które mogłoby zapobiegać konfliktom społecznym. W 40. rocznicę ogłoszenia „*Rerum novarum*” papież Pius XI ogłosił encyklikę „*Quadragesimo anno*”, rozwijając w niej przemyslenia Leona XIII i wprowadzając do Nauki Społecznej Kościoła Katolickiego ideę akcjonariatu pracowniczego. Marian Wieleżyński miał swój udział w przygotowywaniu encykliki, będąc zaproszonym do Watykanu w charakterze konsultanta. Podczas wizyty w Rzymie miał okazję prezentować zasady organizacji struktury własnościowej akcjonariatu Gazoliny SA oraz skutki ekonomiczne i społeczne zastosowanych tam mechanizmów własnościowej konwergencji kapitału i pracy. Ogłoszona w 1931 roku, a więc w szczycie Wielkiego Kryzysu, „*Quadragesimo anno*” wskazuje na akcjonariat pracowniczy jako pożądaną metodę organizacji struktur własnościowych przedsiębiorstwa. Zasady organizacji i doświadczenia płynące z praktyki funkcjonowania Gazoliny SA niewątpliwie wpłynęły na sformułowanie tego kluczowego przesłania encykliki. Stało się ono istotnym motywem rozwijanym w kolejnych encyklikach społecznych, a szczególnie w „*Laborem exercens*” Jana Pawła II.



Marian Wieleżyński (pierwszy z lewej)
z synami u Prezydenta RP Ignacego
Mościckiego (pośrodku), lata 30. XX w.

Dalej niż welfare state

Czas Wielkiego Kryzysu lat 1929–1933 był niezwykle trudnym okresem dla gospodarek i społeczeństw w skali globalnej. Koncepcje jego opanowania proponowane przez Johna Maynarda Keynesa spotkały się z akceptacją w wielu krajach, stając się podstawą ekonomicznej i społecznej odbudowy. W Stanach Zjednoczonych chyba najszybciej i najbardziej kompleksowo skorzystano z rozwiązań postulowanych przez tego angielskiego ekonomistę. Aby zwiększyć ich społeczną akceptację, nazwano je New Deal. W istocie pod jednym hasłem połączono dwa rodzaje programów. Pierwszy miał charakter doraźny, a jego głównym zadaniem było zmniejszenie bezrobocia i przywrócenie gospodarce impulsów rozwojowych. Drugi natomiast miał dokonać transformacji ustroju gospodarczego państwa. Jego zasadniczym celem była modernizacja struktury regulacyjnej i instytucjonalnej, ze szczególnym uwzględnieniem sfery socjalnej, stosunków pracy oraz systemu korporacyjnego i finansowego. Epoka *laissez-faire state* dobiegła końca. Nowa generacja ustrojowa, określana jako *welfare state*, zajęła jej miejsce, kładąc fundamenty pod kolejną fazę epoki przemysłowej i modernizację doktryny liberalnej.

Także w Polsce podjęto wysiłek odbudowy gospodarki po kryzysie w oparciu o wspomagane przez państwo wieloetapowe programy rozwoju szeroko pojętej infrastruktury i przemysłu. Zdecydowano się równocześnie na odważny eksperyment wykraczający poza standardowe rozwiązania epoki postulowane przez J.M. Keynesa. W 1934 r. prezydent Ignacy Mościcki, wykorzystując swój autorytet głowy państwa, zaproponował transformację

własnościowej struktury wielkiego śląskiego koncernu przemysłowego Wspólnota Interesów SA. Ten śmiały plan pragnął zrealizować w oparciu o doskonale mu znany i rozumiany model stosunków własnościowych funkcjonujących w Gazolinie SA. Projekt uzyskał akceptację rządu i osobiście wicepremiera oraz ministra finansów Eugeniusza Kwiatkowskiego. Prezydent Mościcki poprosił Mariana Wieleżyńskiego o pomoc i realizację programu przekształcenia struktury własnościowej koncernu przejętego przez Państwo Polskie od kapitału niemieckiego. Wieleżyński zorganizował zespół ekspertów i rozpoczęto prace studyjno-przygotowawcze. Zadanie było wysoce skomplikowane ze względu na wielkość koncernu zatrudniającego prawie 30 tys. osób, jego wielobranżową holdingową strukturę, a także napiętą sytuację społeczną na Śląsku. Pomysłodawcy eksperymentu byli przekonani, że model organizacji własnościowej stosowany w Gazolinie SA jest dobrym wzorem dla nowego ładu własnościowego śląskiego giganta. Za jego zastosowaniem przemawiało wiele argumentów: 1. Udokumentowane wieloletnią praktyką znakomite wyniki ekonomiczne Gazoliny SA. 2. Rozwiązania socjalne neutralizujące napięcia społeczne i wpływy propagandy komunistycznej wśród robotników. 3. Konieczność budowy polskiej klasy właścicielskiej – średniej w środowisku przemysłowym Śląska. 4. Umacnianie lojalności wobec Państwa Polskiego – gwaranta poprawy stosunków pracy i wzrostu zamożności zatrudnionych. 5. Zwiększenie integracji przemysłu i społeczeństwa śląskiego z gospodarką krajową oraz planami jej rozwoju. 6. Stworzenie pilotażowego przykładu dla podobnych programów realizowanych w ramach planów rozbudowy i modernizacji krajowej gospodarki.

