

TOKSYCZNE
UJEMNE STOPY
PROCENTOWE

Czy „efekt Wuhan” skończy się globalną recesją?

GPW: CO Z TĄ PŁYNNOŚCIĄ?

NIEMIECKI KOŁOS NA KOLANACH

INFLACJA – POCZĄTEK WSPINACZKI

GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN

EKONOMICZNY W POLSCE

MARZEC 2020 // NR 3/1227
// CENA 11,90 ZŁ (W TYM 8% VAT)

UBEZPIECZENIOWY
MENEDŻER 2019

**ANDREA
SIMONCELLI**

PREZES GENERALI POLSKA

**POLSKIE BANKI ZAPŁACĄ
ZA NIE SWOJE GRZECHY**

Muszą spełnić nowe unijne normy
ostrożnościowe MREL, które
wystawiają je na nowe ryzyka
i uderzą w rentowność

ALEXANDER LEHMANN

ekspert finansowy:

„Nie ma
ucieczki
od MREL,
bo sprawny
reżim
resolution jest
niezwykle ważny
dla gospodarek
Unii Europejskiej”



**NAJLEPSZY
kraj DO
INWESTOWANIA**

„W Polsce są ludzie, wartości,
wzrost gospodarczy,
bezpieczeństwo. Tu jest wszystko,
czego potrzebuje inwestor!”



ISSN 0860-7613 INDEX 359033





Techno**Biznes** 2020

Konkursy Technologiczne

HIT ROKU 2020



oraz

LIDER 2019



w kategoriach:

- **Bankowość**
- **Ubezpieczenia i inne usługi finansowe**
- **Przemysł 4.0**

Zgłoszenia przyjmujemy do **7.03.2020** | Szczegóły na: **gb.pl/konkursy**

PATRONAT
HONOROWY:



Ministerstwo
Rozwoju



Narodowe Centrum
Badań i Rozwoju

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 (wGospodarcę.pl), Anna RACINIEWSKA,
Grażyna RASZKOWSKA, Dariusz STYCZEK (wGospodarcę.pl),
Szymon SZADKOWSKI (redaktor wGospodarcę.pl), Janusz SZEWCZAK,
prof. Grzegorz SZULCZEWSKI, Maksymilian WYSOCKI

RADA PROGRAMOWA

prof. Grażyna Ancyparowicz, członek RPP, GWSH; dr Dominik Bierecki, Spółdzielczy
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; prof. Alojzy Z. Nowak, Uniwersytet Warszawski;
Zdzisław Sokół, doradca Prezydenta RP; Henryk Uzdrowski, Grupa Fratria;
prof. Małgorzata Zaleska, SGH, przewodnicząca Komitetu Nauk o Finansach PAN;
prof. Jerzy Żyżyński, 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 mihael.korsun@fratria.pl

DYREKTOR ARTYSTYCZNY

Maciej BURZYKOWSKI maciej.burzykowski@fratria.pl

STUDIO GRAFICZNE

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

FOTOEDYCJA

Anna ŁABĘCKA anna.labecka@fratria.pl
Bartłomiej SZYPERSKI bartlomiej.szyperski@fratria.pl

KOREKTA

Anna WOLF

PRODUKCJA I DYSTRYBUCJA

Joanna MAZUR joanna.mazur@fratria.pl

DYREKTOR DS. MARKETINGU,
KOMUNIKACJI ORAZ ORGANIZACJI EVENTÓW

Justyna KRUSZEWSKA justyna.kruszewska@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 15 70
Regulamin oraz warunki prenumeraty na stronie www.gb.pl

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

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

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

Zdjęcia na okładce:
Andrzej Wiktor, Shutterstock

Uwierzyć w sukces Polski

Wśród wad narodowych mamy wyjątkowe miejsce dla niewiary w swoje możliwości – przekonania o peryferyjności Polski, o tej stałej potrzebie doganiania Zachodu, ścigania Europy, dochodzenia do formy... Bo gdzieś tam zawsze wydaje się lepiej. Tym chętniej wsłuchujemy się w głos obcokrajowców i ufamy zagranicznym ratingom, tym wyraźniej brzmią wszelkie sądy zasłyszane o nas samych gdzieś za zachodnią granicą czy za oceanem. Bo sami sobie najwyraźniej nie ufamy...

Kampania prezydencka, jak każda przedwyborcza debata, dostarczy powodów, byśmy wreszcie się przekonali, że jesteśmy w wyjątkowym miejscu i czasie. Tym razem siła argumentów wyraźnie stoi po stronie walczącego o reelekcję prezydenta Andrzeja Dudy i obozu Zjednoczonej Prawicy. Śmiesznie brzmią bowiem zakłęcia opozycji i kontrkandydatów wyjaśniających, że źle się dzieje w Rzeczypospolitej. Bo dzieje się wyjątkowo nieźle. Systematyczny wzrost gospodarczy (jeden z najwyższych w Europie) powoduje, że obywatele już widzą efekty dobrych wyników makroekonomicznych w swoich portfelach. Niskie bezrobocie i wzrost płac daje nam wreszcie pewien oddech w planowaniu domowych budżetów. Doskonały wynik w eksporcie też świadczy o dobrych, proinwestycyjnych, prorozwojowych nastrojach przedsiębiorców, choć trudno się nie zgodzić z premierem Morawieckim, że to także efekt dobrych, innowacyjnych i konkurencyjnych produktów z Polski. Dalej? Choć widać już pewne symptomy spowolnienia, wciąż się upieram, iż wiele wskazuje na to, że polski biznes może przejść przez czas dekonunktury suchą stopą.

Jako trudno nam jednak przyjąć oraz uwierzyć, że jesteśmy wreszcie w czołówce i w wielu dziedzinach wygrywamy z Zachodem. Dość wspomnieć transakcję Polskiej Grupy Lotniczej kupującej niemieckiego Condora czy intensywny rozwój PKN Orlen. Gdzieś za rogiem zawsze znajdzie się chór narzekających, wątpiących, szukających dziury w całym ekspertów, których spotkać potem można na wyborczych wieczorach opozycji.

Nie narzekam – tak to już działa. Tym chętniej jednak wysłuchaliśmy niezwykle ciepłych i optymistycznych słów prezesa Generali Polska, Ubezpieczeniowego Menedżera 2019 r. „Gazety Bankowej”. Andrea Simoncelli mówi wprost:

„Polska to Europa Zachodnia. Jeżeli chodzi o poziom bezrobocia, dynamikę PKB, trendy gospodarcze – Polska ma te wskaźniki nieporównywalnie lepsze niż na Zachodzie. Polska jest jednym z najbezpieczniejszych krajów w Europie [...]. Warszawa? Można porównać ją z Paryżem, Mediolanem, Frankfurt. Jestem Włochem, ale zdecydowanie wolę mieszkać w Warszawie. Warszawa jest miastem, które się rozwija, a Polska jest fantastycznym krajem”.

Uwierzą Państwo?

Maciej Wośko

MACIEJ WOŚKO

Redaktor naczelny „Gazety Bankowej”





WYWIAD GOSPODARCZY:

W Polsce jest wszystko, czego mi potrzeba

Andrea Simoncelli, prezes Generali Polska:
Grupa Generali w zeszłym roku stała się największym włoskim inwestorem w Polsce. Dokonaliśmy ważnych transakcji na rynku real estate, asset management, na rynku ubezpieczeń w sektorze rolnym. Wiadomość, jaką chcemy przekazać, jest bardzo klarowna: Generali jest w Polsce nie tylko po to, by zarabiać, lecz także po to, by rosnąć, by inwestować. Dokładnie taka jest polityka Generali: rozwijać się w Polsce

str. **6**

TEMAT NUMERU:

MREL – rewolucja w polskich bankach

Polskie banki do 2024 r. będą musiały wyemitować około 50 mld zł zobowiązań, by spełnić podwyższone wymogi bezpieczeństwa, narzucone przez wspólnotowe instytucje. Problem w tym, że nasze banki są bezpieczne, a obowiązkowe emisje nie wyjdą im na zdrowie, przynajmniej w krótkim terminie

str. **14**



WYDARZENIA:

Fabryka świata stanęła

Co się dzieje, jeśli nagle paraliż ogarnie drugą gospodarkę świata? To nie scenariusz filmu grozy. Właśnie obserwujemy to na własne oczy. Czy „efekt Wuhan” skończy się globalną recesją?

str. **28**

SPIS TREŚCI



WYDARZENIA:

Inflacja – początek wspinaczki

Rosnąca w Polsce inflacja
na razie nie spędza snu
z powiek członkom Rady
Polityki Pieniężnej

str. 54

WYDARZENIA:

Agonia stalowego giganta

Znany na świecie producent
stali ThyssenKrupp przez
wiele lat uchodził za perłę
niemieckiej gospodarki. Dziś
trawi go kryzysowy pożar

str. 60



FINANSE:

Giełda na jałowym biegu

Warszawska GPW od lat
ma problem z płynnością.
Obroty są na niezadowala-
jącym poziomie, co odstra-
sza wielkich zagranicznych
inwestorów, nie zachęca
też krajowych

str. 80



FINANSE:

Toksyczna Eureka XXI wieku

Kryzys finansowy po 2008 r.
zrodził niespotykane dotąd
zjawisko: nowy, niezbadany
świat papierów i obligacji
o ujemnych rentownościach

str. 84



od redakcji **3**

wywiad gospodarczy

Andrea Simoncelli, prezes Generali Polska:

W Polsce jest wszystko, czego mi potrzeba **6**

Nagrodziliśmy najlepsze firmy ubezpieczeniowe **12**

temat numeru

Bezpieczeństwo kapitałowe banków

MREL – rewolucja w polskich bankach **14**

Korzyści większe niż koszty – Rada programowa

„Gazety Bankowej” **20**

Alexander Lehmann, analityk think tanku Breugel:

Nie ma ucieczki przed MREL **22**

felietony

Prof. Małgorzata Zaleska: Resolution – lekcja w Polsce **26**

Jerzy Bielewicz: Być albo nie być dla euro **52**

Prof. Grzegorz Szulczewski: Leczenie powietrzem **71**

Prof. Eugeniusz Gatnar: Czy niskie stopy procentowe
służą gospodarce? **88**

Stanisław Koczoł: Ikona finansów Ameryki **94**

wydarzenia

Epidemia koronawirusa: Fabryka świata stanęła **28**

Rynek pracy: Biznes stawia na roboty, bo brakuje ludzi **32**

Rynek zamówień publicznych: Daleko od ideału **36**

Telekomunikacja: Szerokie pasmo dla energetyki **40**

Prof. dr hab. Władysław Mielczarski:

Neutralność klimatyczna jest mitem **44**

Białoruś i Rosja: Godzina próby dla ekipy Łukaszenki **48**

Makroekonomia: Inflacja – początek wspinaczki **54**

Turystyka: Biznes na jeździe w nieznane **58**

ThyssenKrupp: Agonia stalowego giganta **60**

Motoryzacja: Diesel wraca do task **66**

Pieniądze w polskim futbolu: Stały fragment gry **68**

techno biznes

Cyfrizacja w branży finansowej: Leasing na e-dopalacz **72**

Gaming: Konsole – do dziewięciu razy sztuka? **76**

finanse

Rynek kapitałowy: Giełda na jałowym biegu **80**

Polityka pieniężna: Toksyczna Eureka XXI wieku **84**

Komunikacja banków z klientami: E-test na wiarygodność **90**

Folder Finance **96**

kronika

Człowiek Wolności Tygodnika „Sieci” 2019:

Mateusz Morawiecki: Wolność to nadzieja... **98**

Kongres Rozwoju Kolei: Polska kolej przyspiesza **102**

lifestyle

Angelika Józefczyk: Kultowe klimaty Nowego Jorku **104**

Hair Design: Czapka – zdrowie i moda **106**

Kosmetyka: Ujędrnianie ciała na koniec zimy **107**

MAGO: Branding, czyli budowanie świadomości marki **108**

historia gospodarcza

Renesans emalii **110**

bankowa poleca

XX Konferencja Izby Domów Maklerskich **114**

Postanowiliśmy zwiększać
udziały w polskim rynku.
Jesteśmy lwem, nie ofiarą

”

Andrea Simoncelli, prezes Generali Polska



foto: Andrzej Skwarczyński/Patra

W Polsce jest wszystko, czego mi potrzeba

Generali jest w Polsce nie tylko po to, by zarabiać, lecz także po to, by rosnąć, by inwestować – mówi Andrea Simoncelli, prezes Generali Polska

ROZMAWIALI

MACIEJ WOŚKO I STANISŁAW KOCZOT

Generali ma na swoim koncie udane fuzje i przejęcia. I głównie za to przedstawiciele rynku wraz z Kapitułą konkursu „Gazety Bankowej” uhonorowali pana tytułem Ubezpieczeniowego Menedżera 2019. Serdecznie gratulujemy nagrody, jest ona w pełni zasłużona. Wydaje się, że rynek bardzo uważnie przygląda się operacjom konsolidującym branżę i promuje tych menedżerów, którym się powiodło i od których może się uczyć trudnej sztuki łączenia firm. Jak pan sądzi, czy konsolidacja branży to przyszłość rynku ubezpieczeniowego?

Andrea Simoncelli: Zdecydowanie tak. Trendy konsolidacji będą z pewnością kontynuowane. Świadczą o tym chociażby zapowiedziana na początku lutego sprzedaż francuskiej AXA w Polsce, wraz z jej operacjami w Czechach i na Słowacji. Jeżeli chodzi o Generali, my także postanowiliśmy zwiększać udziały w polskim rynku. Jesteśmy lwem, nie ofiarą. A to znaczy, że chcemy rosnąć – zarówno organicznie, jak i poprzez przejęcia. W zeszłym roku dokonaliśmy dwóch akwizycji – jedna to przejęcie Concordii, firmy specjalizującej się w ubezpieczeniach dedykowanych sektorowi rolnemu, i druga – Union Investment TFI, firmy działającej na rynku zarządzania aktywami. Transakcje realizowane były również na rynku nieruchomości – Generali Real Estate kupiło budynki w centrum Warszawy, np. Pałac

Jabłonowskich – historyczny budynek w samym sercu stolicy. Grupa Generali w zeszłym roku stała się największym włoskim inwestorem w Polsce. Dokonaliśmy ważnych transakcji na rynku real estate, asset management, na rynku ubezpieczeń w sektorze rolnym. Wiadomość, jaką chcemy przekazać, jest bardzo klarowna: Generali jest w Polsce nie tylko po to, by zarabiać, lecz również po to, by rosnąć, by inwestować. Dokładnie taka jest polityka Generali: rozwijać się w Polsce.

Czy nie uważa pan, że rynek ubezpieczeniowy, a także bankowy, ma kilku dużych graczy i to oni rozdają karty?

Z pewnością zarówno ubezpieczenia, jak i system bankowy mają dużych, liczących się aktorów: w ubezpieczeniach jest to PZU, w bankowości – PKO BP. To dwaj wielcy gracze. Są też mniejsi, którzy mogą być przejmowani, np. mBank. Jeżeli chodzi o sektor ubezpieczeń, bardzo aktywne są na tym rynku Generali, Vienna Insurance Group, Uniqa w roli konsolidujących rynek. Nie powiedziały one jeszcze ostatniego słowa. W Polsce działa przecież wciąż wiele mniejszych firm ubezpieczeniowych, których perspektywy rozwoju są jednak ograniczone. Rynek polski jest zdominowany przez PZU i pojawiają się narzekania, że to spółka zbyt duża. Ja tak

nie uważam. Rynek jest wystarczająco pojemny, by pomieścić też innych graczy. Jeżeli jest on wart około 15 mld euro, to nawet jeśli PZU ma ok. 40 proc., dla pozostałych uczestników rynku zostaje jeszcze 8–9 mld euro. Miejsce więc jest, ale nie dla 30 graczy, może dla dziesięciu. Dlatego uważam, że proces konsolidacji będzie postępował.

Czy przejęcia to specyfika polskiego rynku, czy raczej europejskiego, a może globalnego?

Trend jest globalny, ponieważ rosną koszty działalności firm ubezpieczeniowych. W dzisiejszych czasach małe wcale nie jest piękne. Duże firmy jakoś sobie poradzą z rosnącymi kosztami, podczas gdy małe nie. Obecnie największym wyzwaniem są inwestycje w cyfryzację i rosnące koszty likwidacji szkód. Żeby dobrze sobie radzić w takiej sytuacji, konieczne jest ponoszenie dużych kosztów operacyjnych, a zatem wielkość ma znaczenie. W Polsce konsolidacja dokonuje się szybciej niż w innych krajach, ponieważ tutaj ten trend później się zaczął, a tam procesy konsolidacyjne trwają już od dłuższego czasu.

Czym obecne procesy konsolidacyjne różnią od dokonujących się kilka lat temu, w czasach globalnego kryzysu finansowego?

Różnice są istotne. Podczas kryzysu finansowego konsolidacje były motywowane katastrofalną sytuacją rynkową; firmy były zmuszone do konsolidacji. Obecnie firmy nie muszą się łączyć za wszelką cenę, ale żeby być rentowne, są zmuszone stawać się większe poprzez konsolidację. Załóżmy, że w czasach kryzysu finansowego byłem producentem telewizorów. Musiałem się łączyć, ponieważ nie miałbym komu ich sprzedać, brakowało klientów. Teraz rynek jest w dobrej formie, ale jeżeli będę produkował czarno-białe odbiorniki, to kto je kupi? Muszę się połączyć z innym producentem, dzięki czemu będę mógł sprzedawać kolorowe odbiorniki, czyli po prostu lepsze produkty.

Co to są te lepsze produkty? Co to oznacza na rynku ubezpieczeniowym? Czy są to ubezpieczenia direct, kupowane przez telefon i internet?

Nie sądzę, by sprzedaż direct była przyszłością tego rynku. Jest ona ważna, będzie się rozwijała, jej udział być może sięgnie nawet 20 proc. sprzedaży. Jednak najważniejszym kanałem sprzedaży pozostanie agent. To agent, który zapewnia bezpośredni kontakt z klientem, działa jako doradca. Czasami impuls do poprawienia produktu, wdrożenia nowej technologii przychodzi właśnie od agenta, dlatego że zna on dobrze rynek i wie, jakie są potrzeby klientów. Owszem, młodzi ludzie, w wieku 20–30 lat, bardzo chętnie korzystają z internetu, natomiast później, kiedy zakładają rodziny, rodzą im się dzieci, kiedy potrzebują

produktów bardziej złożonych, zwracają się z pytaniami do agenta. W Generali mamy 18 linii bardzo różnych produktów i każda z nich technicznie bardzo się różni. Na przykład ubezpieczając dom, można kupić polisę przez internet, ale każde mieszkanie jest inne, różne jest choćby jego wyposażenie, więc klienci wolą się poradzić agenta. Natomiast innego rodzaju produkty, chociażby ubezpieczenie podróży, są bardziej wystandaryzowane i w ich przypadku sprzedaż direct rzeczywiście może być korzystna. Direct oznacza w tym przypadku oszczędność czasu, łatwość przeprowadzenia transakcji sprzedaży. Technologia w ubezpieczeniach przydaje się jednak nie tylko w sprzedaży, lecz przede wszystkim w procesie likwidacji szkód. Generali wprowadziło możliwość likwidacji szkód za pośrednictwem telefonu komórkowego i aplikacji, dzięki której likwidator może zza biurka, siedząc przy komputerze, obejrzeć szkody i na bieżąco je wycenić. Proces wyceny jest przeprowadzany w ciągu 10–15 minut, a nie tak jak kiedyś w ciągu kilku tygodni.

”

Jeżeli rynek ubezpieczeń w Polsce jest wart około 15 mld euro, to nawet jeśli PZU ma ok. 40 proc., dla pozostałych uczestników rynku zostaje jeszcze 8–9 mld euro

Czas w ubezpieczeniach coraz bardziej się liczy. Firmy położyły bardzo duży nacisk na to, by skrócić okres nie tylko wypłaty świadczenia, lecz również zawarcia umowy. Czy szybko oznacza lepiej i dokładniej?

Klienci rzeczywiście najbardziej cenią sobie szybkość. W przypadku szkód majątkowych – jak wynika z badań – najważniejsza jest szybka likwidacja. Polacy, Włosi czy Francuzi chcą dostać pieniądze z polisy tak szybko, jak się da. Jeżeli mają do wyboru wypłatę 3 tys. prawie natychmiast i 4 tys. za kilka miesięcy, wybiorą 3 tys. W przypadku szkód osobowych już tak nie jest, choć trzeba pamiętać, że obecnie ok. 80 proc. szkód to szkody majątkowe. W ubezpieczeniach na życie czas jest ważny, ponieważ zbieranie dokumentacji wymaga tegoż czasu, dlatego warto poczekać, by mieć lepsze i bardziej kompletne informacje.

Czy branża ubezpieczeniowa w Europie ma jakieś cechy wspólne, czy firmy działające w poszczególnych krajach



fol. Andrzej Skwarczyński/Fraima

nie różnią się od siebie, oferują te same produkty na tych samych zasadach we wszystkich krajach? Czy wręcz przeciwnie – różnice są duże, jedne produkty są charakterystyczne dla jednego rynku krajowego, a na innym nie występują lub występują w bardzo ograniczonym zakresie? Jak to jest na przykład w Polsce, we Włoszech, we Francji?

Nie ma zasadniczych różnic pomiędzy rynkami, przepisy w Unii Europejskiej są takie same. Oczywiście jeżeli weźmiemy pod uwagę specjalistyczne ubezpieczenia zdrowotne czy oferowane dużym przedsiębiorstwom, wtedy różnice mogą być duże. To normalne, bo w przypadku korporacji oferta musi być dopasowana do konkretnych potrzeb i warunków działania.

Ale czy można powiedzieć, że Francuzi czy Włosi ubezpieczają się inaczej niż Polacy? Czy chętniej korzystają na przykład z ubezpieczeń na życie?

W Polsce są istotne różnice w podejściu do ubezpieczeń między Warszawą i innymi dużymi miastami a małymi miejscowościami. Natomiast jeżeli porównujemy Polskę i inne rynki, to np. jest duża różnica w podejściu do ubezpieczeń zdrowotnych. Generalnie polski klient nie chce wydawać zbyt wielu pieniędzy na produkty zdrowotne. O wiele chętniej robi to, jeżeli wyjeżdża w podróż zagraniczną. W kraju, nawet jeżeli narzeka na państwowy system opieki zdrowotnej, i tak nie lubi wydawać pieniędzy na ubezpieczenie. We Włoszech i we Francji klasa

średnia powszechnie kupuje ubezpieczenia zdrowotne. W Polsce takiego klienta spotykamy rzadko i zwykle jest bogatszy niż jego odpowiednik we Włoszech czy we Francji. W Polsce nie ma takich zwyczajów, nie ukształtowały się jeszcze tego typu potrzeby. Zdrowiem zajmuje się państwo, a nie prywatne firmy ubezpieczeniowe, taka panuje opinia. Jednak czasy się zmieniają, poziom zarobków wyspecjalizowanych pracowników w Polsce jest tylko o 5-10 proc. niższy niż we Francji i we Włoszech. W Polsce specjaliści zarabiają bardzo dobrze, ich pensje są zbliżone do zachodnich. Jeszcze pięć, dziesięć lat temu różnica wynosiła 40-50 proc., teraz to maksymalnie 10 proc. Perspektywy dla firm ubezpieczeniowych są więc w Polsce bardzo dobre.

A czy można mówić o specyfice naszego regionu, Europy Środkowo-Wschodniej? Pan działał również na tych rynkach...

Kiedyś powiedziałem: problem Polski polega na braku marketingu. Ludzie w Europie myślą, że Polska to Europa Wschodnia. Nie, to nieprawda: Polska to Europa Zachodnia. Jeżeli chodzi o poziom bezrobocia, dynamikę PKB, trendy gospodarcze – Polska ma te wskaźniki nieporównywalnie lepsze niż na Zachodzie. Polska jest jednym z najbezpieczniejszych krajów w Europie, polscy studenci mówią po angielsku, podróżują, Polska ma znakomitych informatyków, specjalistów od nowych technologii, inżynierów. W tej chwili nie ma już potrzeby sprowadzania spe-

cialistów z Zachodu. Warszawa? Można porównać ją z Paryżem, Mediolanem, Frankfurt. Jestem Włochem, ale zdecydowanie wolę mieszkać w Warszawie. Warszawa jest miastem, które się rozwija, a Polska jest fantastycznym krajem. W Warszawie nabieram energii, jestem podekscytowany, widzę przyszłość...

Działa pan na europejskim rynku ubezpieczeniowym od wielu lat. Jak w tym czasie się on zmienił, zarówno w Europie, jak i w Polsce? Czy można mówić o jakichś momentach przełomowych, które ten rynek wprowadzały na nowe tory? Czy były to raczej zmiany ewolucyjne albo przemieszanie jednych i drugich?

Rynek rozwija się stopniowo, ewoluuje. Polski regulator, KNF, jest niezwykle profesjonalny. Lubię współpracować z jego pracownikami. KNF ma nastawienie proklienckie. Regulacje w Polsce są takie same jak w całej Unii Europejskiej. Najnowsze dyrektywy unijne wchodzą systematycznie na polski rynek. Z jedną sprawą jednak się nie zgadzam: czasami nowe regulacje są wprowadzane wstecz. Nie jest to w porządku. Nowe ustawy powinny dotyczyć przyszłości, a nie przeszłości.

Można się spotkać i z taką opinią, że nasze regulacje wykraczają poza regulacje unijne, są bardziej restrykcyjne, niż chce tego Bruksela. Czy pan się z tym zgadza?

KNF jest instytucją, która bardzo sumiennie wprowadza do Polski unijne regulacje.

Jak firmy ubezpieczeniowe radzą sobie ze spektakularnymi wydarzeniami, katastrofami ekologicznymi, z huraganami, powodzią? Tych zjawisk ostatnio nie brakuje.

Firmy ubezpieczeniowe, kiedy mają do czynienia z wielkimi wydarzeniami, takimi jak koronawirus, trzęsienia ziemi, korzystają ze wsparcia firm reasekuracyjnych. Rzeczywiście bardzo mocno zmieniły się relacje między ubezpieczycielami a reasekuratorami, ponieważ ci drudzy oczekują obecnie wyższych składek. Stosunki między ubezpieczycielami a reasekuratorami są podobne, ale bardzo wzrosły koszty reasekuracji. Są one związane z częstotliwością spektakularnych zdarzeń, która obecnie jest wyższa niż kilkanaście lat temu.

Jak określiłby pan relację między rynkiem ubezpieczeniowym a bankowym? Jak by pan teraz zdefiniował pojęcie bancassurance – na czym obecnie polega współpraca banków i firm ubezpieczeniowych?

Bancassurance to po prostu narzędzie służące do sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Ma jednak granice polegające na tym, że produkt powinien być prosty i łatwy do zrozumienia. Dla bancassurance odpowiednie są OC i AC, podróże, bardzo

”

W ubezpieczeniach najważniejszym kanałem sprzedaży pozostanie agent, który zapewnia bezpośredni kontakt z klientem, działa jako doradca

podstawowe produkty zdrowotne. W bancassurance klient jest klientem banku, nie firmy ubezpieczeniowej. Marketing, klient, sprzedaż – to wszystko należy do kompetencji banku, ale produkty i szkolenia – do kompetencji ubezpieczyciela. To jest jak małżeństwo, w którym żona i mąż mają określone zadania. Główną rolę odgrywa jednak bank.

Czy firmy ubezpieczeniowe nie korzystają na boomie na rynku nieruchomości? To złoty okres dla banków, które udzielają ogromnej liczby kredytów hipotecznych. Czy w przypadku ubezpieczycieli nie jest podobnie?

Tak, ale jest to jeden z przykładów trudnych relacji pomiędzy firmami ubezpieczeniowymi a bankami. Dlaczego? Chodzi o produkt o nazwie CPI – Credit Protection Insurance. Jest on zwykle sprzedawany przez banki w ramach udzielonego kredytu. To dobry produkt dla klienta, dla banku, natomiast niezbyt korzystny dla firmy ubezpieczeniowej.

Firmy ubezpieczeniowe, a także menedżerowie stojący na ich czele, to specjaliści w szacowaniu różnego rodzaju ryzyk. Część można ubezpieczyć, dla części byłoby to bardzo trudne. Jak określiłby pan zagrożenia dla polskiej gospodarki wynikające z takich zjawisk jak brexit, wojna handlowa USA–Chiny? Czy według pana są branże polskiej gospodarki, które muszą poważnie brać pod uwagę ryzyka wynikające z tych – a może jeszcze z innych – zagrożeń?

Polska jest częścią świata, nie jest niezależna od zjawisk globalnych, jednak Polska pokazała, że jest w stanie dobrze sobie radzić z zagrożeniami o międzynarodowej skali. Brexit może być dla Polski szansą na zwiększenie wpływów w Europie. To, co jest szczególnie ważne, to fakt, że Polska jest w stanie skoncentrować się na ochronie najważniejszych sektorów swojej gospodarki – energetyki, sieci 5G, infrastruktury, transportu. Jestem zdecydowanym optymistą, natomiast problemem jest pesymizm Polaków. Uważam, że Polska znajduje się wśród najlepszych w Europie krajów do inwestowania. Tu są ludzie, wartości, wzrost gospodarczy, bezpieczeństwo. Tu jest wszystko, czego potrzebuje inwestor!



MINI ELECTRIC

PIERWSZE W PEŁNI ELEKTRYCZNE MINI.

Szczegóły w salonach MINI oraz na [MINI.com.pl](https://www.mini.com.pl).

NOWE MINI COOPER SE.
NAŁADOWANE PASJĄ.



MINI Cooper SE – łączny pobór mocy: 159–152 kWh/100 km, zużycie paliwa: 0 l/100 km, emisja CO₂: 0 g/km.

eprasa.pl/ca4663ea27



17 lutego laureatom tegorocznej edycji Konkursów ubezpieczeniowych wręczyliśmy nagrody podczas uroczystego przyjęcia

STANISŁAW KOCZOT

zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej”

Ubezpieczeniowi liderzy

Sukces rynkowy jest efektem pracy zespołowej. Każdy zespół musi mieć jednak lidera. Nagrodzone przez nas firmy ubezpieczeniowe świetnie sobie radzą także dzięki temu, że potrafią wykorzystać potencjał ludzki swoich teamów

W każdej firmie zespół jest ważny, jednak w towarzystwach ubezpieczeniowych jego rola jest wyjątkowo duża. Profesjonalny team to w coraz większym stopniu nie tylko specjaliści od szacowania ryzyka, lecz również wysoko kwalifikowane zespoły programistów, którzy tworzą narzędzia informatyczne pozwalające skracać czas obsługi klientów, upraszczać procedury, realizować zdalnie i szybko te czynności, które jeszcze kilka lat temu zajmowały tygodnie, a nawet miesiące. Czas oczekiwania na zwrot środków coraz bardziej się liczy, o czym pisali na ła-

mach „Gazety Bankowej” Przemysław Żur i Maciej Fabrycki z Kearney – firmy doradztwa strategicznego, partnera merytorycznego Konkursu ubezpieczeniowego. „Obserwujemy na rynku swego rodzaju wyścig zbrojeń, w którym celem jest szybka i efektywna ścieżka likwidacyjna. Wiele firm stawia na robotyzację roszczeń, dzięki czemu proste roszczenia z ubezpieczeń grupowych wypłacane są nawet w ciągu kilku godzin, natomiast świadczenia z racji prostych uszczerbków na zdrowiu, takich jak zwichnięcia czy złamania, w ciągu 24 godzin od zgłoszenia”.

Mimo coraz większej obecności informatyki w firmach ubezpieczeniowych ciągle niezastąpiony jest

foto: Andrzej Wiktor (2x)

agent, o którym Andrea Simoncelli, prezes Generali Polska i laureat nagrody Ubezpieczeniowy Menedżer Roku 2019, mówi w wywiadzie zamieszczonym w tym numerze „Gazety Bankowej”: „Agent zapewnia bezpośredni kontakt z klientem, działa jako doradca. Czasami impuls do poprawienia produktu, wdrożenia nowej technologii przychodzi właśnie od agenta, dlatego że zna on dobrze rynek i wie, jakie są potrzeby klientów”.

Przy wszechobecnej dzisiaj fascynacji nowymi technologiami i innowacjami warto pamiętać o tym, jak ważne w biznesie pozostają relacje międzyludzkie. I dotyczy to nie tylko pracy agentów ubezpieczeniowych, którzy bardzo często pełnią tak naprawdę funkcję konsultantów, zwłaszcza wtedy, gdy mają do zaproponowania produkty bardziej skomplikowane, adresowane do całej rodziny, zabezpieczające przyszłość klientów na wiele lat. To także ludzie z front office, którzy muszą być kompetentni i rzeczowi, znać odpowiedzi na wszystkie pytania i w razie potrzeby pomóc szybko oraz sprawnie.

O wynikach konkursu ubezpieczeniowego informowaliśmy naszych Czytelników w poprzednim numerze „Gazety Bankowej”. Tak jak pisaliśmy, zostały nagrodzone te firmy, które w kategorii Przyjazna firma ubezpieczeniowa zdobyły najwięcej punktów, a także zostały wysoko ocenione przez Kapitułę konkursu. Z kolei wybór Ubezpieczeniowego Menedżera Roku 2019 był efektem wspólnych decyzji firm ubezpieczeniowych, redakcji „Gazety Bankowej” oraz Kapituły. 17 lu-

Laureaci Konkursu Przyjazna Firma Ubezpieczeniowa 2019

Kategoria: Ubezpieczenia na życie

Miejsce 1. **Unum Życie TUiR SA**
 Miejsce 2. Grupa AXA
 Miejsce 3. Nationale-Nederlanden

Kategoria: Ubezpieczenia komunikacyjne

Miejsce 1. **Wiener TU SA Vienna Insurance Group**
 Miejsce 2. Grupa AXA
 Miejsce 3. Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych SA

Kategoria: Ubezpieczenia osobowe i majątkowe

Miejsce 1. **PKO Ubezpieczenia**
 Miejsce 2. Santander Aviva Ubezpieczenia
 Miejsce 3. Europa Ubezpieczenia

Konkurs Ubezpieczeniowy Menedżer Roku 2019

Andrea Simoncelli – prezes Generali Polska



Andrea Simoncelli, prezes Generali Polska (P) odebrał Statuetkę Ubezpieczeniowego Menedżera Roku 2019 z rąk Henryka Uzdrowskiego, członka zarządu Fratrii

tego laureatom wręczyliśmy nagrody podczas uroczystego przyjęcia.

W imieniu nagrodzonych wyróżnienia odebrali: Robert Gowin – członek zarządu Unum Życie TUiR SA, Artur Maliszewski – prezes Grupy AXA Polska, Magdalena Macko-Gizińska – członek zarządu ds. relacji z klientem Nationale-Nederlanden Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie SA, Lidia Fido – członek zarządu Wiener TU SA Vienna Insurance Group, Krzysztof Lipski – członek zarządu Santander Aviva, Edyta Konarzewska-Skubis – dyrektor Działu Administracji Sprzedaży PKO Ubezpieczenia, Marat Nevretdinov – prezes Europa Ubezpieczenia.

Statuetkę Ubezpieczeniowego Menedżera Roku 2019 odebrał Andrea Simoncelli, prezes Generali Polska. W spotkaniu uczestniczył Marek Niechciał, członek zarządu Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego, a także Przemysław Żur, przedstawiciel Kearney.

Wyróżnienia wręczali: Henryk Uzdrowski – członek zarządu Fratrii, oraz Maciej Wośko – redaktor naczelny „Gazety Bankowej”.

Wszystkim nagrodzonym serdecznie gratulujemy, życzymy kolejnych rynkowych sukcesów i zapraszamy do udziału w kolejnej, przyszłorocznej edycji Konkursu ubezpieczeniowego „Gazety Bankowej”.

temat numeru

Fakty & Procesy & Prognozy



fol. Shutterstock

PIOTR ROSIK

MREL – rewolucja w polskich bankach

Polskie banki do 2024 r. będą musiały wyemitować ok. 50 mld zł zobowiązań, by spełnić podwyższone wymogi bezpieczeństwa, narzucane przez wspólnotowe instytucje. Problem w tym, że nasze banki są bezpieczne, a obowiązkowe emisje nie wyjdą im na zdrowie, przynajmniej w krótkim terminie

Polskie banki od 20 lat są jednymi z najbezpieczniejszych w Europie, a nawet na świecie. Najważniejszy współczynnik pokazujący ich wypłacalność (Tier 1) jest zawsze wyższy niż dla sektora bankowego Unii Europejskiej. Mimo to do 2024 r. będą musiały wyemitować prawdopodobnie ok. 50 mld zł zobowiązań, by spełnić podwyższone wymogi bezpieczeństwa wprowadzone przez Unię. Wygląda na to, że nie będzie to dla nich korzystne, szczególnie dla banków małych i średnich.

Resolution nie na papierze

Przepisy, które mają podnieść bezpieczeństwo kapitałowe banków, ujęte są w dwóch kluczowych dla tego rynku regulacjach – resolution i MREL.

Nie wdając się zbytnio w szczegóły, można stwierdzić, że resolution to mechanizm restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków w Unii Europejskiej, który ma zagwarantować, że ten proces będzie przeprowadzany przy minimalnych kosztach dla klientów banków, podatników i gospodarki realnej. Ten mechanizm ma przenieść ciężar ratowania upadających instytucji finansowych z barków państwa (bail-out), czyli wszystkich podatników, na barki akcjonariuszy (bail-in).

Resolution zostało wprowadzone do polskiego prawa ustawą o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym (obowiązuje od października 2016 r.). W naszym kraju za resolution odpowiada Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG). To on może podjąć decyzję o rozpoczęciu

tego postępowania, gdy plan naprawczy dla banku okazał się nieskuteczny.

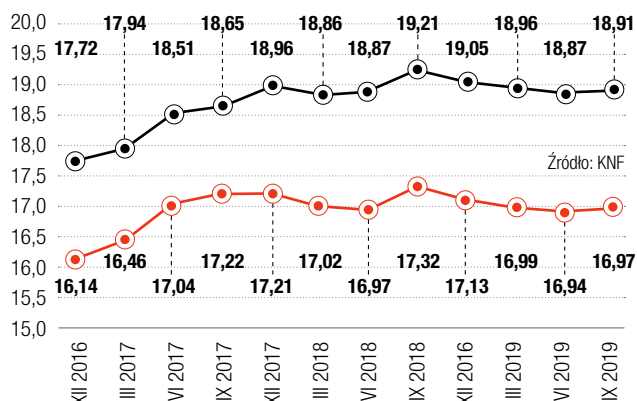
W ramach resolution można zastosować wiele rozwiązań, by proces przebiegał jak najsprawniej i przy jak najmniejszych stratach. Chodzi tu m.in. o przejęcie przedsiębiorstwa, utworzenie instytucji pomostowej, umorzenie lub konwersję zobowiązań ratowanego banku czy wydzielenie praw majątkowych. Gdy do przeprowadzenia resolution niezbędne jest wykorzystanie środków BFG, konieczne staje się umorzenie w części lub w całości akcji banku albo zamiana na kapitał wyemitowanych przez niego papierów dłużnych. To jest właśnie mechanizm bail-in przenoszący ciężar „upadłości” na barki akcjonariuszy.

”

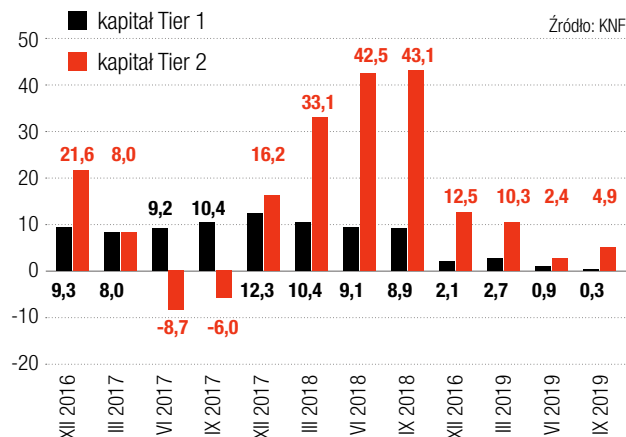
Konieczność wyemitowania zobowiązań w celu spełnienia wymogu MREL będzie mieć negatywny wpływ na rentowność sektora

MREL (od ang. minimum requirement for own funds and eligible liabilities) to warunek powodzenia procesu resolution. To wymóg, jaki musi spełniać bank, by ewentualny proces resolution stawał się realny. Obejmuje fundusze własne oraz tzw. zobowiązania

Współczynniki adekwatności kapitałowej dla polskich banków komercyjnych (w proc.)



Dynamika kapitału Tier 1 i Tier 2 – polskie banki komercyjne (w proc.)



kwalifikowane. Te drugie banki mogą zbudować, emitując obligacje – nazwijmy je umownie obligacje MREL.

O skuteczności resolution może przekonywać przykład hiszpańskiego Banco Popular Español, który na początku czerwca 2017 r. został przejęty za symboliczne 1 euro przez Santander Bank. I odbyło się to bez szkód dla klientów czy podatników. Ucierpieli głównie jego akcjonariusze (bo bank zniknął z giełdy) i wierzyciele (bo zobowiązania skonwertowano na kapitały). Brak zobowiązań kwalifikowanych do MREL uniemożliwił resolution, gdy w tarapaty wpadły włoskie Veneto Banca i Banca Popolare di Vicenza (zostały przejęte przez bank Intesa Sanpaolo, ale ich straty pokryto z publicznych środków).

Zdaniem prof. Marcina Liberadzkiego z SGH również niedawny przypadek kłopotów Podkarpackiego

Banku Spółdzielczego w Sanoku wyraźnie unaocznili konieczność posiadania przez banki w pasywach obligacji umiejscowionych pomiędzy obligacjami Tier 2 a depozytami samorządów i dużych firm w hierarchii absorpcji strat (o zastosowaniu reguł resolution wobec PBS w Sanoku czytaj też w felietonie prof. Małgorzaty Zaleskiej na stronie 26). – Z powodu braku takiego bufora, w wyniku wszczęcia resolution, istotna część depozytów samorządów i dużych firm jest praktycznie już nie do odzyskania – podkreśla Marcin Liberadzki.

Kierunek: zagranica

Obecnie wskaźnik Tier 1 dla polskiego sektora bankowego wynosi ok. 17 proc., a dla unijnego – ok. 15,6 proc. Paradoksalnie, mimo że polskie banki są nawet bezpieczniejsze niż przeciętny bank europejski, mogą mieć problemy w plasowaniu nowych emisji długu kwalifikowanego do MREL. Tak stwierdził Narodowy Bank Polski w raporcie o rozwoju systemu finansowego Polski w 2018 r. „W Polsce banki w znacznie większym stopniu niż w większości państw UE finansowały się depozytami krajowego sektora niefinansowego. Udział finansowania za pośrednictwem emisji instrumentów dłużnych, mimo wzrostu w 2018 r. do 4,8 proc., nadal należał do jednego z najniższych w UE (średnia dla UE: 12 proc.). Niewielka skala rynku tych papierów wartościowych może w najbliższych latach powodować trudności w plasowaniu nowych emisji instrumentów dłużnych kwalifikowanych do MREL” – stwierdził NBP.

Co to oznacza w praktyce? Marcin Liberadzki wyjaśnia: – W bilansach polskich banków obligacje mają mniejszy udział niż w przypadku banków zachodnioeuropejskich. Dlatego wymóg MREL może być spełniony przez te drugie w zasadzie bez istotnej zmiany struktury pasywów i z wykorzystaniem istniejących instrumentów. W przypadku banków polskich będzie to wymagało istotnego wzrostu emisji obligacji kwalifikowanych jako MREL, głównie w postaci obligacji nieuprzywilejowanych.

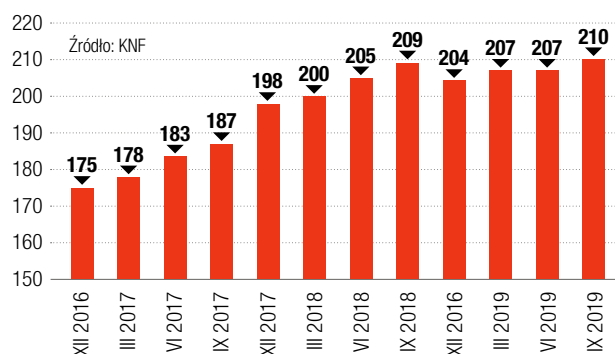
”

Szukanie aktywów o wyższej marży odsetkowej lub wyższej stopie zwrotu może oznaczać bodziec dla banków do większego zaangażowania się w nowe obszary, przede wszystkim w bankowość inwestycyjną

Szacunki dotyczące koniecznej emisji obligacji MREL-owych wahają się od 30 do 100 mld zł. Wedle szacunków firmy doradczej EY wyniesie ona co najmniej 50 mld zł. – To kwoty duże, zwłaszcza w kontekście płytkości polskiego rynku obligacji nieskarbowych o nominale emisji ok. 20 mld zł rocznie, w tym obligacji bankowych 6-7 mld zł – wskazuje Marcin Liberadzki.