Wydaje się, że środowiska popierające zastosowanie akcjonariatu pracowniczego w strukturze własnościowej Wspólnoty Interesów SA miały cel strategiczny, wykraczający poza doraźne inkrementalne usprawnienie funkcjonowania jednego przedsiębiorstwa. Ewentualny sukces tak skomplikowanego przedsięwzięcia byłby bowiem silnym impulsem do stworzenia nowego modelu ustroju gospodarczego kraju. Wyprzedzały on epokę welfare state z jej nierozwiązanym dylematem antagonizmów klasowych, kładąc podwaliny pod rozwój inkluzywnego systemu wolnorynkowego. Wybuch wojny uniemożliwił realizację tego nowatorskiego przedsięwzięcia, będącego też pierwszą w skali światowej próbą prywatyzacji aktywów państwowych przy pomocy akcjonariatu pracowniczego.

Wojna unicestwiła życiowy dorobek Mariana Wieleżyńskiego. Komunistyczne władze upaństwowiły majątek Gazoliny SA, a jej nazwę zmieniono na UkrGaz. Wieleżyński przeżył wojnę i zmarł we Lwowie w 1945 r. Jego dokonania wraz z przełomową koncepcją partycypacyjnego modelu ustroju gospodarczego popadły w zapomnienie.

ESOP – Gazolina SA po amerykańsku

Idea udziału pracowników we współwłasności kapitału zatrudniających ich przedsiębiorstw została podjęta dopiero 15 lat po wojnie w Stanach Zjednoczonych. Jej amerykańskim pomysłodawcą był wspomniany już wcześniej kalifornijski prawnik Louis Kelso, który oczywiście nie znał koncepcyjnych założeń ani praktycznych zastosowań wypracowanych przez Mariana Wieleżyńskiego 40 lat wcześniej. Dzięki rozwijającym ideowe podstawy publikacjom i praktyce biznesowej Kelso uważany jest powszechnie za ojca akcjonariatu pracowniczego, tym bardziej że przyczynił się do powstania pierwszego kompleksowego ustawodawstwa w tym obszarze.

Uchwalona w 1974 r. ustawa, znana pod akronimem ERISA, wprowadziła do amerykańskiego systemu gospodarczego partycypacyjny model struktury własnościowej korporacji w formule ESOP (Employee Stock Ownership Plan), oryginalnie opracowany przez Louisa Kelso. Współpraca amerykańskich parlamentarzystów obu partii, pod przewodnictwem szefa senackiej Komisji Finansów senatora Russella Longa – Demokratty, oraz silne poparcie prezydenta Ronalda Reagana, zaowocowały w latach 80. kolejnymi aktami prawnymi ugruntowującymi pozycję akcjonariatu pracowniczego w ustroju gospodarczym Stanów Zjednoczonych. Obecnie funkcjonują tam tysiące przedsiębiorstw stosujących ten model ładu korporacyjnego. Prócz ESOP-u, stanowiącego najpopularniejszą formę budowy zasobów kapitałowych zatrudnionych, rozwinęły się też inne sposoby i mechanizmy umożliwiające pracownikom nabywanie akcji macierzystych przedsiębiorstw. Do często stosowa-

wanych należą takie jak ESPP, 401k, S Corp ESOP oraz różne wersje uprawnień dających opcyjnie możliwości nabywania akcji. NCEO (National Center for Employee Ownership) szacuje, że w USA ponad 33 mln pracowników jest już akcjonariuszami zatrudniających ich przedsiębiorstw. Zjawisko to jest popularne we wszystkich sektorach amerykańskiej gospodarki, ale szczególnie widoczne w korporacjach wysokiej technologii. Współcześnie praktycznie nie ma państwa o zaawansowanej gospodarce rynkowej lub aspirującego do takiej, które nie posiadałoby ustawodawstwa akcjonariatu pracowniczego. Rozwiązania legislacyjne powszechnie wzorują się na amerykańskiej koncepcji ESOP, uznając, że jest ona najskuteczniejszą i sprawdzoną w praktyce formułą budowy gospodarki nowej generacji.

Praktycznie wszystkie kraje tzw. starej Unii Europejskiej posiadają własne, jakkolwiek na różnym stopniu zaawansowania, ustawodawstwa akcjonariatu pracowniczego. Wyróżnia się tu szczególnie Francja, gdzie już w latach 50. XX w. prezydent Charles de Gaulle doprowadził do uchwalenia ustaw popierających rozwój akcjonariatu pracowniczego. Spowodowało to, że obecnie już niemal 3 mln francuskich pracowników jest akcjonariuszami zatrudniających ich przedsiębiorstw. Przyczynił się do tego syn Mariana Wieleżyńskiego Ignacy, który jeszcze w czasie wojny na prośbę francuskiego kolegi, z którym odbywał szkolenie komandosów, sporządził memoriał opisujący system funkcjonowania Gazoliny SA. Kolega okazał się zaufanym oficerem gen. de Gaulle'a, któremu nie wystarczył ustny raport i który poprosił o szczegółową prezentację na piśmie.