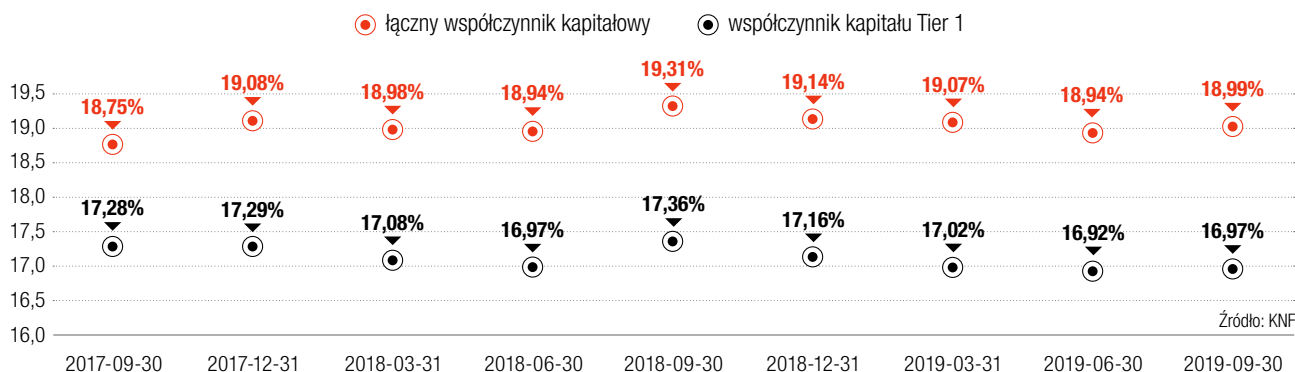
Dlatego polskie banki będą z pewnością dokonywać emisji za granicą. Potwierdziły to „Gazecie Bankowej” największe polskie banki, czyli PKO BP i Bank Pekao. Może to być swego rodzaju szansa dla nich, jeśli podołają wyzwaniu. – Niewykluczone, że wykorzystane zostaną dotychczasowe doświadczenia banków, które należą do zagranicznych podmiotów dominujących. Możliwe będzie także odwołanie się do doświadczeń banków hipotecyjnych przy emisjach hipotecyjnych listów zastawnych, które są notowane na giełdzie papierów wartościowych w Luksemburgu. Emisje MREL-owe byłyby skierowane do profesjonalnych inwestorów i denominowane przede wszystkim w euro, co mogłoby zostać wykorzystane jako finansowanie i naturalne zabezpieczenie. Stanowi to szansę o tyle, że w strukturze aktywów walutowych banków dominują aktywa wyrażone w euro – tłumaczy Jacek Barszczewski, dyrektor Departamentu Komunikacji Społecznej KNF.

Fundusze własne polskich banków komercyjnych (mld zł)



Warto zauważyć, że polski ustawodawca stworzył kategorię zobowiązań typu podrzędny dług uprzywilejowany, który ma pomóc bankom w spełnieniu wymogu MREL. – Obecnie w krajach UE obserwujemy dużą skalę emisji tego rodzaju długu, przy dużym popycie ze strony inwestorów. Duże wolumeny nie odbijają się negatywnie na spreadach. Pojawiają się także emisje tego typu, będące jednocześnie obligacjami ekologicznymi. Na przestrzeni ostatnich dwóch lat spready dla tego

Dane dotyczące adekwatności kapitałowej – krajowe banki komercyjne



	Kapitał podstawowy Tier 1	Kapitał dodatkowy Tier 1	Kapitał Tier 2	Fundusze własne
2017-09-30	162 060 012 634	11 337 136	13 742 031 818	175 813 381 588
2017-12-31	168 652 721 300	9 071 910	17 545 950 497	186 207 743 707
2018-03-31	169 490 791 616	12 681 632	18 896 998 082	188 400 471 330
2018-06-30	172 353 503 549	12 263 126	20 048 230 021	192 413 996 696
2018-09-30	176 858 861 086	11 840 022	19 963 813 804	196 834 514 912
2018-12-31	171 756 042 883	11 416 918	19 866 105 886	191 633 565 687
2019-03-31	173 792 053 364	8 252 258	20 962 732 333	194 763 037 955
2018-06-30	173 510 040 482	7 938 379	20 610 612 325	194 128 591 186
2019-09-30	176 910 044 144	7 621 051	21 040 747 317	197 958 412 512

rodzaju instrumentów systematycznie maleją, podobnie jak w przypadku długu kwalifikowanego jako dodatkowe fundusze podstawowe. Może to rokować pomyślnie dla tego rodzaju długu – wskazuje Jacek Barszczewski.

Podobnie sytuację widzą banki. – Skoro bankowy dług podporządkowany cieszył się dużym zainteresowaniem inwestorów, wydaje się, że obligacje MREL również powinny się nim cieszyć – mówi Mariusz Wójcik, dyrektor Działu Emisji Długu w Alior Banku. – Należy tutaj zaznaczyć, że oczekiwania inwestorów zagranicznych co do poziomów marż są zdecydowanie wyższe niż inwestorów krajowych. Presja podaźowa i wychodzenie na rynki zagraniczne będą miały wpływ na wzrost poziomu marż. Może to skutkować tym, że poziom marż dla obligacji MREL będzie bardziej zbliżony do poziomu marż obligacji podporządkowanych niż obligacji zwykłych – dodaje.

W stronę bankowości inwestycyjnej

Eksperci zgodnie twierdzą, że wyzwanie pod postacią MREL, w obliczu presji na rentowność, stanowi dla polskich banków dodatkowy problem. Przypomnijmy, że wskaźnik zwrotu na kapitale (ROE) dla krajowego sektora wynosi ok. 7,4 proc., czyli jest nieco poniżej średniej dla całego Starego Kontynentu, ale powyżej średniej, jeśli chodzi o banki Unii Europejskiej (6,5 proc.). Czyli – kolokwialnie rzecz ujmując – banki nie zarabiają kokosów, wbrew obiegowej opinii.

– Konieczność wyemitowania zobowiązań w celu spełnienia wymogu MREL będzie mieć negatywny wpływ na rentowność sektora – mówi zdecydowanie Paweł Flak, partner w EY, ekspert w zakresie sektora finansowego. – Koszt finansowania takich operacji będzie znaczny. Tymczasem polskie banki nie potrzebują takiego źródła finansowania, szczególnie w świetle utrzymującej się nadpłynności w sektorze – podkreśla.

Podobnie twierdzi Jakub Niesłuchowski, dyrektor Pionu Finansów w PKO Banku Polskim. – Koszty emisji będą szczególnie wysokie dla banków o niższych ratingach, gdzie różnice w marżach mogą sięgać nawet kilkuset punktów bazowych. W przypadku emisji w walucie obcej dodatkowym kosztem będzie również wymiana środków pozyskanych z emisji na złote, w przypadku braku możliwości ulokowania środków w walucie – mówi Jakub Niesłuchowski. – Dodatkowym wyzwaniem, szczególnie dla małych banków, będzie stworzenie procesów mających na celu przygotowanie i przeprowadzenie samej emisji – dodaje.

Zdaniem Pawła Flaka konieczność emisji instrumentów MREL od razu stawia banki na słabszej pozycji, bo oznacza konieczność zainwestowania środków w aktywa o wyższej oczekiwanej stopie zwrotu. – To może oznaczać zwiększenie poziomu ryzyka, a tym samym docelowo wyższy nominalny poziom wymogu MREL w przyszłości – ostrzega ekspert EY.

”

Szukanie aktywów o wyższej marży odsetkowej lub wyższej stopie zwrotu może oznaczać bodziec dla banków do większego zaangażowania się w nowe obszary, przede wszystkim w bankowość inwestycyjną

– Banki krajowe finansują się prawie wyłącznie takimi depozytami. Zastąpienie ich w jakiejś części droższymi obligacjami powoduje konieczność zwiększenia rentowności aktywów. W obliczu konkurencji w polskim sektorze przerzucenie kosztów na klienta może się powieść tylko połowicznie – potwierdza Marcin Liberadzki.

Nieco inaczej sprawę widzi Paweł Rzeźniczak, dyrektor departamentu relacji inwestorskich i rozwoju grupy w Banku Pekao: – Z jednej strony znacząca skala emisji nowych obligacji podporządkowanych może mieć negatywny wpływ na marżę odsetkową. Z drugiej strony dodatkowa płynność pozyskana przez sektor może pomóc dalej obniżyć koszt depozytów.

Według Pawła Flaka na skutek swoistego efektu domina, na skutek wymogów MREL może się zmienić polityka kredytowa polskich banków. Mogą się także pojawić nowe produkty finansowe. – Banki zaczną poszukiwać możliwości optymalizacji poziomu aktywów ważonych ryzykiem, poprzez zastosowanie tam, gdzie będzie to możliwe, preferencyjnych wag ryzyka. Dużą rolę w tym zakresie mogą odgrywać transakcje sekurytyzacji, które coraz częściej mają dla banków pozytywny efekt kapitałowy – tłumaczy partner w EY.

Podobnie sądzi Marcin Liberadzki. – Szukanie aktywów o wyższej marży odsetkowej lub wyższej stopie zwrotu w praktyce może oznaczać bodziec dla banków do większego zaangażowania się w nowe obszary. Mam tu na myśli przede wszystkim bankowość inwestycyjną. To może przeformatować obraz polskich banków jako instytucji o tradycyjnych produktach podanych w bardzo nowoczesnej formie – uważa ekspert z SGH.

Coraz bliżej konsolidacji

Co się stanie, jeśli polskim bankom nie uda się dobrze zainwestować? No cóż, możliwe, że MREL przyczyni się do przyspieszonej konsolidacji sektora. – Brak udanych inwestycji będzie niestety negatywnie oddziaływał na rentowność polskich banków. W takim otocze-

niu będzie im coraz trudniej plasować kolejne emisje – ostrzega prof. SGH Magdalena Kozińska. – Pewnym problemem może się też okazać okres emisji. Działające w Polsce banki sygnalizują już pewne zamiary w emitowaniu MREL. Ale mam wrażenie, że zbyt się nie śpieszą. Obawiam się, że może się okazać, iż tuż przed okresem, kiedy MREL zacznie obowiązywać, będą chciały wyemitować wszystko naraz. Wtedy zrobi się na rynku długu tłoczno, konkurencję o pieniądze inwestorów wygrały oczywiście duże banki. Zaostrzy to problemy mniejszych banków – tłumaczy Magdalena Kozińska.

– Wielkość banku będzie mieć znaczenie w plasowaniu emisji na eurorynku, gdzie liczy się renoma banku i jego rating. Małe i średnie polskie banki będą zdane wyłącznie na rynek krajowy. To może przyspieszyć dokonujący się proces konsolidacji sektora – wtóruje jej Marcin Liberadzki. – Tym bardziej, że to duże banki będą plasować tzw. instrumenty AT1 CoCos, które są pożądane przez emitentów jako aktywa wypełniające fundusze własne. Poza tym szacuje się, że duże banki zaoferują spread obligacji nieuprzywilejowanych rzędu 150 punktów bazowych, podczas gdy małe i średnie będą musiały zaoferować spread rzędu 200–300 punktów – dodaje.

Na dziś trudno określić dokładnie potrzeby polskich banków w zakresie instrumentów MREL, a tym samym wpływ tych regulacji na ich rentowność. Dlaczego? Niektóre banki komercyjne, szczególnie te giełdowe, publikują co prawda informacje dotyczące wymogu MREL nałożonego przez BFG oraz termin spełnienia tego wymogu, problem w tym, że planowane są zmiany przepisów prawa, wynikające z konieczności wdrożenia nowelizacji dyrektywy BRR do polskiego porządku prawnego, co powinno nastąpić do 28 grudnia 2020 r. – Nowelizacja w dużym stopniu zmieni sposób wyrażenia wymogu MREL – zwraca uwagę Jacek Barszczewski, dyrektor Departamentu Komunikacji Społecznej KNF.

Ryzyko nie znika

Polskie banki są oczywiście bankami europejskimi. Na razie nie mają globalnych ambicji, ale wszystko przed nimi. Pytanie, jaki wpływ będzie miało resolution na cały europejski sektor bankowy w kontekście konkurencji na globalnym rynku finansowym, nie dotyczy więc naszych banków bezpośrednio, ale z pewnością jest ważne w kontekście ich przyszłości.

Banki działające globalnie, o wysokim znaczeniu systemowym, są już obecnie obciążone wymogami TLAC (total loss-absorbing capacity), które zostały wprowadzone przez Financial Stability Board. Podstawą do wyznaczenia obu norm – zarówno tej europejskiej, jak i globalnej – jest poziom aktywów ważonych ryzykiem. – Oznacza to, że te banki, które stosują me-

tody zaawansowane do kalkulacji wymogów kapitałowych i w rezultacie odnotowują istotne uzyski kapitałowe, w ujęciu nominalnym muszą spełnić poniższy wymóg. To stawia je w bardziej uprzywilejowanej pozycji w stosunku do banków korzystających z metody standardowej w ryzyku kredytowym, jak również banków działających w jurysdykcjach, w których wprowadzono bardziej restrykcyjne wagi ryzyka – tłumaczy Paweł Flak. – Docelowo, w związku z ograniczeniami w zakresie możliwych do uzyskania korzyści kapitałowych wynikającymi z postanowień Komitetu Bazylejskiego, ta dysproporcja będzie się zmniejszać – dodaje.

– Reżim bail-in został przyjęty także poza Europą, przede wszystkim w USA oraz w regionie Azji i Pacyfiku. Przy wszystkich odmiennościach jedna reguła obowiązuje powszechnie: obligacje banków inne niż AT1 CoCos Tier 2 narażone są na umorzenie na podstawie decyzji organu resolution. Należy pamiętać, że banki konkurujące globalnie to największe banki, podlegające jednolitym regułom TLAC na całym świecie – tłumaczy Marcin Liberadzki.

Ekspertci oceniają ideę bail-in generalnie pozytywnie. – Globalny system finansowy powinien dążyć ku zmniejszeniu ryzyka systemowego i ograniczania potencjalnej pomocy sektora państwowego przy dokapitalizowywaniu banków, co jest celem MREL oraz w perspektywie globalnej TLAC – przekonuje Jakub Niesłuchowski, dyrektor pionu finansów w PKO Banku Polskim.

Niektórzy eksperci widzą jednak ułomności idei bail-in. Prof. Magdalena Kozińska wskazuje, że unijne regulacje zabraniają, aby obligacje MREL trafiały do inwestorów detalicznych. – Oznacza to, że te papiery muszą być obejmowane przez inne instytucje finansowe. Czyli ryzyko w systemie finansowym jest przesuwane, ale nie redukowane. Poza tym zmuszając banki do emisji, de facto zmuszamy je do wzrostu, czyli zaostrzamy problem too-big-to-fail – podkreśla ekspertka z SGH.

Na skutek spełniania wymogów MREL polskie banki będą też ściślej powiązane z rynkiem zachodnim. To niekoniecznie musi im wyjść na zdrowie. – Polskie banki staną w obliczu zupełnie nowego dla nich zjawiska uzależnienia się od zagranicznych rynków. Każde załamanie się kursu złotego lub osłabienie ratingu Polski będzie groziło odcięciem od tych rynków. Tym samym powstaje nowe ryzyko systemowe – uważa Marcin Liberadzki.

Poza tym, jak zwraca uwagę Paweł Flak z EY, walutowe niedopasowanie aktywów i pasywów banku w wyniku konieczności przeprowadzenia istotnych emisji na rynkach zagranicznych może oznaczać wzrost ryzyka dla całego sektora. – To dodatkowy czynnik ryzyka systemowego, po już dziś występującym niedopasowaniu terminów zapadalności aktywów i pasywów – twierdzi Paweł Flak. ●

Korzyści większe niż koszty

MREL jest potężnym wyzwaniem dla naszego sektora bankowego. O tym, dlaczego jest on tak istotny z punktu widzenia polskiej gospodarki, rozmawiali członkowie Rady Programowej „Gazety Bankowej” podczas posiedzenia 4 lutego



Posiedzenie Rady Programowej „Gazety Bankowej”, 4 lutego 2020 r.

fol. Andrzej Skwarczyński/Fraifra

Celem MREL, czyli „minimalnego wymogu w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowanych” (Minimum Requirement for Own Funds and Eligible Liabilities), jest konieczność zapewnienia przeprowadzenia procesu przymusowej restrukturyzacji banków wynikającego z wdrożenia dyrektywy BRRD, którą Polska musiała wprowadzić do swojego systemu prawnego. Procedura przymusowej restrukturyzacji dotyczy banków, które spełniają istotną funkcję w systemie bankowym zdefiniowaną jako interes publiczny. Banki, które nie spełniają przesłanek interesu publicznego, podlegają

klasycznej procedurze upadłościowej i nie muszą tworzyć MREL.

Czy MREL jest dobrym rozwiązaniem dla polskiego sektora bankowego? Posiedzenie Rady nie dało jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie, choć przeważała opinia, że jest on pewnego rodzaju koniecznością, wynikającą z naszego uczestnictwa w Unii Europejskiej. Nie mogliśmy go uniknąć, ponieważ nie mogliśmy nie wdrożyć dyrektywy unijnej. Gdybyśmy tego nie zrobili, groziłyby nam bardzo restrykcyjne sankcje. Jeżeli chcemy się liczyć w UE, musieliśmy przyjąć to rozwiązanie z całym dobrodziejstwem inwentarza. Dla każdego banku organ resolution, czyli BFG w przypadku

Polski, opracowuje plan przymusowej restrukturyzacji, w którym określa narzędzie przymusowej restrukturyzacji i określa parametry MREL. Polskie banki poradzają sobie z MREL, choć z pewnością będzie je to dużo kosztować. Nie brakowało opinii, że wprowadzenie MREL zmieni strukturę polskiego sektora bankowego, choć nie powinno to ograniczyć akcji kredytowej dla polskich przedsiębiorstw, co byłoby fatalne dla gospodarki. Pojawiło się nawet stwierdzenie, że jest on generalnie zjawiskiem pozytywnym dla stabilności sektora bankowego i gospodarki. Korzyści wprowadzenia MREL przewyższają towarzyszące mu koszty w przypadku wystąpienia kryzysu.

Koszt MREL wiąże się przede wszystkim z koniecznością wyemitowania przez polskie banki określonych instrumentów finansowych, które będą stanowiły źródło pokrycia strat banków w przymusowej restrukturyzacji. Instrumenty te będą musiały być w części plasowane na zagranicznych rynkach, ponieważ krajowy rynek kapitałowy jest zbyt płytki, by je zaabsorbować. Emisje zmieniają strukturę banków, opartą na tradycyjnych, dobrych jakościowo kapitałach i depozytach.

Uczestnicy spotkania zwracali uwagę, że polski sektor bankowy jest dobrze skapitalizowany i dzisiaj – patrząc z naszej perspektywy – nie byłoby w zasadzie potrzeby wprowadzenia MREL. To, co budzi niepokój, to zamiana dobrej jakości pasywów – funduszy na jej gorszą wersję – dług, i do tego droższą. Z drugiej jednak strony – co również zostało zauważone podczas dyskusji – w Polsce mamy do czynienia z niedopasowaniem struktury pasywów do aktywów, a wprowadzenie MREL zapowiada modyfikację tych relacji. Według jednej z opinii doprowadzi on do zmiany ekonomiki banku. – Banki tego się boją. Żeby utrzymać ich rentowność, trzeba będzie inwestować bardziej agresywnie po stronie aktywnej – tak mówiono o jednym z najważniejszych wyzwań, przed jakim obecnie stoją menedżerowie zarządzający największymi instytucjami finansowymi w Polsce. – MREL w pewnym sensie „zjada” tradycyjne, dobre jakościowo kapitały dominujące w naszym sektorze.

MREL jest reakcją na kryzys finansowy, który dał się mocno we znaki zachodnim bankom. Polska nie była jego ofiarą. I w tym sensie ich problemy nas albo nie dotyczą, albo dotyczą w bardzo znikomym stopniu. Musimy więc płacić za nie swoje grzechy, a nawet – co pojawiło się w jednej z wypowiedzi – można odnieść wrażenie, że MREL został stworzony dlatego, że Europa Zachodnia ma problem ze swoimi bankami. My takiego problemu nie mieliśmy. Nasz system bankowy jest stabilny, dobrze skapitalizowany i płynny, a jednak ponosimy konsekwencje tego, że jesteśmy częścią globalnej gospodarki.

Koszty MREL dla polskiego systemu bankowego szacowane są na wiele dziesiątków miliardów złotych. Podczas posiedzenia Rady mówiono, że emisja-

mi MREL są zainteresowane różne instytucje krajowe i zagraniczne, np. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, które mają już wyznaczone określone sumy na poszczególne kraje, w tym na Polskę. Na razie nie są to wysokie kwoty. Emisjom MREL przygląda się EBI, IMF. Te instytucje powinny działać stabilizująco na ten rynek.

”

MREL jest reakcją na kryzys finansowy, który dał się mocno we znaki zachodnim bankom. Polska nie była jego ofiarą. Musimy więc płacić za nie swoje grzechy

Jaki może być pozytywny skutek MREL dla polskiego sektora bankowego? Wymieniono m.in. wzrost stabilności finansowej, uwiarygodnienie polskiego rynku dla instytucji ratingowych oraz większe zdyscyplinowanie komitetów kredytowych, uważne przyglądanie się polityce banków. Środki samorządów terytorialnych zgodnie z dyrektywą DGS nie są gwarantowane, a samorządy terytorialne uznane zostały za profesjonalne instytucje, zdolne do właściwej oceny pozycji finansowej banku. W związku z tym powinny właściwie oceniać pozycję banku, w którym lokują swoje pieniądze (w wyniku upadłości mogą one stracić wszystkie zdeponowane w nich środki).

Proces dochodzenia do właściwych poziomów MREL jest rozłożony w czasie – zgodnie z obecnymi przepisami BFG do 2023 r. Ostatnia zmiana dyrektywy BRRD daje możliwość wydłużenia tego okresu o rok. Banki, wiedząc, co je czeka, powinny właściwie się przygotowywać do spełnienia tego warunku, zwłaszcza banki o słabszej pozycji. Generalnie, według jednej z konkluzji, MREL powinien w Polsce wzmocnić rynek bankowy, ważne jest jednak to, by proces został właściwie rozłożony w czasie.

W posiedzeniu Rady Programowej „Gazety Bankowej” uczestniczyli: prof. Grażyna Ancyparowicz – członek RPP, GWSH w Katowicach; prof. Leszek Dziawgo – Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu; prof. Eugeniusz Gatnar – członek RPP, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; Zdzisław Sokal – doradca prezydenta RP; Henryk Uzdrowski – Grupa Fratria; prof. Jerzy Żyżyński – członek RPP, Uniwersytet Warszawski; Maciej Wośko – redaktor naczelny „Gazety Bankowej”; Stanisław Koczoł – zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej”.

Oprac. SK



fol. Shutterstock

Nie ma ucieczki przed MREL

Sprawny reżim resolution jest niezwykle ważny dla gospodarek Starego Kontynentu – mówi Alexander Lehmann, analityk think tanku Breugel

ROZMAWIAŁ
PIOTR ROSIK

Czy regulacje MREL i generalnie resolution były potrzebne europejskiemu systemowi finansowemu? Jak MREL wpłynie na konkurencyjność europejskich banków na globalnym rynku finansowym? Jak wiadomo, rentowność banków ze Starego Kontynentu jest niska...

Alexander Lehmann: Ostatni kryzys finansowy udowodnił, że to nie jest nic dobrego dla gospodarki, gdy rządy wspierają finansowo banki znajdujące się w tarapatach. Sprawny reżim resolution jest niezwykle ważny dla gospodarek Starego Kontynentu. Mówię tu nie tylko o krajach znajdujących się w strefie euro, lecz także o tych pozostających poza nią, takich jak

Polska. Warto zdawać sobie sprawę, że kapitał typu MREL, który ma być zabezpieczeniem na czarną godzinę, jest podnoszony w górę nie tylko w europejskich bankach, tylko tam inaczej się nazywa. Jest też prawdą, że pozyskiwanie takiego kapitału z rynku, na drodze emisji obligacji, jest dość kosztowne, szczególnie dla małych banków. Na pewno nie pomoże im to w poprawie wyników finansowych.

Jak pan ocenia rozstrzygnięcia, gdzie i w jakich proporcjach ma być „zlokalizowany” MREL w ramach grupy bankowej – ile w spółce matce, a ile w spółkach

zależnych? Czy tutaj może się pojawić jakiś brak koordynacji, co sprawi, że resolution przez pewien czas tak naprawdę będzie nienabitą bronią?

Agencja Single Resolution Board (SRB) – odpowiadająca za reżim resolution – pozostawiła kwestię proporcji, jeśli chodzi o rozłożenie MREL, w gestii samych grup bankowych. Jeśli jednak jakaś grupa wybiera wiele ścieżek resolution, to musi podnosić odpowiednio kapitał MREL w spółkach córkach, czyli lokalnie. Taką drogę wybrały m.in. Raiffeisen Bank czy Erste Bank. Ten problem nie powinien być doniosły w tak dużych krajach jak Polska. Może on jednak dotknąć mniejsze państwa. Chodzi o to, że spółki córki z małych krajów nie mogą pozyskiwać kapitału MREL z pomocą spółek matek. Nie można bowiem dopuścić do tego, by były w jakikolwiek sposób z nimi połączone, bo to mogłoby stworzyć pas transmisyjny dla kryzysu z zewnątrz. To oznacza, że relatywnie niewielkie banki z małych krajów muszą pozyskiwać kapitał indywidualnie, a to może być trudne zadanie. Więcej na ten temat można znaleźć w moim raporcie „Crisis management for euro-area banks in central Europe” z listopada 2019 r.

Jak pan ocenia pierwsze emisje obligacji MREL, jakie miały już miejsce na Zachodzie? Czy jest popyt na te papiery, czyli na dług nieuprzywilejowany, który jest dopiero czwarty w hierarchii zobowiązań? Czy dług MREL-owski jest droższy, czy tańszy od uprzywilejowanego? Czy spready obligacji nieuprzywilejowanych będą bardziej zmienne niż obligacji uprzywilejowanych?

Generalnie można stwierdzić, że dotychczasowe emisje obligacji MREL poszły dużym zachodnim bankom bardzo dobrze. Nieco gorzej wychodzą tym mniejszym podmiotom, które zazwyczaj bardzo mocno stoją na depozytach. Mają one trochę kłopotów z przyciągnięciem inwestorów. Co ważne, jak zauważają agencje ratingowe, dzięki emisjom MREL rośnie stabilność kredytowa banków, a także zyskują na atrakcyjności wcześniej emitowane papiery dłużne. Chodzi oczywiście o to, że banki stają się dzięki emisjom MREL bardziej stabilne.

Banki z jakich krajów będą emitowały najwięcej obligacji MREL? Które banki mogą mieć problemy z uplasowaniem takich papierów na europejskim rynku długu? A może takie problemy będą miały głównie małe banki, niezależnie od kraju pochodzenia?

Tak jak wskazałem wcześniej, ewentualne problemy mogą się pojawić nie z uwagi na kraj pochodzenia, ale z uwagi na wielkość emitenta mierzoną aktywami oraz wielkością rezerw. Im lepszą sytuację kapitałową ma bank, tym mniej go wymogi MREL zabolą, to proste. Dlatego wielkie banki, które mają już uruchomione programy emisji obligacji, które mają wytyczone ścieżki dostępu na rynek długu, mają

”

Dotychczasowe emisje obligacji MREL poszły dużym zachodnim bankom bardzo dobrze. Nieco gorzej wychodzą mniejszym podmiotom, które zazwyczaj bardzo mocno stoją na depozytach

ułatwione zadanie. A te mniejsze muszą przecierać szlak i uczyć się wielu nowych rzeczy.

Czy MREL może przyspieszyć proces konsolidacji w sektorze bankowym?

Nie sądzę, aby MREL miał taki wpływ na sektor bankowy, by zmienił w znaczny sposób jego strukturę czy też przyczynił się do zintensyfikowania procesu konsolidacji. Nie ma jednak wątpliwości, że wymogi MREL i proces ich wypełniania będą miały znaczny wpływ na zyskowność banków, co oczywiście może doprowadzić do fuzji i przejęć, do zniknięcia wielu małych banków.

Jaka będzie reakcja inwestorów giełdowych na MREL? A może już ją widać? Jak wiadomo, giełda antycypuje przyszłość. Indeks EURO STOXX Banks w ciągu pięciu lat spadł o 50 proc., a polski WIG-Banki o 14,5 proc.

Szczerze mówiąc, nie jestem ekspertem od giełdy. Nie obserwuję uważnie tego, co dzieje się z notowaniami banków. Na pewno emisje obligacji MREL są kosztowne, a rosnące koszty nie pomagają bankom, które są spółkami giełdowymi, w spełnianiu oczekiwań inwestorów. Poza tym reżim resolution, nie ukrywajmy tego, przenosi niemal całą odpowiedzialność za banki na barki ich właścicieli. Po wejściu w życie nowego reżimu w pełnym wymiarze państwo już nie będzie mogło podawać ręki bankom znajdującym się w kłopotach. Inwestorzy nie powinni się bać tej odpowiedzialności, ale raczej się zmobilizować i zacząć przykładać do podwyższania jakości zarządu w sektorze bankowym. Mają narzędzia, za pomocą których mogą to robić.

Jak pan sądzi, czy w takim kraju jak Polska te regulacje rzeczywiście były potrzebne? U nas od ponad 20 lat nie upadł żaden duży bank. Nasze banki są bardzo bezpieczne kapitałowo. Poza tym czy to nie jest tak, że muszą teraz zapłacić za czyjeś grzechy?

Te wszystkie argumenty, które pan podał, są prawdziwe. Polskie banki są bardzo bezpieczne w wymiarze kapitałowym. Nie muszą się więc martwić o koniecz-

ność ponadnormatywnego zabezpieczenia w ramach spełniania wymogów MREL. Jednak nie ma ucieczki od tego nowego reżimu europejskiego, który przenosi odpowiedzialność za banki na stronę właścicielską, gdyż nasz kraj jest członkiem Unii Europejskiej. To tym bardziej istotne, że macie bardzo bogate tradycje własności państwowej w sektorze bankowym.

Jak pan sądzi, czy wdrożenie MREL w krajach Europy Środkowej, w tym w Polsce, będzie miało jakieś negatywne skutki dla banków z naszego regionu, a pośrednio również dla gospodarki?

Jeśli można się w tym kontekście czymś niepokoić, to tym, że wdrażanie wymogów związanych z MREL i resolution doprowadzi do zerwania silnych obecnie więzi łączących banki z regionu z bankami strefy euro. Skutek będzie taki, że lokalne oddziały i spółki córki będą musiały się stać niemal zupełnie samodzielne w zakresie finansowania, zarządzania i organizacji procesów biznesowych. Pytanie, czy w długim terminie wyjdzie im to na zdrowie.

Czy uważa pan, że definicja MREL jest już odpowiednio precyzyjna, a umieszczenie obligacji MREL na czwartej pozycji w hierarchii zobowiązań jest ostateczne? Czy w ramach przepisów o MREL może się jeszcze coś zmienić?

W czerwcu 2019 r. dokonano ostatecznej, jak się wydaje, rewizji przepisów dotyczących resolution. Hierarchia zobowiązań jest ostateczna i jednolita na terenie całej Unii Europejskiej. Wszyscy uczestnicy rynku, jak wynika z badań, zapoznali się z tymi przepisami i je prawidłowo rozumieją oraz interpretują. Nie sądzę, żeby w materii przepisów coś się zmieniło.

”

Wymogi MREL i proces ich wypełniania będą miały znaczny wpływ na zyskowność banków, co oczywiście może doprowadzić do fuzji i przejęć, do zniknięcia wielu małych banków

Jak pan ocenia unię bankową funkcjonującą w ramach strefy euro od pięciu lat? I co pan sądzi o idei powołania do życia Europejskiego Funduszu Gwarantowania Depozytów – European Deposit Insurance Scheme?

Wspólny nadzór pod egidą unii bankowej należy uznać – jak na razie – za dobry pomysł wdrożony z sukcesem. Reżim resolution to jeden z filarów unii bankowej i wydaje się, że jest budowany we właści-



Dr Alexander Lehmann

Ekspert think tanków Breugel oraz Berlin Economics. Wykłada na berlińskiej Hertie School of Governance. W przeszłości był głównym ekonomistą Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOR), gdzie odpowiadał m.in. za strategię wobec krajów Europy Środkowej, pracując m.in. w biurze w Warszawie. Współpracował również z Międzynarodowym Funduszem Walutowym (MFW), Światową Organizacją Handlu (WTO), bankiem centralnym Meksyku oraz brytyjskim think tankiem Chatham House. Ukończył ekonomię na London School of Economics, doktorat obronił na Oxford University.

wy i w sprawny sposób. Prawdą jest jednak, że musi się sprawdzić w praktyce, abyśmy mogli go w pełni ocenić. Na razie tylko jeden hiszpański bank przeszedł przez pełną procedurę resolution pod okiem SRB. Niezwykle ważne jest to, aby nigdy nie doszło do sytuacji, w której jakieś państwo członkowskie UE zdecyduje się na bailout, czyli uratowanie banku za publiczne pieniądze. To naruszyłoby podstawy reżimu resolution, ze szkodą dla wszystkich państw, banków i ich klientów, czyli ze szkodą dla wszystkich. Tutaj warto dodać, że tak jak potrzebny był reżim resolution, tak jest też potrzebny ogólnoeuropejski reżim ochrony depozytów. Z tego, co wiem, coraz więcej krajów pozostających poza strefą euro dostrzega korzyści płynące z unii bankowej. Są to m.in. Chorwacja, Bułgaria, Szwecja czy Dania. Wiem, że te kraje uważnie analizują efekty działania unii bankowej. Nie dziwię się, bo należy sobie uświadomić, że po wyjściu Wielkiej Brytanii z UE zakres niezależnych polityk krajów spoza strefy euro będzie coraz bardziej ograniczony.

Mecenas Teatru Telewizji

Polskie Górnictwo Naftowe
i Gazownictwo



Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo od lat wspiera inicjatywy, projekty i wydarzenia promujące polską kulturę wysoką, występując w roli ich sponsora lub organizatora. W poczuciu odpowiedzialności za polskie dziedzictwo kulturalne objęliśmy mecenatem Teatr Telewizji.

**PROF. MAŁGORZATA
ZALESKA**

dyrektor Instytutu Bankowości SGH,
członek korespondent PAN



Resolution – lekcja w Polsce

W połowie stycznia, po raz pierwszy w Polsce, został wdrożony proces resolution, czyli procedura uporządkowanej likwidacji banku. Ten sposób rozwiązywania problemów finansowych banków nie jest nowy w ujęciu światowym, ale w prawodawstwie unijnym wdrożony został dopiero w odpowiedzi na ostatni kryzys finansowy. Dotychczasowe doświadczenia innych krajów wskazują przy tym przede wszystkim na możliwość zastosowania resolution do banków niezaliczanych do ważnych systemowo („raczej mniejszych niż większych”) oraz na wyzwania w zakresie materializacji ryzyka prawnego.

Pierwszy przypadek wdrożenia w życie uporządkowanej likwidacji polskiego banku dotyczy Podkarpackiego Banku Spółdzielczego (PBS) w Sanoku, czyli banku dużego w polskim sektorze banków spółdzielczych, ale stosunkowo małego w porównaniu z bankami działającymi w formie spółek akcyjnych. Wielkość banku jest kluczowa w procesie resolution, ale równie ważna jest wartość i struktura zgromadzonych w nim depozytów. Przypadek resolution PBS przypominał klientom banku, że można stracić pieniądze ulokowane na rachunkach bankowych. Problem ten zmaterializował się przede wszystkim w odniesieniu do jednostek samorządu terytorialnego oraz dużych podmiotów gospodarczych, które łącznie straciły ponad 42 proc. środków ulokowanych w PBS. Szacuje się, że jednostki samorządu terytorialnego straciły nawet ponad 60 mln zł.

Zastanawiające może być przy tym zaskoczenie zaistniałą sytuacją wyrażane przez przedstawicieli niektórych samorządów terytorialnych. Należy bowiem domniemywać, że lokując miliony złotych na rachunkach bankowych, interesowały się one kondycją finansową banku i powinny zdawać sobie sprawę z ryzyka, jakie podejmują. Sam bank, na podstawie art. 318 ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym (BFG), powinien zaś informować

klientów o swojej sytuacji ekonomiczno-finansowej. Gdyby zaś tego nie robił lub wprowadzałby w błąd klientów banku, byłoby to istotne naruszenie obowiązujących regulacji, którego oceną powinien się zająć wymiar sprawiedliwości.

Niezależnie od powyższego pierwszy miesiąc po ogłoszeniu wdrożenia resolution przyniósł już wiele informacji o zamiarze wniesienia skarg przez klientów banku, a rada nadzorcza PBS zamierza zaskarżyć samą decyzję dotyczącą przymusowej restrukturyzacji banku. Z powyższego wynika, że w Polsce ryzyko prawne związane z wdrożeniem pierwszego resolution, podobnie jak w innych krajach, też się zmaterializuje.

Doświadczenia klientów PBS mają również wymiar pozytywny, bo podnoszą poziom edukacji finansowej Polaków. Wystraszone zaistniałą sytuacją samorządy zaczęły m.in. sprawdzać kondycję finansową banków, w których mają swoje rachunki bankowe. Z pewnością także niektórzy klienci indywidualni przypomnieli sobie o bezpieczeństwie swoich lokat i zainteresowali się standingiem „swojego” banku. A ocenić ryzyko utraty oszczędności w banku wcale nie jest trudno, o czym napiszę w jednym z kolejnych felietonów.

Z punktu widzenia stabilności i rozwoju sektora finansowego nie można nie wspomnieć jeszcze o jednym aspekcie zaistniałej sytuacji, czyli nadszarpnięciu zaufania. Przejawem tego były kolejki, które ustawiły się po otwarciu oddziałów nowego banku zarządzanego przez BFG, które doprowadziły nawet do czasowego braku gotówki w niektórych jego oddziałach. Nadszarpnięcie zaufania nie dotyczy jednak tylko sektora bankowego, lecz niestety także polskiego rynku kapitałowego. Otóż do ostatniej chwili na Catalyst notowane było sześć serii obligacji PBS o wartości nominalnej 95,4 mln zł.

O ile jednak uczestnicy i obserwatorzy procesu resolution wyciągają lekcję z zaistniałego zdarzenia, o tyle – zwłaszcza ci drudzy – prawdopodobnie szybko o niej niestety zapomną. Każde takie zdarzenie, krok po kroku, szkoda, że często na własnych „błędach”, podnosi przy tym poziom edukacji finansowej Polaków. ●



zaangażowany w polską kulturę

Grupa LOTOS aktywnie wspiera rozwój kultury i sztuki w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem Pomorza. Przyjrzyjmy się zasięgowi tej współpracy, obejmującej ważne pomorskie instytucje kultury i festiwale muzyczne. To wielowymiarowe zaangażowanie ma na celu m.in. promocję regionu, z którego wywodzi się koncern

Dbamy o miejsce, z którego się wywodzimy – mówi Jarosław Wittstock, wiceprezes Zarządu Grupy LOTOS. – Nasz koncern od wielu lat napędza polską kulturę. Szczególnie bliskie są nam trójmiejskie instytucje. Działalność naszej firmy bez wątpienia kojarzy się z regionem Pomorza, ale wspieramy też projekty ważne dla społeczności w innych regionach Polski. Kierujemy wsparcie tam, gdzie możemy wzbogacić lokalne społeczności w sensie narodowym, obywatelskim i kulturowym – dodaje wiceprezes.

LOTOS kontynuuje współpracę z Operą Bałtycką w Gdańsku. Premiera „Don Bucefalo” symbolicznie otworzyła kolejny rok współpracy LOTOSU z Operą. Koncern będzie ją wspierać do końca 2020 r. To instytucja o elitarnym statusie, prezentująca widzom Trójmiasta i Pomorza wybitne dzieła sztuki operowej i baletowej. Rocznie prezentuje średnio cztery tytuły premierowe – operowe i baletowe, a także koncerty i spektakle edukacyjne dla każdej grupy wiekowej. Historia Opery w Gdańsku sięga XVII w. Pierwsza premiera Studia Operowego, uważana za początek historii Opery Bałtyckiej – „Eugeniusz Oniegin” Piotra Czajkowskiego – odbyła się w 1950 r.

Miłośników kultury przyciąga także Gdański Teatr Szekspirowski. Instytucja zyskała wsparcie Grupy LOTOS, która w lutym br. została jej mecenasem. Spółka już od ponad 10 lat współpracuje z Teatrem. Koncern jest m.in. sponsorem Festiwalu Szekspirowskiego w Gdańsku, jednego z największych międzynarodowych wydarzeń teatralnych w Europie. Firma była zaangażowana w tworzenie tej instytucji, sponsorowała uroczystość wmurowania kamienia węgielnego pod jej budowę. Gdański Teatr Szekspirowski to miejsce, gdzie oprócz

przedstawień teatralnych odbywają się liczne warsztaty i koncerty. Dzięki Gdańskiemu Teatrowi Szekspirowskiemu powstał studyjny „Teatr w Oknie”, prowadzony obecnie przez Fundację Theatrum Gedanense, usytuowany w centrum gdańskiego Głównego Miasta.

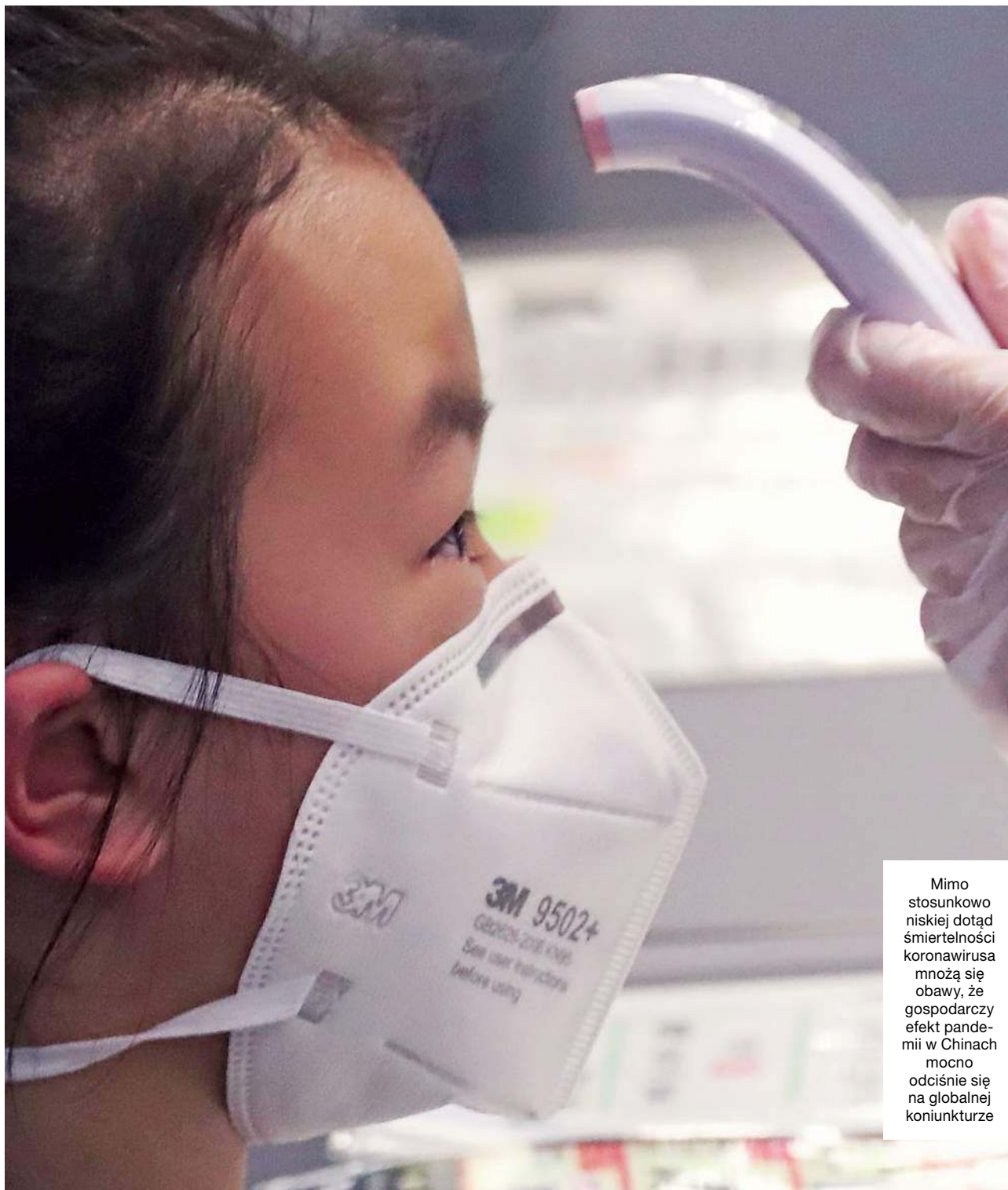
– Jest rzeczą ważną, że Grupa LOTOS dostrzega rolę teatru i kultury w ogóle w kształtowaniu wrażliwości i postaw. Dzięki temu możemy wspólnie budować publiczność. W języku angielskim istnieje takie określenie, wciąż mało u nas rozpowszechnione: „corporate citizenship”, co oznacza „obywatelską świadomość korporacji”. I za nią chciałbym Grupie LOTOS podziękować – mówi prof. Jerzy Limon, dyrektor Gdańskiego Teatru Szekspirowskiego.