Akcjonariat pracowniczy we współczesnej Polsce

Ideę akcjonariatu pracowniczego skutecznie przemilczano w okresie powojennych rządów komunistycznych w Polsce. Posiadanie środków produkcji przez pracowników było pomysłem biegunowo przeciwnym koncepcji skoncentrowania ich własności w rękach państwa proletariatu, a w praktyce – nomenklatury partyjnej. Dopiero po roku 1989 idea ta stała się debatowanym zagadnieniem ustrojowej transformacji kraju. Zwłaszcza skupione w NSZZ „Solidarność” środowiska samorządów pracowniczych były żywo zainteresowane udziałem zatrudnionych w procesach prywatyzacyjnych. Encyklika „Laborem exercens” św. Jana Pawła II była w tym względzie inspirującym dokumentem, wskazującym na „akcjonariat pracy” jako właściwe rozwiązanie w relacjach kapitał-praca. W podobnym tonie wypowiedział się też prezydent USA Ronald Reagan podczas swojej wizyty w Polsce. W przemówieniu wygłoszonym 15 września 1990 r. w Stoczni Gdańskiej wskazywał na amerykańskie doświadczenia rozwoju akcjonariatu pracowniczego. Podkreślał rolę systemu ESOP jako sprawnego mechanizmu umożliwiającego nabywanie akcji za-

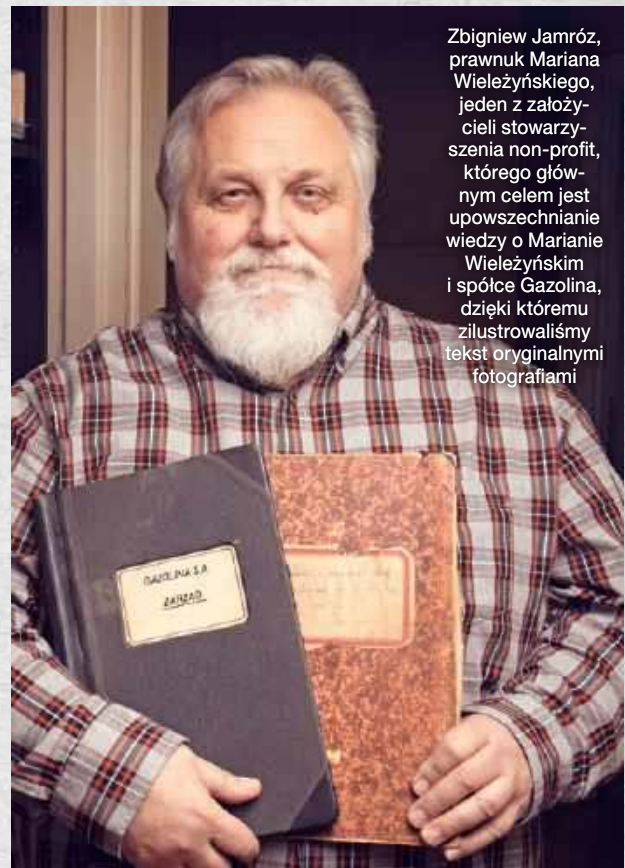
trudnionym i zachęcał do brania przykładu z rozwiązań stosowanych z powodzeniem w Stanach Zjednoczonych. Zwracał uwagę, że zwłaszcza w warunkach transformacji systemowej otwiera się szansa, aby polscy pracownicy mogli się stawać akcjonariuszami macierzystych przedsiębiorstw, a ich własność nie była wyłącznie dostępną zasobnym w kapitał zagranicznym inwestorom. W szerzeniu idei akcjonariatu pracowniczego w Polsce ważną rolę odegrała też wizyta Louisa Kelso. Jego wykłady o kształtowaniu własności pracowniczej, znaczeniu kapitału ludzkiego i doświadczeniach praktycznych, związanych z wdrażaniem koncepcji ESOP, nie tylko rozszerzyły horyzonty poznawcze słuchaczy, lecz stały się również inspiracją do podjęcia prac legislacyjnych. W ten sposób narodził się parlamentarny projekt Ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, zawierający przepisy wprowadzające akcjonariat pracowniczy jako jedną z metod przekształceń własnościowych. Niektóre rozwiązania zawarte w projekcie parlamentarnym zostały uwzględnione w Ustawie o przekształceniach własnościowych z 13 lipca 1990 r. W ten sposób po raz pierwszy koncepcja akcjonariatu pracowniczego znalazła się w polskim ustawodawstwie. Najpopularniejszą formułą jej realizacji stał się tzw. leasing pracowniczy, nazywany czasami „polskim ESOP-em”. W trudnych warunkach ekonomicznych lat 90. prawie 2 tys. przedsiębiorstw państwowych przekształcono w prywatne spółki kapitałowe, funkcjonujące na bazie przepisów o leasingu pracowniczym. W ten sposób uratowano od likwidacji lub spekulacyjnego wykupu setki przedsiębiorstw i wiele tysięcy miejsc pracy.