Koncern angażuje się w różne inicjatywy kulturalne, także te odbywające się w innych regionach naszego kraju. Od 2004 r. firma wspiera Bielską Zadymkę Jazzową – festiwal muzyki jazzowej w Bielsku-Białej i Katowicach. Obecnie to wydarzenie ważne już nie tylko dla Podbeskidzia czy Śląska. To jedna z muzycznych wizytówek Polski, która zaistniała także na arenie międzynarodowej. Festiwal ma ugruntowaną tradycję i na stałe wpisał się w kalendarz najważniejszych wydarzeń jazzowych w Polsce. Zyskuje też zainteresowanie mediów i publiczności z zagranicy.

Koncern sponsoruje również m.in. działalność sopockiego Teatru Atelier im. Agnieszki Osieckiej, jest sponsorem głównym Gdańsk LOTOS Siesta Festival oraz Ladies Jazz Festival. Koncern angażuje się także w projekty o zasięgu regionalnym, które mają istotne znaczenie dla społeczności lokalnych. To m.in. Dni Jasła, Memoriał Majora Henryka Dobrzańskiego „Hubala”, Międzynarodowy Festiwal Folkloru Karpat czy Dni Czechowicz-Dziedzic. ●

wydarzenia

Raporty & Analizy & Firmy



Mimo stosunkowo niskiej dotąd śmiertelności koronawirusa mnożą się obawy, że gospodarczy efekt pandemii w Chinach mocno odcisnie się na globalnej koniunkturze

fol: East News/Yomiuri Shimbun

MAKSYMILIAN WYSOCKI

Fabryka świata stanęła

Co się dzieje, jeśli nagle paraliż ogarnie drugą gospodarkę świata? To nie scenariusz filmu grozy. Właśnie obserwujemy to na własne oczy. Metropolia Wuhan – największy kompleks przemysłowy współczesnego świata i jeden z kluczowych obszarów współczesnych Chin – zamarła na skutek lęku przed pandemią koronawirusa.

Czy „efekt Wuhan” skończy się globalną recesją?

Gdy wysyłaliśmy do drukarni ten numer, chińskie podwoje zamknęły Google oraz IKEA. W Wuhan produkują też firmy takie jak Nissan, ale zamykane są również linie produkcyjne w fabrykach w krajach ościennych, a nawet w niektórych krajach w Europie.

Takiego kryzysu światowa gospodarka jeszcze nie przerabiała. Co się stanie, kiedy druga największa gospodarka świata nagle zawiesi działalność? To nie scenariusz filmu z gatunku SF, tylko realny efekt działania koronawirusa. Pandemia, gasząc ruch w jednym, ale kluczowym węźle gospodarczym, zamroziła wiele łańcuchów dostaw, pokazując w praktyce, jak silnie dziś globalna gospodarka stała się systemem naczyń połączonych.

Efekt skali

To wszystko oczywiście efekt skali. Wuhan to jeden z największych ośrodków gospodarczych współczesnych Chin, z dużym udziałem kapitału wielkich światowych korporacji. Posiada rozwinięty przemysł wysokich technologii, hutnictwo metali, przemysł włókienniczy, spożywczy, maszynowy, stoczniowy, samochodowy, chemiczny oraz rafineryjny. Jest tu też centralny węzeł komunikacyjny – duży port nad rzeką Jangcy, port lotniczy Wuhan-Tianhe. Wuhan to stolica prowincji Hubei. Prowincja ta położona jest w centralnej części Chin. Tutaj znajduje się największa na świecie zaporą: Tama Trzech Przełomów. Tutaj znajdują się

też centrum przemysłu i fabryki wielu firm – ponad 500 fabryk lub biur spółek notowanych na świecie. W tym fabryka iPhone'ów. Hubei to 185,900 km² terenu przy 57 110 000 ludzi, co daje 324 os./km². I te niemal 60 mln zamknięto, żeby jakoś okiełznać epidemię.

”

Wuhan to jeden z największych ośrodków gospodarczych współczesnych Chin, z dużym udziałem kapitału wielkich światowych korporacji

Wirus, którego pochodzenie nadal nie jest znane, został określony przez chińskie władze jako „diabelski”. Kiedy oznajmiono, że ma zdolność przenoszenia się z człowieka na człowieka drogą kropelkową, tylko programiści odetchnęli z ulgą. Wszyscy pozostali w przeobrażeniu śledzili doniesienia mediów, bo gołym okiem widać, ilu chińskich turystów podróżuje po świecie. W 2017 r. – 131 mln Chińczyków, w 2018 r. było ich już 220 mln (według GUS w 2018 r. do Polski przybyło ok. 135 tys. turystów z Chin). Zdecydowana większość potwierdzonych przypadków zarażeń, także w USA, była wynikiem podróży do Wuhan.



fot. East News/Cai Yang

I w drugą stronę – na początku stycznia 2019 r. brytyjska firma Euromonitor International przeprowadziła badanie, z którego wynika, że do 2030 r. Chiny staną się najczęściej odwiedzanym krajem na świecie. Eksperti przewidują też, że za 12 lat Chiny staną się liderem pod względem liczby podróżnych wyjeżdżających za granicę. Odbiorą one palmę pierwszeństwa Niemcom i Stanom Zjednoczonym. Oczekuje się, że do 2030 r. liczba podróży do Chin wzrośnie do 260 mln – pisał „The Guardian”. Co więcej, chiński turysta jest, choć może jednak trzeba napisać był, szczególnie pożądanym, bo zostawia w miejscu pobytu więcej niż inni i tylko coraz więcej pieniędzy. Widać to na przykładzie Indii, gdzie zamrożenie napływu turystów z Chin to straty o wiele większe, niż byłyby w przypadku innych nacji. Bo choć 280 tys. Chińczyków na urlopiach stanowi ledwie 3 proc. liczby zagranicznych gości w Indiach, to znajdują się w pierwszej dziesiątce nacji najwięcej wydających w tym kraju podczas urlopów. Indyjskie agencje turystyczne szacują straty na 500 mln dolarów, a jeśli epidemia potrwa do końca roku, branża może stracić nawet 2 mld dolarów.

Wirus hula

Świat był na początku zaskoczony, wręcz zszokowany, postawą oengetowskiej agencji, Światowej Organizacji Zdrowia (WHO), która nie tylko nie podniosła larum wobec turystyki prywatnej i biznesowej do Chin jako głównego „nosiciela” epidemii na świat, lecz wręcz sprzeciwiała się ograniczeniom mogącym być nakładanym na Chiny i turystykę w związku z koronawirusem. Pod koniec stycznia WHO jednak ogłosiła ogólnoswiatowy stan wyjątkowy. Koronawirus zabił już w tym czasie 170 osób. Zdecydowana większość z oficjalnych 7,8 tys. potwierdzonych zarażeń miała miejsce w Chinach i choć wirus przedostał się do przynajmniej 18 krajów, poza Chinami odnotowano tylko niemal 100 przypadków zachorowań.

Mimo stosunkowo niskiej śmiertelności ekonomiczności obawiają się, że gospodarczy wpływ koronawirusa może być większy niż wpływ SARS z lat 2002–2003. Zabił on wtedy 800 osób i kosztował światową gospodarkę 33 mld dolarów.

Od 24 stycznia szanghajska giełda pozostawała zamknięta ze względu na obchody chińskiego Nowego Roku. Aż do sądowego dnia 3 lutego, który jednak dobrze się zaczął. W pierwszym tygodniu lutego nastroje na globalnych rynkach zmieniły się o 180 stopni, a inwestorzy od napływających informacji dostawali zawrotu głowy. I tak piątek w USA 31 stycznia oflagowano jako wyprzedaż, by po weekendzie, 3 lutego, odzyskać ruch wzrostowy, który ponownie wyniósł amerykańskie indeksy na szczyty, u podstaw czego stało przede wszystkim narastające przekonanie inwestorów, że działania chińskich władz w ciągu najbliższych miesięcy zrekomensują z nawiązką ubytek w globalnym PKB związany z koronawirusem za pierwszy kwartał 2020 r. Dobre zamknięcie w Stanach sprawiło, że sesja rozpoczęła się od wzrostów, ale rynki zamroziła informacja, iż na zatrzymanym w Jokohamie statku wycieczkowym Diamond Princess odkryto 42 nowe przypadki koronawirusa. Okręt był w tym czasie największym ogniskiem epidemii poza Chinami i dla wielu kolejnym sygnałem, że chińskie statystyki zachorowań i zachorowalności muszą być zaniżone, a wirus już hula po świecie i w rzeczywistości jest znacznie bardziej zaraźliwy. I tak, choć w poniedziałek 3 lutego chiński bank centralny wpompował w rynki finansowe 173 mld dolarów w ramach planu zabezpieczenia gospodarki państwa przed skutkami rozprzestrzeniania się koronawirusa, jeszcze tego samego dnia inwestorzy wycofali z chińskiej giełdy 420 mld dolarów, czyli więcej, niż wynosi kapitalizacja wszystkich spółek na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

Jako że Chiny to fabryka świata, tracą też surowce, bo 10 proc. światowego PKB przynajmniej chwilowo stanęło. Problem koronawirusa tylko pogarsza sytuację Niemiec, dla których pojawił się w najgorszym momen-

cie z możliwych. Dane z Niemiec były i tak fatalne oraz świadczyły o poważnym spadku produkcji i zamówień przemysłowych. Tymczasem Chiny to dla niemieckiej motoryzacji i przemysłu klient idealny. Kłopot ma też prezydent USA Donald Trump, który wynegocjował w grudniu 2019 r. porozumienie na zbyt m.in. amerykańskich towarów rolniczych u Chińczyków. To oczywiście będzie niemożliwe do zrealizowania.

W punkcie zwrotnym?

W drugim tygodniu lutego w Europie inwestorzy nadal obawiają się negatywnych reperkusji związanych z koronawirusem, bo choć w Chinach formalnie pracownicy wracają już po długiej przerwie do swoich zakładów, to poziom nieobecności w pracy w Chinach nadal jest bardzo wysoki. Niewiele tu pomoże, że przywódca ChRL Xi Jinping odwiedza pekiński szpital, w którym leczeni są pacjenci z zapaleniem płuc wywołanym koronawirusem, i wezwał do zwycięstwa w – jak to nazwał – „ludowej wojnie” przeciwko epidemii. Ambasador Chin w Polsce Liu Guangyuan uspokajał na konferencji prasowej, powołując się na opinie ekspertów z dziedziny chorób zakaźnych, że epidemia koronawirusa w Chinach powinna osiągnąć szczyt do końca lutego. Dodawał, że będzie to równocześnie punkt zwrotny w walce z rozprzestrzenianiem się wirusa. Może Chińczycy wiedzą coś, czego jeszcze nie wie reszta świata, a może za wszelką cenę starają się zaklinać rzeczywistość, bo mają taki zwyczaj radzenia sobie z problemami nie od dziś...

”

Ekonomiści obawiają się, że koronawirus może kosztować globalną gospodarkę więcej niż SARS, a ten nadszarpnął jej kondycję na ok. 33 mld dolarów

Amerykański bank JP Morgan prognozuje, że PKB Chin w pierwszym kwartale urośnie tylko o 4,9 proc. Według agencji Standard & Poor's w całym 2020 r. urośnie jedynie o 5 proc. Wcześniej prognoza mówiła o wzroście o 5,7 proc. Chiny odpowiadają aż za jedną trzecią całego globalnego wzrostu gospodarczego. Jeśli epidemia rzeczywiście osiągnie swoje apogeum w lutym, a w marcu liczba zachorowań zacznie spadać, wtedy pierwszy kwartał trzeba będzie spisać na straty, ale już w drugim półroczu Chiny zaczną je odrabiać i PKB – według S&P – w 2021 r. wzrośnie aż o 6,4 proc. Jeśli jednak koronaproblem nie zniknie do kwietnia, to tempo wzrostu gospodarczego w Chinach – ocenia S&P – może osiągnąć zaledwie 4,4 proc. Agencje ratingowe zgodnie podkreślają, że jak najszybsze zapanowanie nad epidemią jest kluczowe dla oceny skutków finansowych perturbacji, które – niezależnie jak się skończą – świat zapamięta na długo.

Panorama Wuhan, jednego z największych ośrodków gospodarczych współczesnych Chin i lidera przemysłu nowoczesnych technologii



fol. Shutterstock

GRAŻYNA RASZKOWSKA

Biznes stawia na roboty, bo brakuje ludzi

Robotyzacja i automatyzacja pracy – zjawiska, które budzą społeczne lęki i obawy, bo kojarzą się z likwidacją „ludzkich” stanowisk na rzecz bliżej nieokreślonych „robotów” – nieuchronnie zaczynają oddziaływać na gospodarkę

Procesy robotyzacji i automatyzacji pracy zachodzą właściwie w każdej branży, ale szczególnie widoczne są tam, gdzie brakuje ludzi albo gdzie potrzebna jest, ze względu na konkurencję, szybka optymalizacja produkcji czy świadczenia usług. Ich zalety dostrzegają przede wszystkim firmy, które nie mogą zapobiec niedoborom kadrowym oraz rosnącym kosztom pracy, głównie związanym z podwyżkami wynagrodzeń i coraz większymi oczekiwaniami pracowników – nie tylko zresztą w Polsce, chociaż u nas ten proces jest mocno zauważalny.

Automatyczny subiekt

Automatyzację coraz bardziej doceniają jednak także konsumenci i odbiorcy różnorodnych usług, od handlu poczynając, na opiece zdrowotnej kończąc. Możliwość korzystania podczas zakupów chociażby z samoobsługowych kas (co stało się już normą w wielu placówkach handlowych w Polsce) czy w niedalekiej (zapewne) przyszłości z „bezzałogowych” placówek handlowych, w których pieniądze za zakupione towary pobierane będą automatycznie wprost z konta bankowego klienta, zyskują coraz większą aprobatę. Przemawiają za tym wygoda i oszczędność czasu.

Przykłady nowatorskich sklepów znajdujemy na całym świecie, również w Chinach, gdzie wydawałoby

się, że nie powinno brakować rąk do pracy. Na początku stycznia 2020 r. w Wuhan, jeszcze przed wybuchem epidemii koronawirusa, koncern telekomunikacyjny Huawei otworzył swój pierwszy „bezzałogowy sklep”: nie ma tam sprzedawców, są tylko automaty obsługujące półki oraz automatyczne kasy. Sklep jest otwarty przez 24 godziny na dobę, konsumenci nabywają produkty, skanując ceny za pomocą wyświetlacza. Gdy tylko dokonają wyboru, robot zabiera dany towar z półki i przenosi do miejsca odbioru i płatności.

Technologia na polskim gruncie

Już ponad połowa Polaków uważa, że samoobsługowe sklepy to przyszłość handlu – w każdym razie tak wynika z raportu „Polaków portfel własny – Kochamy okazje” przeprowadzonego w grudniu ub.r. przez Santander Consumer Bank. Prawie 69 proc. badanych ma nadzieję na niższe ceny produktów w związku z pełną automatyzacją i brakiem obsługi. Czy te przykłady oznaczają, że robotyzacja zabierze pracownikom miejsca pracy?

Odnosząc się do polskich realiów, warto zwrócić uwagę na opinię jednego z liderów produkcji – firmę LPP, pomorskiego producenta odzieży znanego m.in. jako właściciela marki Reserved. Oferta spółki dostępna jest już na 39 światowych rynkach, a sprzedaż



fot. East News/John Cairns Photography

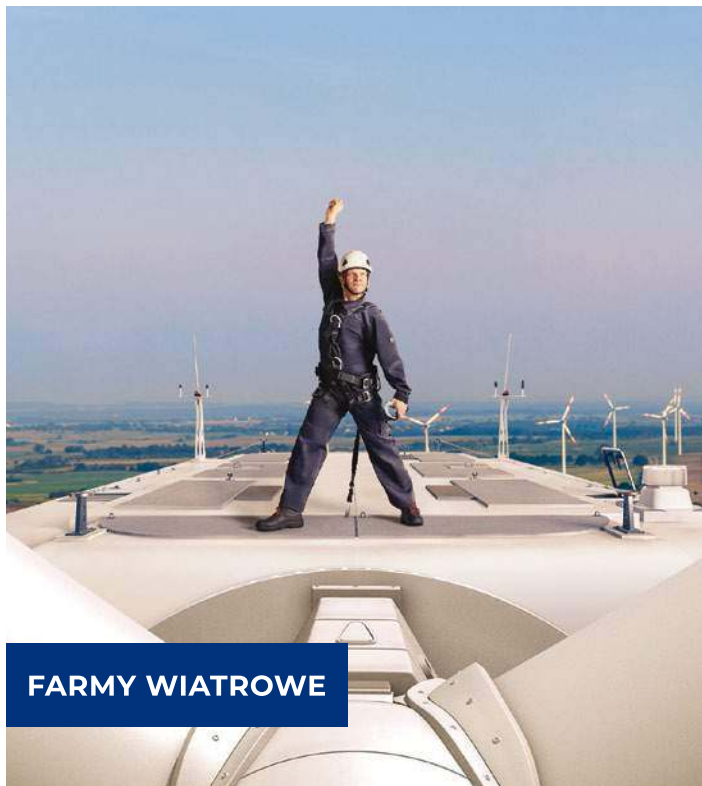
REKLAMA/21/0220/F

MAMY ENERGIĘ DO ZMIAN

www.zapewniamyenergie.pl



Polska Grupa Energetyczna



FARMY WIATROWE



CIEPŁO SIECIOWE



PUNKTY ŁADOWANIA



PANELE FOTOWOLTAICZNE

internetowa przekroczyła w zeszłym roku 1 mld zł. Jedną z najważniejszych przewag nad konkurencją mają być właśnie nowe technologie usprawniające pracę.

– To nie robotyzacja i sztuczna inteligencja zabiorą ludziom miejsca pracy, ale kłopoty związane z pozyskaniem pracowników są przyczyną rozwoju nowych technologii – podkreśla wiceprezes ds. finansowych Przemysław Lutkiewicz. Dlatego LPP zdecydowała się na intensywne inwestowanie w technologie i rozwój zintegrowanego systemu logistycznego.

Jako przykład nowatorskich rozwiązań, z których korzysta jeszcze niewiele firm – nie tylko w Polsce, lecz również na świecie – można podać wdrożenie przez spółkę technologii RFID (Radio-Frequency Identification). To system identyfikacji radiowej, który składa się z dwóch elementów. Pierwszy z nich to miniaturowy chip, zwany też elektroniczną metką; drugim elementem są czytniki, które mają możliwość odczytu wielu etykiet jednocześnie, nawet z odległości kilku metrów. Elektroniczna metka służy do błyskawicznego rozpoznania produktu, co umożliwia pełną i precyzyjną kontrolę nad każdą sztuką odzieży. – To w największym skrócie takie DNA każdego produktu – mówi Przemysław Lutkiewicz.

Technologia RFID jest wykorzystywana w całym łańcuchu dostaw, począwszy od produkcji, poprzez centra dystrybucyjne, a skończywszy na salonach sprzedaży. Korzyści to nie tylko kontrola, lecz m.in. możliwość sprawdzenia zawartości paczki z ubraniami bez konieczności jej otwierania. Poza tym usprawnienie procesu obsługi klienta oraz – co podkreśla firma – w przyszłości umożliwienie wprowadzenia inteligentnych przymierzalni, które będą podpowiadać, co jeszcze warto dokupić.

Obecnie firma wyprodukowała 110 mln klipsów RFID (roczna sprzedaż to ponad 200 mln sztuk odzieży) dla swojej flagowej marki Reserved, a roczny koszt utrzymania systemu to 60 mln zł.

Elektroniczne metki sprawiają, że potrzeba mniej pracowników w samych salonach sprzedaży, chociażby przy inwentaryzacjach, a na co dzień przy obsługiwaniu klientów.

Takie zastępowanie ludzi technologią odbywa się oczywiście w kontrolowany sposób, a dowodem na to, że bez pracowników jeszcze długo się nie obędzie, jest plan uruchomienia przez LPP nowego Centrum Dystrybucyjnego w Brześciu Kujawskim w I połowie 2022 r. W 2020 r. rozpocznie się wieloetapowy proces rekrutacji, bo w sumie ma tam pracować kilkaset osób.

Inną branżą, która na dużą skalę doświadcza problemów z zatrudnianiem odpowiednich ludzi oraz takim ich przygotowaniem do pracy, które gwarantuje odpo-

wiednią jakość wykonanych usług, jest branża utrzymania czystości.

Z danych European Cleaning and Facility Services Industry wynika, że w Europie w branży utrzymania czystości działa 277 tys. firm, a zatrudnienie sięga 4 mln osób. Średnie roczne obroty od 25 lat rosną o ok. 9 proc., a łączny obrót w branży w ciągu ostatnich 20 lat wzrósł trzykrotnie i sięga już 107 mld euro. Otwarte pozostaje pytanie: skąd brać ludzi, którzy mogliby sprostać tak szybko rozwijającej się branży?

– Rynek pracy i rynek w rozumieniu biznesowym w branży utrzymania czystości jest bardzo wymagający. Duża liczba kontraktów, które należy realizować, oraz ograniczona liczba dobrze zawodowo przeszkolonych pracowników wymaga zmaksymalizowania efektywności pracy. Aspekty, które mogę wymienić jako sprzyjające tej maksymalizacji, to: szkolenia, edukacja kadr liniowych oraz menedżerskich i automatyzacja. Ta ostatnia polega na wprowadzeniu innowacji do procesu utrzymania czystości poprzez zastosowanie maszyn czyszczących oraz środków, które przyspieszają i zwiększają efektywność procesu – powiedział „Gazecie Bankowej” Marek Krzemieniewski, prezes Polskiej Izby Gospodarczej Czystości.

Innymi branżami, które zdecydowanie stawiają dziś na rozwój nowych technologii, sztuczną inteligencję i analizę Big Data, są bankowość i ubezpieczenia. Tam właśnie dochodzi do rewolucyjnej wymiany kadr – odejść z pracy muszą pracownicy obsługujący „tradycyjną” bankowość na rzecz tych, którzy potrzebni są do tworzenia przede wszystkim bankowości mobilnej.

Jednak zastępowanie ludzkiej, wysokospecjalistycznej pracy przez robotyzację jest szczególnie spektakularne w medycynie i opiece zdrowotnej. Dlatego warto zwrócić uwagę, że w 2019 r. w polskich szpitalach przeprowadzono rekordową liczbę niemal 900 zabiegów przy użyciu jednego z najbardziej nowatorskich systemów – robotów da Vinci. Zabiegi z udziałem chirurgii robotycznej najczęściej wykorzystywane są w urologii, ginekologii, onkologii i chirurgii ogólnej. Robot optymalizuje ruchy chirurga i jego pole widzenia, co z kolei pozwala zawęzić obszar interwencji chirurgicznej, sprawiając, że sam zabieg jest mniejszym obciążeniem dla pacjentów.

Firmy inwestują więc w robotyzację ze względu na problemy z zatrudnieniem i potrzebą optymalizacji procesów. Skala digitalizacji wymusza przekwalifikowania i konieczność uzupełniania kompetencji. Tendencje te będą rosły, bo szacuje się, że przy wykorzystaniu już istniejących technologii aż 45 proc. wykonywanych przez pracowników obowiązków będzie można zautomatyzować. ●

45 proc.

taką część obowiązków zawodowych wykonywanych przez pracowników można zastąpić automatami przy wykorzystaniu już istniejących technologii

W DYSKRETNYM TONIE NA LOTNISKU CHOPINA



OSZCZĘDNOŚĆ CZASU – PRZYBYCIE NAWET DO 40 MINUT PRZED ODLOTEM



STRZEŻONE MIEJSCA PARKINGOWE TUŻ PRZY STREFIE VIP LINE



INDYWIDUALNA I DYSKRETNA ODPRAWA



ASYSTA PERSONELU



TRANSPORT LIMUZYNĄ DO I Z SAMOLOTU

Skorzystaj z udogodnień **ekskluzywnej strefy VIP LINE**
na Lotnisku Chopina w Warszawie i zyskaj oszczędność czasu,
dyskrecję oraz wysoki komfort podróży.

szczegóły na: lotnisko-chopina.pl

LOTNISKO
CHOPINA
WARSZAWA

85 lat

ARTUR KOSTRZEWA

Daleko od ideału

Wiele wskazuje na to, że 2020 r. nie będzie należał do udanych na rynku zamówień publicznych. Czy regulacje, które wejdą w życie z końcem roku, przyczynią się do zmiany słabej koniunktury?



Dominujące kryterium najniższej ceny, zatory płatnicze, odwlekane w nieskończoność decyzje o wyborze oferty – takie problemy formalne najczęściej zgłaszają przedsiębiorcy, którzy funkcjonują na rynku zamówień publicznych. Narzekają też zamawiający i użytkownicy, gdy transakcje są realizowane z dużym opóźnieniem. W przypadku takich inwestycji jak drogi kierowcy muszą stać w korkach dwa lata zamiast roku. Gdy przedmiotem zamówienia jest np. sprzęt IT czy medyczny, instytucje dostają urządzenia poprzedniej generacji.

Rząd pracuje nad zmianami legislacyjnymi, które mają być receptą na problemy obecnego systemu zamówień. Jego główne cele to lepsza ochrona praw wy-

konawców i podwykonawców, zwiększenie liczby firm startujących w przetargach, efektywne wydawanie pieniędzy, by uzyskiwać produkty jak najlepszej jakości, zamiast kierować się najniższą ceną. Czy nowe Prawo zamówień publicznych, które za niespełna rok wejdzie w życie, przyczyni się do polepszenia sytuacji w segmencie zamówień publicznych? Tego jeszcze nie wiadomo. Pewne jest za to, że zmiany te są bardzo pożądane, gdyż lista problemów, z jakimi boryka się biznes, jest długa i znana od lat.

Niezadowolenie niezależne od koniunktury

Przedsiębiorstwa, które szukają klientów na rynku przetargów publicznych, już od kilku lat twier-

fot. Shutterstock

dzą, że sytuacja w tym segmencie biznesu nie należy do łatwych. Co ciekawe, to powszechna opinia, która funkcjonuje niezależnie od realiów. Jeśli przyjąć takie kryteria jak liczba i wartość zamówień, rzeczywiście w połowie dekady mieliśmy do czynienia wręcz z zapośścią. W 2015 r. rynek zamówień publicznych w Polsce został oszacowany na 116,3 mld zł, a w 2016 – na 107,4 mld zł. Dla porównania w dwóch wcześniejszych latach, czyli w roku 2013 i 2014, kwoty wyniosły odpowiednio: 143 oraz 133,4 mld zł.

Patrząc pod kątem wartości zrealizowanych zamówień będących przedmiotami przetargów publicznych, w 2015 i 2016 r. dostawcy rzeczywiście mieli powody do narzekania. Co ciekawe, w podobnym tonie wypowiedziano się również w dwóch kolejnych latach, mimo że sytuacja uległa radykalnej poprawie – w 2017 r. wartość rynku zamówień wzrosła do 163 mld zł, a 2018 r. należał do rekordowych – 202 mld zł. Dlaczego zatem przedsiębiorcy narzekają, niezależnie od realnej koniunktury? Z kularowych rozmów wynika, że często dzieje się tak, bo w naszej naturze jest wyrażanie niezadowolenia. Ponadto działa też typowy mechanizm – niezadowolony narzeka, a zadowolony nie chwali się sukcesem. Ale są również inne przyczyny, dla których funkcjonowanie na rynku zamówień publicznych jest utrudnione.

Kłody pod nogi

Od zawsze bardzo dużym problemem w przetargach było kluczowe znaczenie kryterium ceny, przez co nie tylko trudno było wybrać optymalne rozwiązanie, lecz także bardzo często wybór najtańszej oferty powodował unieważnianie przetargu, co z kolei wywoływało wiele złych konsekwencji. Po pierwsze, użytkownik zmuszony jest czekać na przedmiot zamówienia, po drugie – wykonawca wstrzymuje się z procesem realizacji procedury. Częściowym rozwiązaniem tego problemu było wprowadzenie uproszczeń w systemie zamówień, co miało skrócić np. czas informowania o wstrzymaniu przetargu czy jego wznowieniu. W praktyce jednak niewiele się zmieniło.

– W dalszym ciągu postępowania są bardzo długo procedowane po stronie zamawiającego, który nie ma narzuconych żadnych terminów na rozstrzygnięcie postępowania, co skutkuje przeciągającą się oceną i wyborem oferty ostatecznej. To przekłada się na fakt, że zamawiający nie otrzymuje najnowszego sprzętu pod względem technicznym w momencie realizacji umowy, tylko czasami jest to okres nawet jednego roku – mówi Robert Głowacki, dyrektor handlowy w NTT System, dostawcy sprzętu i rozwiązań IT. Zwraca uwagę, że przy szybko wprowadzanych zmianach przez producentów komponentów komputerowych rok może oznaczać przepaść technologiczną. Dlatego istotne jest sprawne procedowanie zamówień.

”

W tym roku i kolejnych latach będą rosły wydatki przeznaczone na cyberbezpieczeństwo oraz rozwiązania technologiczne związane z budową środowisk chmurowych

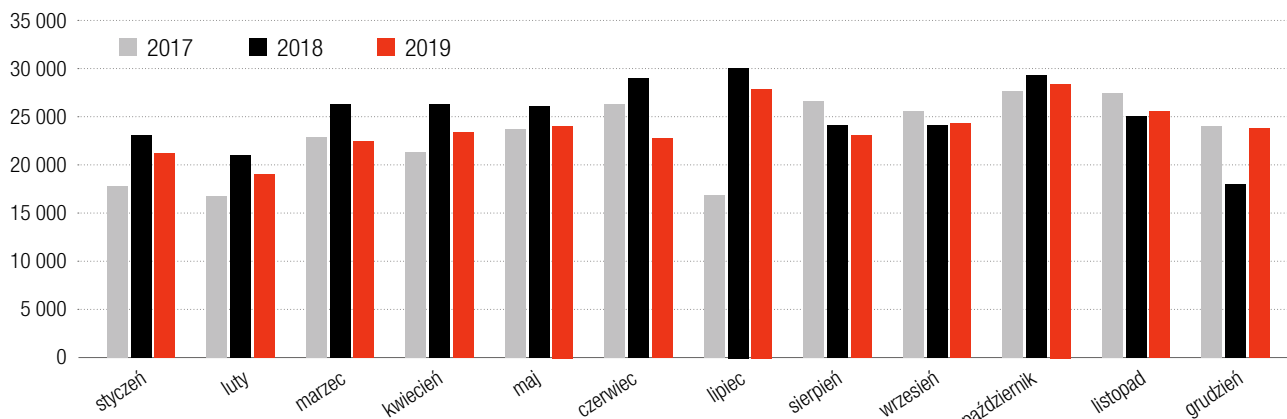
Warto zwrócić uwagę, że z problemem kryterium niskiej ceny walczono już w przeszłości. W połowie 2014 r. weszła w życie nowelizacja ustawy Prawo zamówień publicznych. Jednym z jej elementów było przeformowanie wzrostu znaczenia kryteriów pozacenowych. Niespełna rok później ogłoszono sukces – w samym IV kwartale 2014 r. odsetek postępowań o udzielenie zamówienia publicznego o wartościach poniżej progów unijnych, w których jako jedyne kryterium wskazano cenę, spadł z 93 proc. do poziomu 31 proc., natomiast w postępowaniach o wartościach powyżej progów unijnych – z 85 do 33 proc. Jak się jednak okazało, sukces był chwilowy.

Nie zmienia się też od lat problem długiego czasu realizacji przetargów. Jak wynika z ogłoszeń opublikowanych przez zamawiających w Dzienniku Urzędowym UE, średni czas trwania postępowania o wartości powyżej progów UE w roku 2018 wyniósł 96 dni (w 2017 r. – 93 dni, 2016 r. – 81 dni, 2015 r. – 85 dni, a w 2014 – 89 dni). Stale rośnie też średni czas trwania postępowania o zamówienie o wartości nieprzekraczającej progów UE. W roku 2018 wyniósł 40 dni, w 2017 r. – 38 dni, w 2016 r. – 36 dni, w 2015 r. – 35 dni, a w 2014 r. – 34 dni.

Jaki będzie ten rok?

Nie ma jeszcze pełnych danych za 2019 r. dotyczących wielkości rynku zamówień publicznych, najprawdopodobniej będzie on zauważalnie mniejszy. Wiadomo jedynie, że liczba ogłoszeń była 6 proc. niższa niż w 2018 r. Wiele wskazuje na to, że bieżący rok również nie będzie należał do udanych. W strukturze inwestycji będących przedmiotem zamówień publicznych najwięcej – bo ponad 40 proc. – stanowią roboty budowlane (w strukturze wydatków związanych z przetargami ok. 30 proc. zajmują dostawy i tyle samo usługi). Elementem tej części inwestycji są roboty drogowe. Tu o ile rok 2019 należał do wyjątkowo udanych, o tyle ten już się na taki nie zapowiada. Jak podaje GDDKiA, w 2018 r. oddano do użytkowania 460 km dróg, plan na ten rok zaś przewiduje niespełna 120 km. Również na rynku deweloperskim 2019 r. był rekordowy. Niektórzy liczą

Liczba opublikowanych ogłoszeń w BZP w latach (2017–2019)



Źródło: Urząd zamówień publicznych Departament Informacji Edukacji i Analiz Systemowych

na przetargi dotyczące inwestycji objętych dofinansowaniem w drugiej turze dotacji unijnych, która trwa w latach 2014–2020.

– W podpisanych umowach z programu regionalnego dla województwa mazowieckiego zakontraktowane jest już ponad 7 mld zł, czyli prawie 80 proc. środków. Z funduszy europejskich korzystają samorządy, ich jednostki organizacyjne, przedsiębiorcy, instytucje naukowe czy organizacje pozarządowe – powiedział „Gazecie Bankowej” Mariusz Frankowski, dyrektor Mazowieckiej Jednostki Wdrażania Programów Unijnych.

Wśród ponad 3,2 tys. umów znajdują się zarówno projekty z zakresu budowy dróg i infrastruktury sprzyjającej zrównoważonej mobilności miejskiej (parkingów „Parkuj i Jedź” czy ścieżek rowerowych), efektywności energetycznej (wymiana urządzeń grzewczych, termomodernizacja budynków użyteczności publicznej), gospodarki odpadami, informatyzacji urzędów, szpitali, uczelni, medycyny czy kultury i działań dotyczących rewitalizacji obszarów zmarginalizowanych – wylicza Mariusz Frankowski.

To oznacza, że do wykorzystania została jeszcze jedna piąta środków. Trzeba jednak zwrócić uwagę, że Mazowsze nie jest reprezentatywne dla całego kraju, ponieważ to region o najmniejszym maksymalnym poziomie dofinansowania. Średnia wykorzystania środków unijnych dla całego kraju wynosi ok. 85 proc. To oznacza, że większość inwestycji została już zrealizowana lub jest w trakcie realizacji.

– Lista województw i ośrodków, do których możemy wysłać oferty sprzętu objętego dofinansowaniem, jest coraz krótsza, co świadczy o tym, że większość placówek oświatowych jest w trakcie procesu realizacji takich inwestycji – powiedziała Anna Ostafin, Category Manager Consumer Products w polskim oddziale HP.

Oczywiście na liście rozwiązań, które mogą być przedmiotem przetargów publicznych, znajdują się też

nowe pozycje. – Szczególnie ciekawym trendem, który może wpłynąć na przedmiot zamówień publicznych, jest Silver Tsunami, czyli rosnąca liczba osób powyżej 60. roku życia. Na szczególną uwagę zasługują rozwiązania IT w przestrzeni miejskiej, które będą przyjazne dla osób starszych. Mowa tutaj zarówno o zaawansowanych systemach zarządzania transportem publicznym czy odpowiednim systemie oświetlenia miasta – powiedział Tomasz Panufnik, dyrektor Sprzedaży Dell Technologies Polska.

Zdaniem przedstawiciela Dell w tym roku i w kolejnych latach będą rosły wydatki przeznaczone na cyberbezpieczeństwo oraz rozwiązania technologiczne związane z budową środowisk chmurowych (dotyczące zarówno sprzętu, jak i aplikacji).

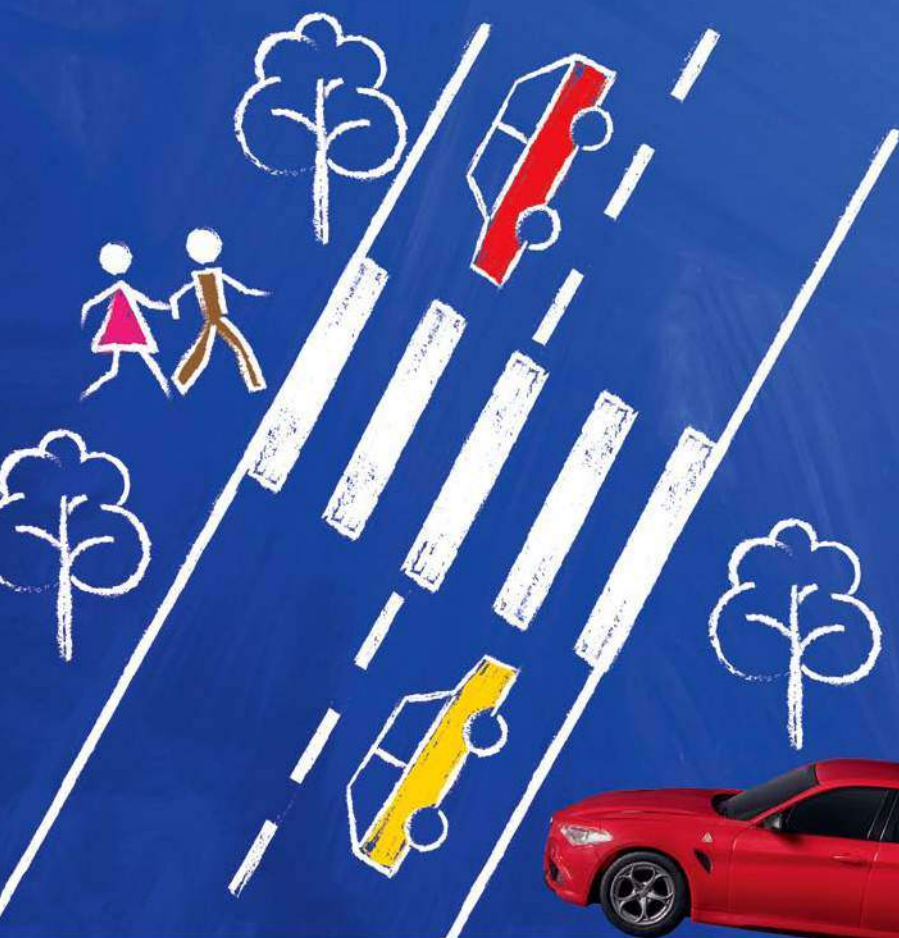
Recepta na poprawę

Z rozmów z przedsiębiorcami wynika, że aby poprawić kondycję krajowego rynku zamówień publicznych, należy przede wszystkim zwiększyć środki finansowe przeznaczone na inwestycje. W tym roku deklarowane przez rząd wprowadzenie zrównoważonego budżetu może być szczególnie trudnym wyzwaniem. Drugi element to wprowadzane przez rząd zmiany legislacyjne, które mogą wpłynąć zarówno na efektywność działań, jak i wybór najlepszych rozwiązań, w tym pochodzących z rynku lokalnego.

– Cały czas brakuje preferencji dla producentów lokalnych, których produkty w żaden sposób nie odbiegają technologicznie od znanych marek międzynarodowych. Przyszła zmiana ustawy Prawo zamówień publicznych powinna wspierać rodzimych producentów, którzy prowadzą swoją działalność w większości na obszarze naszego kraju i powinni mieć warunki preferencyjne w uzyskaniu zamówień publicznych – ocenia Tadeusz Kurek, prezes NTT System. ●

#Dobry Kierowca

ustępuje pierwszeństwa
pieszym



Ustępowanie pierwszeństwa pieszym

to obowiązek kierowcy. Dobry kierowca przepuszcza również pieszych zbliżających się do przejścia i mających zamiar przejść po pasach.

Bądź dobrym kierowcą i już dziś stosuj się do tej zasady – przyczynisz się do poprawy bezpieczeństwa pieszych.

www.dobrykierowca.orken.pl

MAREK JAŚLAN

Szerokie pasmo dla energetyki

Spór o to, jakim nowym systemem łączności powinien dysponować przechodzący głęboką transformację sektor energetyczny w Polsce, zdaje się rozstrzygnięty.

W rywalizacji, czy postawić na sprawdzony, ale leciwy system TETRA, czy na technologię LTE, wygrali zwolennicy tego drugiego rozwiązania. Jednak budowa nowej sieci LTE450 nie będzie tania i potrwa wiele lat



fot. Shutterstock

Sektor energetyczny będzie przechodził w najbliższych latach poważną transformację kształtowaną przez trzy wzajemnie przenikające się megatrendy – dekarbonizację, decentralizację oraz cyfryzację. Z jednej strony zapotrzebowanie na energię szybko rośnie, z drugiej – następują istotne zmiany sposobu zaspokajania potrzeb energetycznych przez społeczeństwo, m.in. przez rozwój odnawialnych źródeł energii (OZE).

Szersze bazowanie na energii z elektrowni wiatrowych czy baterii fotowoltaicznych ogranicza emisję gazów cieplarnianych oraz zanieczyszczeń. Niemniej zdecentralizowany model generowania energii elektrycznej oznacza nowe wyzwania dla operatorów systemów elektroenergetycznych. Rosnący udział nisterowalnych źródeł generacji powoduje problemy z zapewnieniem stabilności pracy samej sieci. Im większy ich udział, tym większe wyzwania stają przed Operatorami Systemów Przesyłowych w zakresie zarządzania pracą sieci.

Nowe wymagania w łączności

Dlatego polski sektor energii potrzebuje stworzenia wielousługowej, szerokopasmowej łączności na bazie sprawdzonej technologii LTE – podkreślają autorzy raportu „Wymagania w zakresie łączności radiowej dla sektora energii w dobie transformacji cyfrowej”, który powstał w Instytucie Telekomunikacji Politechniki Warszawskiej (IT PW).

22–23 mld zł

mogą wynieść w ciągu 10 lat inwestycje branży energetycznej w rozwój technologii LTE

Jego autorzy zauważają m.in., że w energetyce niezbędne jest przejście od prostej komunikacji do różnych form przesyłu danych – komunikacji głosowej, przesyłania obrazów, różnego rodzaju komunikacji między sensorami, urządzeniami automatyki, licznikami zdalnego odczytu u odbiorców itp.

W ich opinii sieć łączności dla sektora energetycznego powinna zapewniać usługi dyspozytorskie (komunikacja głosowa, przesyłanie plików multimedialnych), obsługę energetycznych systemów SCADA, obsługę odnawialnych źródeł energii (OZE), rozproszonych systemów generacji energii elektrycznej, odczyt liczników zużycia energii elektrycznej oraz obsługę rozwiązań z zakresu elektromobilności. Dodatkowo sektor

”

Przygotowania do budowy sieci LTE450 dla energetyki będą wymagały około czterech lat, a z budową sieci okres osiągnięcia gotowości sięgnie dekadę

energetyczny w Polsce wymaga lub będzie niebawem wymagał usług transmisji danych Internetu Rzeczy (ang. Internet of Things, IoT) czasu rzeczywistego (lub quasi-rzeczywistego) oraz nieposiadającej wymagań czasowych, szerokopasmowej transmisji danych, obsługi ruchu głosowego i multimedialnego. I wreszcie oprócz bieżącego zarządzania infrastrukturą firmy energetyczne mają także potrzeby związane z komunikacją krytyczną (np. podczas klęsk żywiołowych).

450 MHz specjalnie dla energetyki

Polski sektor energetyczny, a konkretnie firma PGE Systemy, już w 2018 r. pozyskał dedykowane pasmo w zakresie częstotliwości 450 MHz, które zgodnie z nowelizacją ustawy Prawo telekomunikacyjne ma służyć zaspokojeniu potrzeb „realizacji zadań z zakresu łączności głosowej i transmisji danych do zarządzania sieciami przesyłu lub dystrybucji paliw gazowych, płynnych lub energii elektrycznej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej”.

Już w 2018 r. Andrzej Piotrowski, były wiceminister energii, a obecnie prezes firmy PGE Systemy, był zwolennikiem budowy sieci LTE450 dla całego sektora energetycznego. Musiał jednak przekonać do niego inne firmy energetyczne.

– Przed nami bardzo złożone zadanie, ponieważ wszystkie zainteresowane podmioty z branży muszą się zgodzić na wdrożenie jednego spójnego rozwiązania i aktywnie włączyć w realizację przedsięwzięcia. Jestem przekonany, że dokładne rozpoznanie rynku pod kątem dostępnych w tym zakresie technologii pomoże nam wszystkim w dokonaniu właściwego wyboru – mówił dwa lata temu Andrzej Piotrowski.

Szybko jednak pojawiło się wiele wątpliwości, czy to słuszną drogą. A zaczęli je zgłaszać zwolennicy konkurencyjnego do LTE450 systemu TETRA wykorzystywanego przez wojsko czy policję. Przedstawiali m.in. opinię Instytutu Łączności, który w swej ekspertyzie podkreślał, że sieć łączności radiowej TETRA powinna być siecią pierwszej ważności dla sektora energetyki. LTE nie posiada bowiem mechanizmów łączności krytycznej i funkcjonalności oczekiwanych w takich systemach. Instytut zwracał też uwagę, że przygotowania do

budowy sieci LTE450 będą wymagały około czterech lat, a wraz z budową sieci okres stworzenia systemu sięgnie dekad.

W system TETRA zainwestowała m.in. Energa SA. Energetyczna firma obsługująca północną Polskę nieco ponad rok temu zastąpiła nim używane wcześniej systemy łączności realizowane za pośrednictwem komercyjnych sieci GSM oraz sieć analogową Digicom.

Dlaczego LTE?

Sławomir Kukliński z Instytutu Telekomunikacji Politechniki Warszawskiej, który kierował pracami zespołu przygotowującego raport „Wymagania w zakresie łączności radiowej dla sektora energii w dobie transformacji cyfrowej”, nie kwestionuje, że dziś większość systemów łączności krytycznej wykorzystywanych przez energetykę czy służby publiczne to rozwiązania typu TETRA, TETRAPOL, P25 czy DIGICOM 7. Zauważa jednak, że są one tylko wąskopasmowymi sieciami radiowymi, które projektowane były do komunikacji głosowej i mają ograniczone możliwości transmisji danych.

Rozwiązanie TETRA jest obecne wypowo w 114 krajach, a w kilkunastu państwach system ten zapewnia pokrycie całego terytorium (dla energetyki jest wykorzystywana m.in. w Korei Południowej, na Filipinach czy w Maroku). Większość rozległych instalacji tego systemu miało jednak miejsce w latach 2003–2012, a obecnie obserwuje się trend migracji z wąskopasmowych do szerokopasmowych rozwiązań sieci łączności krytycznej.

Sławomir Kukliński przekonuje, że w odróżnieniu od TETRY sieć LTE ma wiele cech, które umożliwiają wykorzystanie jej jako radiowej szerokopasmowej, wielosługowej sieci krytycznej. Adaptacją do tych potrzeb zajmuje się organizacja 3GPP, a nowe usługi zostały ujęte w funkcjonalności LTE MC (Mission Critical). System LTE MC może być również wykorzystany do współpracy z instalacjami systemu TETRA. Dlatego specjaliści

podkreślają, że wykorzystywane obecnie w energetyce systemy łączności, np. TETRA czy wybudowana przez PSE sieć światłowodowa, powinny być stopniowo integrowane do nowego systemu.

Raport Instytutu Telekomunikacji przytacza przykład Czech, gdzie operator Nordic Telecom, wykorzystując dostarczone przez Nokię sprzęt i rozwiązania, uruchomił w zeszłym roku pierwszą na świecie sieć LTE obsługującą komunikację krytyczną (MC) w paśmie 410–430 MHz.

Jego autorzy przekonują też, że zarówno pod kątem modułów radiowych, jak i ekosystemu urządzeń końcowych pasmo 450 MHz jest pasmem dojrzałym oraz wykorzystywanym już w kilku krajach w Europie. Nie ma oczywiście tak szerokiego zakresu terminali jak w przypadku popularnych pasm LTE, ale na rynku są obecni producenci urządzeń końcowych – dla producentów nie jest to specjalny problem, aby wśród interfejsów radiowych smartfona pojawił się interfejs pasma 450 MHz. Smartfony te to typowe urządzenia sieci LTE pracujące pod nadzorem systemu operacyjnego Android lub iOS (Apple).

Jeśli zaś chodzi o komercyjne sieci komórkowe, to powinny być wykorzystywane tylko do niektórych, wybranych zadań o mniejszym znaczeniu krytycznym, takich jak monitoring wideo. Dodatkowo powinno być to ogra-

”

Rozwiązania typu TETRA są wąskopasmowymi sieciami radiowymi, które projektowane były do komunikacji głosowej i mają ograniczone możliwości transmisji danych



fol. Shutterstock

niczone do sytuacji wymagających odciążenia własnej sieci w zakresie usług niekrytycznych.

Czas ruszyć z inwestycją

Prezes Andrzej Piotrowski uznał, że raport Instytutu Telekomunikacji PW przyniósł dość argumentów, by ruszać z projektem budowy sieci LTE450 dla energetyki. Wydaje się, że przekonał do tego przedstawicieli rządu, bo w styczniu 2020 r., kiedy oficjalnie prezentowane było opracowanie Instytutu Telekomunikacji PW, oficjalny list skierował do niego minister klimatu Michał Kurtyka. „Tworząc w Polsce cyfrową sieć łączności specjalnej dla energetyki, tworzymy zarazem przestrzeń dla budowy ekosystemu polskich firm, rozwijających nową gamę produktów. To, że jesteśmy w czołówce europejskiej, przyciąga zainteresowanych opracowaniem nowych rozwiązań właśnie u nas. Rozwiązania takie będą potrzebne w całej Europie, wręcz niezbędne dla osiągnięcia celów Green Deal/Zielonej Europy” – napisał szef resortu klimatu.

Andrzej Piotrowski poinformował wówczas, że zarząd PGE Systemy już przygotowuje wniosek do komitetu inwestycyjnego spółki o zapewnienie środków na budowę sieci LTE w paśmie 450 MHz na potrzeby energetyki. Ocena złożonego dokumentu może jednak potrwać kilka tygodni, a potem kilka miesięcy zajmie operatorowi energetycznemu przygotowanie przetargu na budowę sieci.

Ile to może kosztować? Gdy trwał spór, czy energetyka ma postawić na LTE, czy system TETRA, padały szacunki, że rozwój technologii LTE może kosztować branżę energetyczną 22–23 mld zł w ciągu 10 lat. Andrzej Piotrowski nie chce podawać konkretnych kwot. Zdradził tylko, że wyposażenie jednego obiektu w urządzenia radiowe to koszt 130–150 tys. zł. Droższe będzie jednak postawienie samej wieży. Operator prowadzi teraz audyt i sprawdza, ile z obiektów, którymi dysponuje, może się w przyszłości nadawać do zamontowania na nich urządzeń telekomunikacyjnych. Ze wstępnego rozeznania wynika, że nie jest ich tak dużo. Dlatego PGE zrobiło rozeznanie wśród operatorów komórkowych, w jakim stopniu byłoby skłonni udostępnić swoją infrastrukturę pasywną energetycznej firmie. Z deklaracji MNO wynika, że takich wież na terenie całego kraju jest ok. 4 tys., tymczasem PGE potrzebuje prawie połowę tej liczby. To, czy wykorzysta oferowaną jej infrastrukturę, jest uzależnione od tego, czy będzie mogła koszty najmu zaliczyć do wydatków inwestycyjnych (CAPEX). Urząd Regulacji Energetyki może się jednak nie zgodzić, by te wydatki automatycznie zostały przerzucone na odbiorców energii elektrycznej.

Jak jednak mówi Andrzej Piotrowski, budowa sieci LTE450 na potrzeby energetyki to inwestycja przewidziana na kilka lat. Zapewnia, że operator nie powinien mieć problemów z jej sfinansowaniem i robił nawet ro-

Co musi zapewnić nowoczesna sieć łączności w energetyce?

- **usługi dyspozytorskie** (komunikacja głosowa, przysyłanie plików multimedialnych) – obecnie sieć dyspozytorska nie jest wykorzystywana do realizacji przekazów wizyjnych, jednak istnieje potrzeba zapewnienia sieci takich połączeń;
- **obsługę energetycznych systemów SCADA** za pomocą sieci typu IoT, umożliwiającej wymianę znaczących, lecz niewielkich rozmiarów, informacji z małymi opóźnieniami (dziesiątki milisekund) w sposób niezawodny;
- **obsługę OZE** – w trybie normalnej pracy OZE będą zapewne wykorzystywać łączność przewodową, jednak w sytuacji kryzysowej konieczna jest łączność krytyczna;
- **odczyt liczników zużycia energii** wymaga klasycznej sieci IoT o relatywnie niskich wymaganiach niezawodnościowych i opóźnieniach; w sytuacji kryzysowej do komunikacji z licznikami może być wykorzystywana łączność krytyczna;
- **obsługę elektromobilności** – wymaga wszechobecności, szybkości reakcji (pojedyncze sekundy), dyspozycyjności i niezawodności sieci łączności.

Źródło: Instytut Telekomunikacji PW

zeznanie, czy banki zagraniczne są skłonne przyznać na ten cel kredyt. Odpowiedź ma być pozytywna.

W warstwie radiowej sieć projektowana jest na cały obszar Polski, choć obecnie nie wszyscy operatorzy sieci energetycznych, np. Tauron, są zainteresowani taką inwestycją. PGE Systemy zakłada jednak, że i na obszarze działania Tauronu będzie punktowo stawiać stacje bazowe, jeśli będzie to uzasadnione potrzebami klientów.

Pod koniec stycznia tego roku firma Ericsson pochwaliła się natomiast, że uruchomiła dla PGE Systemy pilotażową radiową sieć dostępową, sieć rdzeniową wraz z systemem zarządzania oraz serwer komunikacji krytycznej z oprogramowaniem dyspozytorskim. Całość dopełnia aplikacja mobilna na terminalu końcowe użytkowników. W ramach umowy Ericsson będzie również świadczył usługi utrzymania i wsparcia systemu przez kolejnych 12 miesięcy.

– Rozwiązanie dostarczone przez Ericsson pozwoli PGE Systemy na prace badawczo-rozwojowe w obszarze LTE – Mission Critical, oraz testy przedwdrożeniowe, a docelowo integrację kolejnych stacji bazowych LTE450 na terenie kraju – mówi Andrzej Piotrowski, wiceprezes PGE Systemy. – Plan budowy ogólnopolskiego operatora łączności specjalnej w sektorze energii nabiera tempa, a przeprowadzone z powodzeniem testy potwierdzają, że technologia LTE – MC jest słusznym kierunkiem dla energetyki – dodaje. Martin Mellor, szef firmy Ericsson w Polsce, zapewnia zaś, że oprogramowanie i oprzyrządowanie elektroniczne niezbędne do budowy sieci LTE450 będą „made in Poland”. ●



Neutralność klimatyczna jest mitem

Eliminacja paliw kopalnych w ramach neutralności klimatycznej to eliminacja gospodarki i podstaw istnienia współczesnego społeczeństwa – twierdzi prof. dr hab. Władysław Mielczarski z Politechniki Łódzkiej

ROZMAWIAŁA
TERESA WÓJCIK

Unia Europejska przyjęła program osiągnięcia neutralności klimatycznej do 2050 r. Drogą do tego celu jest projekt europejski „Zielony Ład”, zwany też „zieloną gospodarką”. Niemcy mówią o „Energiewende”. Czy to rzeczywiście rewolucja?

Prof. Władysław Mielczarski: Tak, oczywiście. Mamy do czynienia z „zieloną rewolucją”, ze wszystkimi atrybutami każdej rewolucji, z jakimi mieliśmy do czynienia w Rosji, w Chinach czy na Kubie. Wszystkie rewolucje cechuje ograniczenie demokra-

cji i narzucanie idei mniejszości reszcie społeczeństwa – czy tego chce, czy nie.

W imię czego ta „zielona rewolucja” jest dziś prowadzona?

Jak każda rewolucja obiecuje poprawę bytu ludziom, a przynajmniej uniknięcie katastrofy. Rewolucja w Rosji obiecywała też „nowy ład”, tyle że komunistyczny ład, w którym każdy będzie otrzymywał „według potrzeb”. Obecnie nowy „zielony ład” obiecuje uniknięcie globalnej katastrofy klimatycznej,

”

Świat nie uwierzył, że działanie człowieka może mieć istotny wpływ na zmiany klimatu, które od milionów lat zachodzą samoistnie na Ziemi



która spowoduje podniesienie się poziomu oceanów czy pustynnienie wielu obszarów. Dzisiejszą rewolucję krzewią zgodnie ze wskazaniami Lenina „płatni agenci” czy – jak obecnie się mówi – profesjonalni lobbyści i bezinteresowni głupcy. Każda rewolucja wykorzystuje również dzieci. W Rosji były to sieroty (bezprizornye), w Chinach – młodzież z książeczkami Mao, a teraz mamy dziecięce marsze klimatyczne.

Czym może się skończyć „zielona rewolucja”?

Tak jak każda: chaosem i zubożeniem znacznej części społeczeństwa oraz brakami podstawowych dóbr. Chociaż niektórzy na tej „rewolucji” dobrze zarobią. Zmusi ona biednych ludzi, mieszkających w tzw. blokowiskach, aby płacili subwencje dla zamożnych, jak w programie „Mój Prąd”. W Rosji w latach 30. XX w. komunistyczna rewolucja doprowadziła do olbrzymiego głodu na Ukrainie, która posiada najbardziej żyzne gleby na świecie i jest sama w stanie wyżywić całą Europę. Obecna „zielona rewolucja” doprowadzi do braków energii, w szczególności energii elektrycznej. Mamy już tego początki. W sierpniu 2019 r. we wschodniej Anglii odnawialne źródła energii spowodowały awarię systemową, czyli blackout, w efekcie której braki energii dotknęły ponad 1 mln 200 tys. odbiorców, wyłączono lotnisko i szpitale w Newcastle. Przerwanie dostaw energii elektrycznej spowodowało zatrzymanie pociągów i setki tysięcy ludzi wracających z pracy, bo był to piątek, godzina 17. Pasażerowie wędrowali tunelami po torach do najbliższej stacji, z której i tak nie odjeżdżał żaden pociąg.

To niezbyt zachęcająca prognoza dla świata.

Dla całego świata to nie, ale dla Europy już tak. Świat nie uwierzył, że działanie człowieka może mieć istotny wpływ na zmiany klimatu, które od milionów lat

zachodzą samoistnie na Ziemi. Mieliśmy okresy zlodowacenia, okresy bardzo gorącego klimatu i znów zlodowacenia. Cykle te dobrze oddaje teoria serbskiego astronoma Milankovicia, którą potwierdziły dowody geologiczne. Zjawiska wpływające na klimat są bardzo skomplikowane, ale nawet gdyby przyjąć, że znaczny wpływ mają gazy cieplarniane, to największym gazem cieplarnianym jest para wodna, której obecność sięga 96 proc. Wpływ dwutlenku węgla jako gazu cieplarnianego jest minimalny, ale gaz ten jest niezbędny do życia na Ziemi jako element fotosyntezy. Mimo wielu prób narzucenia przez Unię Europejską światu polityki klimatycznej poprzez protokół z Kioto czy szczyty klimatyczne największe kraje świata – takie jak USA, Chiny, Indie, Brazylia, Rosja czy Arabia Saudyjska – nie zgodziły się na żadne wiążące porozumienie ograniczające emisję CO₂. Polityka klimatyczna stała się elementem wewnętrznej rozgrywki w Unii Europejskiej, poprzez którą zamożniejsze kraje usiłują narzucić swoją dominację gospodarczą biedniejszym członkom Wspólnoty. I takie wewnętrzne przeniesienie kosztów w ramach Unii może się powieść, ale gospodarka unijna straci konkurencyjność, a cała Unia Europejska przestanie się liczyć w świecie nie tylko jako partner gospodarczy, lecz również polityczny. Będzie takim biedakiem z wiatrakami i panelem fotowoltaicznym na dachu, zresztą wyprodukowanym w Chinach.

Będzie gospodarką bez konwencjonalnych, stabilnych źródeł energii elektrycznej: węgla, gazu i atomu. Czy ograniczenie energetyki wyłącznie do źródeł niestabilnych – farm wiatrowych i baterii solarnych – zapewni bezpieczeństwo energetyczne krajom UE?

Bezpieczeństwo energetyczne oznacza ciągłe dostawy energii elektrycznej: 24 godziny na dobę i 7 dni w tygodniu. Mogą to zagwarantować tylko elektrownie węglowe, gazowe lub jądrowe, ponieważ one zawsze są dyspozycyjne. Farmy wiatrakowe pracują, kiedy wieje wiatr, a nie zawsze wieje, również słońce nie zawsze świeci. Odnawialne źródła energii nie są w stanie zapewnić bezpieczeństwa energetycznego i poprawnego funkcjonowania społeczeństwa oraz gospodarki.

Na czym polega zagrożenie tego bezpieczeństwa w warunkach pełnej neutralności klimatycznej, a także w drodze do tej neutralności?

Tylko paliwa kopalne są w stanie zagwarantować ciągłość dostaw. Eliminacja paliw kopalnych w ramach neutralności klimatycznej to eliminacja gospodarki i podstaw istnienia współczesnego społeczeństwa. „Neutralność klimatyczna” jest mitem. Żaden kraj europejski deklarujący neutralność klimatyczną nie jest w stanie osiągnąć tego celu ani w roku 2050, ani nawet 100 lat później.

Deficyt energii elektrycznej w sieci to jedno z zagrożeń wynikających z niestabilnych źródeł energii. Jakie są konsekwencje takiego deficytu?

Brak energii elektrycznej lub jej nieregularne dostawy oznaczają chaos, szczególnie w miastach: wyłącza się sygnalizacja drogowa, zatrzymują pociągi i tramwaje, ludzie są uwięzieni w windach i przestaje płynąć woda. W szpitalach po kilku godzinach skończy się ropa zasilająca rezerwowe generatory. W ciemnościach w centrach miast zaczynają się rabunki. Nikt nie jest tego w stanie opanować.

Czy można zapobiec temu zagrożeniu, czyli deficytowi energii? Zwolennicy neutralności klimatycznej ogólnikowo obiecują „magazynowanie” energii elektrycznej i energii z wodoru.

Energii elektrycznej nie można magazynować, bo ta energia to ruch elektronów. Można próbować magazynować energię elektryczną w formie pośredniej, jak w elektrowniach szczytowo-pompowych, czy w formie chemicznej, jak w ogniwach litowo-jonowych, ale te magazyny będą działać tylko kilka godzin. Obecnie pewne nadzieje pokłada się w produkcji wodoru z nadmiaru odnawialnej energii, następnie jego magazynowaniu i spalaniu w celu pozyskania energii. O ile wodor można pozyskać, choć jest to kosztowne, za pomocą elektrolizy, o tyle jego przechowywanie jest bardzo trudne. Wodór to bardzo mała cząstka, z łatwością penetruje ściany metalowych zbiorników. Potrzebne są specjalne pojemniki budowane z wielu warstw różnych kompozytów. Doświadczalny samochód wodorowy „tankuje” 5 kg wodoru, ale zbiornik, w którym ten wodór jest przechowywany, waży już ponad 120 kg. Podobnie łatwo wodór penetruje ścianki rurociągów, dlatego może być przesyłany razem z gazem ziemnym w proporcji do 2–3 proc. Są trudności z jego użytkowaniem. To gaz, który bardzo łatwo wybuchą. Trudno sobie wyobrazić jego użytkowanie w warunkach domowych. Wodór i te jego cechy są dobrze znane od prawie 200 lat, niewiele z tym można zrobić, nawet jeżeli Komisja Europejska wyda jakąś dyrektywę.

Politycy UE stawiają też na efektywność energetyczną, co w istocie oznacza spadek zużycia energii elektrycznej w Europie o co najmniej 30 proc. To źle wróży gospodarce i gospodarstwu domowemu. To też perspektywa drastycznego wzrostu cen energii.

Sama poprawa efektywności energetycznej jest pozytywna szczególnie w budownictwie. Polska poczyniła tutaj bardzo duży postęp. Nawet biedne „blokowiska” ociepili ściany i wymieniono okna. Dalsza poprawa efektywności może być jednak trudna i bardzo kosztowna.

Pełna transformacja energetyczna, którą wprowadzi europejski „Zielony Ład”, według przywódców UE wymaga



Profesor dr hab. inż. Władysław Mielczarski ma ponad 40-letnie międzynarodowe doświadczenie w zakresie elektroenergetyki. Dwukrotnie był doradcą rządu RP, projektując struktury elektroenergetyki i rynku energii elektrycznej. Pracował naukowo w wielu krajach na świecie, m.in. w Australii, Singapurze, Kanadzie i USA. W latach 2007–2011 pełnił w Komisji Europejskiej funkcję European Energy Coordinator jako odpowiedzialny za rozwój energetycznych połączeń transgranicznych w Europie Północnej i Środkowej. Przez sześć lat był przewodniczącym rady nadzorczej firmy LitPol Link, która zbudowała elektroenergetyczne połączenie pomiędzy Polską a Litwą. Autor ponad 300 artykułów naukowych oraz autor i edytor 11 książek naukowych z dziedziny elektroenergetyki w języku polskim i angielskim. W latach 2005–2019 profesor zwyczajny w Instytucie Elektroenergetyki Politechniki Łódzkiej.

zasadniczych zmian technologicznych, gospodarczych i społecznych w krajach europejskich. Te zmiany stwarzające ogromne wyzwanie są jednocześnie – jak twierdzą unijni przywódcy – wielką szansą dla ludzkości.

Nie wiem, na czym te zmiany cywilizacyjne miałyby polegać. Czy mamy przestać używać elektryczności do oświetlenia? Czy zastąpimy obecne elektryczne źródła światła? Łuczywami? Cały czas mówi się o pieniądzach i funduszach, ale nikt nie zadaje pytania, skąd weźmiemy energię. Można zamknąć wszystkie kopalnie, a górnikom ufundować emerytury, ale czym „napalimy” w elektrowniach? Tymi pieniędzmi z funduszu transformacji? Elektrownie jądrowe są zbyt kosztowne i niebezpieczne, a gazu ziemnego wydobywamy tylko 3–4 mld m³ rocznie, podczas gdy już obecnie zapotrzebowanie roczne sięga 18 mld m³, więc konieczny jest import. Czy transformacja energetyczna ma oznaczać przestawienie się z elektrowni węglowych na gaz ziemny i olbrzymie uzależnienie od importu? Emisje CO₂ w elektrowniach gazowych (0,550Mg/MWh) są niewiele mniejsze od emisji w nowoczesnych elektrowniach węglowych (0,730Mg/MWh).

Wobec Polski stosowana jest coraz silniejsza presja w celu przyspieszenia likwidacji górnictwa i energetyki węglowej. Wprawdzie premier Mateusz Morawiecki

wynegocjował dla Polski oddzielny tryb dochodzenia do neutralności klimatycznej, ale coraz bardziej widoczne są tendencje do szybszego eliminowania energetyki konwencjonalnej.

Polska jest pod rosnącą presją polityczną, aby przyjąć deklaracje o neutralności klimatycznej, której nie jest w stanie wypełnić, podobnie zresztą jak inne kraje sygnatariusze tej deklaracji. Dlatego dobrze, że premier sygnalizuje nierealność tego celu, zamiast uciekać się do hipokryzji, jak robią to inne kraje członkowskie. Jednak niezależnie od nacisków politycznych Komisji Europejskiej od energetyki konwencjonalnej nie odejdziemy. Zresztą dlaczego mielibyśmy to robić, skoro nasi zachodni sąsiedzi rozbudowują odkrywkowe kopalnie węgla brunatnego, jak w Hambach niedaleko Kolonii, czy oddają do użytku kolejne elektrownie na węgiel kamienny, jak Datteln w Zagłębiu Ruhry? Nie musimy bać się kar i z Unii też nas nie wyrzucą za to, że mamy elektrownie węglowe. Róbmy to, co możemy i musimy, aby społeczeństwo oraz gospodarka miały ciągły dostęp do energii.

Właśnie, jak pan podkreślił, w Niemczech – werbalnie prądujących w transformacji energetycznej – mocno obecne są inwestycje w energetykę konwencjonalną.

Buduje się nowe bloki na węgiel kamienny (z importu) i na węgiel brunatny (ze złóż niemieckich). Dlaczego tak się dzieje? Dlaczego niemieckie środowiska gospodarcze silnie wspierają zakończenie budowy Nord Stream 2?

W praktyce Niemcy prowadzą realistyczną politykę energetyczną. Ich przemysł, w znacznej części produkujący dobra inwestycyjne, potrzebuje dużo energii elektrycznej, a więc rozbudowują kopalnie odkrywkowe węgla brunatnego, którego zużywają ponad trzy razy tyle, co Polska. Budują nowe elektrownie węgla kamiennego, chociaż własne kopalnie zakonserwowali i opierają się na imporcie. Węgla kamiennego jest dużo na świecie i jest łatwo dostępny. Gaz z rurociągu Nord Stream 2 jest Niemcom potrzebny w celu zastąpienia elektrowni jądrowych, które mają pracować tylko do 2023 r. Mogłoby się wydawać, że te deklaracje o „zielonej rewolucji” są czynione z myślą o części niemieckiego społeczeństwa. I pewnie jest w tym trochę prawdy, ale z drugiej strony ta „zielona” część społeczeństwa nie jest chyba aż tak naiwna, aby nie widzieć rozwoju energetyki konwencjonalnej w Niemczech. Trochę ci „zieloni” protestują, głównie w Polsce, ale rzadko w Niemczech. Może dlatego, że „nie gryzie się ręką, która karmi”. A może dlatego, że mimo pozornego konfliktu wszyscy tam grają do jednej bramki. ●

AUTOPROMOCJA



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 15 70** ▶ e-mailem: prenumerata@fratria.pl

eprasa.pl/ca46636a27



— MAREK BUDZISZ —

W roku wyborczym białorską gospodarkę czekają wyzwania, z których nie ma – jak się wydaje – łatwego wyjścia. Wszystko dlatego, że Moskwa w zbliżających się wyborach upatruje okazji na zmianę rządzącej w Mińsku ekipy i uruchamia rozmaite sposoby ekonomicznej presji: od szantażu energetycznego i finansowego po „wojny mleczne”

Prezydent Aleksander Łukaszenka miał po rozmowach w Rosji 7 lutego z Władimirem Putinem tak zły nastrój, że nie spotkał się nawet z czekającymi nań dziennikarzami

fol. East News/Sergey Mamontov

Godzina próby dla ekipy Łukaszenki

Zachowanie Władimira Putina w trakcie niedawnych rozmów rosyjsko-białoruskich w Soczi urasta do miana symbolicznego, zapowiadającego nie tylko nowe relacje między oboma państwami, lecz również los, jaki czeka opierającego się przed „pogłębioną integracją” mniejszego partnera Rosji. Otóż miał on zaproponować w trakcie wspólnego

śniadania Aleksandrowi Łukaszence kaszkę na wodzie, pytając przy tym, czy lubi tego rodzaju dietę. A kiedy białoruski lider zachnął się, słysząc taką propozycję, Putin nie tylko zaczął zachwalać smak potrawy, lecz również doradził, że „warto się przyzwyczajać”. Gest ten odczytany został jako zapowiedź „chudych lat”, które czekają białorską gospodarkę po tym, jak w wyniku rosyjskiego manewru podatkowego w eksporcie

ropy naftowej „białoruski emirat” nie będzie mógł dalej funkcjonować. W przeszłości tamtejsze rafinerie kupowały rosyjską ropę naftową taniej (bo w ramach Unii Euroazjatyckiej była ona zwolniona z cła), a następnie, po jej przeróbce, eksportowały artykuły ropopochodne.

Bez ropy nie ma życia

Porozumienie między Białorusią a Rosją osiągnięte w Soczi zakłada ułożenie wzajemnych relacji na nowych, znacznie bardziej zbliżonych do rynkowych, realiach. Po pierwsze, kupowany przez Mińsk rosyjski gaz ziemny kosztował będzie 127 dolarów za 1000 m³, co jest ceną niższą od pierwotnych oczekiwań Moskwy, bo jeszcze w grudniu Łukaszenka mówił w wywiadzie dla stacji radiowej Echo Moskwy, iż Gazprom proponuje 152 dolary, ale sporo więcej od tego, co chciała płacić Białoruś, czyli tyle, ile nadgraniczna rosyjska gubernia smoleńska, gdzie koszt gazu kształtuje się na poziomie 90 dolarów za 1000 m³. Jednak nie gaz w relacjach między oboma krajami jest najistotniejszy. I tu Rosjanom, zwłaszcza w obliczu ciepłej zimy i spadającego eksportu na Zachód, było łatwiej ustąpić. Najistotniejsza – również dla przyszłości białoruskiej gospodarki i tego, co się określa mianem stworzonego przez Łukaszenkę systemu bezpieczeństwa socjalnego przypominającego nieco relacje panujące w ZSRS – jest cena rosyjskiej ropy naftowej. A tu nie osiągnięto, jak się wydaje, w Soczi porozumienia. Ten brak pewności związany jest także z tym, że najwyraźniej strony inaczej rozumieją podstawowe terminy, którymi się posługują. W Soczi, na spotkaniu z dziennikarzami, nadzorujący na Kremlu relacje z Białorusią były wicepremier, a obecnie zastępca szefa administracji prezydenta Putina, Dmitrij Kozak mówił, że porozumiano się co do tego, że Białoruś będzie kupowała rosyjską ropę naftową po cenach rynkowych. Dodał jeszcze, że rosyjska administracja nie ma możliwości wpłynięcia na niezależne podmioty, jakimi są firmy wydobywcze, aby te sprzedawały swą produkcję taniej. Gdyby Moskwa wykonała taki ruch, to zdaniem Kozaka równałoby się to z wprowadzeniem administracyjnego regulowania branży, czego władze nie chcą robić. Rosyjski urzędnik zadeklarował też chęć wsparcia białoruskich wysiłków negocjacyjnych, co przez analityków odebrane zostało ironicznie jako zapowiedź przekazania telefonu do działów sprzedaży głównych rosyjskich graczy na rynku ropy. To, co powiedział w Soczi Kozak, jest o tyle istotne, że w styczniu rosyjskie firmy naftowe, poza średniej wielkości koncernem kontrolowanym przez oligarchę Gucerięwa zaprzyjaźnionego z Łukaszenką, który jest właścicielem pakietu akcji w białoruskiej rafinerii w Mozyrzu, odmówiły dostaw na Białoruś, domagając się specjalnej 10-dolarowej premii. Kozak zagwarantował również ułatwienie dostępu do infrastruktury przesyłowej (ropociągi) wszystkim chcącym sprzedawać ropę na

”

Najistotniejsza dla przyszłości białoruskiej gospodarki i utrzymania stworzonego przez Łukaszenkę systemu bezpieczeństwa socjalnego jest cena rosyjskiej ropy naftowej

Białoruś. Do tej pory obowiązywała zasada wiążąca ilość przesyłanej ropy naftowej z wielkością całego wydobycia i np. firmy Gucerięwa już w styczniu niemal w całości wykorzystwały przysługujący im kwartalny limit. Teraz limit ma nie obowiązywać i – jak powiedział wicepremier Białorusi Krutoj już po rozmowach w Soczi – wielu małych oraz średniej wielkości rosyjskich producentów ropy chętnie sprzeda ją białoruskim rafineriom na warunkach rynkowych. Problem w tym, że strony, jak się wydaje, diametralnie inaczej rozumieją, co oznacza sformułowanie „cena rynkowa”. Wypowiadając się dla mediów, białoruski polityk zwrócił uwagę, że rosyjska reforma opodatkowania eksportu węglowodorów w pełni obowiązywać będzie dopiero w roku 2024, kiedy cła mają spaść do zera i kiedy będą w całości zastąpione specjalnym podatkiem. W tym roku stawki celne mają być niższe, bo w ramach reformy spadają w każdym roku, ale nadal wynosić one mają 18–19 proc. ceny ropy. I zdaniem Mińska, który będąc członkiem Unii Euroazjatyckiej jest zwolniony z opłacania cła, cena rynkowa jest równoznaczna z ceną, jaką dostają producenci, czyli bez cła. Rosyjscy producenci uważają inaczej i dlatego w styczniu odmówili dostaw, domagając się wyższej o 10 dolarów zapłaty, co w Mińsku uznane zostało za nieuzasadnioną „premię”. Póki co rosyjska ropa na Białoruś nie płynie, rafinerie pracują na minimalnym poziomie, a po to, aby w ogóle instalacje nie stanęły, Mińsk zaczął wykorzystywać „techniczne” zasoby ropy, czyli tę jej część, która znajduje się w rezerwowych rurociągach. Póki nie zostaną podpisane nowe umowy, trudno mówić o tym, że porozumienie w Soczi dotyczące rosyjskiej ropy naftowej w ogóle zostało zawarte.

O tym, do jakiego stopnia wstrzymanie dostaw rosyjskiej ropy naftowej, ale również wyższa jej cena, może zdewastować białoruską gospodarkę, świadczą wyniki handlu zagranicznego. W 2018 r. Mińsk zakupił rosyjską ropę naftową o wartości 6,8 mld dolarów, a sprzedał poza granice kraju produkty jej przetworzenia o wartości 12,8 mld dolarów. I to wszystko w państwie, którego PKB niewiele przekracza 60 mld dolarów. Eksport artykułów ropopochodnych stanowi ok. 25 proc. całego białoruskiego handlu zagranicznego i jest to kluczowe

źródło dochodów tamtejszego budżetu. Przy czym trzeba pamiętać, że w zgodzie z zawartymi wcześniej porozumieniami Federacja Rosyjska dostarczała Białorusi ok. 24 mln ton ropy rocznie, w sytuacji kiedy moce przerobowe tamtejszych rafinerii wynoszą ok. 18 mln ton. Te dodatkowe 6 mln ton Białoruś za zgodą Rosji reeksportowała, zatrzymując przy tym „premię” w związku z faktem, że będąc członkiem rosyjskiej Unii Euroazjatyckiej, nie opłacała ceł. W przeszłości Rosja zgodziła się na taki manewr w ramach rekompensaty za wzrost cen rosyjskiego gazu ziemnego i jako rozwiązanie „przejściowe”, bo w zgodzie z pierwotnymi ustaleniami w 2024 r. Unia Euroazjatycka miała mieć jeden rynek gazu, na którym ceny miały być na zbliżonym poziomie. Porozumienie z Soczi w tej części oznacza pozbawienie Mińska tej premii szacowanej jeszcze w grudniu ubiegłego roku przez rosyjski dziennik ekonomiczny „RBC” na ok. 1,5 mld dolarów.

Zresztą już w ubiegłym roku ten mechanizm zaczął szwankować. Z dwóch powodów. Po pierwsze, w maju w ropociągu Przyjaźń pojawiła się silnie zanieczyszczona związkami chloru ropa naftowa i na pewien czas trzeba było wstrzymać dostawy. Notabene rokowania między Moskwą a Mińskiem w sprawie odszkodowań za straty z tego tytułu jeszcze trwają. Drugim, znacznie istotniejszym, czynnikiem zmian był rozpoczęty manewr podatkowy w rosyjskim sektorze wydobywania ropy naftowej.

Blokady eksportowe

Skutki tych zmian Białoruś wyraźnie odczuła w zeszłorocznych wynikach eksportu. Kraj ma zresztą niekorzystny bilans handlowy, na co wielokrotnie w trakcie niedawnych negocjacji integracyjnych uskarżał się prezydent Łukaszenka argumentując, że dowodzi to istnienia blokad administracyjnych uniemożliwiających wejście białoruskich producentów na rosyjski rynek. I tak w 2019 r. deficyt w białoruskim handlu zagranicznym osiągnął poziom 6,4 mld dolarów, przekraczając w ten sposób 10 proc. krajowego PKB. Główna pozycja tamtejszego eksportu – sprzedaż produktów mineralnych, a do tej grupy zaliczają się artykuły przetwórstwa ropy naftowej – miała wartość 7 mld dolarów. Dla porównania rok wcześniej było to 8,7 mld (25,8 proc. całego eksportu). Eksport artykułów chemicznych, który też silnie związany jest z cenami nośników energii, wyniósł w 2019 r. 6,36 mld dolarów (19,3 proc. w całym bilansie eksportu), rok wcześniej osiągnął on wartość 6,45 mld dolarów. Tylko w tych dwóch głównych grupach białoruskiego eksportu wzrost cen rosyjskich nośników energii oznaczać może znaczne pogorszenie konkurencyjności i w efekcie, jak szacują białoruscy eksperci, jego 20-procentowy spadek (o 3 mld dolarów).

Pozostałe główne białoruskie branże eksportowe – przemysł maszynowy oraz mleczarstwo – są w po-

dobnym stopniu uzależnione od rynku rosyjskiego, bo tam niemal w całości plasowany jest eksport. Są one potencjalnie narażone na działania rosyjskich regulatorów ograniczających dostęp dla białoruskiej produkcji. Okresowo wybuchające „wojny mleczne” między Moskwą a Mińskiem pokazują, że Rosjanie dość dobrze opanowali mechanizm otwierania i zamykania swego rynku.

Jednoczesne użycie przez Moskwę obu tych mechanizmów – pierwszego związanego z cenami surowców energetycznych i drugiego zakładającego ograniczenie dostępu białoruskich artykułów konsumpcyjnych na rosyjski rynek – z jednej strony musi wywołać dalsze pogorszenie się bilansu handlowego, a przez to silną presję na przecenę tamtejszej waluty, z drugiej zaś doprowadzi, jak się uważa, gospodarkę Białorusi do recesji. Już w styczniu – jak szacuje Jarosław Romańczuk, białoruski niezależny ekonomista – znalazła się ona, w związku ze wstrzymaniem dostaw rosyjskiej ropy naftowej, w recesji, której skala nie jest jeszcze znana, ale może nawet w perspektywie kilkunastu miesięcy doprowadzić do redukcji białoruskiego PKB z obecnych ok. 62 mld dolarów do poziomu 50 mld, czyli o niemal 20 proc.

Po roku 2014 gospodarka Białorusi silnie związana z rosyjską, podobnie jak ta ostatnia, już raz znalazła się w recesji. W 2015 i 2016 r. białoruski PKB spadł łącznie o 6,3 proc. Kolejne dwa lata zmniejszyły jej skutki, bo łączny wzrost wyniósł 5,5 proc., jednak od początku 2019 r. znów dało się zauważyć objawy spowolnienia.

Dane Białostatu za styczeń–sierpień wskazują na 1,1-procentowy wzrost białoruskiego PKB, choć z punktu widzenia władz najbardziej niepokojące są zjawiska związane ze spowolnieniem w przemyśle przetwórczym (spadek o 1,1 proc. w II kwartale) oraz transporcie (odpowiednio spadek o 4,3 proc.). Prognozy Banku Światowego dla białoruskiej gospodarki formułowane w połowie ubiegłego roku wskazywały, że należy się spodziewać wzrostu na poziomie 1,5 proc. Podobne tempo wzrostu prognozowała analizująca białoruską gospodarkę rosyjska grupa RIM. Zdaniem jej ekspertów w 2019 r. wzrost tamtejszego PKB miał wynieść 1,4 proc. Wszystkie te szacunki, w związku z już opublikowanymi wstępnymi danymi handlu zagranicznego, przyjdzie jednak korygować w dół.

Na to nakładają się problemy Białorusi z zadłużeniem zagranicznym. Rosja i tutaj zaostrzyła swą politykę w ramach „przymuszania” Mińska do integracji. Z obiecanych jeszcze na początku ubiegłego roku pożyczek nic nie wyszło, co w efekcie zmusiło Łukaszenkę do zaciągnięcia kredytu w wysokości 600 mln dolarów w chińskich instytucjach finansowych. Już po rozmowach w Soczi władze w Mińsku zwróciły się do Rosji o zmianę formuły spłaty zobowiązań zaciągniętych z tytułu budowanej elektrowni atomowej w Ostrowcu. Termin jej uruchomienia, pierwotnie planowany na 2018 r., był w przeszłości kilkakrotnie przesuwany i na-



Aleksander Łukaszenka rozgrywa z Władimirem Putinem partię znacznie trudniejszą niż mecz hokeja na lodowisku w Soczi 7 lutego. Stawką jest jego władza i niepodległość Białorusi

fol. East News/AP POOL

dal nie została ona – z winy rosyjskich wykonawców, jak uważa strona białoruska – oddana do eksploatacji. Ale termin spłaty kredytu się zbliża. Umowa przewiduje bowiem, że zaciągnięty na budowę elektrowni kredyt w wysokości 10 mld dolarów zacznie być spłacany w 30 transzach co pół roku, ale początek spłat będzie miał miejsce nie później niż 1 kwietnia 2021 r. To termin na razie dość odległy, ale perspektywa spłat utrudnia Białorusi prowadzone dziś rozmowy w sprawie rolowania spłaty rat międzynarodowych kredytów, których terminy przypadają w tym roku.

Gazowa dywersja

Innymi słowy, w roku wyborczym białoruską gospodarkę czekają trudne czasy, z których nie ma – jak się wydaje – łatwego wyjścia. Nie jest nim wprowadzony 1 lutego specjalny „podatek” ekologiczny w wysokości 6 proc. od tranzytu rosyjskiej ropy naftowej. Nie są nim też informacje o uzgodnionych ze Stanami Zjednoczonymi (ponoć 2,5 mln ton) zakupach ropy naftowej, której zresztą nie będzie można łatwo dostarczyć. Zmniejszenie poziomu życia – tym bardziej dolegliwe, że stabilność miejscowej waluty również wydaje się zagrożona – zdaje się nieuchronne. Trudno dziś wyrokować, jak to wpłynie na zachowanie Białorusinów. Zresztą Łukaszenka, jak się wydaje, przygotował się do możliwego zaostrzenia sytuacji wewnętrznej, zmieniając pod koniec roku szefa swej administracji, którym został kierujący do tej pory miejscowym KGB gen. Ihar Sierhijajenka.

I tu dochodzimy do kwestii, dlaczego Moskwa tak łatwo zgodziła się na wynoszącą 127 dolarów za 1000 m³ cenę za dostarczany na Białoruś gaz. Ta infor-

macja, szeroko nagłaśniania przez białoruskie media, skłania do stawiania ekipie Łukaszenki przez wyborców niewygodnych pytań. Dlaczego gaz kupowany po 127 dolarów, czyli 256 rubli według oficjalnego kursu, sprzedawany jest ludności za cenę dwa razy wyższą, bo 529 rubli? – pyta retorycznie Swietłana Kalinkina, dziennikarka niezależnego portalu informacyjnego Białoruski Partyzan. I jednocześnie podkreśla, że chińscy inwestorzy ze znajdującego się pod Mińskiem parku technologicznego Wielikij Kamień płacą za kupowany gaz jedynie 334 ruble za 1000 m³. Ale Chińczycy są silni w negocjacjach, a białoruskie społeczeństwo rządzone przez Łukaszenkę nie. Ten wymuszony przez Moskwę efekt demonstracji, do jakiego stopnia reżim nie jest w stanie gwarantować cen i standardu życia porównywalnego choćby z rosyjskim, nie mówiąc już o polskim czy nawet ukraińskim, ma – jak się wydaje – być jednym z elementów osłabiających przedwyborcze szanse Łukaszenki. Zdaje się, że Moskwa w zbliżających się wyborach upatruje okazji być może na zmianę, a z pewnością osłabienie, rządzącej w Mińsku ekipy. Jest w stanie poprzeć nawet kandydata opozycji, byleby tylko doprowadzić do osiągnięcia tego celu. Zresztą w ubiegłym roku Dmitrij Kozak doprowadził w Mołdawii do wyniesienia demokratycznej i prozachodniej kandydatury Maji Sandu do pozycji premiera tylko po to, aby obalić rząd antyrosyjskiej Partii Demokratycznej. A wcześniej Moskwa dość łatwo przełknęła podobne zmiany, w wyniku aksamitnej rewolucji, w Armenii. Uzgodnienia z Soczi przybliżają Rosję do tego celu. Może dlatego Łukaszenka wyjechał z FR rozgniewany do tego stopnia, że nie spotkał się nawet z czekającymi nań dziennikarzami. ●

Autor jest biznesmenem, publicystą, znawcą Rosji

Być albo nie być dla euro

Donald Trump w swym przemówieniu podczas uroczystości podpisania umowy handlowej USA-Chiny pozwolił sobie zakpić z euro i ujemnych rentowności rządowych euroobligacji państw strefy euro, mówiąc, że łatwo by mu było uzależnić się od sytuacji, w której oddaje mniej pieniędzy, niż pożycza. I zapewne pił do Niemiec! Przy innej okazji napomknął mimochodem, że euro ustanowiono w kontrze do amerykańskiego dolara... Nie czyniłby tak, gdyby nie słabość europejskiej waluty i zapowiadane negocjacje handlowe z Unią Europejską. Tyle polityka, a jak wygląda przyziemna, finansowa rzeczywistość?