Doktryna neoliberalna, którą ekipy rządowe lat 90., a także późniejsze, traktowały jako prawdę objawioną, nie tolerowała partycypacyjnego modelu ustroju gospodarczego. Swoiste XX-wieczne wcielenie leseferyzmu było ideologią dnia najbardziej sprzyjającą bezładnej wyprzedaży aktywów państwowych. Starano się wytłumić rozwój akcjonariatu pracowniczego przez czarny PR i niedopuszczenie do uchwalenia ustawy, która regulowałaby jego tworzenie oraz funkcjonowanie w warunkach wolnorynkowych, a nie tylko w kontekście prywatyzacji. Nie pomogły w tym względzie badania Polskiej Akademii Nauk wskazujące na dobre wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw leasingu pracowniczego mimo znacznych obciążeń finansowych i widoczny w nich radykalny spadek konfliktów na tle stosunków pracy. Opowieści o przejadaniu będącego w rękach pracowniczych kapitału okazały się fikcją, mającą zniechęcać społeczeństwo do idei własności pracowniczej. Niestety pożyteczni entuzjaści turbokapitalizmu w wersji neoliberalnej odebrali Polsce szansę na czołowe miejsce w Europie w tworzeniu rozwiązań ustrojowych dla gospodarki nowej generacji, będących obecnie systemowym standardem przodujących cywilizacyjnie krajów. Analizując historię akcjonariatu pracowniczego, ale także niektórych innych dziedzin intelektualnej czy

Autor jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego i University of Texas at Austin. Na emigracji w USA od 1973 do 1989 r. Współzałożyciel i wiceprezes Unii Własności Pracowniczej w Warszawie. Współautor parlamentarnego projektu Ustawy o przekształceniach własnościowych w 1990 r. Twórca koncepcji leasingu pracowniczego, tzw. polskiego ESOP. Doradca w obszarze zagadnień akcjonariatu pracowniczego i prywatyzacji. Odznaczony Krzyżem Kawalerskim Orderu Odrodzenia Polski (2000).

społecznej aktywności Polaków, nasuwa się refleksja o niewykorzystanych szansach czy niedostrzeżonych okazjach, skutkujących kosztami zaniechania i ciągłą potrzebą doganiania cywilizacyjnej czołówki. Państwa konkurują ze sobą nie tylko w sferze technologii produkcyjnej czy usługowej, lecz również w sferze technologii ustrojowej, mającej zapewnić najlepsze warunki rozwoju tym pierwszym. Wyścig trwa, a przewagę zdobywają te kraje, które potrafią szybciej i skuteczniej odczytywać wektory ewolucji systemu wolnorynkowego.

W kontekście tych rozważań warto przywrócić pamięć o dokonaniach Mariana Wieleżyńskiego, tym bardziej że zwłaszcza w czasach turbulencji oraz poszukiwań nowych dróg cywilizacyjnego rozwoju może być on wzorem i inspiracją dla każdego obywatela, a patronem tych przedsiębiorców, dla których zysk jest ważnym, ale nie jedynym, punktem odniesienia na horyzoncie wartości. ●



Zbigniew Jamróz, prawnuk Mariana Wieleżyńskiego, jeden z założycieli stowarzyszenia non-profit, którego głównym celem jest upowszechnianie wiedzy o Marianie Wieleżyńskim i spółce Gazolina, dzięki któremu zilustrowaliśmy tekst oryginalnymi fotografiami

Śliwka oblana sukcesem

MAŁGORZATA DYGAŚ

Spółdzielnia „Zdrój” z Nałęczowa zyskała rozgłos dzięki pomysłowi na produkcję śliwki w czekoladzie. W 1964 r. na rynku pojawiła się oblana czekoladą Śliwka Nałęczowska, która do dzisiaj jest perłą wśród polskich słodczy. Obecnie marka należy do firmy Colian, która w 2013 r. zakupiła FC „Solidarność” Zakład Produkcyjny Sp. z o.o.



Receptura Śliwki Nałęczowskiej – śliwki kandyzowanej w masie kakaowej, oblanej czekoladą – liczy sobie bez mała pół wieku i jest pieczołowicie stosowana

fol. mat. prasowe

Każdą historię można ubarwić szczegółami, które czynią ją bardziej intrygującą. Śliwkę Nałęczowską wielu smakoszy kojarzy z opowieścią o obfitujących w słodkie owoce sadach z okolic Nałęczowa. Tak można zacząć historię niemal 60-letniej śliwki z Nałęczowa. FC „Solidarność” Zakład Produkcyjny Spółka z o.o. powstała 4 czerwca w 1952 r. W tamtych latach przedsiębiorstwo zatrudniało mniej niż 10 pracowników (pierwotnym właścicielem była Spółdzielnia Pracy Przemysłu Spożywczego „Solidarność”, następnie przekształcona w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością). Historia potentata w produkcji pralin, należącego do Lubelskiej Spółdzielni Pracy i Przemysłu Spożywczego, zaczęła się, kiedy prywatne zakłady połączono w jedną obowiązującą w tamtych latach formę spółdzielczości. A nadana firmie nazwa „Solidarność” należała do grupy określeń, jakie wtedy nadawano firmom, czyli nazw pozornie obojętnych znaczeniowo, np. Współczesność, Nasz Wspólny Dom, Współpraca.