Największy od kryzysu finansowego w 2008 r. spadek produkcji przemysłowej w Niemczech (aż o 3,5 proc.) w grudniu 2019 r., spadki PKB Włoch i Francji o odpowiednio 0,3 i 0,1 proc. w trzecim kwartale 2019 r. to bardzo złe informacje. Związują, że rok 2020 może się okazać swoistym „być albo nie być” dla wspólnej waluty. Początek 2020 r. też nie był lepszy, a będzie jeszcze gorzej, bo przecież strefa euro ma na głowie nieuporządkowany brexit, efekt chińskiego koronawirusa infekuje gospodarki Niemiec, Włoch i Francji, Donald Trump grozi taryfami celnymi w USA wymierzonymi m.in. w sektor motoryzacyjny. Tymczasem budżet unijny jest w powijakach i bez gwarancji na końcowy sukces, a EBC nie ma nawet aktualnej strategii, którą zamierza przedstawić dopiero w grudniu 2020! Te wszystkie okoliczności razem i każda oddzielnie powodują, że euro słabnie w oczach i stało się obecnie ulubionym wehikułem spekulantów oraz spekulacji carry-trade... Polski złoty na tym tle wygląda jak wzorzec stabilności i siły waluty (brawa dla NBP!).

Jednak to nie prezydent USA zdecyduje o perspektywach projektu wspólnej waluty europejskiej, ale dotychczasowi beneficjenci euro, a więc przede wszystkim Republika Federalna Niemiec, największy na świecie eksporter towarów przemysłowych. Niemcy mimo różnicy potencjałów wyprzedzają na tym polu nawet... Chiny. Jak to możliwe? Tajemnica tkwi właśnie we wspólnej walucie. Otóż Niemcy dotąd eksportowały zdecydowanie najwięcej towarów do krajów strefy euro. Umożliwiało to system banków centralnych strefy euro i sam EBC. Dość powiedzieć,

JERZY BIELEWICZ

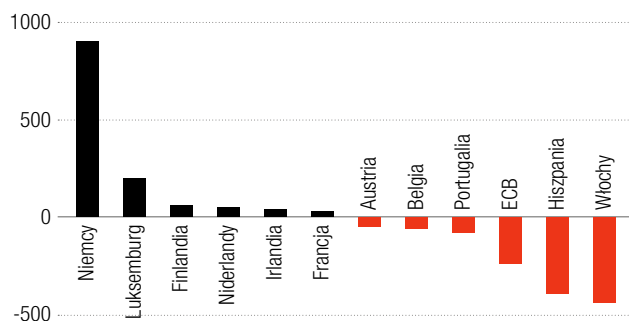
finansista, były doradca Goldman Sachs i Royal Bank of Canada



że Niemcy i mały Luksemburg razem na koniec grudnia 2019 r. posiadają należności na kwotę 1,1 bln euro w systemie rozliczeń transakcji (Target 2), czyli transakcji handlowych między krajami posługującymi się wspólną walutą... Największymi dłużnikami w tym systemie są oczywiście kraje południa Europy: Włochy, Grecja, Hiszpania i Portugalia. Tak, tak, system banków centralnych i sam EBC skrywają niebagatelne długi! Czy nowo powołana szefowa EBC Christine Lagarde wyjaśni, jak pogodzić w przyszłości interes zadłużonych krajów południa Europy z interesem Niemiec, które dalej chciałyby „eksportować”, ile się da? I czy to perpetuum mobile może trwać? Otóż nie może, gdyż to w ostatnich miesiącach eksport z Niemiec do innych krajów strefy euro kurczy się najszybciej. Szybciej nawet niż eksport z Niemiec do Chin w dobie wojen handlowych.

Saldo transgranicznych przepływów płatności wybranych krajów strefy euro według statystyk EBC

(w mld euro, na koniec grudnia 2019)



Źródło: Europejski Bank Centralny

Jest jednak jeszcze inna, równie potężna przyczyna zagrożenia dla istnienia wspólnej waluty. To ujemne rentowności rządowych euroobligacji. I tak też należy rozumieć ironiczne przytyki prezydenta Trumpa. Niemcy i państwa strefy euro najzwyczajniej zgnuśniały i uzależniły się od długów, które nic nie kosztują. Przestały być konkurencyjne. Czy tę tajemną wiedzę wykorzystają polscy politycy w walce o praworządność w UE, naprawę strefy euro oraz korzystny dla Polski budżet Wspólnoty?

Kolej szybsza niż kiedykolwiek

Chociaż kolej w przeszłości borykała się z problemami, to teraz pasażerów zaczyna przybywać. Liczne inwestycje, remonty i modernizacje istniejących tras już się odbywają, ale prawdziwą dobrą zmianą dla kolei i pasażerów będzie budowa Centralnego Portu Komunikacyjnego



fol. koncepcja CPK Grimsshaw Architects; materiały prasowe CPK

Centralny Port Komunikacyjny to serce Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, w ciągu najbliższych lat priorytet polskiego rządu. Chcę zapewnić, że dołożymy wszelkich starań, żeby CPK powstał i żeby przejść przez wszystkie niezbędne etapy jak zgody środowiskowe, zgody unijne, projektowanie i budowa, wpisanie do sieci TEN-T itd. Dzięki tej inwestycji Polska stanie się jednym z kluczowych hubów komunikacyjnych – powiedział premier Mateusz Morawiecki.

CPK ma to znacznie ułatwić. Projekt – jako jeden z najbardziej ambitnych planów w całej historii naszego kraju – zakłada nie tylko budowę lotniska, lecz również realizację nowych połączeń kolejowych i drogowych. Powstanie ponad 1,6 tys. km nowych linii kolejowych!

Zgodnie z ogłoszonym właśnie Strategicznym Studium Lokalizacyjnym będą one przebiegać 10 korytarzami prowadzącymi z różnych stron Polski do nowego lotniska między Warszawą a Łodzią. SSL zawiera mapy kolejowe, które – po wydrukowaniu – zajmują powierzchnię 70 mkw.

Planowane korytarze będą podstawą dalszych prac studialno-projektowych. Jak wskazuje Marcin Horała, pełnomocnik rządu ds. CPK, ostateczny przebieg dla każdej z nich będzie zależał m.in. od wyników konsultacji społecznych, badań środowiskowych i szczegółowych uwarunkowań technicznych.

Już teraz wszyscy zainteresowani mogą składać swoje propozycje. Specjalny formularz znajduje się na poświęconej konsultacjom stronie internetowej: konsultacje.cpk.pl. Konsultacje trwają do 10 marca br.

Sieć nowych linii kolejowych, w tym odcinków o standardzie kolei dużych prędkości, ma łączyć War-

szawę i CPK z większością największych miast Polski, w czasie nie dłuższym niż 2,5 godz., nie wspominając o błyskawicznym połączeniu CPK z Warszawą (15 min) i Łodzią (niespełna 30 min). Z Wrocławia i Poznania dojazd do stolicy ma zostać skrócony do mniej niż 2 godz., zaś między Krakowem i Katowicami skróci się do zaledwie 35 min. Z Warszawy do Gdańska dojedziemy w ok. 2 godz., a do Wrocławia – w 1 godz. 55 min.

Każde z nowych połączeń prowadzących do CPK ma się składać z nowych torów, a także wyremontowanych lub zmodernizowanych odcinków już istniejącej infrastruktury. Za budowę będzie odpowiadać spółka Centralny Port Komunikacyjny, za modernizację zaś – PKP Polskie Linie Kolejowe.

Premier Mateusz Morawiecki podkreśla, że projekt jest sprawnie realizowany: – W kwietniu ubiegłego roku podczas konferencji prasowej na stacji Łódź Fabryczna przedstawiłem założenia Programu Kolejowego CPK i przyjętą przez rząd nowelizację rozporządzenia zawierającego wykaz linii kolejowych o znaczeniu państwowym. Dzisiaj jesteśmy o kilka kroków dalej, pokazując Polakom pierwsze wyniki prac projektowych.

Centralny Port Komunikacyjny będzie projektem przynoszącym korzyści dla całego kraju. Transport kolejowy, jako się rzekło, przechodzi ożywienie – ten wygodny i niedrogi środek transportu staje się jednym z pierwszych wyborów dla milionów Polaków i wielu gości z zagranicy. Realizacja CPK sprawi, że nasze koleje zyskają na atrakcyjności. Warto trzymać kciuki za tę inicjatywę, która opłaci się polskiej gospodarce, zwłaszcza że korzystać z niej będziemy praktycznie wszyscy.

Arkady Saulski



fot. Shutterstock

ROBERT BOMBAŁA

Inflacja: początek wspinaczki

Rosnąca w Polsce inflacja na razie nie spędza snu z powiek członkom Rady Polityki Pieniężnej. A na pewno nie w takim stopniu jak decydentom z Banku Narodowego Czech, który na początku lutego podniósł stopy procentowe w reakcji na wzrost cen

Inflacja w styczniu 2020 r. skoczyła do 4,4 proc. w ujęciu rocznym (w grudniu było to 3,4 proc., a miesiąc wcześniej wskaźnik ten był na poziomie 2,6 proc.) i – jak ocenia dr Marcin Czaplicki, ekonomista PKO BP – „to dopiero początek tej wspinaczki”. Choć jednocześnie – jak dodaje Monika Kurtek, główna ekonomistka Banku Pocztowego – „najwyższa będzie najprawdopodobniej w pierwszym kwartale tego roku, kiedy przekroczy 4 proc. r/r. Potem, ze względu na coraz wyższą bazę odniesienia z zeszłego roku, zejdzie na niższy poziom”.

Najpierw powody

W komunikacie po styczniowym posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej można przeczytać, że „do wyższej inflacji przyczynił się wzrost cen żywności i paliw. Jednocześnie przyspieszenie wzrostu cen usług podwyższyło inflację bazową, która utrzymuje się jednak na umiarkowanym poziomie”. Według członków RPP perspektywy krajowej koniunktury pozostają korzystne, ale dynamika PKB będzie prawdopodobnie niższa niż w latach poprzednich. „Utrzymuje się niepewność dotycząca skali i trwałości osłabienia koniunktury za granicą oraz jego wpływu na krajową aktywność gospodarczą” – czytamy w komunikacie po posiedzeniu RPP. Prognozy wskazują na to, że w najbliższych miesiącach wskaźnik inflacji znajdzie się powyżej górnej granicy odchylenia od celu inflacyjnego (2,5 proc. z możliwością odchylenia do 1 pp. w górę lub w dół). I – jak podkreśl-

no w komunikacie po RPP – „do przejściowego wzrostu dynamiki cen przyczynią się czynniki o charakterze podażowym i regulacyjnym, a więc pozostające poza bezpośrednim wpływem krajowej polityki pieniężnej. Wraz z wygaśnięciem wpływu tych czynników oraz oczekiwanym osłabieniem tempa wzrostu PKB inflacja będzie się obniżać”.

Według Czaplickiego główne motory inflacji nie leżą po stronie popytu. Jego zdaniem gospodarka spowolniła pod koniec minionego roku, a to oznacza, że popyt wewnętrzny będzie ukierunkowany w stronę hamowania inflacji, i to już po pierwszym kwartale. „Niemniej czynniki regulacyjne, a także rosnące ceny usług (niskie bezrobocie i wysoki wzrost wynagrodzeń), nie pozwolą, naszym zdaniem, wrócić inflacji do celu w tym roku. Co więcej, wprowadzenie od października opłaty mocowej na nowo rozbudzi (tym razem już umiarkowanie) wzrostowy trend cen” – komentuje ekonomista PKO BP. W jego ocenie inflacja, która może już w styczniu osiągnąć poziom 4 proc., w następnych miesiącach może być jeszcze wyższa: „zmiany regulacyjne (podwyżki cen wywozu śmieci, wzrost akcyzy na alkohol i tytoń, obniżenie limitów emisji CO₂ przez samochody, wzrost płacy minimalnej), podwyżki cen energii oraz kosztów transportu (efekt ubiegłorocznego wzrostu cen prądu dla przedsiębiorstw, w tym kolei) oraz kontynuacja wysokich (jak na tę porę roku) wzrostów cen żywności zaprowadzą główną miarę inflacji w kierunku 4 proc. r/r już w styczniu, a w kolejnych miesiącach nawet jeszcze nieco wyżej”.



Jesteśmy liderem w produkcji miedzi i srebra.
Umożliwiamy rozwój nowoczesnego świata.

KGHM Polska Miedź S.A. | ul. M.Skłodowskiej-Curie 48 | 59-301 Lubin | www.kghm.com



Przedsmak wyższej inflacji w tym roku – na co zwraca uwagę Kurtek – mieliśmy właśnie w grudniu 2019 r., kiedy wskaźnik cen towarów i usług niespodziewanie wzrósł, osiągając wspomniany poziom, który poprzednio zanotowano w październiku 2012 r. Wzrost cen można dostrzec prawie we wszystkich grupach towarów za wyjątkiem odzieży i obuwia, w tym przypadku ceny w ujęciu rocznym, chociaż wolniej, to jednak spadają. „Liderem wzrostów są natomiast ceny żywności i napojów bezalkoholowych. Niekorzystne warunki pogodowe dla upraw warzyw i owoców w roku ubiegłym, choroby zwierząt (ASF, ptasia grypa) oraz rosnące koszty produkcji, w tym energii i pracy, to główne czynniki wzrostu cen żywności. Pozostaną one najprawdopodobniej w mocy także w tym roku, a do tego dojdzie jeszcze – jak wszystko wskazuje, już w kwietniu – tzw. podatek cukrowy, co oznacza dalsze wzrosty cen żywności i napojów bezalkoholowych. Droższe będą także napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe, w związku z podwyżką o 10 proc. akcyzy na te produkty od 1 stycznia br. Dalej rosnąć będą ponadto opłaty za wywóz śmieci, opłaty za usługi transportowe, co zostało już zapowiedziane przez niektóre samorządy pod koniec 2019 r.” – komentuje Kurtek.

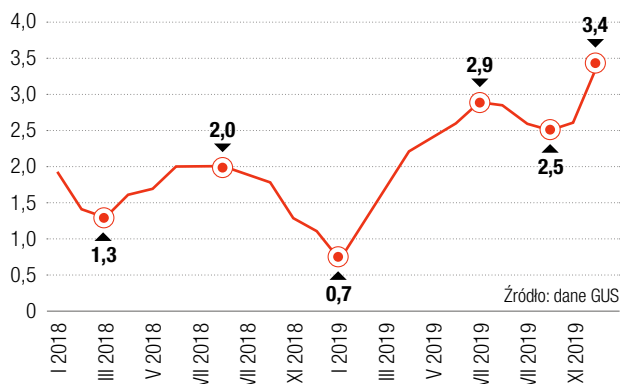
Kamil Zubelewicz, członek RPP, po posiedzeniu w lutym mówił, że „ścieżka inflacji w Polsce jest za wysoka”. I podtrzymał swoje zdanie na temat podwyżki stóp procentowych. Jak dodał: „Jeśli chciałbym przyjąć punkt odniesienia większości Rady, czyli cel inflacyjny, to musimy jeszcze poczekać z decyzjami do najnowszej projekcji”. A ta będzie w marcu. Adam Głapiński, prezes NBP, mówił wtedy, że spodziewa się wzrostu inflacji w pierwszych kwartałach: „Trudno powiedzieć, do jakiego poziomu, ale możliwe, że do górnego pułapu odchyień celu inflacyjnego, a potem w drugiej połowie roku przewidujemy spadek”. Interesująco wybrzmiało zdanie Eryka Łona, także członka RPP, będącego za utrzymaniem niskich stóp procentowych: „Szybciej dochodzimy do poziomu bogactwa krajów Europy Zachodniej. Dlatego mam odmienne zdanie niż kolega Zubelewicz i uważam, że warto utrzymywać niskie stopy procentowe, by pobudzać gospodarkę, ale też by utrzymywać inflację pod kontrolą, co teraz ma miejsce”.

A jak może być w tym roku

Według Kurtek średnioroczna inflacja w tym roku wyniesie co najmniej 3,5 proc. wobec 2,3 proc. w 2019 r.: „Najwyższa będzie najprawdopodobniej w pierwszym kwartale br., gdzie przekroczy 4 proc. r/r. Potem, ze względu na coraz wyższą bazę odniesienia z zeszłego roku, zejdzie na niższy poziom. Wydaje się jednak, że wskaźnik CPI może nie wrócić w okolice środka celu NBP. Będą to raczej okolice górnej granicy odchyień od tego celu, czyli 3,5 proc. r/r”.

Czaplicki podkreśla, że duże znaczenie będą miały ceny żywności. Właśnie ona stanowi 20 proc. koszyka

Wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych (inflacja)



inflacyjnego. „Zakładamy normalizację tempa wzrostu cen, ale coraz więcej sygnałów wskazuje, że sytuacja na rynku rolnym może się nie ustabilizować po dwóch latach suszy”. Ekonomista PKO BP uważa, że ceny paliw mogą oddziaływać w kierunku spadku inflacji. „Problemy chińskiej gospodarki związane z epidemią koronawirusa oznaczają, że w 2020 r. spadnie popyt na surowce (w tym energetyczne), co nie będzie sprzyjać cenom paliw (pod warunkiem, że nie zareaguje OPEC lub nie zaozni się sytuacja w Zatoce Perskiej)” – uważa Czaplicki. I nie spodziewa się, „aby wysoka inflacja martwiła RPP w takim stopniu jak Bank Narodowy Czech, który na początku lutego podniósł stopy procentowe. Nasza Rada skupiona jest na stabilizowaniu wzrostu gospodarczego, a jego osłabienie nie sprzyja decyzji o zacieśnianiu polityki pieniężnej”.

A co na inflację sama Rada Polityki Pieniężnej? Otóż 31 stycznia NBP opublikował na swoich stronach internetowych opinię RPP do projektu Ustawy budżetowej na rok 2020, przyjętego przez Radę Ministrów 23 grudnia 2019 r. W projekcie do ustawy budżetowej przyjęto, że wartość średniorocznej inflacji będzie na poziomie 2,5 proc., a sprzyjać ma temu „utrzymanie się korzystnej z punktu widzenia pracobiorców sytuacji na rynku pracy, w tym relatywnie wysokiej nominalnej dynamiki wynagrodzeń”. We wspomnianej opinii możemy przeczytać, że w „ocenie NBP w 2020 r. na inflację będzie także oddziaływać wiele czynników o charakterze podażowym. Należy wśród nich wymienić zmiany o charakterze administracyjno-regulacyjnym (w tym wyższy od zakładanego wzrost tariff na energię elektryczną dla gospodarstw domowych, opłat za wywóz nieczystości oraz akcyzy na alkohol etylowy i wyroby tytoniowe). Ponadto w ostatnich miesiącach miał także miejsce wzrost cen żywności i paliw związany częściowo z oddziaływaniem czynników zewnętrznych. Wyżej wymienione czynniki mogą spowodować, że inflacja w bieżącym roku ukształtuje się powyżej scenariusza przyjętego w projekcie Ustawy, ale w przedziale odchyień od celu inflacyjnego”.



PKO BANK POLSKI Z NAGRODĄ BANK OF THE YEAR 2019

Międzynarodowi eksperci z grupy
Financial Times docenili bank za cyfrową
transformację i nowoczesne usługi bankowe.



Bank Polski





WOJCIECH OSIŃSKI

Berlin

Biznes na jeździe w nieznane

Biurow podróży z Monachium na sprzedaży Niemcom wycieczek w nieznane zbudowało intratny biznes

Berlińska lekarka Antje Schmitt i jej mąż Peter nie wiedzieli zbyt wiele o zbliżających się wakacjach w 2019 r. Nie poinformowano ich nawet o mieście, w którym mieliby spędzić najpiękniejsze dni w roku. Dopiero krótko przed odlotem biuro podróży, w którym zarezerwowali swoją wycieczkę, udzieliło im kilku mglistych i zdawkowych informacji. Schmittowie nie wiedzieli także nic o hotelu, w którym mieliby zamieszkać. Nie wiedzieli nic poza jednym – że wybiorą się ze swoimi dwoma nastoletnimi synami do państwa, w którym będzie stosunkowo ciepło. W normalnych okolicznościach każdy turysta byłby oburzony, a w ślad za pierwszymi wyrazami irytacji do skrzynki biura podróży wpłynęłaby reklamacja. Następnie wieści o jego pokrętnych praktykach stopniowo rozlałyby się po mediach, co błyskawicznie sprowadziłoby firmę do branżowego grobu. Tyle że w rzeczywistości rzeczony biuro podróży rośnie w siłę, a skąpe informacje o nad-

chodzących wczasach zdążył się Schmittom nic a nic nie przeszkadzać. Przeciwnie – wszystko jest zamierzone.

– Zdecydowaliśmy się na wycieczkę w nieznane, ponieważ oboje z mężem dużo pracujemy i najzwyczajniej zabrakło nam czasu na planowanie – przyznaje Antje Schmitt. Dlatego latem czteroosobowa rodzina z Berlina wylądowała w Neapolu. Na lotnisku oczekiwał ich już kierowca i zawiózł do urokliwego hoteliku w muzealnej dzielnicy położonej u stóp Wezuwiusza. – Ledwo zdążyliśmy się rozpakować, już zapukał do drzwi miły młody pan, który zechciał nam pokazać miasto – wspomina Antje Schmitt. Ale na tym nie koniec. Niemiecka rodzina przyjechała na cały tydzień i kolejne dni obfitowały w dalsze niespodzianki oraz atrakcje: we wtorek czekał na nią kurs gotowania, w środę przejażdżka motorówką, w czwartek „maraton” po neapolitańskich muzeach, a piątek był dniem poświęconym wyłącznie dzieciom. – Fajnie dać się ponieść i zasypać niespodziankami – cieszy się Niemka. Rodzina Schmittów wykupiła swo-

fot. Shutterstock

ją wycieczkę w nieznane w biurze podróży Unplanned (Nieplanowane).

Zapach niespodzianki

Monachijski start-up znalazł lukę na rynku. W każdym razie w Niemczech, ponieważ w innych krajach istnieją już firmy z podobną ofertą. Na pierwszy rzut oka Unplanned (zbieżność z tytułem głośnego obecnie amerykańskiego filmu jest przypadkowa) funkcjonuje jak każde inne biuro podróży, które organizuje wczasy. Zasadniczym nowym przesłaniem firmy jest towarzyszący wycieczkom „zapach niespodzianki”. Unplanned oferuje bowiem podróże, których cel jest okryty tajemnicą. Pomysł jest genialny w swojej prostocie: wakacje, niewiadome atrakcje, ekscytacja – swoisty miks wrażeń, które wprowadzają w doskonały nastrój i wzbudzają przyjemne skojarzenia. Aktywność klienta sprowadza się jedynie do określenia terminu wyjazdu (lub odlotu) i ceny oraz preferowanych warunków klimatycznych w miejscu docelowym. Cała reszta należy do 12 pracowników start-upu w Monachium. – W dzisiejszych czasach, w natłoku rodzinnych i zawodowych obowiązków, ludzie często już nie mają czasu na planowanie swojego urlopu – tłumaczy Christian Diener, dyrektor zarządzający Unplanned. Jak utrzymuje, minęły już owe czasy, w których przygotowanie wycieczki i emocje z tym związane stanowiły jej integralną część; dziś turyści chcą mieć sprawy organizacji jak najszybciej z głowy. Koncepcja jego biznesu wpisuje się zatem w dzisiejszą epokę.

Zainteresowani wyjazdem w nieznane z Unplanned wypełniają formularz na stronie internetowej, gdzie opisują również swoje wymagania i cechy oraz wybierają spośród podanych kategorii preferencyjnych: „wycieczka do miasta”, „podróż kulinarna”, „sztuka”, „natura” – to tylko kilka przykładów z brzegu. Klienci mają też od razu możliwość wykluczenia miejsc, w których nie chcieliby w żadnym wypadku przebywać; dla zdeklarowanych miłośników słońca śnieg i siarczysty mróz mogłyby się okazać zbyt przykrą niespodzianką... Zazwyczaj tydzień po dokonaniu rezerwacji któryś z pracowników Unplanned nawiązuje kontakt z klientem w celu sprecyzowania jego preferencji. Kilka dni przed odjazdem/odlotem zainteresowany otrzymuje dalsze informacje dotyczące podróży, lotniska itd. – Nasi klienci mogą na własne życzenie otrzymać więcej szczegółowych informacji, lecz niewiele osób chce sobie zepsuć niespodziankę, która jest przecież częścią całej zabawy. Dlatego najczęściej dowiadują się o wszystkim na lotnisku albo dworcu. Zresztą właśnie za to płacą – wyjaśnia Diener.

Udzielenie niektórych ważnych informacji jest niezbędne, gdyż służy także zabezpieczeniu samej firmy. – Jesteśmy zobowiązani podać naszym klientom wskazówki dotyczące prognozy pogody oraz odpowiedniej odzieży czy też przedmiotów, które mogą się okazać potrzebne w podróży – tłumaczy Diener.

Właściciele konwencjonalnych biur podróży pozostają sceptyczni, nie wierząc w to, że start-upy jak Unplanned mogą się dłużej utrzymać na rynku. – Ta branża jest bezlitosna. Długoterminowo nie będzie alternatywy dla tradycyjnych biur podróży. Nasze ceny będą zawsze niższe niż w firmach oferujących wycieczki w nieznane – przekonuje Robert Nowak, pracownik badeńskiej spółki turystycznej L'TUR.

W istocie, podróże w nieznane, które są gwoździem programu firmy Unplanned, nie należą do tanich. Cena za najtańszą wycieczkę na dwie weekendowe noce (z wliczonym dojazdem pociągiem) wynosi ok. 450 euro. Jeśli więc turysta zainteresowany dłuższą „przejażdżką” preferuje egzotyczne i ciepłe klimaty, musi się liczyć z tym, że będzie musiał sięgnąć głęboko do kieszeni. – W cenę są już bowiem wliczone bilety na koncerty, do muzeów i teatrów, a także zarezerwowane miejsca w lokalach gastronomicznych, zorganizowane od A do Z wycieczki po mieście oraz okolicach, jak i ewentualne wędrowki w górach bądź spływy kajakowe – wyjaśnia Diener w rozmowie z „Gazetą Bankową”.

Dreszczyk emocji

Jak się jednak okazuje, podczas wycieczek w nieznane na podróżujących czekają czasami niespodzianki, które nie zawsze są przyjemne lub dostosowane do potrzeb klientów. Podróż zorganizowana przez Unplanned jest wprawdzie upstrzona atrakcjami, ale nie tylko takimi, które zapewniają rozrywkę albo odprężenie. Pracownicy bawarskiego przedsiębiorstwa lubią dostarczać swoim klientom „dreszczyku emocji”. W „indywidualnym travel-booku” mogą się bowiem znaleźć np. „próby odwagi” i w pewnym momencie klient może ze zdziwieniem skonstatować, że stoi na wysokim moście z przywiązaną do nogi gumową linką bungee. Ale prezes Unplanned jest przeświadczony, że oferta jego biura to „strzał w dziesiątkę”. – Od założenia firmy w 2016 r. odnotowujemy z roku na rok coraz większe przychody. Ludzie mają już dość tych samych monotonna i przewidywalnych celów turystycznych – twierdzi Christian Diener. 40-letni przedsiębiorca był kiedyś specjalistą ds. marketingu u austriackiego producenta napojów energetycznych Red Bull i dlatego doskonale wie, jak sprzedawać swoją markę.

Diener utrzymuje, jakoby w odróżnieniu od zwykłych biur podróży w Unplanned przez ostatnie trzy lata rzadko dochodziło do reklamacji. Założyciele monachijskiej spółki z początku sami byli trochę sceptyczni, czy ich pomysł wypali. – Rodowity Niemiec z reguły nie powierzy ci pieniędzy, jeśli dokładnie nie wie, co kupuje i co go czeka. W każdym razie tak twierdziły wcześniej osoby, które nam odradzały realizację naszych planów – opowiadają. Najwyraźniej nie było jednak powodów do zmartwień, tym bardziej że po sukcesie Unplanned na rynku pojawiła się konkurencja z podobną ofertą – Bbacksoon, Wowtrip oraz Blookery. ●

WOJCIECH OSIŃSKI

Berlin

Agonia stalowego giganta

Znany na świecie producent stali ThyssenKrupp przez wiele lat uchodził za perłę gospodarki niemieckiej. Dziś kryzysowy pożar trawi jedno z największych przedsiębiorstw przemysłowych w RFN



Nad szklanym budynkiem centrali Thyssen-Krupp w Essen krąży widmo bankructwa

Wnadreńskim Essen w centrali koncernu ThyssenKrupp 21 listopada 2019 r. odbyła się konferencja prasowa z udziałem Martiny Merz. W eleganckim, czerwonym kostiumie 56-letnia inżynier ze Stuttgartu nie pasowała do siedzących obok niej poważnych panów w ciemnych garniturach. Kilka tygodni wcześniej Merz została wybrana na nową szefową zarządu znanego na całym świecie producenta stali. Znamienne, że nikt poza nią nie kwapił się do podjęcia trudnej misji uzdrowienia ThyssenKruppa, który już od dłuższego czasu boryka się z bardzo poważnymi problemami.

Na listopadowym briefingu pani Merz nie wyróżniała się jedynie ze względu na jaskrawą sukienkę oraz swój badeński dialekt. Ani bynajmniej z powodu

tego, że była pierwszą kobietą w historii, która stanęła na czele stalowego giganta. Przede wszystkim nie zamierza już w przeciwieństwie do innych tuszować prawdy o opłakanej sytuacji firmy i dalej snuć snów o potędze. „Nie ma co upiększać, nasz koncern znalazł się w bardzo trudnej sytuacji, która wymaga trzeźwej oceny i nowych rozwiązań” – zaznaczyła Merz, która wcześniej robiła karierę u czołowego niemieckiego producenta techniki motoryzacyjnej Bosch. Pod koniec spotkania z dziennikarzami do pani Merz jednak jakby nagle dotarło, że stoi na czele firmy-giganta i nie wypada jej jako prezesowi nadwierać optymizmu co do jej perspektyw. A w każdym razie nie przed kamerami. „Mimo wszystko ThyssenKrupp ma ogromny potencjał, a w niektórych segmentach nadal należy do światowej czołówki” – zakończyła. Wkrótce jednak okazało się, że próba ocalenia pozoru urzędowego

fot. Shutterstock

„jakoś to będzie” wiodła donikąd: kilka dni po jesiennym wystąpieniu pani Merz kurs akcji ThyssenKrupp spadł o 14 proc., a wartość giełdowa koncernu spadła o 1,1 mld euro. Można było odnieść wrażenie, że dopiero po słowach nowej szefowej zarządu rynek kapitałowy zrozumiał powagę sytuacji.

Śmierć kliniczna

ThyssenKrupp przez lata uchodził za wizytówkę przemysłu niemieckiego, a historia koncernu była podreżnikowym wzorem udanego biznesu. Niemiecki gigant powstał w 1999 r. w wyniku fuzji spółek Thyssen oraz Krupp, choć początki jego historii sięgają znacznie dalej. ThyssenKrupp jest jednym z największych producentów stali na świecie, zatrudnia ok. 160 tys. pracowników; składa się nań 670 osobnych spółek na kilku kontynentach. Firma koncentruje się przede wszystkim na produkcji stali wysokiej jakości. Natomiast w sektorze dóbr kapitałowych zajmuje się głównie produkcją dźwigów, części samochodowych oraz obrabiarek. Sektor usługowy obejmuje zaś dostarczanie materiałów na wymiar, inżynierię mechaniczną, zakładanie rusztowań oraz usługi środowiskowe. Ponad 30 proc. sprzedaży swoich produktów TK generuje na rynku niemieckim, ale zajmuje też wiodącą pozycję w wielu innych krajach. Natomiast ThyssenKrupp Marine Systems wciąż jest najważniejszym producentem okrętów na rynku Unii Europejskiej. Toteż dla wielu obserwatorów branży perspektywa upadku niezatapialnego okrętu gospodarki RFN przekraczała granice wyobraźni.

Jednak ostatnie dane o wynikach finansowych ThyssenKrupp wyleczyły publicystów ze złudzeń: długi wynoszą już 6,5 mld euro, zobowiązania emerytalne to ok. 8,9 mld euro, a kapitał własny z miesiąca na miesiąc się kurczy. Na domiar złego we wrześniu 2019 r. akcje stalowego giganta zostały usunięte ze składu DAX, głównego indeksu giełdy we Frankfurcie nad Menem. ThyssenKrupp – swego czasu jedna z firm, które były w pierwszym składzie najważniejszego niemieckiego wskaźnika giełdowego – przeszedł do indeksu MDAX dla spółek średniej wielkości.

Ówczesny szef zarządu Guido Kerkhoff nie pozostawiał wątpliwości. „Musimy być uczciwi, notowania akcji spadały ostatnio na łeb na szyję. Nasza kondycja jest zbyt słaba, dlatego opuszczenie DAX było logiczną konsekwencją” – przyznał. Dziennikarze w najostrzejszych komentarzach prasowych zaczęli wręcz mówić, że udziałem ThyssenKruppa może być „agonia na raty”. Bo nad nowoczesnym szklanym budynkiem centrali TK w Essen krąży widmo bankructwa.

Szefowa ze Szwabii

W najbliższej przyszłości dalsze losy ThyssenKruppa będą zależeć głównie od zdolności dwóch kobiet:

wspomnianej Martiny Merz oraz Ursuli Gather, szefowej Fundacji im. Alfrieda Kruppa von Bohlena und Halbacha. Zmarły w 1967 r. Alfried Krupp był ostatnim spadkobiercą rodzinnej spółki Friedrich Krupp AG, działającej w latach 1903–1999 i będącej fundamentem dzisiejszego koncernu. Fundacja ta, która od lat 60. zarządza jego majątkiem, jest nadal głównym udziałowcem ThyssenKruppa (23,58 proc.). Obie panie nie schodzą z łamów pism ekonomicznych. Hamburski miesięcznik „Manager” nazwał Ursulę Gather i Martinę Merz „najbardziej wpływowymi kobietami” w dzisiejszej gospodarce niemieckiej. Ale to przede wszystkim nowa szefowa zarządu ThyssenKrupp miała być osobą, w której Niemcy pokładali nadzieje. Wszak to na barkach Merz ciąży odpowiedzialność wydzwignięcia legendarnego koncernu z kryzysu.

”

Przyczyną obecnej śmierci klinicznej stalowego giganta są błędne decyzje biznesowe z głębokiej i bliższej przeszłości

Mimo doznawanych afrontów media branżowe jesienią 2019 r. okazywały Merz poparcie. Wielu komentatorów miało nadzieję, że nowa prezes wniesie do ThyssenKruppa nowe pomysły i pozytywne impulsy. Jej pierwszy briefing pokazał, że potrafi się ona oprzeć pokusie kontynuacji dotychczasowej zmowy milczenia, podtrzymującej wiarę, że „wszystko jest i będzie w porządku”. Jej zasadniczym przesłaniem było raczej stwierdzenie, że „wszystko się ułoży i będzie lepiej”. Nawet czołowi przedstawiciele potężnej centrali związkowej IG Metall, którzy wcześniej miotali gromy na szefów zarządu ThyssenKruppa, wysyłali pod jej adresem przedwczesne laury („Jej słowa były oczyszczające” – twierdził szef tego związku zawodowego Jörg Hofmann).

Tyle że to było niespełna cztery miesiące temu. Wtedy Merz zapowiedziała, że doraźnym zastrzykiem finansowym ma być sprzedaż najbardziej dochodowej dziś części ThyssenKruppa – produkcji wind. Analitycy szacują jej wartość wyżej niż całego koncernu (ok. 15 mld euro). Te środki mają potem zostać zainwestowane w pierwotny obszar działania koncernu – w produkcję stali. Na końcu stycznia 2020 r. przed szereg wyszedł fiński producent wind i schodów ruchomych Kone, który za zakup intratnego segmentu ThyssenKrupp Elevator zaoferował 17 mld euro. „Na razie czekamy na to, aby Finowie przedstawili nam przekonującą



Ursula Gather (po lewej), wpływowa szefowa Fundacji im. Alfrieda Kruppa von Bohlens und Halbacha, głównego udziałowca ThyssenKrupp, u boku Martiny Merz, nowej szefowej zarządu znanego na całym świecie producenta stali

ofertę. Jeszcze nie wiemy, kto będzie nabywcą Elevator. Mamy czas do końca marca” – oznajmił w styczniu Dirk Sievers, członek rady nadzorczej ThyssenKrupp. Podobne słowa padły także z ust szefowej zarządu, co ostudziło nastroje po fali „jesiennego” entuzjazmu. Brak konkretnych decyzji, które miały zostać podjęte w ślad za szumnymi zapowiedziami, zaczynają niecierpliwić zarówno obecnych udziałowców, jak i potencjalnych inwestorów. Mogą ich skłonić do wysnucia następującego wniosku: Merz nie odstąpi od linii swoich poprzedników ani od innych kolegów z zarządu, wśród których zwycięża przekonanie, że nie warto sprzedawać gałęzi produkcji wind. „Jeśli ThyssenKrupp sprzeda w całości swój najlepszy segment, to co mu jeszcze zostanie?” – pyta członek zarządu Johannes Dietsch. I sam odpowiada: „Pozostałyby oddziały produkcyjne, które nie przynoszą większych zysków”.

Samolubni panowie

Cierpliwość straciły już nawet osoby z pierwszego szeregu IG Metall, bo tysiące pracowników ThyssenKruppa drży o swoją przyszłość. Martina Merz nie owija w bawełnę: w styczniu oznajmiła, że wiele osób zatrudnionych w fabrykach odczuje restrukturyzację koncernu. Według ustaleń dziennikarzy „Frankfurter Allgemeine Zeitung” planowana jest likwidacja 6 tys. miejsc pracy, w tym 4 tys. w samych Niemczech.

Merz nie śpieszy się z podejmowaniem ważnych decyzji, ponieważ po głębszym zapoznaniu się z sytuacją firmy zrozumiała, że koncern nie może sobie już pozwolić na kolejne fatalne kroki. Przyczyną obecnej śmierci klinicznej stalowego giganta są bowiem błędne decyzje biznesowe z przeszłości, będące skutkiem wybujałego egoizmu osób, które wcześniej stały na

czele ThyssenKruppa. Publicyści wpływowego tygodnika „Wirtschaftswoche” twierdzą wprost, że kryzys koncernu wynika z zachowań „samolubnych” menedżerów, którzy latami odpychali od siebie świadomość popełnionych błędów. „Przez ponad pół wieku ThyssenKruppem kierowały silne, żadne władze osobowości. Tak było właściwie aż do 2019 r. Jeśli nie mam racji, to dlaczego Guido Kerkhoff po zaledwie roku pełnienia zobowiązań na stanowisku szefa zarządu dostał odprawę o wysokości 6,5 mln euro? Aż strach pomyśleć, ile za parę miesięcy otrzyma Martina Merz?” – zastanawia się redaktorka „WiWo” Angela Hennersdorf w tekście pod znamennym tytułem „Die Trümmerfrau” (tak nazywano kobiety, które po II wojnie światowej zajmowały się odgruzowywaniem i odbudową zniszczonych miast).

Co ciekawe, w dyskusję o problemach stalowego potentata włączyli się już także niemieccy politycy. „Uzdrowienie i dalszy rozwój ThyssenKruppa jest jednym z najważniejszych aktualnych priorytetów niemieckiej polityki gospodarczej” – oświadczył niedawno minister gospodarki w rządzie Nadrenii Północnej-Westfalii Andreas Pinkwart (FDP). I te słowa nie są zaskakujące, jeśli sobie uświadomimy, że region Zagłębia Ruhry wciąż czerpie swoją siłę głównie z produkcji węgla i stali. Co prawda w ramach ambitnego projektu Energiewende (czyli klimatycznego „ratowania planety”) węgiel odchodzi z wolna do historii, ale na całkowitą rezygnację ze stali Niemców absolutnie nie stać. „Bankructwo ThyssenKruppa byłoby fatalnym sygnałem dla całego niemieckiego przemysłu” – ostrzega Pinkwart.

„Wirus” dynastii Kruppów

Aby lepiej zrozumieć obecne kłopoty ThyssenKruppa, trzeba się na chwilę cofnąć do lat 70. XX w.,

kiedy władzę w nadreńskim koncernie dzierżył niepodzielnie Berthold Beitz. Po śmierci Alfrieda Kruppa Beitz został szefem rady rzeczonoj fundacji, a po 1989 r. pozostał jeszcze na stanowisku „honorowego przewodniczącego”, nie rezygnując z wpływu na dalsze losy firmy. W idyllicznym lesie nieopodal Essen na wzgórzu znajduje się tzw. Willa Hügel, wystawny pałac należący od 150 lat do przemysłowców z rodziny Kruppów. To wbrew pozorom tu – a nie w odległym o kilka kilometrów szklanym wieżowcu – skupiało się zawsze centrum władzy ThyssenKruppa i zapadały kluczowe decyzje. Tu mieszkał także do swojej śmierci w 2013 r. Berthold Beitz, który sam nazywał się wymownie „ostatnim Kruppem”. Mimo że nie pochodził z tej rodziny, było w tym wiele prawdy, bo był lojalnym kontynuatorem biznesowej filozofii rodu Kruppów. Na początku XIX w. Willa Hügel uchodziła w kajzerowskim imperium za synonim rosnącej siły przemysłu niemieckiego. Czarną – a może raczej brunatną – kartą w jej historii była II wojna światowa, podczas której firma Friedrich Krupp udzielała hitlerowskiej partii NSDAP szczodrej pomocy finansowej. Między innymi z tego powodu Alfried Krupp, ostatni spadkobierca rodziny, po wkroczeniu aliantów wylądował w więzieniu Landsberg. Krupp wyszedł na wolność w 1951 r., do końca życia borykając się z problemami zdrowotnymi. Wcześniej zadbał o odpowiednią sukcesję, stawiając na Beitz. Powierzył mu niemal wszystko, łącznie z testamentem. Beitz był towarzyski i doskonale obracał się na salonach. Był także wielkim przyjacielem Polski oraz Izraela. Yad Vashem poświęcił mu drzewko w Ogrodzie Sprawiedliwych Wśród Narodów Świata, bo Niemiec miał ocalić podczas wojny 250 Żydów. Namaszczając Beitz na szefa firmy, Krupp chciał zdjąć z niej odium udziału w systemie III Rzeszy.

”

We wspomnieniach byłych pracowników koncernu Willa Hügel jest przedstawiana jako epicentrum intryg i rozgrywek personalnych, rozsadzających ThyssenKrupp od środka

Niestety Beitz nie był obdarzony zdolnościami menedżerskimi, okazał się bardziej zajęty sobą niż dobrem przedsiębiorstwa. Ponadto należał do pokolenia wychowanego w przekonaniu, że cnotą rozstrzygającą w firmowej hierarchii jest lojalność. Szeregi członków zarządu Krupp AG były więc sprawdzane głównie pod kątem posłuszeństwa wobec „prezesa z Willi Hügel”.

Beitz wybierał ludzi podobnych do siebie, bo takim łatwiej było spełnić wyśrubowane kryteria lojalności wobec przywódcy. Chcieli mu się za wszelką cenę przypodobać, a w osiąganiu własnych celów kierowali się podobną bezwzględnością, niszcząc krytyków oskarżeniami o sprzeniewierzenie się interesom firmy. Pomylki personalne szybko zostały ukarane pierwszymi kryzysami. Jednocześnie w branży stalowej na świecie wyrosła silna konkurencja. W połowie lat 90. sytuacja kryzysowa u giganta z Essen się zaostriżyła. Aby uratować firmę, Gerhard Cromme, człowiek Beitz na czele Krupp AG, zaproponował fuzję z dotychczasowym rywalem – firmą Thyssen. W ten sposób w 1999 r. powstał jeden z największych koncernów w Europie, co pozwalało podtrzymywać wiarę w mit, że powrót do dawnej potęgi był możliwy. Jednak połączenie dwóch gigantów przyniosło więcej problemów niż korzyści. Thyssen zaraził się bowiem szybko „wirusem” dynastii Kruppów.