Królewskie praliny i ich siostra

Historię pralin datuje się od XVII w. Według legendy pierwszy deser, w którym połączono migdały z płynnym cukrem, powstał na dworze francuskiego Króla Ludwika XIV. Do Polski czekolada w tej formie dotarła w czasach panowania Augusta II (koniec XVII i XVIII w.) oraz Augusta III Sasa.

Praliny i trufle z owocowym nadzieniem były produkowane w lubelskich cukierniach w latach 50. XX w.,

Śliwka Nałęczowska z lat 60. XX w. to śliwka suszona, nasączana spirytusem i ręcznie wkładana w masę truflową. Od tego czasu proces technologiczny ulegał modyfikacjom poprzez zastosowanie nowych surowców oraz linii produkcyjnych, co zapewniło ciągłość i powtarzalną jakość produkcji. Dzisiejsza Śliwka Nałęczowska to owoc kandyzowany, otaczany masą kakaową i oblewany czekoladą.

Aktualna receptura technologiczna Śliwki Nałęczowskiej w czekoladzie opiera się na wyselekcjonowanych surowcach o wysokich walorach jakościowych i jest niezmienna od prawie 30 lat. Zapewnia to najwyższą jakość produktu znanego i cenionego na całym świecie. To wyrób jedyny w swoim rodzaju, a jego oryginalność podkreśla doskonale rozpoznawalne, uznane za klasyczne, białoniebieskie opakowanie. Ponad półwieczna obecność Śliwki Nałęczowskiej w ofercie FC „Solidarność”, a obecnie Colian, jest dowodem na poszanowanie wysokiej jakości, tradycji i przyzwyczajień klientów.



w tym FC „Solidarność”. Lubelskie praliny w swoim składzie poza czekoladą zawierają naturalny miód wielokwiatowy i maliny. Współcześnie jest to wysokiej jakości czekolada oraz kremowa masa o różnych smakach lub owoce zatopione w czekoladzie.

Praliny i bombonierki były głównymi produktami FC „Solidarność”. W pierwszej dekadzie XXI w. firma zwiększyła swoje udziały wartościowe na rynku pralin. „Nasza pozycja w grupie czekoladek, pralin jest już bardzo zbliżona do dużych międzynarodowych koncernów. Firma Cukiernicza »Solidarność« od początku swojej działalności jest producentem galanterii czekoladowej, dlatego nie konkurujemy z firmami produkującymi np. tabliczki czekolady. Wybór naszego asortymentu był świadomy, mimo że to bardzo kosztowna produkcja, jak i konfekcjonowanie” – powiedział w jednym z wywiadów w 2008 r. Dariusz Jan Marek, prezes firmy.

W pierwszych latach XXI w. FC „Solidarność” produkowała m.in. bombonierki edukacyjne, np. z reprodukcjami obrazów Jana Matejki „Bitwa pod Grunwaldem” czy „Unia Lubelska”.

Do 2012 r. FC „Solidarność” Zakład Produkcyjny Sp. z o.o., zatrudniający wtedy około tysiąca pracowników, wytwarzających 200 produktów, był największym polskim producentem markowych pralin z udziałem rynkowym szacowanym na ponad 10 proc. W swoim portfolio FC „Solidarność” miała zróżnicowaną ofertę pralin: w pudełkach i puszkach, cukierki w torebkach i luzem, śliwki w czekoladzie, cukierki toffi, galaretki oraz ciastka kruche i nadziewane. Jednak wyróżniającym się eksportowym produktem firmy była i nadal jest Śliwka Nałęczowska.



Do produkcji słodyczy i produktów owocowo-warzywnych FC „Solidarność” używano wyselekcjonowanego surowca o wysokich walorach jakościowych, m.in. owoców z sadów Lubelszczyzny

fol. mat. prasowe

W Lublinie przed 1989 rokiem działało ponad 200 cukierni i każda chciała mieć niejako swój znak firmowy. Dla FC „Solidarność” stała się nim Śliwka Nałęczowska, która swój rodowód ma w położonym opodal Lublina mieście-uzdrowisku Nałęczowie. Obecna receptura tego unikatowego smakołyku pochodzi z lat 80. – nadal jest niezmieniona i do dziś trafia w wyrafinowane gusta smakoszy: to śliwka kandyzowana w masie kakaowej, oblana czekoladą. „To nasz najstarszy i modernizowany przez lata produkt, będący liderem w swojej kategorii. Dla koneserów mamy metalowe opakowania z najwyższej półki” – oceniał prezes Dariusz Jan Marek.

Solidarna historia

Działalność wytwórcza FC „Solidarność” skupiająca się na dwóch branżach – owocowo-warzywniej i cukierniczej – była prowadzona do połowy lat 70. XX w. Lepsze wyniki osiągnano w produkcji wyrobów cukierniczych, dlatego sprzedano zakład produkcyjny i gospodarstwo pomocnicze w Łapiguzie, a także zaprzestano produkcji przetworów owocowo-warzywnych. Był to początek specjalizacji spółdzielni w produkcji wyrobów cukierniczych. W 1985 r. FC „Solidarność” uruchomiła w budynku po byłej mleczarni przy ul. Lubartowskiej w Lublinie nowy zakład produkcyjny z przeznaczeniem do produkcji galanterii czekoladowej.