Intrygi i rozgrywki

Po powstaniu ThyssenKrupp AG Fundacja im. Alfrieda Kruppa pozostała głównym udziałowcem, a Beitz, korzystając z uprzywilejowanej pozycji, podjął wiele fatalnych decyzji. Łagodne namowy ze strony czołowych menedżerów z Thyssen, aby dokonać niezbędnych zmian w zakresie cyfryzacji w Willi Hügel, trafiały na twardy opór. Zastryk finansowy, jaki koncernowi zapewniło połączenie z rywalem z Akwizgranu, Beitzowi dał złudne przeświadczenie, że dla firmy nadchodzą „tłuste lata”. I rzeczywiście – to w końcu lat 90. zakiełkował plan przejęcia fińskiej firmy Kone, która dziś z kolei jest jednym z pretendentów do przejęcia gałęzi ThyssenKrupp Elevator. Nawiasem mówiąc, to odwrócenie ról w sektorze produkcji wind jest chyba najdobitniejszym dowodem degrengolady w TK. Na domiar złego po 2000 r. dochodziło w koncernie coraz częściej do sporów kompetencyjnych. Dyktatorskie zapędy menedżerów z Essen nie podobały się szefom Thyssena, którzy stawiali na spłaszczenie hierarchii oraz decentralizację władzy. We wspomnieniach byłych pracowników koncernu Willa Hügel jest przedstawiana jako epicentrum nieustających intryg i rozgrywek personalnych rozsadzających firmę od środka.

Po kolejnych nieudanych transakcjach notowania giełdowe ThyssenKrupp zaczęły nieubłaganie spadać. Aby tchnąć w nie nieco więcej życia i stawić czoła rosnącej w siłę konkurencji w Ameryce, ówczesni szefowie postanowili zbudować dwie nowe stalownie – w USA oraz Brazylii. 11 maja 2007 r. ThyssenKrupp ogłosił inwestycję o wartości 3,1 mld euro. Przedstawiany w mediach jako „przedsięwzięcie stulecia” projekt zakończył się fiaskiem, co szybko pogłębiło kryzys koncernu. Popełniono mnóstwo błędów, m.in. okazało się, że walcownia w Brazylii została zbudowana na bagnistych terenach; osunęły się ciężkie fundamenty

dopiero co powstałych hal produkcyjnych, łącznie z nowymi maszynami. A ponieważ w Brazylii miały w tani sposób powstawać materiały, które później miały być przetwarzane w Alabamie, to maszyny stanęły także w amerykańskiej stalowni. Na dodatek światowa konkurencja rosła w siłę, w przemyśle stalowym swoją obecność zaznaczyły m.in. Chiny i Rosja. W 2011 r. TK odnotował straty wynoszące ok. 2 mld euro. Pomoc miała planowana fuzja z indyjskim konkurentem Tata Steel, lecz nie dopuściła do niej UE. Już wcześniej do Essen popłynęły oskarżenia z Brukseli. W listopadzie 2006 r. ThyssenKrupp został przez KE uznany za winnego wprowadzenia monopolu cenowego w okresie liczącym co najmniej dziewięć lat (1995–2004). Kilka miesięcy później UE skazała niemiecki koncern na karę finansową wysokości 295 mln dolarów. Równocześnie mnożyły się inne skandale. W grudniu 2007 r. podczas pożaru w zakładzie w Turynie zginęło siedmiu hutników. Przed katastrofą pracownicy włoskiej placówki miesiącami skarżyli się na zły stan bezpieczeństwa w fabryce.

Szwedzcy suflerzy

Zanim Beitz zmarł 30 lipca 2013 r. w wieku 99 lat, zdążył zainstalować na czele ThyssenKruppa Heinricha Hiesingera, który wprowadził też był posłuszny wobec patriarchy z Willi Hügela, ale bardziej otwarty na nieuchronne zmiany niż jego poprzednicy. Hiesinger ujawnił skrajne błędy i pomyłki w prowadzeniu koncernu, które wcześniej starannie ukrywano i tuszowano. Jego analiza nie pozostawiła złudzeń, że fabryki w USA i Brazylii nigdy nie byłyby rentowne i w 2017 r. ostatecznie zostały sprzedane. W prasie niemieckiej pojawiały się wówczas kąśliwe komentarze o „jedynie

udanej transakcji Hiesingera”. Było ich jednak więcej. Nowy szef zarządu przeprowadził wiele zmian strukturalnych i personalnych, mających odmienić oblicze koncernu. Jednak sytuacja finansowa ThyssenKruppa nie poprawiła się radykalnie. W 2017 r. koncern musiał zwolnić ok. 2,5 tys. pracowników. Zanim Hiesinger w 2018 r. opuścił swoje stanowisko, zdążył jeszcze wysłać „zatrutą strzałę” w kierunku szefowej Fundacji Kruppa Ursuli Gather, którą obciążył odpowiedzialnością za „fundamentalne błędy”. Jego zdaniem Gather uległa wpływom „szwedzkich suflerów” z funduszu inwestycyjnego Cevian. Były szef ThyssenKruppa twierdzi, że sztokholmska spółka nabyła w 2013 r. udziały w niemieckim koncernie tylko po to, aby doprowadzić do jego rychłego upadku i wyciągnąć z tego profity. „Prezes Cevianu Lars Förberg miał forsować szybkie rozbicie ThyssenKruppa, które chwilowo podniosłoby jego cenę” – pisał wtedy dziennik „Handelsblatt”. Scenariuszowi rozbicia stalowego giganta przeciwdziałają jednak wpływowi niemieccy politycy. „ThyssenKrupp musi przetrwać, a dochodowe segmenty powinny pozostać w firmie, a nie być sprzedawane tylko dlatego, że się w niej trochę pali” – uważa premier Nadrenii Północnej-Westfalii Armin Laschet. Tyle że bez sprzedaży gałęzi produkcji wind Elevator koncern się nie podniesie. Co do jednego wszyscy są pewni – zarówno skłóceni ze sobą członkowie zarządu TK i Fundacji Kruppa, jak i szwedzcy inwestorzy oraz aktorzy lokalnej polityki: kryzysowy pożar w Essen trawi jedno z największych przedsiębiorstw przemysłowych w Niemczech. Tylko nikt z nich do końca nie wie, jak go ugasić. Do rangi symbolu urastają płonące samochody służbowe z firmowym logo ThyssenKruppa, podpalone przez „nieznanych sprawców” na początku lutego w Berlinie. ●



Tysiące pracowników ThyssenKruppa drży dziś o swoją przyszłość. W ramach oszczędności nowy zarząd planuje redukcję nawet 6 tys. etatów. Na zdjęciu związkowiec z IG Metall protestujący 4 grudnia 2019 r. przed siedzibą centrali koncernu w Essen przeciw zwolnieniom

fol. East News/Roland Weirauch

REKLAMA/48/0120/F



Bank Pekao

BIERZ ŻYCIE ZA ROGI



Sebastian Kawa

15-krotny mistrz świata
w szybownictwie

PREMIUJEMY TWÓJ BIZNES



do **600 zł**
z Kontem Przekorzystnym Biznes¹

0 zł

- za konto, kartę, przelewy
- za wpłaty PeoPay w Euronet i Planet Cash

¹ Na premię w wysokości 600 zł składają się: 200 zł za otwarcie Konta Przekorzystnego Biznes, 200 zł za umowę o terminal płatniczy oraz 200 zł za zawarcie umowy o pierwszy produkt kredytowy – kredyt, pożyczkę lub kartę kredytową Mastercard. Warunki konieczne do spełnienia przez uczestników promocji oraz szczegółowe zasady przyznania nagrody w promocji „600 zł premii i 0 zł za wpłaty PeoPay – III edycja” znajdują się w regulaminie promocji dostępnym na pekao.com.pl/przedsiębiorcy/aktualne-promocje i w oddziałach banku. Promocja trwa do 31.03.2020 r.

Szczegóły dotyczące Konta Przekorzystnego Biznes, w tym warunki darmowego prowadzenia konta, obsługi karty debetowej, a także inne opłaty i prowizje, znajdziesz na pekao.com.pl/przedsiębiorcy i w oddziałach banku. Materiał nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu cywilnego. | **Bank Pekao S.A.**

KAMIL GIEROBA

Diesel wraca do łask

Historia diesli jest jak rollercoaster. Znane od ponad stu lat, na początku XXI w. były uważane za przyszłość motoryzacji, a potem szybko kojarzone ze wszystkim, co najgorsze – zagrożeniem dla zdrowia i klimatu. Dziś znów odwraca się dla nich koło fortuny

Dzisiejsze diesle bardzo mocno odbiegają od starych, hałaśliwych i dymiących jednostek z lat 90. XX w., które w istocie niewiele różniło od ich protoplasty skonstruowanej przez Rudolfa Diesla w latach 90. XIX w. Są zdecydowanie trwalsze, mają większą moc i wydajność, zarazem dzięki nowoczesnym technologiom pozwalają na skuteczne ograniczanie emisji dwutlenku węgla, niebezpiecznych tlenków azotu i sadzy. Ciągłe trwają też wysiłki, by silniki Diesla były znacznie bardziej czyste niż obecnie. Przykładowo Charles Mueller, naukowiec z Sandia National Laboratories, ogłosił ostatnio, że stosowane dziś wtryskiwacze dostarczają do silnika 2-10 razy więcej paliwa, niż to jest potrzebne. Zaprojektował dysze, które pozwalają na tak efektywne spalanie, że w spalinach nie ma sadzy.

Aut z napędem wysokoprężnym znów są częściej kupowane przez klientów po ciosie, jakim była dla rynku motoryzacyjnego tzw. afera spalinowa z 2015 r. W Niemczech nazwano ją „Dieselgate”, bo jej źródłem było fałszowanie danych o emisji spalin w autach z silnikami na olej napędowy przez czołowych niemieckich producentów samochodów, głównie przez koncern Volkswagen. Tymczasem powrót popytu na diesle widać dziś właśnie w Niemczech, było nie było – największym rynku motoryzacyjnym Europy.

Nawet przedstawiciele producentów są przekonani co do pozostania diesli na długo na rynku. Szef rozwoju BMW Klaus Froelich ostatnio powiedział: „Nasze cztero- i sześciocylindrowe diesle będą przez co najmniej kolejne 20 lat”. Volkswagen też zapowiedział, że do 2026 r. nie zrezygnuje z tego typu silników i będzie optymalizować napędy, by spełniać unijne normy.

Z czego to wynika? Po pierwsze, zarówno Niemcy, Polska, jak i pozostałe kraje unijne są dopiero na począt-



ku drogi do elektromobilności. Auta elektryczne stanowią zaledwie kilka procent unijnego rynku. Dla Niemiec motoryzacja jest kluczową gałęzią gospodarki. Niemieckie media już alarmują, że nagłe przestawienie autorynku na elektromobilność może kosztować ich nawet 410 tys. miejsc pracy. Tylko w sektorze produkcji silników i napędów zagrożonych zwolnieniami jest 88 tys. pracowników.

Po drugie, choć diesle są mocno krytykowane, to sporo w tych opiniach jest czarnej legendy, bo w istocie są lepszą alternatywą dla elektryków pod względem ekologicznym w porównaniu z silnikami benzynowymi. Nie ma też na razie konkretnych badań mówiących, że elektryki są bardziej eko od diesli. Wręcz przeciwnie. W 2019 r. opublikowano wyniki badań LCA (Life Cycle Assessment) przeprowadzonych przez inżynierów Mazdy razem z naukowcami z Uniwersytetu Kogakuin w Tokio. „Wynika z nich, że zastosowanie dużych akumulatorów w samochodach elektrycznych powoduje, iż te pojazdy zostawiają ślad węglowy większy od porównywalnych samochodów spalinowych wyposażonych w silniki benzynowe i diesla. Graniczną wielkością akumulatora, dla której samochód elektryczny klasy kompaktowej w Europie można rzeczywiście nazwać ekologicznym w całym ujęciu – od produkcji podzespołów do jego utylizacji – jest 35,8 kWh. Samochód kompaktowy z akumulatorem o większej pojemności przy istniejącym miksie energetycznym, wydajności rafinerii i warunkach eksploatacji aut w Europie jest mniej ekologiczny od porównywalnego samochodu spalinowego, w tym od diesla” – napisał na portalu wGospodarce.pl Szymon Sołtysik, PR Manager Mazda Motor Polska.

Zatem póki co diesle można traktować jako alternatywę dla elektryków. Producenci z silnika Diesla długo nie zrezygnują, przynajmniej do czasu, gdy auta elektryczne rzeczywiście stworzą liczący się segment na rynku, a to zależy od polityki, a nie technologii. ●

fot. Newspress

REKLAMA/55/0220/F

NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIE NA RYNKU KAPITAŁOWYM

Jubileuszowa
XX Konferencja
Izby Domów Maklerskich

5–8 marca 2020 roku
Bukowina Tatrzańska



ROZWÓJ POTRZEBUJE KAPITAŁU – RYNEK KAPITAŁOWY DLA INFRASTRUKTURY I INNOWACJI



XX Konferencja
Izby Domów Maklerskich
uzyskała Patronat Honorowy
Prezydenta
Rzeczypospolitej Polskiej
Andrzeja Dudy



WYDARZENIA TOWARZYSZĄCE:

Badanie relacji inwestorskich
w spółkach z WIG30



VII Mistrzostwa Polskiego Rynku
Kapitałowego w slalomie gigancie



PARTNERZY KONFERENCJI

Partnerzy Strategiczni



Partnerzy Główni



Partnerzy Konferencji



Partnerzy Instytucjonalni



Partnerzy Medialni





Jednym z klubów Ekstraklasy, który ma potencjał, żeby pokazać, jak powinno się w Polsce zarabiać na futbolu, jest Legia Warszawa. Na zdjęciu w zielonych strojach Arvydas Novikovas (z numerem 18) i Michał Karbownik (z numerem 14)

foto: Bartłomiej Szyperski CarPhoto

CEZARY KOWALSKI

Stały fragment gry

O co najmocniej walczą polskie kluby piłkarskie? Niestety nie o kibiców ani o godne prezentowanie się na arenie międzynarodowej. Trwa permanentny spór o podział pieniędzy z tytułu sprzedaży praw telewizyjnych i marketingowych. Właśnie jesteśmy świadkami kolejnego aktu tej wojenki

PZPN u schyłku ostatniej kadencji Zbigniewa Bońka preforsował zmianę regulaminu rozgrywek Ekstraklasy. Zamiast 16 zespołów, rozgrywających tradycyjne dwie rundy plus dodatkową po podziale na grupy (ESA 37), w lidze ma zagrać 18 zespołów, a dodatkowa runda zostanie zlikwidowana. Ta próba sformatowania produktu na nowo pod nowy przetarg na sprzedaż praw telewizyjnych spotkała się z ostrym sprzeciwem. Z prostej przyczyny: pieniędzy nie przybędzie, a lista beneficjentów się wydłuży, czyli obecni uczestnicy stracą.

Boniek przyznał, że poprzedni system ESA 37, którego sam był orędownikiem, przyniósł więcej strat niż pożytku. I trudno się z tym nie zgodzić. Osunęliśmy się na 32. miejsce w rankingu lig europejskich, a trenerzy tłumaczyli kolejne kompromitacje naszych klubów

na arenie międzynarodowej faktem rozgrywania zbyt wielu spotkań w sezonie. Brakowało czasu na przygotowania, kadry są zbyt wąskie, aby łączyć grę na dwóch frontach itd. Na pewno sensownie brzmi też argument, że nie może być tak, iż o tym, kto zostaje mistrzem, w największym stopniu decyduje siedem dodatkowych kolejek w maju...

Na pytanie, czy powrót do tzw. normalności, czyli gry w trakcyjnym systemie dwurundowym, bez dodatkowych siedmiu meczów po podziale na grupy, to dobry kierunek, wypada odpowiedzieć: tak. Lepiej w końcu ukrócić coś, co zupełnie nie działa, zamiast brnąć jeszcze głębiej. Jednak nazywanie tej zmiany przełomem i oczekiwanie, że od momentu jej wejścia w życie wzrośnie poziom, a polskie kluby nie będą się już kompromitować na arenie międzynarodowej, byłoby naiwnością. Bo to nie regulamin rozgrywek jest

największym problemem polskiej piłki. Nie jest nią też kulejąca w niektórych ośrodkach infrastruktura, wyjątkowa bieda ani tym bardziej opakowanie, transmisje telewizyjne, niesforna publiczność etc.

Zagraniczny plankton

Najistotniejszym problemem jest stworzenie właściwego balansu w wykorzystywaniu środków, które w polskiej piłce są. Aby dalej się nie pograżać, większa ich pula powinna iść na szkolenie i wynagradzanie trenerów grup młodzieżowych. Żeby piłką na samym dole piramidy zajmowali się prawdziwi, przygotowani do tego piłkarscy szkoleniowcy, a nie animatorzy sportu. Wtedy być może będziemy mieć co jakiś czas przygotowanych po dziesięciu młodych zawodników, których można dobrze sprzedać. I nie będzie katastrofy, jeśli klub nawet w trakcie sezonu wytransferuje jednego czy drugiego, bo stawką jest zarobienie kilku milionów euro. A tak wygląda to teraz. Wyjeżdżają najlepsi, a w ich miejsca nie ma nikogo gotowego do gry na wysokim poziomie. Uzupełnia się te luki doraźnie, szuka przede wszystkim na rynku zagranicznym. Głównie przeciętniaków, piłkarzy, którzy odbili się od krajów mających lepsze systemy szkoleniowe; tych, którzy nie przeszli przez ich sito. Na palcach jednej ręki można policzyć zawodników wybitnych ściągniętych do Polski w ostatniej dekadzie.

W Ekstraklasie, w porównaniu z innymi krajami, mamy największy udział czasu gry obcokrajowców w przedziale wiekowym 25–35, a najmniejszy zawodników do 21. roku życia. Tłumacząc to na prosty język: jesteśmy rajem dla obcokrajowców w średnim i zaawansowanym wieku, czyli takich, na których już zarobić najtrudniej. I najgorsze, że w żaden sposób nie pomagają klubom wybić się na wyższy poziom. Argument, że młodzi Polacy, jeszcze nieprzygotowani, też nie pomogą, jest chybiony. Może i nie pomogą, ale lepiej przegrywać ze swoimi i mieć świadomość, że właśnie ich chce się pociągnąć za uszy i może zostanie z tego coś na przyszłość, niż wydawać na zagraniczny piłkarski plankton, który – jak mawia nestor wśród polskich trenerów Bogusław Kaczmarek – chce tutaj zrobić sobie tylko lifting i pojechać dalej.

Tłumaczenie, że Polacy są zbyt drodzy i nie ma żadnych możliwości, aby ich zatrzymać, jeśli zagraniczne kluby płacą kilka razy więcej, jest tyleż wygodne, ile oklepane. Odpowiedź jest jednak prosta: to szkolicie ich więcej! Tak, aby odejścia nie rujnowały całych projektów sportowych, jak dzieje się obecnie. I nie sprzedawajcie, gdy tylko pojawia się oferta. Spróbujcie utrzymać, a może nawet wzmocnić, ekipę z myślą o europejskich pucharach. Przecież dzięki nim taki sprzedawany obecnie w połowie sezonu zawodnik może znacznie zyskać na wartości. Może zamiast 4 mln uda się za niego wziąć 8 mln i jeszcze dodatkowe pieniądze

za awans do fazy grupowej Ligi Europy czy nawet Ligi Mistrzów? Tymczasem dziś każdy obiecujący zawodnik idący do czołowego polskiego klubu wie, że nie idzie tam po to, aby coś wygrać, ale żeby przygotować się do jak najszybszego wyjazdu i wzrostu zarobków.

Ale jak mieliby uwierzyć, że mogą osiągnąć sukces sportowy w polskim klubie, jeśli w większości przypadków tymi klubami rządzą ludzie niemający pojęcia o piłce. Skoro w ciągu dwóch lat zmienia się trzech prezesów i sześciu trenerów, skoro delegowany przez magistrat zarządzający jest w stanie położyć jeden klub, aby po chwili trafić do następnego w roli doświadczonego prezesa, który już pracował w Ekstraklasie. Jasne, że w poważniejszych ligach właścicielami też są biznesmeni, którzy nie zawsze znają się na piłce, ale oni zlecają jednak kształtowanie polityki klubu sowing wynagradzanym za wyniki fachowcom, dając im wszystkie możliwe narzędzia. W Polsce tak to nie działa.

Właściciel lidera zabiera głos

Właściciel Legii, najbogatszego polskiego klubu, Dariusz Mioduski na łamach „Przeglądu Sportowego” zamieścił niedawno swoje orędzie, w którym napisał m.in.: „Prezes Boniek forsuje rozwiązanie, które nie tylko nie jest panaceum na nasze problemy, ale może wręcz popsuć nieliczne rzeczy, które funkcjonują dobrze. Główny cel, dla którego spółka Ekstraklasa została powołana, czyli sprzedaż praw medialnych i sponsoringowych, jest realizowany z sukcesem. Poważne wzrosty kwot zostały osiągnięte. Trzeba zarząd Ekstraklasy docenić, szczególnie że pewnie było to zadanie znacznie trudniejsze niż sprzedaż praw medialnych i marketingowych reprezentacji, która ma sukcesy, gwiazdy i przede wszystkim... Roberta Lewandowskiego. Brakuje jednak planu, który doprowadzi do wyłonienia się kilku liderów regularnie grających w Europie i ustabilizowania tzw. klasy średniej posiadającej marzenia i możliwości wejścia na szczyt, ale skupionej na szkoleniu i promocji młodych Polaków oraz skoncentrowanej na byciu ważną częścią lokalnych społeczności. Brakuje też pomysłu, jak stworzyć stabilne środowisko na niższych poziomach rozgrywkowych, promujące aktywność fizyczną i grę w piłkę wśród dzieci i młodzieży”.

Prezes obecnego wicemistrza Polski, który jakiś czas temu trafił do piłki z szeroko rozumianego biznesu, uważa, że największe polskie kluby powinny zgarnąć lwią część z medialnego tortu, bo ich wzmocnienie wpłynie na poprawę bytu całej ligi.

Kilka jego postulatów wydaje się sensownych. Takich jak: „Mniej pieniędzy za samo bycie w Ekstraklasie, a dużo więcej na premie za granie Polakami i młodymi piłkarzami”. Albo: „Dofinansowanie infrastruktury szkoleniowej. Duże kluby zaczynają sobie z tym radzić, ale wszystkie z Ekstraklasy i I ligi powinny mieć

wymogi dotyczące szkolenia i posiadania akademii wsparte odpowiednimi środkami z Ekstraklasy i PZPN. Nie chodzi tylko o infrastrukturę, ale także o fundusze na podnoszenie umiejętności trenerów”.

Wypada się też z prezesem zgodzić, kiedy mówi, że powinny zadziałać mechanizmy, które wpłynęłyby na uruchomienie wewnętrznego rynku transferowego, aby ograniczyć wyjazdy młodych nieprzygotowanych piłkarzy z Polski, co jest obecnie bolączką. Oczywiście jest również to, że „nie da się tej rozmowy sprowadzić tylko do rozmiaru ligi. Trzeba też wyjść poza swój partykularny interes. Do tego powinna dojść współpraca z instytucjami państwowymi, publicznymi i samorządowymi, szczególnie że jest po ich stronie dobra wola i widzą realne działania. Trzeba na bazie tego stworzyć środowisko biznesowe i prawne oraz systemy wsparcia dla inwestycji w infrastrukturę, szkolenie i kluby”.

Obrona ulomnego systemu

Trudno jednak nie oprzeć się wrażeniu, że tak naprawdę właśnie zwiększenie rozmiaru ligi, postulowane obecnie przez PZPN, skłoniło prezesa do zabrania głosu. W istocie jego pismo to protest przeciwko dokoptowaniu dwóch kolejnych gęb do wyżywienia, a także przede wszystkim podziału finansowego tortu, który nie będzie premiował czołowych zespołów w sposób zadowalający prezesa Mioduskiego.

Pisze on w najnowszym tekście i postuluje od dawna, że „podział pieniędzy powinien bardziej promować górną trójkę-czwórkę klubów”. Mówi o potrzebie wyłonienia liderów, którzy będą awansować do planowanej drugiej Ligi Europy (dodając, że sam się do jej powstania przyczynił jako wiceprzewodniczący Europejskiego Stowarzyszenia Klubów oraz członek Club Competition Committee UEFA). Bo tylko dzięki rywalizacji na arenie międzynarodowej możemy zacząć się odbijać od dna. Czyli bez owijania w bawełnę przekaz jest mniej więcej taki: „Dajcie mi więcej pieniędzy, to zacznę tę polską klubową piłkę wyciągać z dna, długofalowo wszyscy skorzystacie”. Pomijając już nawet zasadność samej idei (bo przecież faktycznie największe kluby w największych ligach europejskich zgarniają najwięcej z tytułu dzielenia wpływów z praw telewizyjnych), to jak ta „cała reszta” ma prezesowi Legii uwierzyć, że rzeczywiście będzie sensownie tymi ekstrapieniedzmi gospodarował? Na podstawie poprzedniego sezo-



Dariusz Mioduski, prezes i właściciel Legii Warszawa: podział pieniędzy w Ekstraklasie powinien bardziej promować górną trójkę-czwórkę klubów

nu, gdzie Legię wyprzedził w lidze, a przede wszystkim obnażył sportowo i organizacyjnie, mający znacznie mniejszy potencjał Piast Gliwice?

Na podstawie polityki transferowej, gdzie w ciągu kilku sezonów jego klub zatrudnił takich „asów” jak Agra, Rocha, Novikovas, Obradovic, Eduardo, Pasquato, Philips, Mauricio, Hildeberto, Sadiku? A może zachwycić się obecnym sezonem, gdy udało się sprzedać trzech napastników (Carlitos, Kulenovic, Niezgoda), zasypaną dziurę budżetową, którą samemu się stworzyło poprzez dziwną politykę personalną? To jest właśnie problem. Prezes i właściciel Legii powinien najpierw przekonać, że potrafi zadbać o własne podwórko. Pokazać tę wielkość. Poukładać swoje klocki, zdominować ligę dzięki temu, czym

dysponuje, a nie jak wszędzie uzależnione jest to od tego, czy uda się sprzedać jednego zawodnika lub kilku. Bo samego zapewniania, że model jest już wypracowany, a polityka długofalowa, nie kupują nawet kibice.

Wracając do 18-zespołowej ligi, co też pewnie jest próbą sformatowania rozgrywek na nowo pod sprzedaż praw telewizyjnych, słychać głosy, że to zbyt wiele zespołów, że nas nie stać, a aż trzy drużyny, które będą dołączać z pierwszej ligi, to przesada, bo ligi dziełi przepaść. W moim odczuciu w 38-milionowej Polsce można śmiało znaleźć sporo sensownych ośrodków, które podołają wyzwaniu i chętnie będą uczestniczyły w podziale finansowego tortu, jaki zagwarantuje udział w tych rozgrywkach. Lepiej stawiać na zrównoważony rozwój, niż oddawać wszystko pseudoelitarnym piłkarskim ośrodkom. Mielec, Bielsko-Biała, Radom, Tychy, Legnica czy nawet drugoligowe w tym momencie kluby rzeszowskie, Widzew, Katowice – mają potencjał, aby niedługo doszłusować do ścisłej czołówki i od niej nie odstawać. Dlaczego nie otworzyć się na nie trochę szerzej? Może nadszedł czas, aby wymogi licencyjne zacząć realnie egzekwować, bez litości i tradycyjnych sztuczek? Dopuszczać do gry tylko tych, których na to stać, wymagać zabezpieczeń, gwarancji bankowych itp.? Bo to nie jest tak, że nie znajdzie się nikogo w zamian.

Nie ma żadnej pewności, że 18-zespołowa tradycyjna liga sprawi, że coś się zmieni w naszej klubowej piłce. Ale już samą rezygnację z cudacznego systemu rozgrywek pięknie opakowanego produktu, który coraz mocniej zaczyna trącić czymś bardzo nieprzyjemnym, można uznać za uchylene drzwi, przez które wpadnie trochę świeżego powietrza. ●

Autor jest komentatorem Polsatu Sport, publicystą tygodnika „Sieci”

Leczenie powietrzem

PROF. GRZEGORZ SZULCZEWSKI

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



Szwajcarskie Davos, najwyżej położone miasteczko w Europie, znane jest z trzech rzeczy. Alpejskie okolice to raj dla narciarzy. W części kuracyjnej Davos znajduje się funkcjonujące do dzisiaj słynne sanatorium Schatzalp (Skarb Alp), w którego wiekowych wnętrzach rozgrywa się akcja słynnej powieści „Czarodziejska Góra” Tomasza Manna.

Sanatorium nazwane przez autora Berghof cieszyło się zawsze „zdrowym powietrzem”, które według XIX-wiecznych teorii medycznych, aż do wynalezienia streptomycyny, było najlepszym środkiem leczniczym na gruźlicę. U Manna, który zawiózł tam swą żonę na wypoczynek, tamtejsi lekarze wykryli „mokry punkt” w płucach i radzili mu, aby zgodził się na początek na sześciomiesięczną kurację. Trzeźwo myślący pisarz wolał jednak pozostawić w sanatorium jedynie bohatera swej powieści. Historia „leczenia” rodziny Mannów to w sumie przestroga, że z dużą ostrożnością należy podchodzić do mieszanki dobrych chęci, ryzykownych diagnoz i propozycji podejrzanych terapii głoszonych przez autorytety oraz podchwytywanych przez opinię publiczną. Są nawet głosy, że w przypadku tak prężnie rozwijanego leczenia kuracyjnego „świeżym powietrzem” chodziło raczej o pieniądze niż o opartą na naukowych dowodach medycynę.

Również w Davos jak co roku od z górą pół wieku odbywa się Światowe Forum Gospodarcze (WEF). Spotykają się tam najważniejsi gracze światowego biznesu, politycy, ale również znający się na wszystkim celebryci i – jak określa ostatnio prasa – liderzy opinii publicznej.

Od początku wiadomo było, co powie Greta Thurnberg i co powie Donald Trump.

Greta żądała natychmiastowego zawieszenia dotacji państwowych i finansowania inwestycji w paliwa kopalne przez banki: „Chcemy, abyście zrobili to teraz, dzisiaj”. Zapowiedziała również, że „jej pokolenie nie podda się bez walki. Nasz dom nadal płonie. Wasza bezczynność podsyca płomienie z godziny na godzinę”.

Prezydent USA był odmiennego zdania: „To nie jest czas na pesymizm. To czas na optymizm. Strach i wątpliwości nie są dobrym pomysłem, ponieważ

jest to czas ogromnej nadziei i radości, optymizmu i działania. Aby jednak wykorzystać możliwości jutra, musimy odrzucić wiecznych proroków zagłady i ich przepowiednie o apokalipsie. Oni chcą władzy absolutnej, by zmienić i kontrolować nasze życie”.

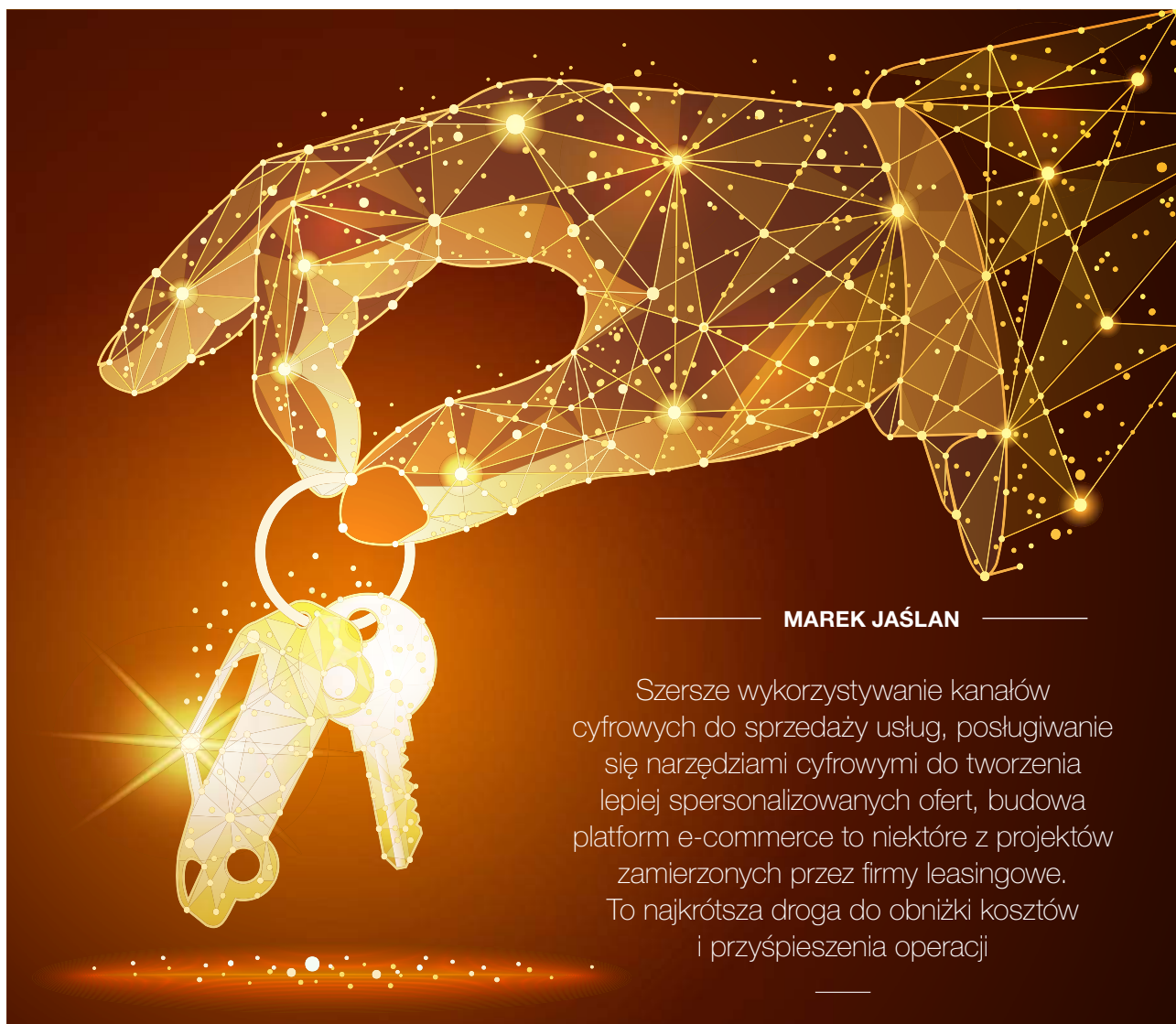
Tego mogliśmy się spodziewać. Natomiast zaskoczeniem było przedstawienie w raporcie WEF największych pięciu ryzyk dla światowej gospodarki. Wszystkie one sprowadzają się do zagrożeń ekologicznych. Wymieniono: ekstremalne warunki pogodowe, nieudane akcje ochrony przyrody, katastrofy naturalne, utratę bioróżnorodności i zawinione przez człowieka katastrofy ekologiczne. Jest to radykalna zmiana. Dla porównania, w roku 2015 taka lista wyglądała następująco: konflikty między państwami, ekstremalna pogoda, fatalne rządy, kryzysy państwowe i bezrobocie; a w roku 2010 były to: załamanie inwestycyjne, dezintegracja Chin, chroniczne choroby, kryzys finansowy i niedowład globalnego systemu kierowania. Widać zatem monotematyczność, by nie powiedzieć jednostronność raportu WEF 2020.

Dlatego może warto od strony banków uzupełnić ten raport choćby o jedno ryzyko niewymienione przez WEF. Największym dobrodziejstwem, ale i problemem stwarzającym ryzyko, są niskie stopy procentowe oraz paradoksalnie próby ich podniesienia np. w momencie rozpędzającej się inflacji. Niskie stopy procentowe, na których od długiego czasu stoi gospodarka światowa, powodują liczne negatywne zjawiska, jak spadek przychodów banków, zablokowanie funkcji rynku polegającej na eliminacji nierentownych firm, wzrost nierówności majątkowych przez utratę oszczędności w bankach zjadanych przez inflację. Z drugiej strony tani kredyt powoduje bańki spekulacyjne na rynku hipotecznym, na czym korzystają lepiej sytuowani, a młodzi nie mogą w obliczu rosnących cen kupić mieszkań na własność. Ogólnie niskie stopy procentowe pogłębiają złe skutki procesu finansyzacji gospodarki i życia większości ludzi.

Choć – jak mówi przysłowie – „gdy płoną lasy [i to dosłownie, bo w Australii], nie czas żałować róż”, to jednak należy patrzeć strategicznie na problemy gospodarki. Łatwo bowiem o fałszywe diagnozy i nieskuteczne terapie. Należy o tym pamiętać, szczególnie w Davos, gdzie lekarze odkryli u zdrowego Hansa Castropa „chorobę płucną”, pozostawiając go w sanatorium na długie siedem lat.

techno biznes

Informatyka & Telekomunikacja & Bezpieczeństwo



MAREK JAŚLAN

Szersze wykorzystywanie kanałów cyfrowych do sprzedaży usług, posługiwanie się narzędziami cyfrowymi do tworzenia lepiej spersonalizowanych ofert, budowa platform e-commerce to niektóre z projektów zamierzonych przez firmy leasingowe. To najkrótsza droga do obniżki kosztów i przyspieszenia operacji

fol. Shutterstock

Leasing na e-dopalaczu

”

Model świadczenia usług finansowych zmienia się w cyfrowym kierunku, a coraz głębsze zmiany zachodzą także na rynku usług leasingowych

Ubiegły rok nie był zbyt udany dla branży leasingowej w Polsce. Według szacunków Związku Polskiego Leasingu w okresie tym sfinansowała ona środki trwałe o wartości niemal 78 mld zł, co oznacza prawie sześcioprocentowy spadek w stosunku do roku wcześniej – pierwszy taki od kilku lat.

– W 2019 r. Polska odnotowała łagodne hamowanie tempa rozwoju gospodarki, co w naturalny sposób odczuła także branża leasingowa. Po sześciu latach intensywnych wzrostów w 2019 r. rynek leasingu wyhamował i odnotował kilkuprocentowy spadek w zakresie wartości nowych kontraktów. Dobra wiadomość jest taka, że w 2020 r. powrócimy na ścieżkę wzrostów, co należy wiązać z wysokim popytem krajowym, wciąż wysokimi wydatkami konsumpcyjnymi i dużym zaufaniem, jakim leasing cieszy się wśród klientów. Badania Komisji Europejskiej pokazują, że leasing pozostaje najbardziej istotnym źródłem finansowania dla 63 proc. małych i średnich firm działających w Polsce. I – co równie ważne – w ciągu ostatnich sześciu lat odsetek tak deklarujących firm zwiększył się o 9 punktów procentowych. Dla porównania w ocenie małych i średnich firm, w tym samym czasie, istotność kredytu bankowego zmalała o 14 pp. – podsumował ostatni rok Andrzej Krzemiński, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu.

Cyfryzacja na ratunek?

Choć jednak prognoza wyników branży pokazuje umiarkowane odbicie na rynku leasingu w 2020 r., to część firm tego segmentu liczy, że poprawę wyników i rentowności może przynieść im szersze wykorzystywanie narzędzi cyfrowych.

Na początku tego roku PKO Leasing, ogłaszając strategię na lata 2020–2022, która zakłada umocnienie firmy na pozycji lidera na rynku leasingu oraz wynajmu długoterminowego poprzez wzrost udziałów rynkowych do ok. 17 proc., podkreślił, że podejmowane w jej ramach działania mają wprowadzić spółkę w cyfrową erę leasingu.

– Model świadczenia usług finansowych zmienia się w cyfrowym kierunku, a coraz głębsze zmiany zachodzą także na rynku usług leasingowych. Odpowiedzią PKO Leasing na pojawiające się wyzwania jest nowa Strategia na lata 2020–2022, która wprowadzi spółkę w cyfrową erę leasingu. Chcemy wykorzystać nowoczesne narzędzia cyfrowe do tworzenia lepiej spersonalizowanej oferty dla naszych klientów oraz oferowania im usług w jeszcze wygodniejszej formie. W kolejnych latach będziemy też rozwijali nowe produkty oraz będziemy dążyli do głębszej integracji naszej oferty z produktami dostępnymi w pozostałych spółkach grupy. Naszym celem strategicznym jest wzrost sprzedaży i umocnienie

pozycji lidera na krajowym rynku leasingu – przedstawił strategię Paweł Pach, prezes PKO Leasing.

Jednym z działań realizowanych w ramach strategii ma być stworzenie platformy on-line do dystrybucji samochodów, która będzie zintegrowana z kanałami cyfrowymi PKO Banku Polskiego. Zarząd spółki leasingowej mocno bowiem podkreśla, że proces cyfryzacji PKO Leasing będzie budowany w oparciu o kompetencje, jakie posiada w tym zakresie PKO Bank Polski.

Plan zaś jest taki, że w spółce prowadzone będą działania procesowe i operacyjne w trzech wymiarach: standaryzacji, digitalizacji oraz robotyzacji. Kluczowy będzie przy tym rozwój platformy operacyjnej – Portalu Klienta, który docelowo ma być kanałem zdalnym dedykowanym do wykonywania wszelkich potrzebnych operacji, nie tylko dotyczących zawarcia umowy, lecz również obsługi posprzedażowej. Proces nabycia leasingu ma ulec całkowitej standaryzacji, czego efektem będzie w dalszym kroku dostępność tego produktu on-line.

Jeszcze wiele do zrobienia

Zamierzone przez PKO Leasing działania nie dziwią Pawła Barchwica, wiceprezesa Asseco Data Systems. Uważa on, że branża leasingowa ma ciągle bardzo duży potencjał digitalizacji. – Zarówno firmy leasingowe, jak i regulatorzy tego rynku zgodnie przyznają, że cyfryzacja jest głównym czynnikiem jego dalszego rozwoju. Niedawne wprowadzenie e-faktur było bardzo dobrze przyjęte przez rynek, następnym krokiem powinno być upowszechnienie cyfrowej formy zawierania umów. W procesie leasingowym etap sprzedaży jest regulowany zapisami Kodeksu cywilnego, który nakazuje pisemną formę umowy. Pokutuje więc przekonanie, że umowę leasingu trzeba zawrzeć na papierze. Tymczasem obecny w polskim prawie już od 20 lat e-podpis pozwala zawierać dowolną umowę w sposób zdalny – mówi Paweł Barchwic.

Zwraca on uwagę, że kwalifikowany podpis elektroniczny na mocy zarówno europejskich, jak i polskich przepisów jest równy prawnie podpisowi odręcznemu. A Asseco jako jeden z polskich dostawców e-podpisu udostępnia dodatkowo mobilny e-podpis w chmurze,

który można złożyć za pomocą smartfona czy tabletu z odpowiednią aplikacją. To dodatkowo ułatwia proces zawierania umów.

– Pełna digitalizacja leasingu jest możliwa w niedługim czasie i wierzę, że przyczyni się to do rozwoju tego sektora, tak jak dzieje się to w innych obszarach rynku. Coraz więcej umów zawiera się dziś w formie elektronicznej. W czasach, kiedy dużo się mówi o paperless i cashless, nowoczesne firmy mogą i powinny wdrażać rozwiązania, które z jednej strony wyeliminują konieczność codziennego drukowania setek dokumentów wymagających ręcznego podpisu, a z drugiej – przyspieszą procesy biznesowe, pozytywnie wpływając na rozwój gospodarki i doświadczenia klientów – uważa Paweł Barchiwc.

W stronę e-umów

Anna Lelonek, digital manager Arval Lease Services Polska – w firmie specjalizującej się w wynajmie i leasingu pojazdów – nie ma wątpliwości, że cyfrowe rozwiązania są obecnie niezbędne do tego, by zapewnić klientom wysoką jakość obsługi. Zapewnia, że Arval od wielu lat rozwija narzędzia IT pozwalające usprawnić sposób korzystania z wynajmowanych samochodów i ułatwiających pierwszy kontakt z firmą. – Już od kilku lat nasi klienci mają dostęp do platformy My Arval, a użytkownicy naszych pojazdów, czyli kierowcy, do aplikacji My Arval Mobile, która pozwala m.in. na łatwiejszą obsługę serwisową, np. szybkie umówienie terminu wymiany opon, identyfikację najbliższego serwisu czy pobranie dokumentów pojazdu, takich jak certyfikat ubezpieczenia lub upoważnienie do wyjazdu za granicę. Nową funkcjonalnością aplikacji jest usługa Mobiparking, dzięki której za miejski parking zapłacimy, używając wyłącznie telefonu. Kolejnym udogodnieniem dla naszych kierowców jest możliwość szybkiej płatności za paliwo, skanując jedynie QR kod znajdujący się na dystrybutorze na stacji benzynowej – mówi Anna Lelonek.

Zdradza, że w Arvalu obecnie trwają prace również nad narzędziem on-line, dzięki któremu nowi klienci łatwiej przejdą proces przygotowania i podpi-

sania umowy. Przy czym najważniejszą zmianą będzie uproszczenie procesu wprowadzania przez klienta danych potwierdzających zdolność kredytową konieczną do zawarcia umowy wynajmu samochodu. – Na przygotowanym przez nas portalu klient poda niezbędne informacje, które następnie będą automatycznie analizowane. Narzędzie wdrożymy w drugim kwartale roku i na początek będzie ono dostępne u naszych partnerów w salonach samochodowych. Dzięki implementacji nowego rozwiązania czas wydania wstępnej decyzji skróci się z dwóch-trzech dni do zaledwie 15 minut – wyjaśnia Anna Lelonek.