Dynamiczny rozwój firmy – wręcz przełom – nastąpił, kiedy można było kupić waluty na wolnym rynku, a firma mogła stanowić sama o sobie. Jak wspomina prezes Dariusz Jan Marek: „W 1989 r. FC »Solidarność« rozpoczęła drugi, dynamiczny etap rozwoju, mając już takie same możliwości, jakie wcześniej miały tylko firmy państwowe – mimo że nadal miała status spółdzielni. W 1994 r. zakupiono drugi zakład produkcyjny w Lublinie, przy ul. Gospodarczej 25, i zainstalowano w nim linię do formowania czekoladek. W tym samym roku w zakładzie w Kraśniku uruchomiono dwie nowoczesne linie do produkcji ciastek i herbatników. Ten rok, 1994 – to narodziny najbardziej utytułowanego nagrodami produktu »Solidarności«: czekoladki z orzechem łaskowym w kremie orzechowym Złoty Orzech. Do końca 2000 r. wyprodukowano i sprzedano prawie 6 tys. ton tego smakołyku”.

„W latach 90., trochę przez przekorę, nie odeszliśmy od nazwy »Solidarność«, uważając, że powinniśmy przetrwać nawet z tak niehandlową marką” – mówił wieloletni prezes firmy (w latach 1984–2013) Dariusz Jan Marek. „Kierowaliśmy się zawsze zasadą: nieważne, gdzie jesteś i jaki jesteś; ważne jest to, co możesz osiągnąć” – wspominał. Za jego prezesury w firmie nie myślano „po spółdzielczemu”, ale wszyscy działali tak, jakby FC „Solidarność” była spółką handlową. To pozwoliło dynamicznie się rozwijać, odnosić sukcesy,

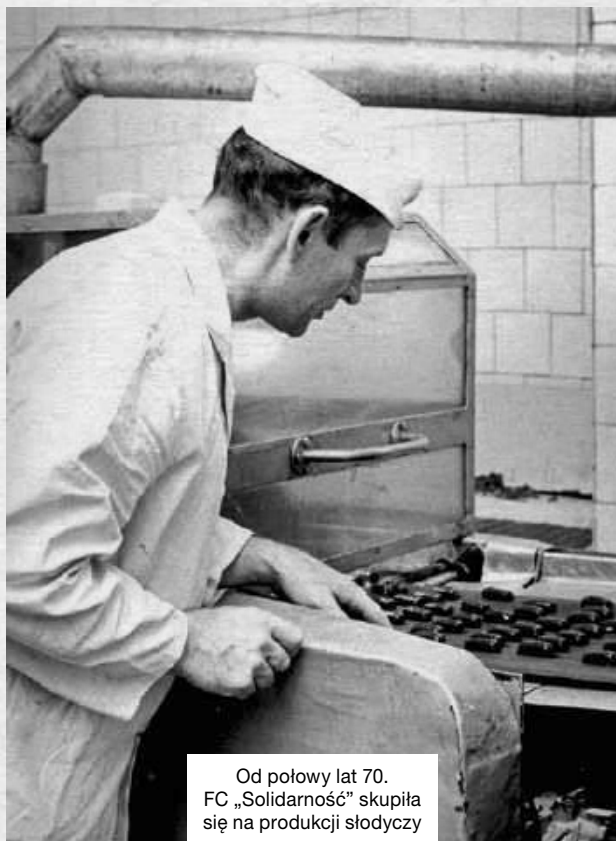
zdobywać nagrody i mieć dobre kontakty z około 200 udziałowcami.

O dobrych relacjach panujących w firmie świadczył również... brak związków zawodowych w ponad tysiącsobowym przedsiębiorstwie. Pracodawca i pracownicy mieli wspólne cele – potrafili się porozumieć w każdej sprawie i nie był im potrzebny związkowy negocjator.

FC „Solidarność” co roku miała duże stoisko na ISM w Kolonii, największych na świecie targach słodczy i przekąsek. „W czasie targów zaprezentowaliśmy całą ofertę firmy, a eksponowaliśmy przede wszystkim: wiśnie, praliny, śliwkę. Byliśmy obecni także na targach w Moskwie, Paryżu, w Stanach Zjednoczonych. Czasami wybieraliśmy się również do krajów arabskich czy też na Bałkany” – wspomina Dariusz Jan Marek. Dla nieżyjącego już prezesa najważniejszym kierunkiem eksportu był Wschód. Ubolewał nad tym, że rynek ukraiński był zamknięty dla wyrobów FC. Rekompensowano to eksportem na Zachód i do USA.

Marka w holdingu

Łącząc tradycję z nowoczesnością zarządzania, FC „Solidarność” wykreowała silną markę – łakomy kasek dla konkurencji. Kapitałem firmy byli nie tylko ludzie, lecz również jakość produktów, która została osiągnięta dzięki nowoczesnym technologiom produkcji i wła-



Od połowy lat 70. FC „Solidarność” skupiła się na produkcji słodczy

fol. mat. prasowe



Grupa Colian zbudowała pozycję na rynku słodczy, skupując udziały w firmach z branży cukierniczej, przejmując kolejne spółki. FC „Solidarność” Zakład Produkcyjny Sp. z o.o. został włączony do Colian 30 czerwca 2013 r. Lubelska fabryka i marka „Solidarność” do dziś dostarczają konsumentom tak znane produkty jak Śliwka Nałęczowska, Złota Wiśnia, Złoty Orzech czy bomboniere L'amour, Czekoladowe Tajemnice i Czekoladki z klasą. W portfolio Colian znajdują się również inne znane w kraju i za granicą brandy: Goplana, Grzeški, Jeżyki, Jutrzenka, Familijne, Akuku!, Hellena i Appetita. W 2016 r. Colian rozpoczął ekspansję zagraniczną, kupując udziały brytyjskiego dostawcy luksusowych wyrobów czekoladowych – Elizabeth Shaw. W 2018 r. do grona zagranicznych brandów dołączyła irlandzka marka Lily O'Brien's – producent wyrobów czekoladowych i deserów.



snym tradycyjnym recepturom. Potwierdzeniem wysokiej jakości wyrobów Firmy Cukierniczej „Solidarność” były liczne nagrody, m.in. nadanie przez Ministra Gospodarki i Krajową Izbę Gospodarczą statusu Założyciela Akademii Marek. Firma otrzymała także nominację nadaną przez Kapitułę Nagrody Gospodarczej Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej do Nagrody Gospodarczej w kategorii „Polskie Przedsiębiorstwo”.

Do kupna FC „Solidarność” ustawiało się w kolejce wielu chętnych z branży cukierniczej i rynku finansowego. Z jakim inwestorem byłoby lepiej – opinie ekspertów były podzielone. Wygrała grupa kapitałowa z branży spożywczej. 29 kwietnia 2013 r. przedstawiciele Colian Holding podpisali ostateczną umowę ze Spółdzielnią Pracy Przemysłu Spożywczego „Solidarność”, dotyczącą sprzedaży 21 830 udziałów w kapitale zakładowym FC „Solidarność”. Łącznie Colian nabył pakiet większościowy udziałów w kapitale zakładowym FC „Solidarność” za 208 mln zł.

Dzięki tej transakcji grupa Colian zaistniała na rynku pralin, na którym nie miała znaczącego udziału. Kupujący zyskał nie tylko markę, lecz również dynamicznie rozwijający się segment słodczy, ponieważ popyt na praliny co roku wzrasta.

Od czerwca 2013 r. FC „Solidarność” Zakłady Produkcyjne Sp. z o.o. należą do spółki Colian, a nazwa „Solidarność” jest jedynie znakiem towarowym (podobnie jak „E. Wedel” należący do Lotte). Obecnie produkty holdingu Colian są eksportowane do niemal 50 krajów – w tym ok. 40 proc. wartości eksportu stanowi sprzedaż do USA, Brazylii i Rosji. Także dzięki produktom i marce dawnej FC „Solidarność”.

Źródła, m.in.: www.parkiet.pl; www.candyindustry.com; www.forsal.pl; www.biznesinteria.pl; www.dziennikwschodni.pl; www.portalspozywczy.pl; www.przegladhandlowy.pl; www.hurt&detal.pl; materiały archiwalne grupy kapitałowej Colian

PROF. GRZEGORZ SZULCZEWSKI

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



Bankowiec i wędrówka myśli

Tradycyjnie pod koniec stycznia i na początku lutego opublikowane zostają wyniki przedsiębiorstw z branży finansowej. Jeśli w realnej gospodarce i w nastrojach społecznych zanotowano spadki, to sektor finansowy mimo zagrożeń wydaje się trzymać dobrze.

Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (EBA) opublikował wnioski z analizy finansowej 131 banków działających w Europie. Jak podaje w raporcie na temat ryzyka, mimo pandemii instytucje finansowe zwiększyły swoją rentowność. Dobrze też wykazały rządowe środki pomocowe. Jakość aktywów uległa również dalszej poprawie, w tym zmniejszył się wskaźnik kredytów zagrożonych, który spadł do 2,1 proc. Także rentowność kapitału własnego (RoE) i zwrot z kapitału banków zwiększa się systematycznie.

Natomiast źródłem niepokoju pozostaje cyberbezpieczeństwo banków ze względu na zaostrzenie sytuacji międzynarodowej i zwiększające się prawdopodobieństwo cyberataków, jak i oczywiście powstające coraz to nowe ryzyka związane z wielką niewiadomą, jaką jest rozwój pandemii. Ale na te czynniki zewnętrzne banki nie mają wpływu.

Permanentna zmiana – to jedyne, co wydaje się stałe w tych niepewnych czasach. Radzenie sobie z tym, co nas zaskakuje, z absolutnie nowymi problemami, nie pozostaje bez wpływu na nas samych. Nowoczesna zasada optymalizacji i zwiększonej wydajności – należy być najlepszym, najszybszym, bardziej wydajnym przy pracy home office w dobie pandemii – doprowadza ludzi do chronicznego przeciążenia, a nawet do wypalenia. Tym bardziej, że i w życiu prywatnym narzucamy sobie często zbyt wysokie wymagania. Filozof określa to dosadnie: „Kanał bez końca. I nazywają to życiem. Tak bardzo to na nas ciąży, że nawet chwile odpoczynku są naznaczone tym przymusem: sport na granicy wytrzymałości, pogoń za ekscytacją, kosztowne imprezy, nieprzespane noce, drogie wakacje. W końcu jedyną ucieczką od tego szaleństwa jest depresja lub śmierć”.