Nie zapomnieć o cyberbezpieczeństwie

Krzysztof Chromik, dyrektor Departamentu IT w Europejskim Funduszu Leasingowym, także wyraża przekonanie, że digitalizacja jest kluczowym elementem optymalizacji procesu leasingowego dla klienta, ale także procesów wewnątrz firmy. Dlatego EFL od dłuższego czasu inwestuje w transformację swoich systemów i będzie kontynuował te działania przez najbliższe trzy lata, w ramach zaplanowanej strategicznej „mapy drogowej”. – Istotnym elementem transformacji jest digitalizacja procesów wewnętrznych przy wykorzystaniu rozwiązań klasy BPM (ang. business process management), kontynuując inicjatywy związane z eliminacją papieru (paperless), które nie tylko pozwalają w znaczącym stopniu zoptymalizować procesy biznesowe, lecz również znacznie zminimalizować koszty – podkreśla Krzysztof Chromik.

Zauważa, że cyfryzacja procesów oraz wprowadzanie nowych rozwiązań to jednak również nowe zagrożenia i podatności z perspektywy bezpieczeństwa IT. Istotne jest bowiem, aby nakłady inwestycyjne związane z digitalizacją szły w parze ze zwiększonymi nakładami inwestycyjnymi na bezpieczeństwo IT. – Branża leasingowa staje się równie podatna na cyberataki co bankowość i tym samym nakłady finansowe na bezpieczeństwo IT również muszą być zwiększone. EFL będzie kontynuował swój strategiczny program bezpieczeństwa IT i bezpieczeństwa informacji w celu utrzymania najwyższych standardów ochrony danych swoich klientów oraz partnerów – podkreśla Krzysztof Chromik.

Spółka planuje także stworzenie innowacyjnej platformy cyfrowej klasy e-commerce Marketplace, która zapewni nie tylko nowe kanały dystrybucji, lecz umożliwi również w sposób efektywniejszy integrację usług obecnych i przyszłych partnerów biznesowych.

Szansa na optymalizację procesów

Anna Marciniak-Kasza, dyrektor Departamentu Produktów Idea Getin Leasing, zwraca uwagę, że fir-

”
Cyfryzacja procesów oraz wprowadzanie nowych rozwiązań w leasingu to także nowe zagrożenia i podatności z perspektywy bezpieczeństwa IT

Nadchodzi e-leasing

Wiele firm branży leasingowej spore nadzieje wiąże z upowszechnianiem się tzw. e-leasingu. Dzięki temu **klient starający się o pozyskanie finansowania nie musi odwiedzać placówki leasingodawcy, wypełnia jedynie prosty wniosek na stronie internetowej.** Po zapoznaniu się z ofertą i jej zaakceptowaniu wystarczy przelać złotówkę w celu zweryfikowania tożsamości. Na tej podstawie zapada decyzja o akceptacji lub odrzuceniu wniosku o leasing. Cała procedura zajmuje nie więcej niż kilka minut.

Profity z korzystania z e-leasingu to:

- szybkość decyzji o przyznaniu finansowania,
- prostota w złożeniu wniosku,
- brak konieczności wychodzenia z domu czy biura,
- brak papierowej dokumentacji.

my leasingowe stoją obecnie przed olbrzymim wyzwaniem, ale i szansą na optymalizację swoich procesów, dzięki możliwości wykorzystania nowoczesnych technologii w każdej z faz procesu leasingu. Impulsem do zmian są także przepisy drugiej dyrektywy o usługach płatniczych (PSD2), która obowiązuje w Polsce od początku 2018 r. i dała zielone światło dla cyfryzacji podstawowych usług płatniczych.

– W pierwszej kolejności na digitalizację czeka proces zawierania i realizowania umowy leasingu bez jakiegokolwiek – bezpośredniego lub pośredniego – kontaktu z przedstawicielem firmy finansującej. W ten sposób chcemy wyjść naprzeciw technologicznym oczekiwaniom naszych klientów i partnerów. Wśród nich szybko przybywa ludzi nastawionych na dokonywanie transakcji w kanałach cyfrowych, za pomocą przenośnego komputera czy smartfona, oczekujących spersonalizowanych ofert i decyzji kredytowych w czasie rzeczywistym. Szczególnie widzimy to w segmencie pojazdów lekkich, który jest kluczowym rynkiem dla leasingu, dlatego zależy nam, aby za tym trendem nadążyć – mówi Anna Marciniak-Kasza. Wskazuje, że przykładem takiego rozwiązania jest wdrożona w Idea Getin Leasing aplikacja EVOLite, dzięki której dostawcy np. środków transportu ciężkiego czy pojazdów lekkich mają możliwość składania oferty swoim klientom on-line (w zakresie możliwości finansowania IGL), mogą uzyskać decyzję w oparciu o automat decyzyjny i przygotować kompletną umowę w trybie 24/7. W przypadku samochodów osobowych klienci IGL mogą otrzymać decyzję o finansowaniu w możliwie najkrótszym czasie, czyli nawet w kilka minut.

– To jedno z rozwiązań, które odpowiada na potrzeby rynku i które będziemy rozwijać. W kolejnych latach będziemy inwestować także w rozwiązania usprawnia-

jące naszą komunikację zarówno wewnątrz organizacji (digital workspace), jak i z klientami oraz partnerami. Z naszej perspektywy digitalizacja przełoży się na obniżenie kosztów i przyspieszenie całego procesu leasingowego oraz wsparcie bezpieczeństwa transakcji, szczególnie tych realizowanych w procesach masowych – uważa Anna Marciniak-Kasza.

Takie nadzieje związane z efektami cyfryzacji ma każda firma z branży leasingowej decydująca się na inwestycje w nowoczesne rozwiązania IT. Nieprzekonanych do tego jest coraz mniej, gdyż już dziś widać, że postępujący rozwój technologii komunikacyjnych robotyzacji, chmury obliczeniowej, sztucznej inteligencji, Internetu Rzeczy mocno zmieni w najbliższych latach nie tylko branżę finansową, lecz i całą gospodarkę. ●

”

W Arval Leasing Services Polska trwają prace nad cyfrowym rozwiązaniem, które skróci czas wydania wstępnej decyzji z dwóch–trzech dni do zaledwie 15 minut



ARKADY SAULSKI

Do dziewięciu razy sztuka?

Branża gier coraz bardziej się zmienia, rok 2020 zaś może być dla niej przełomowy. Kolejna generacja konsol z pewnością będzie najbardziej zaawansowana w historii segmentu. Może też być... ostatnią



Możliwości konsoli ósmej generacji: Sony PlayStation 4, Microsoftu X-Box One oraz Nintendo Switch w 2020 r. wciąż są dalekie od wyczerpania

Obecna, ósma generacja konsol powoli zmierza do finału swego żywota, by już pod koniec 2020 r. ustąpić miejsca kolejnej – dziewiątej. Jednak, jak łatwo zaobserwować, obecne konsole – należące do Sony PlayStation 4, pochodząca z Microsoftu X-Box One oraz wypuszczony przez Nintendo Switch – wcale nie chcą tak łatwo opuścić tronu.

Wpływ mają na to specyfikacje techniczne. Choć obecne konsole swoje premiery (z wyjątkiem Switcha) miały w roku 2013, to ich możliwości nadal są bardzo duże. Na tyle duże, że wielu komentatorów zadaje pytania o sensowność tak szybkiego wypuszczania kolejnej generacji. Czy nie lepiej w pełni wykorzystać możliwości sprzętu, który jest na rynku, zamiast wymuszać na

fol: Shutterstock; mat. prasowe

twórcach gier stosowanie nowej, nieznanej i – co gorsza – drogiej technologii produkcji?

Nie byłby to pierwszy taki przypadek w historii branży, gdyż na przełomie generacji siódmej i ósmej mieliśmy do czynienia z bardzo zbliżoną sytuacją.

Powtórka z historii

Gdy w 2013 r. ogłoszono nadejście konsol PlayStation 4 oraz X-Box One, komentatorzy słusznie zastanawiali się nad sensownością takiego posunięcia. Choć poprzednia generacja była z nami wtedy już niemal dekadę, jej możliwości wciąż były potężne. Dopiero co zresztą premierę miał kultowy do dzisiaj hit – „Grand Theft Auto 5”: produkcja, która imponowała poziomem rozgrywki i grafiki. „Skoro to wszystko udało się osiągnąć na obecnej generacji, to po co nam nowa?” – zastanawiali się eksperci. Zwłaszcza że pole do technologicznego rozwoju nadal istniało – konsola Microsoftu, X-Box 360, wyczerpała w owym czasie swoje możliwości techniczne, ale należąca do Sony PlayStation 3 nadal dysponowała zapasem pamięci, który mógł być wykorzystany w nowych produkcjach, dając Japończykom przewagę nad Amerykanami.

Jednak ówczesny wyścig konsol był już rozstrzygnięty na rzecz Microsoftu – X-Box 360, choć technicznie słabszy od PS3, był popularniejszy dzięki lepszej bibliotece dostępnych na niego gier. Co z tego, że maszyna Sony oferowała lepsze osiągi, skoro 360, dzięki bardziej przystępnej dla programistów architekturze systemu, miało lepsze tytuły? Wejście w nową generację było zagranie *va banque* ze strony Sony – Japończycy wiedzieli, że poprzedni wyścig przegrali. Szykowali się zatem do tego, by wygrać następny.

Zapowiedź PlayStation 4 wprawiła Amerykanów z Microsoftu w nie lada konfuzję. Sony zaprezentowało nie tylko nowy model, lecz również pokazało gry, w które będziemy mogli na nim zagrać. Graficznie rzecz prezentowała się doskonale, była to jakościowa zmiana. Microsoft reagował desperacko – kilka miesięcy później zapowiedział X-Box One, po czym płatał się w swych zapowiedziach dotyczących zarówno możliwości sprzętu, jak i w tym, w jakiej konfiguracji będzie sprzedawany. Co gorsza dla Microsoftu, ci złośliwcy, którzy wskazywali, że tym razem to Sony wygrywa wyścig, zanim ten się zacznie, mieli rację! W 2020 r. widać wyraźnie, że Microsoft w ósmej generacji konsol był w defensywie i realnie odtwarzając sytuację Sony z generacji poprzedniej. Obecnie dysponuje potężnymi maszynami, których osiągi prześcigają możliwości Sony, ale co z tego, skoro to urządzenie z Kraju Kwitnącej Wiśni ma znacznie ciekawszą bibliotekę gier? Doprawdy nie ma sensu powtarzać całej historii – Microsoft i Sony w ósmej generacji zamieniły się miejscami. Teraz jednak to nie ruch Microsoftu wymusił technologiczną rewolucję, lecz zmiany w segmencie PC.

Należy pamiętać, choć prawda ta jest bolesna dla wielu miłośników konsol, że to komputery osobiste są najpotężniejszymi maszynami do grania. Owszem, konsole to wygoda, jednak stary dobry pecet wyprzedza nawet najbardziej zaawansowane urządzenia tego typu o wiele długości. Firmy jednak nie chcą oddawać segmentu, który generuje dla nich największe zyski (dla zwykłych odbiorców gier wygoda jest bardziej pożądana niż supernowoczesna grafika), toteż co jakiś czas podejmują działania na rzecz dogonienia komputerów – a to aktualizując swoje maszyny, a to wypuszczając nową generację.

”

Konsole to wygoda, jednak stary, dobry pecet wyprzedza nawet najbardziej zaawansowane urządzenia tego typu o wiele długości

Teraz jednak mamy do czynienia z zapowiedzią rewolucji, której chyba w historii gamingu jeszcze nie było. Do walki o prymat w branży przystąpili nowi zawodnicy.

Starzy giganci, młodzi kontestatorzy

Wydawać by się mogło, że w wyścigu o prymat w kolejnej generacji, który rozpocznie się pod koniec bieżącego roku, wezmą udział przede wszystkim Sony i Microsoft, w mniejszym zaś stopniu japońskie Nintendo. Byłoby to jednak wrażenie błędne, gdyż do starcia dołączają też nowi zawodnicy.

Gdy na przełomie 2013 i 2014 r. pisaliśmy w „Gazecie Bankowej” o tym, że przyszłość gamingu to obliczenia prowadzone w chmurze i „streamowanie” ich wyników do konsol (będących w takiej rzeczywistości czymś w rodzaju routera przekazującego efekty obliczeń na monitor), eksperci branży odnosili się do tych przewidywań z dystansem. Wystarczyło kilka lat, by zweryfikować nasze prognozy – okazały się trafne!

Oblicze gamingu zmieni się bowiem dzięki superszybkiemu internetowi 5G. Zarówno Sony, jak i Microsoft pośrednio przyznają, że ich konsole – choć potężne – będą w długiej perspektywie konstruowane pod tego rodzaju technologie. Rośnie jednak konkurencja.

Google niedawno zaprezentował technologię Stadia, zdolną do wykonania właśnie tych zadań, o których tu wspominaliśmy. Niestety ze względu na zakres technologii (Google z jakichś przyczyn skupił się na mo-

bilności gamingu i na smartfonach) Stadia na obecny chwilę jest może nie martwa, ale na pewno zamrożona. Własne propozycje ma też producent kart graficznych Nvidia – ich technologia może być nawet bardziej zaawansowana względem tego, co proponuje Google.

Jednak te nowinki wymagają czasu i cierpliwości graczy. Obecnie bowiem mamy powtórkę sytuacji z 2013 r. – konsole bieżącej generacji nadal są potężne, a ich moc nie do końca jest wykorzystana. Owszem, nowa technologia wesprze konstruowanie tzw. żyjących światów (czyli obszarów w grze, w których dynamicznie działają postacie niekontrolowane przez gracza, bez jego udziału) – ta technologia ma zaprezentować swoje możliwości w polskiej grze „Cyberpunk 2077”, lecz już teraz widać było pewien zakres jej możliwości w „Red Dead Redemption 2” – w grze, która ukazała się w... 2018 r.!

Co więcej, według danych zebranych przed nadchodzącą wielkimi krokami Game Developers Conference, największą imprezą dla twórców gier, zaledwie 12 proc. firm tworzy obecnie nowe tytuły tylko na konsole następnej generacji. Większość koncernów i producentów jeszcze przez kilka najbliższych lat będzie tworzyć swoje tytuły zarówno na dziewiątą... jak i na ósmą generację. Zmiany dotyczyć mają jedynie grafiki.

”

Wejście 5G bez wątpienia zmieni gaming: sprawi nie tyle, że konsole przestaną istnieć, ile ujednolici działające obecnie rozdzielnie technologie

Po co więc brnąć w plany wypuszczenia nowej generacji w 2020 r.? – zapyta ktoś. Rzeczywiście trudno znaleźć racjonalne przesłanki. Technologia urządzeń dziewiątej generacji nadal jest w fazie prototypowej, a Sony nawet nie ujawniło jeszcze wyglądu konsoli (wyciekł jedynie wizerunek modelu deweloperskiego). Dość powiedzieć, że największe zapowiedziane premiery gier, takich jak „Cyberpunk 2077”, będą obejmować przede wszystkim... konsole bieżącej generacji! O ile więc twórcy nie zaprezentują żadnych nowych, porywających tytułów, może się okazać, że dziewiąta generacja będzie po prostu tylko bardzo drogim gadżetem...

Jeśli tak się stanie, to czy kolejna generacja konsol będzie ostatnia? Takie opinie pojawiają się zwłaszcza przy okazji dyskusji o streamowaniu danych. Nowe konsole mają działać w długim okresie, jako się rzekło, jako odpowiednik routerów z aktualizowanym co

jakiś czas oprogramowaniem, poprawiającym osiągi. Czy tak będzie w istocie? Zbyt dużo jest ograniczeń wpływających na stosowanie tej technologii. Zwłaszcza w obszarach z gorszą jakością sieci. Komentatorzy gamingowi wskazują tu przykład Australii, kraju rozwiniętego, w którym prędkość przesyłu sieci nadal jest skrajnie powolna.

Czeka więc nas raczej ewolucja obecnie funkcjonującego modelu – technologia nie potrzebuje wielkiego, generacyjnego przełomu, raczej spokojnego rozwoju tego, czym już dysponujemy. Wejście 5G bez wątpienia zmieni gaming. Może sprawić nie tyle, że konsole przestaną istnieć, ile ujednolici działające obecnie rozdzielnie technologie. Konsole, segment PC, urządzenia mobilne – nowe rozwiązania mogą całkowicie zniwelować różnice między tymi platformami i tym samym zmienić oblicze branży.

Największe zapowiedziane premiery gier, np. „Cyberpunk 2077” polskiego studia CD Projekt, będą obejmować istniejące już konsole



fol. mal. prasowe

REKLAMA/56/0220/F



KONFERENCJA

startup.

W A R S

STADION WROCŁAW

29 kwietnia 2020

www.startupwars.pl

Unikatowa forma - scena w formie ringu

Merytoryka - inspirujące warsztaty i wystąpienia

Jakościowy networking - wiodące firmy z branży newtech

Strefa Expo - 40 wystawców

Startup WARS Contest - konkurs dla startupów z możliwością
ubiegania się o finansowanie **w kwocie 1 mln pln.**



**WYDARZENIE
BIZNESOWE**

jakiego Wrocław
jeszcze nie widział

finanse

Giełda & Waluty & Kredyty

Giełda na jałowym biegu



fol. Shutterstock; East News

PIOTR ROSIK

Warszawska GPW od lat ma problem z płynnością. Obroty są na niezadowalającym poziomie, co odstrasza wielkich zagranicznych inwestorów, nie zachęca też krajowych. Problem niskiej płynności tkwi głęboko zarówno w naturze polskiego rynku oraz samej GPW, jak i w otoczeniu zewnętrznym

Wielcy inwestorzy, zwłaszcza instytucjonalni, np. fundusze inwestycyjne, lubią działać swobodnie. Chcą mieć pewność, że po wejściu do akcjonariatu spółki – na co wyłożą kilkaset milionów dolarów czy nawet więcej – nie będą mieć problemu z wyjściem. Tymczasem giełdy naszego regionu mają kłopot z płynnością. Obrót wysokimi wolumenami akcji nie jest prosty, a to może negatywnie wpływać na cenę walorów. Nie jest od tego problemu wolna warszawska Giełda Papierów Wartościowych (GPW).

Niska płynność to już norma

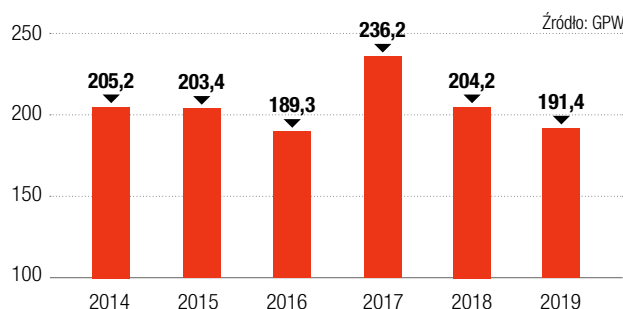
Marna płynność na GPW to nie są bajki o żelaznym wilku. To fakt. Wystarczy porównać GPW z podobną giełdą europejską. Weźmy choćby parkiet w Wiedniu. Kapitalizacja 448 spółek notowanych na głównym GPW wynosi ok. 1 122 mld zł, czyli ok. 267,2 mld euro. Kapitalizacja rynku regulowanego Wiener Boerse, na którym jest notowanych 758 spółek, sięga 113 mld euro. To oznacza, że giełda wiedeńska jest o połowę mniejsza, patrząc na wartość rynkową spółek, od warszawskiej. Problem w tym, że w 2019 r. wartość obrotów na głównym parkiecie przy ul. Książęcej sięgnęła 191,4 mld zł (44,5 mld euro, 17 proc. kapitalizacji), a na regulowanym rynku wiedeńskim – 60 mld euro (53 proc. kapitalizacji), czyli o 34 proc. więcej.

Inny problem polega na tym, że obroty na rynku głównym GPW wcale się nie zwiększają. W 2018 r. wyniosły 204,2 mld zł, w 2017 r. – 236,2 mld zł, a w 2016 r. – 189,3 mld zł. Trend jest raczej boczny, a może i nawet lekko spadkowy, ale na pewno nie wzrostowy.

”

Ludwik Sobolewski: GPW przede wszystkim potrzebuje odważnej strategii, która przyciągnie inwestorów

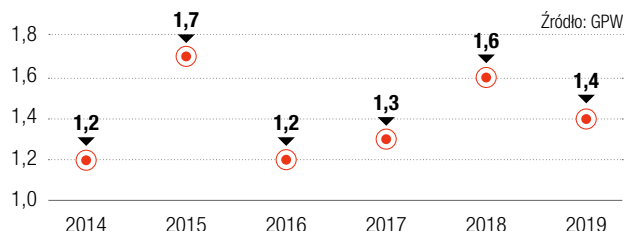
Wartość obrotów na GPW (rynek kasowy, transakcje sesyjne, w mld zł)



Michał Kobza, dyrektor Działu Rozwoju Rynku GPW, przyznaje, że płynność jest jednym z kluczowych wskaźników na rynku kapitałowym, ważnym zarówno dla emitentów, jak i inwestorów. I broni nieco GPW, wskazując na trendy w otoczeniu. – W 2019 r. spadek obrotów dotknął większość europejskich parkietów. Przy czym na rynku akcji GPW spadek wyniósł 7,1 proc. rok do roku, w porównaniu z 12 proc. spadku obrotów w Wiedniu, 12,6 proc. na Deutsche Boerse i 16,7 proc. na LSE w Londynie. Jak widać, nawet rekordy indeksów nie gwarantują zwiększenia płynności akcji na danym rynku – mówi „Gazecie Bankowej” Michał Kobza.

Słabnąca płynność GPW, mierzona wartością i wolumenem obrotu, jest zjawiskiem negatywnym – nie ma wątpliwości Bartosz Świdziński, członek zarządu Erste Securities Polska, niegdyś dyrektor Działu Rozwoju Rynku GPW. – Względem rynków regionalnych czy małych parkietów z innych zakątków Starego Kontynentu nie wyglądamy źle. Ale nie jest to powód do dumy, bo to porównywanie się do rynków o mniejszej kapitalizacji i niższej liczbie notowanych akcji. Jeżeli popatrzymy na płynność poprzez stosunek obrotów do kapitalizacji w odniesieniu do wszystkich rynków europejskich, to jest już zdecydowanie gorzej. Także w zakresie dynamiki obrotów w ostatnich latach, polaryzacji obrotów na największych spółkach czy kosztów pozatransakcyjnych, takich jak spread czy wpływ na wycenę tzw. market impact – dodaje.

Wartość obrotów na NewConnect (rynek kasowy, transakcje sesyjne, w mld zł)



Jeszcze gorzej kwestia płynności wygląda na rynku NewConnect. Miał on być polskim Nasdaq, czyli giełdą, na której miały dojrzewać do podboju świata spółki technologiczne. Ale bez zagranicznego kapitału – który tam w ogóle nie zagląda – będzie z tym ciężko. W 2019 r. wartość obrotów na NewConnect sięgnęła 1,4 mld zł, co przy kapitalizacji notowanych tam firm na poziomie 9,7 mld zł stanowi śmieszłą kwotę. To oznacza, że średnie sesyjne obroty na spółce z NewConnect w 2019 r. wyniosły ok. 14,5 tys. zł. W dodatku na tym parkiecie notowanych jest mnóstwo walorów, na których obroty sięgają ledwie kilkuset złotych w skali jednej sesji. Istnieje też grupa 30–40 spółek, na akcjach których podczas sesji często nie są zawierane żadne transakcje...

Zniechęceni inwestorzy

Jakie są główne czynniki wpływające na to, że płynność obrotu na GPW i NewConnect jest wysoce niezadowalająca? – Podstawowy to zniechęcenie inwestorów ze względu na słabe zachowanie głównego indeksu warszawskiej giełdy. A to było i jest spowodowane brakiem szeroko rozumianej atrakcyjności GPW – mówi Świdziński.

Dr hab. Joanna Olbryś, profesor Politechniki Białostockiej i autorka licznych badań nad głębokością oraz płynnością warszawskiego parkietu, wskazuje, że jest ich dość dużo. Wymienia wśród nich strukturę akcjonariatu (większościowy udziałowiec nie handluje akcjami swojej spółki), znaczne ryzyko polityczne i biznesowe (częste zmiany prezesów i członków zarządu w polskich spółkach, bez merytorycznego uzasadnienia), odejście drobnych inwestorów z giełdy w kierunku obligacji skarbowych indeksowanych (z powodu rosnącej inflacji), utrzymujące się słabe wyniki funduszy inwestycyjnych (ujemne stopy zwrotu).

Również zdaniem Ludwika Sobolewskiego, byłego prezesa GPW, problem ten jest wypadkową wielu złych zjawisk, które funkcjonują w obrębie polskiego rynku kapitałowego. – Zmniejszenie skali tego problemu zależy wyłącznie od poradzenia sobie z tymi podskórnymi czynnikami, które go wywołują. Byłem szefem giełdy w Polsce oraz w Rumunii i na obu tych rynkach często mówiono, przy okazji dawania różnych „strategicznych

rad”, że trzeba poprawić płynność, a wszystko będzie później dobrze. Tyle tylko, że to jest banał, który niczego nie wnosi do dyskusji o kierunkach rozwoju giełdy – mówi „Gazecie Bankowej” Ludwik Sobolewski.

Jego zdaniem GPW przede wszystkim potrzebuje odważnej strategii, która przyciągnie inwestorów. – Jednym z subtelniejszych czynników kształtujących płynność jest świadomość uczestników rynku, zarówno zagranicznych, jak i krajowych, na temat tego, w jakim kierunku dana giełda zmierza, jaką strategię będzie realizowała. Ta świadomość musi być budowana przez GPW. Co zarazem oznacza, że najpierw trzeba mieć dobrą strategię – tłumaczy Ludwik Sobolewski, założyciel platformy crowdfundingowej Emerging Europe Market Venue.

Nadzieja w PPK

Nie da się jednak ukryć, że można poprawić płynność na giełdzie w „sztuczny” sposób, kupując tzw. usługi animacyjne od wielkich funduszy czy banków inwestycyjnych. Problem w tym, że to słono kosztuje (nie wiadomo ile, bo to tajemnica handlowa pilnie strzeżona przez instytucje finansowe), a wcale nie jest skutecznym rozwiązaniem. – W Bukareszcie, mimo ogromnych wysiłków, nie udało się płynności skokowo podnieść. Choć pewien postęp nastąpił, bo tylko dzięki poprawie w tej dziedzinie Rumunia została najpierw wpisana na listę obserwacyjną w drodze do rynków wschodzących, a potem została uznana za rynek wschodzący, przez jedną z agencji, w ubiegłym roku – wspomina Ludwik Sobolewski.

”

Problemy z brakiem płynności na innych giełdach w regionie są jeszcze poważniejsze niż na warszawskim parkiecie

– Nie ma jednej recepty na walkę z niedostateczną płynnością. Gdyby była, płynność nie stanowiłaby problemu ani wyzwania, z którym walczą rynki. Najłatwiejszym i zarazem najtrudniejszym sposobem jest budowanie atrakcyjności rynku. Należy raczej podnosić jakość spółek i relacji inwestorskich, kapitalizację, free float akcji w obrocie – wskazuje Bartosz Świdziński.

Jego zdaniem lokalny rynek jak GPW musi mieć bazę zdywersyfikowanych inwestorów krajowych i zagranicznych. – Potrzebni są zarówno inwestorzy o bardziej stabilnej i długoterminowej strategii, np. fundusze emerytalne, jak i inwestorzy wykorzystujący strategię inwe-

stycyjne oraz komponent traderski, w tym efektywne animowanie płynności przez specjalistów – podkreśla.

Czy uruchomienie Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK) trochę poprawi sytuację? Szacuje się, że do końca 2021 r. ma z nich na warszawski parkiet popłynąć ok. 3 mld zł. – Program PPK będzie na pewno dobrym impulsem dla rozwoju GPW. Większość środków z portfela akcyjnego funduszy trafi właśnie do spółek dużych oraz średnich. Im więcej pieniędzy w systemie, tym lepiej. A trzeba pamiętać, że akcje z indeksu WIG20 odpowiadały za 85 proc. obrotów na GPW w 2019 r. i ta koncentracja wzrosła rok do roku z 79 proc. w 2018 r., co jest też, z różnych względów, negatywnym zjawiskiem – wskazuje Bartosz Świdziński.

Mniej optymistyczna jest dr Joanna Olbryś. – Wątpliwe, aby uruchomienie PPK poprawiło sytuację płynnościową GPW, ponieważ z założenia PPK miały wspomóc oszczędzanie na konto przyszłej emerytury i tak są postrzegane wśród pracowników. Tymczasem poziom awersji do ryzyka wśród inwestorów indywidualnych jest statystycznie bardzo wysoki – mówi.

Bartosz Świdziński przypomina, że nie należy zapominać o kosztach inwestowania. – Opłaty i prowizje w obszarze transakcyjnym oraz post-transakcyjnym, jakość i głębokość arkusza zleceń czy koszty spreadu to również są kwestie, na które inwestorzy, szczególnie ci instytucjonalni, zwracają uwagę – dodaje.

Szansa w raportach analitycznych

A co robi GPW, by poprawić płynność swoich parkietów? – Od wielu lat podejmujemy wiele działań prowadzących do zwiększenia płynności, w szczególności w segmencie małych i średnich spółek. W 2019 r. uruchomiliśmy Giełdowy Program Wsparcia Pokrycia Analitycznego i wstępne analizy wykazują, że inwestorzy zaczęli chętniej obracać akcjami tych spółek, dla których dostępne są darmowe raporty analityczne – wskazuje Michał Kobza.

W opinii dr. Romana Asyngiera z UMCS w Lublinie Program Wsparcia Pokrycia Analitycznego, uruchomiony przez GPW, daje szansę na podniesienie płynności na GPW, ale... „Objęto nim 40 spółek z mWIG40 i sWIG80. Idea jest jak najbardziej słuszna, bo przyciąga inwestorów. Problem w tym, że w tym programie pokrycie uzyskały spółki, które już je miały. Przykład? Eurocash, który już wcześniej był pokrywany przez aż 20 analityków. Program wymaga bezwzględnie modyfikacji” – stwierdził Roman Asyngier na początku lutego w wywiadzie na łamach portalu Strefa Inwestorów.

– Współpracujemy też blisko z animatorami rynku, którzy biorą na siebie ciężar zapewnienia płynności, niezależnie od warunków rynkowych – wylicza Michał Kobza. – Również wprowadzanie nowych produktów, choćby funduszy ETF na indeksy WIG20TR i mWIG40TR, pociąga za sobą zwiększenie obrotów na

”

Najłatwiejszym i zarazem najtrudniejszym sposobem jest budowanie atrakcyjności rynku. Należy raczej podnosić jakość spółek i relacji inwestorskich, kapitalizację, free float akcji w obrocie

akcjach wchodzących w skład tych indeksów – dodaje dyrektor Działu Rozwoju Rynku GPW.

Ciężka praca

Problem niskiej płynności tkwi głęboko zarówno w naturze polskiego rynku oraz samej GPW, jak i w otoczeniu zewnętrznym. Na rynku finansowym nie brakuje co prawda mnóstwo taniego pieniądza, ale jednak niezbyt ochoczo zmierza on w kierunku średnio stabilnych rynków wschodzących z koszyka krajów Europy Środkowej i Wschodniej. – Problemy z brakiem płynności na innych giełdach w regionie są jeszcze poważniejsze. Najgorzej pod tym względem jest na rynkach Słowacji, Węgier oraz krajów bałtyckich, czyli Litwy, Łotwy i Estonii – wskazuje Joanna Olbryś. – Mimo stosunkowo dużej kapitalizacji GPW na tle innych giełd Europy Środkowo-Wschodniej Polska zdecydowanie jest ciągle postrzegana jako średnio stabilny rynek rozwijający się, obciążony znacznym ryzykiem politycznym i prawnym. Nie sprzyja to poprawieniu płynności, ponieważ obniża zainteresowanie ze strony inwestorów zagranicznych – dodaje.

– Jest dużo pieniędzy na rynku prywatnym, co wiadać na przykładzie niektórych transakcji między funduszami private equity a inwestorami strategicznymi na spółkach typowanych do wejścia na giełdę. Dlatego konieczna jest pozytywna praca z firmami i przekonywanie do finansowania się poprzez rynek kapitałowy. Sytuacja makro kiedyś się zmieni i to też powinno zachęcić do listingu – mówi Świdziński. – Uważam, że cały czas rynek kapitałowy zapewnia wartość dodaną, zarówno w zakresie finansowania przez emisję akcji, jak i długu. Samo pozycjonowanie Polski jako rynku rozwiniętego lub rozwijającego się jest wtórne, a geograficznie zawsze będziemy reprezentować region Europy Środkowo-Wschodniej, z wszystkimi jego wadami i zaletami – podsumowuje Bartosz Świdziński.

Mimo wszystko Dział Rozwoju Rynku GPW patrzy optymistycznie na rok 2020. – W styczniu wartość średnich dziennych obrotów wyniosła 862 mln zł, podczas gdy w całym 2019 r. sięgnęła prawie 772 mln zł, czyli o 12 proc. mniej – wskazuje Michał Kobza. ●

Władze monetarne strefy euro czeka rozwiązanie finansowej kwadratury koła. Na zdjęciu szefowa EBC Christine Lagarde (L) i Olaf Scholz, minister finansów Niemiec



fot. Shutterstock

JERZY BIELEWICZ

Toksyczna Eureka XXI w.

Czołowe instytucje finansowe, które sprawują pieczę nad globalnym rynkiem pieniądza, uznały w 2019 r. w swych raportach, że nominalne ujemne stopy procentowe nie służą polityce monetarnej i gospodarce, choć przez wiele lat nie widziały w tym problemu.

Rzecz w tym, że wydarzenia z początku 2020 r. mogą zmusić banki centralne do utrzymania tej niekonwencjonalnej praktyki i nasilenia luzowania monetarnego

Riksbank – centralny bank Szwecji – pierwszy w Europie ustanowił w 2009 r. ujemną stopę procentową jako odpowiedź na wyzwania związane z globalnym kryzysem finansowym. W 2014 r. Europejski Bank Centralny wprowadził ujemną depozytową stopę (minus 0,1 proc., dziś minus 0,5 proc.), deklarując jako cel stymulację gospodarek

krajów strefy euro. W 2016 r. Bank Japonii przekroczył Rubikon, chroniąc swój kraj przed gnębiącą go deflacją. Tak otwarto nowy rozdział w ekonomii, która nie poznała dotąd skutków ujemnych stóp procentowych wdrożonych do realnej ekonomii.

Czym są ujemne stopy procentowe? Za zdeponowaną gotówkę, udzieloną pożyczkę czy przyznany kredyt beneficjent oddaje nominalnie mniej, niż pierwotnie

dostał. Bez słowa przesady można powiedzieć, że nie doszłoby do wielkich odkryć geograficznych, rozwoju bankowości i niezmierzonej ilości przedsięwzięć cywilizacyjnych, gdyby pożyczkodawców na przestrzeni wieków nie nagradzano sownie za udostępniany kapitał. Podstawowe pytanie, które należałoby dziś zadać, to zatem: czy rozwój i innowacje są możliwe w środowisku ujemnych stóp procentowych?

Realne ujemne, czyli poniżej poziomu inflacji, stopy procentowe nie są żadnym novum, więcej: były w historii nierzadkim zjawiskiem w systemie bankowym i gospodarce. Weźmy za przykład choćby lata 70. XX w., kiedy depozytariusze gotówki w bankach tracili, gdyż stopa inflacji znacznie przekraczała oprocentowanie depozytów.

Jednak ultraliberalna doktryna przewidywała w teorii nominalne ujemne stopy procentowe. Jej pierwszym entuzjastą był w XIX w. ekonomista Silvio Gesell, zwolennik tzw. wolnej ekonomii. Choć nie znalazł wielu naśladowców, to jednak pomysł „opodatkowania gotówki” rozważali w dobie Wielkiej Depresji tacy mocarze ekonomii jak Irving Fisher czy John Maynard Keynes. Co więcej, jeden z wewnętrznych raportów Rezerwy Federalnej z... 2009 r. (autor: K. Guha) wskazywał wprost, że idealna stopa procentowa powinna pozostawać gdzieś na poziomie minus 5 proc., a Andrew Lilley i Kenneth Rogoff z Uniwersytetu Harvarda jeszcze w październiku 2019 r. argumentowali podczas konferencji ECB, że ujemne stopy procentowe na poziomie minus 2 lub nawet minus 3 proc. wprowadzone tymczasowo pomogłyby przywrócić pożądany poziom inflacji.

Mówiąc o ujemnych stopach procentowych, trzeba wskazać jeszcze jeden aspekt polityki pieniężnej, który odegrał kolosalną rolę po wybuchu kryzysu finansowego w 2008 r. To oczywiście luzowanie monetarne oraz inne niekonwencjonalne metody oddziaływania na ry-

nek przez banki centralne. Kto mógłby przypuszczać przed 2008 r., że Bank Japonii i Ludowy Bank Chin będą się angażować w interwencje na rynku akcji? A ma to dziś właśnie miejsce na szeroką skalę. Koniec końców główne banki centralne, jak Rezerwa Federalna, Europejski Bank Centralny, Bank Japonii i Ludowy Bank Chin, po wielokroć powiększyły swoje bilanse, dodrukowując pieniądź, by następnie skupować aktywa finansowe z rynku, sztucznie podtrzymując ich wartość i cenę.

”

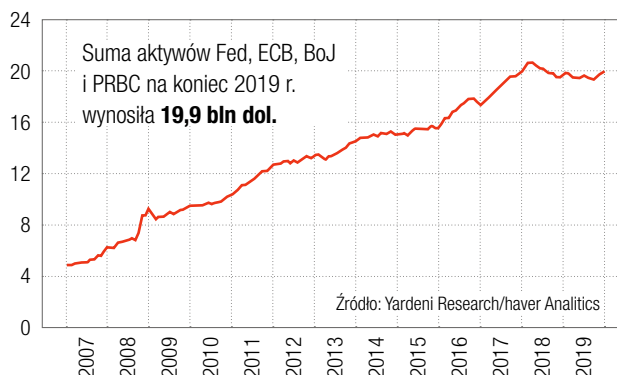
W otoczeniu ujemnych stóp procentowych banki w poszukiwaniu zysków uciekają się do ryzykownych strategii, inwestując w instrumenty pochodne

Od początku 2007 r. bilanse czterech głównych banków centralnych wzrosły z ok. 5 bln dolarów do 19,9 bln dolarów na koniec 2019 r., czyli – bagatela – aż czterokrotnie! Bo luzowanie monetarne i ujemne stopy procentowe idą ręką w rękę.

Krytyka ujemnych stóp

Czołowe instytucje finansowe, które sprawują pieczę nad globalnym rynkiem pieniądza, uznały na przestrzeni 2019 r. w swych raportach, że może nominalne ujemne stopy procentowe nie służą polityce monetarnej i gospodarce, gdyż zwiększają ryzyko w systemie finansowym. Pośród nich były takie tuzy finansjery jak Bank Rozliczeń Międzynarodowych (BIS), Międzynarodowy Fundusz Walutowy, ale też Bundesbank (niemiecki bank centralny, który jest częścią systemu banków centralnych strefy euro) czy Bank Szwecji. Właśnie Bank Szwecji – ten sam, który pierwszy wprowadził ujemną stopę procentową – postanowił przejść od słów do czynu, podnosząc oprocentowanie depozytów w grudniu 2019 r. z minus 0,25 proc. do poziomu zerowego, stwierdzając przy tym, że ujemne stopy procentowe okazały się narzędziem nieskutecznym w polityce monetarnej. Christine Lagarde, była szefowa MFW, a obecnie prezes ECB, ogłosiła w styczniu 2020 r. strategiczny przegląd polityki monetarnej banku centralnego strefy euro, ale utrzymała jednocześnie ujemne stopy procentowe na niezmiennym poziomie i podtrzymała bieżącą politykę luzowania monetarnego. Zapowiedziała, że raport końcowy wraz rekomendacjami zostanie przedstawiony z końcem bieżącego roku, co wywołało na rynku

Aktywa największych banków centralnych (2007–2020) (w bln dol)



dozę niepewności i obawę o kształt przyszłej polityki monetarnej ECB.

Jakie są argumenty przeciwników ujemnych stóp procentowych? BIS wskazuje, że banki komercyjne w otoczeniu ujemnych stóp procentowych utraciły swą podstawową rolę jako pośrednika między dawcą kapitału (depozytariusz) a kredytobiorcą. W tej sytuacji banki w poszukiwaniu zysków uciekają się do ryzykownych strategii, inwestując przykładowo w CIRS-y (Credit Interest Rate Swaps) i inne instrumenty pochodne. 29 listopada 2019 r. Europejski Urząd Nadzoru Bankowego wydał raport, który nie tchnie optymizmem, ba, wskazuje na liczne zagrożenia na prognozę 2020 r. dla banków działających w Unii Europejskiej. Choć do czerwca 2019 r. aktywa nadzorowanych banków wzrosły w ciągu roku o 3 proc. po raz pierwszy od wybuchu kryzysu finansowego w 2008 r., to jednak według EUNB banki mogą podejmować nadmierne ryzyko w środowisku ujemnych stóp procentowych w poszukiwaniu rentownych produktów i korporacyjnych zysków. Nadto, szczególnie w Niemczech, w razie napięć lub nawrotu kryzysu zagrożona może się okazać baza depozytów, które odstraszać klientów ujemnym oprocentowaniem... Bundesbank twierdzi na podstawie danych zebranych z rynku, że 60 proc. przedsiębiorstw i 20 proc. klientów indywidualnych w Niemczech godzi się z ujemnym oprocentowaniem, jakim obciążone są środki złożone na kontach w lokalnych bankach...

”

Kryzys finansowy po 2008 r. zrodził niespotykane dotąd zjawisko: nowy, niezbadany świat papierów i obligacji o ujemnych rentownościach

EUNB wskazuje także na spadek rentowności banków wyrażonej jako zwrot na kapitale, który obniżył się w ostatnim roku z 7,2 do 7 proc., a dalsze spowolnienie w strefie euro może spowodować pogorszenie tego wskaźnika, odstraszać potencjalnych inwestorów i akcjonariuszy. Tak oto toksyny ujemnych stóp procentowych przenikają z systemu banków centralnych do realnej gospodarki. Niemieckie banki bronią się w sposób zgoła nieoczekiwany – wolą u siebie składować papierowy pieniądź, niż narażać się na koszt związany z ujemną stopą procentową (obecnie minus 0,5 proc.) od depozytów i rezerw w ECB. Podobnie mogą przecież postąpić klienci korporacyjni i indywidualni, wybierając sejf w siedzibie firmy lub przysłowiową skarpetę ukrytą pod materacem w domu...

Jednak reakcje systemu bankowego to jedynie część prawdy o ujemnych stopach procentowych, gdyż kryzys finansowy zrodził jeszcze inne niespotykane dotąd zjawisko: nowy, niezbadany świat papierów i obligacji o ujemnych rentownościach. Ten problem dotyka przede wszystkim strefę euro oraz Japonię.

Koronawirus na europejskim rynku finansowym

Renomowany „Financial Times” w artykule z 4 lutego 2020 r. wskazał na podstawie danych uzyskanych z platformy Tradeweb, że pula rządowych obligacji o ujemnych rentownościach wzrosła z 4,14 bln euro na koniec grudnia 2019 r. do 5,27 bln euro i stanowi obecnie aż 65 proc. całego rynku rządowych euroobligacji. Tak dynamiczny przyrost według „Financial Times” spowodował strach związany z epidemią koronawirusa w Chinach i jej potencjalnymi konsekwencjami dla europejskiej oraz światowej gospodarki. Piszę te słowa w dniu, kiedy liczba zachorowań w Chinach wzrosła do 43 tys., a liczba ofiar epidemii przekroczyła tysiąc! W Państwie Środka z powodu kwarantanny nie działają fabryki, a ulice Wuhan, Szanghaju i Pekinu pozostają puste niczym miasta duchów. Globalne łańcuchy dostaw pękają w najsłabszych ogniwach; sektory i produkty szczególnie narażone na straty to m.in. elektronika, półprzewodniki, smartfony, motoryzacja i części samochodowe, transport morski i lotniczy. Ceny surowców, jak ropa naftowa i miedź, spadły o 20–25 proc. – w najszybszym tempie od wybuchu kryzysu finansowego w 2008 r. Już teraz można zaryzykować twierdzenia, że koronawirus może się przenieść do Europy w postaci recesji gospodarczej w takich państwach strefy euro jak Niemcy, Włochy i Francja. Z tego względu ECB zareaguje najprawdopodobniej podobnie, jak wiele razy czynił od 2008 r. – będzie więcej luzowania monetarnego i będą jeszcze niższe stopy procentowe. Bańki spekulacyjne na rynkach nieruchomości, obligacji i długu, przed którymi zawczasu przestrzegały BIS, Bundesbank i EUNB, mogą zostać rozdęte do jeszcze większych rozmiarów...