Ten problem jest coraz bardziej widoczny u szczególnie narażonej na stres grupy pracowników banków: zabezpieczających strukturę informatyczną przed cyberatakami. Global Incident Response Threat Report wskazał na niepokojący wpływ stresu na kondycję psychiczną 51 proc. pracowników zajmujących się bezpieczeństwem.

Przedstawione w raporcie Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego (EBA) dobre wyniki banków na pewno byłyby związane z jeszcze większymi obciążeniami psychicznymi w sytuacji pandemii, gdybyśmy nie pomagali sobie sami. Dlatego w tym szczególnym czasie wielu z nas zwróciło uwagę, że aby móc sprawnie działać zawodowo, trzeba przede wszystkim zatroszczyć się o siebie.

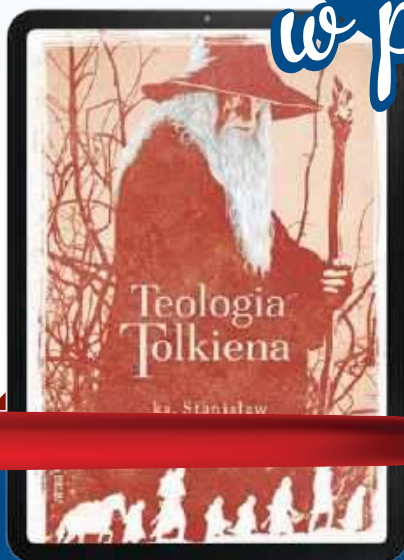
Oczywiście fizyczna odnowa jest tu dla każdego bardzo ważna, ale równie istotna, jeśli nie istotniejsza, wydaje się potrzeba głębszej refleksji duchowej nad naszym życiem. „Kiedy się śpieszymy, czas jest jak przepelniona szuflada, do której wpychamy rzeczy bez ładu i składu, tak że wszystko się z niej wysypuje. [...] Zawsze musimy coś robić, ale być? To zostawiamy sobie na później: zawsze jest coś lepszego, pilniejszego, ważniejszego do zrobienia. Odkładamy to na jutro. Ale jutro przynosi zadania na pojutrze...”. Odnalezienie swojego autentycznego bycia – jak sugeruje w „Filozofii chodzenia” Frédéric Gros – może się dokonać nawet w trakcie zwykłego weekendowego spaceru. Jak pisze: „Chodzić to ustawić się z boku: z dala od tych, którzy pracują, z dala od dróg szybkiego ruchu, z dala od wytwórców zysku i nędzy, wykorzystujących i wykorzystywanych, z dala od poważnych ludzi, którzy zawsze mają coś lepszego do zrobienia niż rozkoszowanie się delikatnym blaskiem zimowego słońca. Kiedy idziemy, nie robimy nic innego. Właśnie dlatego wędrówka pozwala nam odnaleźć czyste doznanie bycia, odkryć na nowo prostą radość istnienia, którą cieszyliśmy się w dzieciństwie. Chodzić, lecz nie po to, by odnaleźć siebie, swoją tożsamość, nie po to, by odkryć na nowo ukrytą pod maskami indywidualność, nie po to, by zrzucić przebrania. Chodzić długo, by odnaleźć w sobie człowieka z dawnych czasów, pierwszego człowieka. Chodzić... by odkryć w sobie człowieka, który wyszedł spod ręki Natury, człowieka pierwotnego”.



Najlepszy pakiet e-prenumeraty

SIECI

3
e-booki
w prezencie



TEOLOGIA TOLKIENA

Ukazuje chrześcijańskie prawdy wiary ukryte w losach bohaterów Śródziemia. Miłośnicy Tolkiena poznają go jeszcze lepiej, a wielbiciel teologii – dowiedzą się więcej o Bogu.

OJIEC WOLNYCH LUDZI

Wciągająca opowieść oparta na faktach z życia Prymasa Tysiąclecia. Książka jest lekturą uzupełniającą dla szkół średnich.

SZUSTA RANO

Książka motywator o. Adama Szustaka z inspirującymi myślami na każdy dzień nadchodzącego 2022 r. Najlepiej ją czytać przy porannej kawie!

Zamów już dziś na

www.siecprzyjaciol.pl



ZESKANUJ KOD I DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ

MNIEJ SMOGU

Z BENZYNĄ EFEKTA



MASY EMITOWANYCH CZĄSTEK STAŁYCH



Testy wykonano na różnych samochodach, a wyniki emisji mogą różnić się od rzeczywistych wyników w zależności od rodzaju pojazdu, jego kondycji, stylu jazdy oraz innych czynników. Podany poziom emisji zanieczyszczeń benzyny względem paliw odniesienia na podstawie badań wykonanych w cyklu WLTC w niezależnym Instytucie Badań i Rozwoju Motoryzacji BOSMAL Sp. z o.o. Szczegóły na orlen.pl.

Alfa Romeo
RACING



TITLE SPONSOR