Czy Christine Lagarde jako szefowa ECB ma czas na przegląd skuteczności dotychczasowej strategii banku do końca bieżącego roku? Czy też już wkrótce zmuszona zostanie do interwencji na rynku, by chronić gospodarkę strefy euro przed zainfekowaniem chińskim wirusem? Agencja Bloomberg nie pozostawia najmniejszych wątpliwości, wskazując w obszernym artykule pt. „Strach Christine Lagarde przed koronawirusem wart 186 miliarda dolarów” z 11 lutego zamieszczonym w dziale opinii, że właśnie strefa euro pozostaje szczególnie narażona na perturbacje ekonomiczne i szok nadchodzący z zewnątrz ze względu na wysoką zależność od eksportu do ChRL i trwającą już od wielu miesięcy recesję w przemyśle. ●



POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE
Spółka Akcyjna



#ZMIENIAMYDWORCE
NAJWIĘKSZA MODERNIZACJA DWORCÓW

Podróżni mogą już skorzystać z **15 dworców kolejowych** zmodernizowanych w ramach Programu Inwestycji Dworcowych!

W pierwszym półroczu jest planowane otwarcie kolejnych pięciu dworców.



Obecnie:

42% inwestycji na etapie procesu budowlanego
(prace budowlane i przetargi na wybór wykonawcy prac budowlanych)

40% inwestycji na etapie procesu projektowania
(prace projektowe i przetargi na wybór wykonawcy prac projektowych)

10% inwestycji na etapie przygotowania

Czy niskie stopy procentowe służą gospodarce?

Jeszcze w październiku 2019 r. tygodnik „The Economist” ogłosił w artykule „The end of inflation?”, że wskaźniki pokazujące zmiany cen towarów i usług straciły swoje znaczenie. Stało się tak w wyniku zmian technologicznych i globalizacji, która ułatwiła transgraniczny przepływ towarów, usług i kapitału.

Tak naprawdę niska inflacja, utrzymująca się długo poniżej poziomu celu inflacyjnego banku centralnego, podważa jego wiarygodność, co w ubiegłym roku zmartwiło prezesa Fed, Jerome Powella, i dlatego wznowił program luzowania ilościowego (QE).

Wydaje się jednak, że to nie polityka pieniężna banków centralnych, ale ekspansywna polityka fiskalna rządów, spowodowała, że inflacja na świecie zaczyna powoli rosnąć.

W krajach OECD w grudniu 2019 r. wskaźnik CPI wzrósł z 1,8 proc. do 2,1 proc. W strefie euro wskaźnik HICP w styczniu 2020 r. wzrósł do 1,4 proc., w Niemczech wynosi już 1,6 proc., a w Holandii aż 2,7 proc. I to jest najwyższy poziom inflacji spośród wszystkich krajów strefy euro.

A zatem powstaje pytanie o uzasadnienie dalszego trwania niskich stóp procentowych w warunkach rosnącej inflacji. I można zadać jeszcze jedno, bardziej ogólne, pytanie: czy utrzymywane długo niskie stopy procentowe mogą służyć gospodarce?

W 2018 r. M. Brunnermeier i Y. Koby w artykule pt. „The Reversal Interest Rate” pokazali, że akomodacyjna polityka pieniężna i niski poziom stóp procentowych prowadzą do ograniczenia akcji kredytowej banków. Następuje bowiem przeszacowanie ich aktywów, niedopasowanie struktury terminowej aktywów i pasywów oraz spadek dochodów odsetkowych. W rezultacie sytuacja sektora bankowego się pogarsza, co powstrzymuje akcję kredytową. Obserwujemy to już w strefie euro, gdzie stopa depozytowa wynosi minus 0,5 proc.

Na ostatniej konferencji prasowej prezes EBC Christine Lagarde oświadczyła, że zarząd EBC ma świadomość, iż środowisko niskich stóp procentowych ma negatywny wpływ na dochody z oszczędności, wycenę aktywów, w tym nieruchomości. Powoduje także podejmowanie ryzykownych inwestycji.

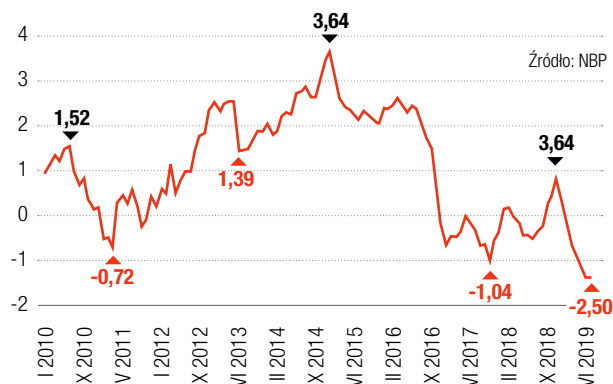
To stwierdzenie jest uniwersalne i dotyczy także Polski, gdzie od maja 2015 r. stopa referencyjna jest na najniższym w historii poziomie i wynosi 1,5 proc.

Tymczasem inflacja w Polsce w grudniu 2019 r. przyspieszyła do 3,4 proc., a w styczniu 2020 r. wyniosła 4,4 proc., przekraczając nawet konsensus rynkowy, wynoszący 4,2 proc. To nic dziwnego, ponieważ wzrost cen w naturalny sposób towarzyszy szybkiemu wzrostowi gospodarczemu, a Polska od wielu kwartałów rozwija się powyżej potencjału.

Z danych na temat oczekiwań inflacyjnych w naszym kraju w grudniu 2019 r. wynika, że 21 proc. gospodarstw domowych i 54 proc. przedsiębiorców spodziewa się przyspieszenia inflacji w perspektywie najbliższego roku. To najwyższy poziom w historii Szybkiego Monitoringu NBP. Co ciekawe, skwantyfikowane probabilistycznie oczekiwania inflacyjne w tym miesiącu wyniosły dla konsumentów i przedsiębiorstw w styczniu odpowiednio do 4,7 proc. i 4,3 proc. To najwyższe poziomy w historii tych badań.

Realne stopy procentowe są więc w Polsce ujemne i w grudniu osiągnęły poziom minus 1,9 proc., a w styczniu prawdopodobnie około minus 2,5 proc. Są one już niższe niż w bogatszych krajach strefy euro, gdzie wynoszą minus 1,4 proc.

Realne stopy procentowe w Polsce



Długotrwałe utrzymywanie ujemnych realnych stóp procentowych w Polsce zniechęca do oszczędzania, a zachęca do zadłużania się. Kredyty konsumpcyjne w grudniu osiągnęły wartość 204 mld zł, rosnąc rocznie o 10 proc., złotowe kredyty hipoteczne rosły w tym samym czasie o 12,3 proc.

PROF. EUGENIUSZ GATNAR

członek RPP, wykładowca Uniwersytetu
Ekonomicznego w Katowicach



Z kolei według Biura Informacji Kredytowej (BIK) liczba nowych kredytów hipotecznych wzrosła w 2019 r. o 20 proc. Są one zwykle zaciągane na 25–35 lat i mają wartość 200–300 tys. zł. Co ciekawe, w roku 2019 mocno, bo aż o ok. 20 proc., wzrosła liczba wydanych kart kredytowych.

Ujemne realne stopy procentowe są dla Polaków trudne do zaakceptowania. Dlatego starają się oni przetrzymać swoje oszczędności w banku lub w domu i jak najszybciej je gdzieś zainwestować, np. kupując mieszkanie, aby uzyskać wyższe stopy zwrotu. Z danych NBP wynika, że bieżące depozyty gospodarstw domowych rosną wykładniczo. W listopadzie ub.r. wzrosły one o 15 proc. i osiągnęły poziom 592 mld zł, wartość depozytów terminowych zaś w zasadzie pozostaje bez zmian.

Z drugiej strony w ostatnich miesiącach szybko rośnie obieg gotówki, o 10–11 proc. rok do roku. Rośnie też udział w nim banknotów o najwyższych nominałach: 200 zł i 500 zł. I tak, liczba banknotów o nominale 200 zł wzrosła o 13 proc., a banknotów 500 zł – o 47 proc., co wyraźnie świadczy o ich tezauryzacji.

Silny popyt powoduje, że na rynku nieruchomości ceny mieszkań w różnych lokalizacjach rosną w tempie 10–14 proc. rocznie. W niektórych miejscach inwestorzy zaczynają kupować mieszkania już na etapie przysłowiowej „dziury w ziemi”.

Chociaż stopy procentowe w Polsce już od dawna utrzymują się na historycznie niskim poziomie, są ekonomici, którzy wzywają do jeszcze głębszego ich obniżenia, w celu pobudzenia akcji kredytowej i stymulowania inwestycji. Ten argument wydaje się chybiony nie tylko dlatego, że stopa 1,5 proc. w przypadku Polski to właśnie poziom bliski odwróconej stopie procentowej. Co więcej, zgodnie z badaniami GUS oraz Szybkim Monitorowaniem NBP, 75–80 proc. przedsiębiorstw w naszym kraju finansuje inwestycje z własnych środków, nie korzystając z kredytów bankowych.

Zwolennicy redukcji stóp w Polsce pokazują też listę banków centralnych, które obniżały ostatnio stopy procentowe. Działo się tak w Rosji, Brazylii, Turcji

i Meksyku. Jak wiadomo, to kraje w trudnej sytuacji ekonomicznej, o wysokiej inflacji, która np. w Turcji wynosi 11 proc. Co więcej, apologety luzowania polityki pieniężnej nie tylko nie podają, jaka jest inflacja w tych krajach, ani nawet tego, z jakich poziomów te stopy były obniżane. A w tej samej Turcji ostatnia obniżka o 75 pb nastąpiła z poziomu 12 proc. i obecnie tam podstawowa stopa wynosi 11,25 proc.

Innym pozytywnym dla zwolenników obniżania stóp w Polsce przykładem luźnej polityki pieniężnej są Węgry. Nie można się z tym zgodzić, ponieważ kiedy w drugiej połowie 2018 r. Bank Centralny Węgier (MNB) zbliżył się do górnej granicy celu inflacyjnego, zaczął wygaszać niektóre ze swoich programów wspierających wzrost gospodarczy. A w marcu 2019 r. zdecydował się nawet na lekkie zacieśnienie polityki pieniężnej poprzez podniesienie jednej ze swoich stóp (stopa od depozytów overnight) o 10 pb z minus 0,15 proc. na minus 0,05 proc.

Dzisiaj, patrząc na wskaźniki inflacji na Węgrzech, która w grudniu wynosiła już 4 proc. i była najwyższa od sześciu lat, można powiedzieć, że te działania okazały się niewystarczające i chociażby dlatego polityka MNB nie może być traktowana jako jakikolwiek punkt odniesienia. Co więcej, wydaje się, że doświadczenia Węgier powinny być dla nas raczej ostrzeżeniem.

Niektóre kraje stopniowo zacieśniają politykę pieniężną w reakcji na obserwowany wzrost cen. Przykładem może być Bank Centralny Czech (CNB), który kilka dni temu podniósł stopę procentową o 25 pb z 2,0 proc. do 2,25 proc. I była to już ósma podwyżka stóp od sierpnia 2018 r., gdy nastąpiło odejście od koncepcji „technicznie zerowych” stóp.

Podobnie Bank Centralny Szwecji (Riksbank) podwyższył stopy procentowe na dwóch posiedzeniach w listopadzie i grudniu do poziomu 0,0 proc., ponieważ w swoich projekcjach przewiduje on wzrost inflacji do poziomu 2,1 proc. w roku 2022.

Być może te decyzje pokazują czekające nas zmiany w polityce pieniężnej banków centralnych w obliczu rosnącej inflacji. ●

”

Długotrwałe utrzymywanie ujemnych realnych stóp procentowych w Polsce zniechęca do oszczędzania, a zachęca do zadłużania się

ADAM JACKOWSKI

E-test na wiarygodność

Klienci korzystający z usług finansowych masowo używają kanałów elektronicznych. Nie znaczy to jednak, że banki w tym obszarze pozjadły już wszystkie rozumy. Szczególnie dużo mają do zrobienia w obszarze jakości komunikacji z klientem



”

W dziedzinie komunikacji z klientem banki mogą się dziś wiele nauczyć ze świata e-commerce i branż, które osiągają sukces sprzedażowy w internecie

Sektor bankowy należy do liderów digitalizacji i z pewnością się wyróżnia, jeśli chodzi o wykorzystywanie zaawansowanych cyfrowych rozwiązań do obsługi klientów. Nie znaczy to jednak, że nie musi dokonać korekt.

– Dziś, aby wyróżnić się na rynku, nie wystarczy już mówić klientom o cyfrowej transformacji. Największą przewagę zdobędą firmy, które będą w stanie zaoferować użytkownikom produkty lub usługi indywidualnie dobrane do ich potrzeb, a jednocześnie dostępne od ręki, tu i teraz – takie przekonanie wyraziło 85 proc. menedżerów z 27 krajów (w tym z Polski) pytanych w badaniu Technology Vision 2019 przeprowadzonym przez firmę Accenture.

Z kolei z opublikowanego w październiku ubiegłego roku raportu KPMG „Czy klient jest najważniejszy? Na bank! Analiza doświadczeń klienckich oferowanych przez banki w Polsce” wynika, że choć 94 proc. Polaków szybko przyzwyczało się do korzystania z bankowości elektronicznej, a 93 proc. nie ma z tym żadnych problemów, to zaskakująco nisko polscy konsumenci ocenili doświadczenia oferowane przez sektor usług finansowych. W oczach klientów zdecydowanie najlepiej wypadły marki z branży spożywczej handlu detalicznego. Banki zaś zostały sklasyfikowane na siódmej pozycji, a wyprzedziły je jeszcze: gastronomia, podróże, branża rozrywkowa, logistyka i telekomunikacja.

KPMG tłumaczy, że na dość niską lokatę banków w rankingu doświadczeń klienckich wpłynęły negatywne zdarzenia w przeszłości sektora, takie jak kredyty hipoteczne we frankach szwajcarskich, polisokaty, kampanie związane z agresywną sprzedażą produktów, których klienci w ogóle nie potrzebowali, względnie wielkie „obietnice” składane chętnie w kampaniach reklamowych itp.

Najważniejsza jest komunikacja

Jacek Iljin, dyrektor zarządzający ds. sprzedaży i procesów biznesowych bankowości detalicznej w mBanku, komentując badanie, przyznał, że w rzeczywistości w bankach kanały cyfrowe masowo oblewają test z wiarygodności.

– W mBanku nauczyliśmy się, że najważniejsza jest komunikacja – po prostu w kanałach cyfrowych rozmawiaj z klientem w ten sam sposób jak twój doradca w placówce, a nie lektor w reklamie. To prosty język korzyści oraz praktycznych, życiowych informacji, jak działa produkt. Praktyczny styl zawsze zwycięża. Wiarygodność buduje również ta sama cena i produkt w każdym kanale dystrybucji. W ogóle banki mogą dziś wiele się nauczyć ze świata e-commerce i branż, które osiągają sukces sprzedażowy w internecie. Moim zdaniem bankom, które jednocześnie posiadają

sieć placówek fizycznych i rozwijają kanały cyfrowe, trudno dostrzec cyfrowy potencjał dystrybucji. Zupełnie inaczej widzi to Amazon – odniósł się do wyników badania KPMG Jacek Iljin.

Konieczność zmian akcentów w transformacji cyfrowej banków dostrzega Łukasz Rozlach, head of banking industry w Comarchu. Zauważa, że era koncentracji na kanałach własnych, rozumianych jako narzędzia bezpośredniego dostępu do produktów bankowych, powoli się kończy. – Powszechność usług bankowości spowodowała, że dostęp do produktu bankowego przestaje być celem samym w sobie i często po prostu nie zasługuje na to, aby poświęcać mu czas. Pamiętajmy, że bankowość to tylko środek do osiągania celów uczestników rynku i tam jest jej miejsce – blisko celów konsumentów i firm.

Trzeba wejść na wyższy poziom

Podkreśla, że wysiłek wkładany przez banki, aby optymalizować doświadczenia klienta, na pewno się opłaca i jest kluczem do zadowolenia oraz lojalności klienta, ale banki muszą obecnie wchodzić na kolejny poziom optymalizacji w tym obszarze. Już nie na poziomie posiadanych przez nich platform bankowości internetowej, ale na osadzeniu bankowości w łańcuchu wartości dla klienta, czyli np. bezpośrednio w procesach zakupowych. Wyzwanie o tyle trudniejsze, że wymaga nawiązania współpracy z platformami e-commerce lub fintechami.

– Jeden z podstawowych kluczy do tworzenia innowacji pozostaje niezmienny bez względu na branżę. To łączenie produktów i usług w jeden ekosystem, który rozwiązuje złożone problemy klientów. Banki mają dwa wyjścia: dołączenie do istniejących platform i ekosystemów lub tworzenie własnych od zera. To ogromny wysiłek, bo wymaga przekraczania granic świata finansów, ale może się bardzo opłacić – uważa Łukasz Rozlach.

Według niego przykładem zrębów własnych ekosystemów mogą być usługi księgowości łączone z bankowością internetową, dostępne już w kilku bankach.

Trend ten potwierdza, że produkt bankowy nie jest już wystarczającym magnesem, ale bankowość osadzona w procesie zarządzania finansami firmy w jednym miejscu już tak.

– Z drugiej strony banki osadzają swoje usługi na platformach partnerów, którzy poszukują możliwości dostarczenia jeszcze lepszej usługi. Banki powinny tutaj przyspieszyć, bo liczba znaczących platform, które mogą wygenerować efekt skali, jest ograniczona. Jeszcze w tym roku będziemy obserwować rozwój nowych pomysłów na ekosystemy z osadzonymi usługami bankowymi. Comarch będzie aktywnym graczem na tym polu, zarówno jako dostawca technologii, jak i twórca własnych ekosystemów – zapowiada Łukasz Rozlach.

Kanał mobilny nie do końca doskonały

Raport KPMG potwierdza, że Polacy coraz szerzej akceptują też mobilne rozwiązania w bankowości – 79 proc. badanych stwierdziło, że korzystało już z bankowości elektronicznej poza domem. Polscy konsumenci w coraz większym stopniu przenoszą się do kanału mobilnego. I banki starają się to wykorzystać.

– Pierwsi w Polsce wprowadziliśmy możliwość zakładania konta na selfie, a aplikacja mobilna PeoPay cieszy się niesłabnącą popularnością i jest doceniana przez specjalistów na całym świecie. W listopadzie 2019 r. udostępniliśmy klientom indywidualnym – a w lutym 2020 r. klientom biznesowym – nową bankowość internetową Pekao24. Kolejne lata będą dla Banku Pekao kontynuacją realizacji strategii wzrostu, opartej na rozwoju cyfrowej bankowości oraz efektywnym zarządzaniu i wykorzystaniu danych – podkreśla Marcin Starkowski z Biura Komunikacji Korporacyjnej Pekao SA.

Także Marcin Jaszczyk, wiceprezes zarządu Alior Banku, zapewnia, że bank zamierza rozwijać kanał mobilny. – Klienci coraz chętniej korzystają z bankowania w telefonie. W ciągu roku liczba użytkowników aplikacji mobilnej Alior Banku wzrosła o 80 proc. Przez ten czas klienci banku za pomocą swoich smartfonów wykonali prawie 11 mln transakcji. W tym samym okresie ze zbliżeniowych płatności mobilnych skorzystali 6,4 mln razy. Można więc powiedzieć, że karty płatnicze „podpięte” do telefonu były używane przez klientów prawie 50 razy na minutę – wylicza Marcin Jaszczyk.

Badanie KPMG zwraca jednak uwagę, że ponad połowa respondentów stwierdziła, iż nadal czuje się mało komfortowo, korzystając z bankowości elektronicznej poza domem. A to pokazuje, że zarówno Pekao SA, jak i jego konkurenci w tym obszarze mają jeszcze spory margines do poprawy.

Tomasz Leś, senior product portfolio manager w Asseco Poland, potwierdza to, dostrzegając, że naj-

ważniejszym trendem na rynku usług bankowych jest dziś rozwój w sferze mobilności: – Obecnie już ok. 40 proc. klientów detalicznych korzysta z mobilnych aplikacji bankowych i z pewnością to ten kanał będzie w najbliższym czasie regularnie udoskonalany oraz rozszerzany o nowe funkcjonalności.

Sztuczna inteligencja może pomóc w uwiarygodnieniu się u klientów

Wskazuje jednak przy tym, że technologią coraz bardziej użyteczną dla banków, które chcą nadążyć za oczekiwaniami klientów, jest sztuczna inteligencja. Przykładowo – narzędzia RPA (Robotic Process Automation), które bazują na automatyzacji procesów, mogą być dla banków wsparciem nie tylko w procesach sprzedażowych, lecz także w obsłudze klienta i zapewnieniu mu najwyższego poziomu bezpieczeństwa. Systemy AI uczą się zachowań klienta, np. sposobu, w jaki korzysta on ze swojej bankowości. Profilują użytkownika, aby wychwycić ewentualne anomalie, i na tej podstawie typują pewne transakcje jako podejrzaną.

Tomasz Leś spodziewa się, że w najbliższym czasie systemy AI będą najprawdopodobniej wykorzystywane przez banki w obszarze AML (działania przeciwko praniu brudnych pieniędzy), co pozwoli m.in. na lepszą identyfikację nieprawidłowości i wykrywanie nadużyć. – Ogromny wpływ na funkcjonowanie cyfrowych kanałów bankowych, a tym samym relację z ich klientami, ma również Open Banking, czyli otwarta platforma dla usług. Udostępniając API dla zewnętrznych dostawców, banki mogą poszerzyć swoją ofertę o produkty niezwiązane z finansami, ale kończące się płatnościami. Dla klientów oczekujących dziś od banku wszechstronności to bardzo dobra wiadomość, że korzystając z kanału udostępnionego przez bank, mogą jednocześnie załatwić z nim kwestie ubezpieczenia, parkingów czy komunikacji miejskiej – zauważa Tomasz Leś.

Marcin Jaszczyk zapewnia, że Alior Bank nie lekceważy tego trendu. – Doskonalenie doświadczeń i szybkie odpowiadanie na potrzeby klientów to jeden z kluczowych elementów w strategii rozwoju Alior Banku. Naszą ambicją jest wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań i promowanie wśród klientów cyfrowej bankowości. Dlatego obok doskonalenia oferty inwestujemy w nawiązywanie współpracy z zewnętrznymi partnerami, którzy wraz z nami zaspokajają potrzeby pojawiające się na rynku. To właśnie relacje biznesowe ze start-upami, fintechami i firmami technologicznymi są jednym z filarów cyfrowej rewolucji w Alior Banku. W tym celu stworzyliśmy laboratorium innowacji RBL_Innovation by Alior Bank, wewnętrzną strukturę, której zadaniem jest budowanie



”

Najważniejszym dziś trendem na rynku usług bankowych jest rozwój w sferze mobilności

ekosystemu rozwiązań, usług i produktów oraz tworzenie, badanie i testowanie tych projektów z klientami. Dzięki umowom partnerskim, programowi akceleryjnemu czy inwestycjom naszego funduszu RBL_VC w ciągu trzech lat stworzyliśmy ekosystem, który umożliwia nam korzystanie z dostępnych na rynku rozwiązań i technologii, zarówno do automatyzacji wewnętrznych procesów, jak i oferowania dodatkowych usług naszym klientom. We wprowadzanych na rynek rozwiązaniach uwzględniamy wyniki badań – UX, grup fokusowych, badań ilościowych oraz testów z udziałem naszych klientów – mówi Marcin Jaszczyk.

Wiele do zrobienia w personalizacji

Raport KPMG wskazuje jednak na jeszcze jeden aspekt, dzięki któremu banki mogą znacznie poprawić doświadczenia swych klientów. Chodzi o personalizację, gdzie jest wiele obszarów negatywnie wpływających na ocenę banku przez polskich konsumentów. Przykładowo klienci chcieliby mieć możliwość negocjowania standardowych warunków, na których korzystają z produktów w swoich bankach. Dziś 37 proc. z nich twierdzi, że nie ma takiej możliwości. Jeszcze bardziej niepokojące jest to, że co czwarty klient

(24 proc.) podaje, iż doradca, z którym się kontaktuje, nie zna historii jego kontaktów z bankiem i nie wie, jakie były ustalenia. Na tym wszystkim cierpi personalizacja, która jest jednym z dwóch najważniejszych czynników budujących chęć klientów do polecenia danego banku innym osobom.

Wreszcie 34 proc. respondentów uważa, że ich bank nie dba o ich interesy finansowe, raczej o własny zysk. Skutkuje to obniżeniem w oczach klientów oceny filaru, jakim jest wiarygodność banku, będącego obok personalizacji najważniejszym czynnikiem budującym lojalność klientów wobec danej marki.

Michał Podgajny, dyrektor Open Banking Lead w KPMG w Polsce, przestrzega banki, że takie aspekty jak wiarygodność i personalizacja mogą nabrać jeszcze większego znaczenia w obliczu zmian zachodzących na rynku usług finansowych związanych z wdrożeniem dyrektywy PSD2 i drodze w kierunku Otwartej Bankowości. – Konkurencja ze strony firm technologicznych czy tzw. big techów, które od lat oferują spersonalizowane usługi dla swoich klientów, może skutecznie odebrać klientów bankom i ograniczyć ich rolę do roli „backoffice” – uważa Michał Podgajny. Zastrzega jednak, że zaufanie, jakim niewątpliwie cieszą się banki, może utrudnić nowym graczom spoza sektora wejście na rynek finansowy, gdzie ten aspekt ma kluczowe znaczenie. ●

Ikona finansów Ameryki

STANISŁAW KOCZOT

zastępca redaktora naczelnego
„Gazety Bankowej”



Od śmierci Paula Volckera w grudniu 2019 r. minęło już nieco czasu, jednak o jego życiu i dokonaniach pisze się ciągle dużo. Nic dziwnego, Volcker – jak o nim mówiono – to jednoosobowy bank centralny albo – jak głosi jedna z bardziej znanych opinii – Volcker „urodził się na przewodniczącego Fed”.

Jego wpływ na politykę monetarną Waszyngtonu był ogromny. Odegrał kluczową rolę w rezygnacji USA z opierania swojej waluty na złocie, zasłynął jako „pogromca inflacji” w latach 80. XX w. Szefem Rezerwy Federalnej został za prezydentury Jamesa Cartera w 1979 r., sprawował tę funkcję do sierpnia 1987 r., kiedy prezydentem był już Ronald Reagan.

Przeprowadzenie tak trudnej operacji jak zwalczanie inflacji – Volcker ograniczył podaż pieniądza i podwyższył stopy procentowe aż do 20 proc. – wymagało nie tylko olbrzymiej wiedzy i determinacji, lecz również wielkiej siły charakteru. Ameryka miała szczęście, że trafił jej się taki człowiek jak Volcker. Celnym wyborem wykazał się też Carter, który przecież nie znał Volckera, nie był on człowiekiem z jego drużyny, nie był ani przyjacielem jego przyjaciół, ani jego doradców. Musiał zadziałać specyficzny dla USA mechanizm, który w chwilach próby pozwala wykreować rozwiązania adekwatne do sytuacji.

Dlaczego akurat Volcker? Wydaje się, że powodów było kilka. I to one zadecydowały o tym, że nie tylko powierzono mu funkcję szefa Fed, lecz i że stał się on wzorem bankiera, symbolem zdrowego dolara i nieoficjalną ikoną największej gospodarki świata. Reprezentował ideał służby rządowej, w starym, dobrym stylu. Do tego był kwintesencją ostrożnego bankiera centralnego, wszędzie widzącego niebezpieczeństwa. Volcker preferował gospodarkę realną, a nie finansowe operacje, do których odnosił się z dużą nieufnością. Inflacja groziła całej działalności gospodarczej, ale w sferze realnej była w stanie dokonać największych spustoszeń.

Volcker zbudował swój autorytet nie tylko na realnych dokonaniach, lecz także na cechach charakteru, które budziły szacunek wielu ludzi. Obawiali się go nie tylko prezydenci i przedstawiciele administracji rządowej, również bankierzy... Żył po spartańsku, jadł domowe spaghetti i tanie chińskie potra-

wy, palił tanie cygara. Uważał, że jeżeli ktoś zarabia na Wall Street bardzo dużo pieniędzy, to coś jest nie tak.

Gillian Tett, redaktor naczelna „US Financial Times”, wspomina, jak kilka lat temu Volcker uczestniczył w hucznej imprezie w jej domu, razem z barwną grupą ekonomistów, finansistów, polityków i dziennikarzy. W pewnym momencie, po gorącej debacie na temat reformy finansowej, przypadkowo przewrócił butelkę czerwonego wina na jej biały obrus. Bardzo się zmartwił, że obrus trzeba będzie wyrzucić, ale Tett starła płamę i nie pozostało po niej śladu. Chociaż obrus wyglądał jak drogie płótno, była to tania mieszanka poliestru, która nie była zbyt chłonna. Volcker był zachwycony. „To dobra innowacja – jak bankomat [Volcker uważał, że jedyną pożyteczną innowacją w świecie finansów był bankomat – S.K.J. Oszczędza pieniądze i czyni życie lepszym!” – powiedział. „Następnie zapytał mnie, gdzie mógłby kupić dokładnie ten sam obrus, i poprosił o cenę (19,99 dol.)” – pisze Gillian Tett.

Ta anegdota posłużyła dziennikarce do wyjaśnienia, czym dla Volckera były innowacje, które większość przywódców politycznych i przedsiębiorców uważa automatycznie za coś dobrego – czy to w dziedzinie finansów, czy technologii. Volcker twierdził, że innowacje powinny być chwalone, jeśli dzięki nim żyje się lepiej, natomiast przedsiębiorcy często wykorzystują zakłęcie innowacji, aby wprowadzać niepotrzebnie złożone i nieprzejrzyste praktyki, których wyłącznym celem jest uzyskanie większych zysków kosztem konsumentów.

Jego wrodzona nieufność kazała mu wątpić w sens kreatywności finansowej Wall Street w ostatnich dekadach. Michael Hirsh, jeden z szefów „Foreign Policy”, twierdzi, że Volcker doskonale rozumiał, iż rynki finansowe zachowują się inaczej niż rynki towarów i usług: są znacznie bardziej podatne na panikę i różnego rodzaju manie, bardziej narażone na katastrofalny błąd, zagrażając tym samym całej otwartej gospodarce.

Volcker nie tylko uratował gospodarkę USA, lecz również ostrzegał świat przed lekkomyślnymi spekulacjami. „Wniósł do swojej funkcji niemalże moralne, kalwinistyczne reguły: ci, którzy zgrzeszyli [spekulując na inflacji], zostaną ukarani” – mówił cytowany przez znanego dziennikarza Stevena Solomona George Gould, urzędnik administracji Ronalda Reagana. „Podobały mu się dawne czasy, kiedy życie było prostsze, a ludzie zarabiali mniej”.



Gwarancja Kreatywna Europa

Wsparcie sektora kreatywnego i kultury

Rosnący i rozwijający się rynek firm działających w tzw. branżach kreatywnych i kultury postrzegany jest jako sektor biznesu, który ma utrudniony dostęp do finansowania dłużnego

Największy problem w dostępie do finansowania kredytem mają mikroprzedsiębiorcy, a jednocześnie to właśnie oni najbardziej go potrzebują. Ze względu na niematerialny charakter aktywów przedsiębiorców z sektorów kreatywnych i kultury, niepowtarzalny charakter ich działalności, a także brak doświadczenia sektora bankowego w ocenie ich działalności, powoduje, że banki z ostrożnością udzielają im finansowania. W efekcie firmy zajmujące się np. produkcją filmów finansują swoją działalność kapitałem prywatnym, który pochodzi głównie od pojedynczych inwestorów lub sponsorów. Co do zasady banki nie oferują produktów finansowych stworzonych specjalnie dla tych sektorów.

Aby wspierać rozwój firm z sektorów kreatywnych i kultury, Bank Gospodarstwa Krajowego przygotował i oferuje gwarancje Kreatywna Europa. To skuteczne, tanie i wygodne zabezpieczenie kredytu obrotowego lub inwestycyjnego.

Gwarancja jest udzielana maksymalnie na 27 (kredyt obrotowy) albo 99 miesięcy (kredyt inwestycyjny). Zakres gwarancji wynosi **do 80 proc.** kwoty kredytu. Przy czym koszt takiego zabezpieczenia dla przedsiębiorcy to tylko **0,25 proc.** kwoty gwarancji.

Z gwarancji Kreatywna Europa może skorzystać przedsiębiorca z sektora MŚP, który prowadzi działalność w branżach kreatywnych lub sektorze kultury (branża jest kwalifikowana według kodu PKD działalności gospodarczej) albo realizuje czy zamierza realizować projekt związany z: dziedzictwem kulturowym, działalnością archiwów i bibliotek, rynkiem książek i prasy, sztukami plastycznymi, architekturą, z wystawianiem przedstawień artystycznych, materiałami audiowizualnymi i multimedialnymi czy też edukacją.

Przedsiębiorcy zainteresowani gwarancjami z programu Kreatywna Europa składają wniosek o gwarancję razem z wnioskiem o kredyt w banku kredytującym, który ma podpisaną umowę z BGK. Gwarancja Kreatywna Europa jest udzielana według zasad pomocy de minimis. Maksymalna kwota kredytu, jaki może być zabezpieczony tą gwarancją, to 8,4 mln zł, ale ostateczna wartość gwarancji zależy od dostępności limitu pomocy de minimis dla danego przedsiębiorcy.

Jakie możliwości daje gwarancja?

- dostęp do kredytu dla przedsiębiorców, którzy nie dysponują odpowiednim zabezpieczeniem;
- niski koszt zabezpieczenia kredytu;
- wygodę – wszystkie formalności związane z udzieleniem gwarancji i kredytu realizowane są w banku kredytującym;
- zapewnienie elastyczności w dysponowaniu własnym majątkiem. W części objętej gwarancją BGK przedsiębiorca nie musi go zastawiać ani na rzecz banku udzielającego kredytu, ani na rzecz BGK;
- korzystniejsze od standardowych warunki kredytowania – gwarancja wymaga zastosowania takich zapisów w umowie kredytowej;
- dostęp dla przedsiębiorców z krótką historią kredytową.

Więcej informacji oraz lista banków, w których dostępna jest gwarancja, znajduje się na stronie: www.bgk.pl.

Niniejsze finansowanie jest możliwe dzięki Gwarancji, która została udzielona z programu Kreatywna Europa oraz Europejskiego Funduszu na rzecz Inwestycji Strategicznych (EFIS) ustanowionego na mocy Planu Inwestycyjnego dla Europy. EFIS ma na celu wspieranie finansowania i wdrażania inwestycji produkcyjnych w Unii Europejskiej oraz zapewnienie lepszego dostępu do finansowania.

Kapitały z OFE do IKE lub ZUS

Bezpieczne i efektywne oszczędzanie na emeryturę na nowym Indywidualnym Koncie Emerytalnym (IKE) lub przeniesienie środków na konto w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) – taki wybór będą mieli oszczędzający w Otwartych Funduszach Emerytalnych (OFE). Sejm przyjął projekt ustawy o przekształceniu OFE w IKE, która pozwoli przekazać Polakom pieniądze zgromadzone przez nich w OFE. W ustawie zapisano wprost, że środki zgromadzone na IKE będą prywatną własnością oszczędzającego, z ustawową gwarancją własności, bo nie będą mogły stanowić przedmiotu transferu do budżetu państwa. Opcją domyślną będzie przejście z OFE na IKE za opłatą 15 proc. od wartości przenoszonego kapitału. Stanie się to bez potrzeby wykonywania jakichkolwiek czynności czy dostarczania deklaracji przez oszczędzających. Pieniądze przekazane z OFE do IKE, w przeciwieństwie do tych, które trafią do ZUS, będą podlegały dziedziczeniu.

W 2019 r. wzrósł zysk netto sektora bankowego

Zysek netto sektora bankowego wraz z oddziałami zagranicznymi wyniósł 14,68 mld zł w okresie styczeń–grudzień 2019 r. i był wyższy o 12,5 proc. w skali roku. Wynik finansowy netto banków w grudniu 2019 r. wyniósł 185 mln zł i był niższy o 1 151,1 mln zł od wyniku z listopada br. Obniżenie wyniku było przede wszystkim skutkiem obciążenia wyniku sektora bankowego w grudniu wynikiem z rezerw w wysokości -1 088,5 mln zł. vs -187,7 mln zł w listopadzie. Na koniec grudnia 2019 r. 19 banków (5 komercyjnych i 14 spółdzielczych) wykazało łączną stratę w wysokości 715 mln zł. Banki te miały ok. 4,5 proc. udziału w aktywach sektora. Pozostałe banki w sektorze wykazały łączny zysk w wysokości 15,4 mld zł.

Źródło: KNF

Ponad 18 tys. firm korzysta z faktoringu

Polski rynek faktoringowy zakończył rok 2019 z 16-procentowym wzrostem obrotów. Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów nabyły wiarytelności wynikające z faktur wystawionych przez krajowych przedsiębiorców, o łącznej wartości 281,7 mld zł.

Dynamika rozwoju sektora pod koniec roku wyhamowała, a największy wpływ na słabnące tempo miały zmieniające się warunki prawne oraz pogarszająca się sytuacja makroekonomiczna. Mimo to faktoring zachował dwucyfrowy wzrost obrotów, dowodząc silnej odporności na negatywne zjawiska rynkowe. Firmy członkowskie PZF pozyskały nowych klientów, a ich łączna liczba w 2019 r. przekroczyła 18 tys.

Źródło: PZF

Polskie banki sfinansują zakup Condor Airlines przez PLL LOT



Bank Pekao zorganizuje konsorcjum finansujące ogłoszonej 24 stycznia transakcji przejęcia przez Polską Grupę Lotniczą (PGL) największej linii czarterowej w Niemczech – Condor Airlines. PGL to spółka matka Polskich Linii Lotniczych LOT. W konsorcjum wspierającym transakcję znalazły się również PZU oraz PKO BP. Pekao Investment Banking (należący do Grupy Pekao) oraz Lazard wspierały PGL od strony doradczej przy tej transakcji.

„Jestem dumny, że możemy wesprzeć – zarówno finansując, jak i doradzając – naszego wiodącego przewoźnika w jego strategicznej transakcji i ekspansji zagranicznej. Dla PGL jest to kluczowa transakcja, dająca szansę na znaczne przyspieszenie rozwoju poprzez wejście na największy rynek lotniczy w Europie. Jesteśmy gotowi, aby wspierać naszych klientów w ich globalnych aspiracjach i projektach – jest to element naszej szerszej strategii umacniania pozycji globalnych czempionów z Polski”



– powiedział Marek Lusztyn, prezes zarządu Banku Pekao.

Źródło: Bank Pekao SA

Ukarane karanie za wcześniejszą spłatę kredytu

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów wydał kolejne decyzje związane z naruszeniami zbiorowych interesów osób, które przed terminem spłaciły kredyt konsumencki. Dotyczą one firm pożyczkowych Vivus Finance i Zaplo oraz Banku Pocztowego. Jak wyjaśnił UOKiK, jeśli klient tych spółek uregulował dług wcześniej, niż przewidywała to umowa, spółki te zatrzymywały sobie całą prowizję. Tymczasem zgodnie z art. 49 ustawy o kredycie konsumenckim powinny się rozliczyć z kosztów udzielenia pożyczki proporcjonalnie do okresu, o który został skrócony kontrakt. Prezes UOKiK nakazał firmom Vivus Finance i Zaplo natychmiastowe zaprzestanie zakwestionowanej praktyki. Przyjął także zobowiązanie Banku Pocztowego do usunięcia wobec konsumentów skutków stosowanej praktyki. To już kolejne decyzje w sprawie instytucji finansowych dotyczące niewłaściwych rozliczeń przy wcześniejszej spłacie pożyczek. Upřednio urząd zakazał takich praktyk firmom Aasa, iCredit, Optima oraz Eurocent w upadłości.

Źródło: UOKiK

Pekao ułatwia firmom drogę na wschód

Bank Pekao podpisał umowy ramowe z dwoma największymi bankami na Białorusi – Belagroprombankiem i Belarusbankiem. Porozumienia mają ułatwić polskim firmom funkcjonowanie za wschodnią granicą i zachęcić je do większej aktywności na Białorusi m.in. poprzez przyspieszenie formalności dotyczących finansowania polskiego eksportu. W pierwszych trzech kwartałach 2019 r. wartość polskiego eksportu na Białoruś przekroczyła 1,2 mld euro. W porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku wskaźnik ten wzrósł aż o 18 proc.

Źródło: Bank Pekao SA

4,03 mld zł

wypracowała w 2019 r. Grupa Kapitałowa PKO Bank Polski, co oznacza wzrost w skali ponad 7,8 proc. i jest najwyższym wynikiem w historii banku. Aktywa grupy wzrosły do 348 mld zł, a wskaźnik ROE na koniec roku wyniósł 10 proc.

Źródło: Informacja PKO BP

Bankowa lokata na 10 tys. daje już mniej niż 100 zł odsetek

Tylko 98,01 zł w ciągu roku zarobi ktoś, kto powierzył w grudniu 2019 r. bankowi 10 tys. zł, zakładając przeciętną lokatę. To najniższy wynik w historii i o wiele za mało, aby pokonać inflację. Zakładający lokatę w grudniu 2019 r. mógł liczyć na 1,21 proc. odsetek. Z 121 zł odsetek bank odda 19 proc. fiskusowi w formie podatku. Jeszcze rok temu wynik oszczędzania był o nawet jedną trzecią wyższy. Inflacja w grudniu wyniosła 3,4 proc., a w styczniu – 4,4 proc. (czytaj też analizę o inflacji na str. 54).

Źródło: HRE Investments



Uniqa kupi biznes AXA w Polsce

Za miliard euro austriacka grupa ubezpieczeniowa Uniq Insurance Group kupi od francuskiej spółki AXA jej działalność w Polsce, Czechach i na Słowacji – podano 7 lutego. AXA spodziewa się, że finalizacja sprzedaży nastąpi nie później niż w czwartym kwartale 2020 r., tyle czasu może zająć uzyskanie niezbędnych zgód. W Polsce AXA ma 3,2 mln klientów. Do grupy AXA należą spółki AXA Ubezpieczenia, AXA Życie, AXA PTE, AXA TFI i AXA Polska. Oferują usługi ubezpieczeniowe, OFE, zarządzanie aktywami oraz, w ramach współpracy z mBankiem, produkty bancassurance.

5 mln

internautów odwiedziło w styczniu 2020 r. ipko.pl – największy serwis bankowy w polskim internecie. Na miejscu drugim, z 3,8 mln użytkowników, uplasował się mbank.pl, a na miejscu trzecim – ing.pl (3,4 mln użytkowników).

Dane z badania Gemius/PBI, styczeń 2020 r. Liczebność próby: N=216 251. Grupa objęta badaniem: 7–75 lat. Do badania wykorzystano dane o strukturze internautów pochodzące z badania NetTrack Kantar MillwardBrown z III kwartału 2019 r. i badania Maluchy z 2018 r.

fol. mal. prasowe; Andrzej Wilkoni; Shutterstock

Oprac. Sek

kronika

Spotkania & Relacje & Debaty



Premier Mateusz Morawiecki (1P) odebrał statuetkę Człowieka Wolności z rąk Romualda Orla, prezesa Grupy Medialnej Fratria (1L) i Jacka Karnowskiego, redaktora naczelnego „Sieci” (C)

for. Wojtek Dobrogoski

Mateusz Morawiecki: Wolność to nadzieja...

„Nie możemy dać się uśpić, wcisnąć w koleiny bezczynności. Wrogowie wolności kochają bezczynność, chcą marazmu. Nie możemy na nie pozwolić. Tu i teraz odbywa się walka o wolność” – podkreślił premier Mateusz Morawiecki, odbierając statuetkę Człowiek Wolności 2019 Tygodnika „Sieci”

Tytuł Człowieka Wolności redakcja tygodnika „Sieci” przyznała już po raz siódmy. Nagrodę otrzymują co roku ludzie, dla których wolność jest wartością najważniejszą, a jej obrona i szerzenie – codzienną powinnością. Podczas uroczystej gali, na której obecni byli przedstawiciele władz państwowych, świata polityki i życia gospodarczego, a także dziennikarze i publicyści związani z Grupą Medialną Fratria, głównym tematem stała się właśnie wolność, z jej wszelkimi odcieniami, sukcesami i zagrożeniami. Argumentów w niezwykle ciekawych dyskusjach dostarczyli w swoich wystąpieniach zarówno laureat tegorocznej nagrody, jak i laudator – Bronisław Wildstein.

„Z czym kojarzy się obecny premier? To przede wszystkim autor kompetentnej i odpowiedzialnej polityki ekonomicznej, która przynosi konkretne efekty” – zwrócił uwagę Wildstein. „Mateusz Morawiecki często odwołuje się do republikańskiego fundamentu naszej wolności [...]. Rozumie, co to znaczy prawdziwa wolność” – mówił publicysta, ogłaszając laureata nagrody za rok 2019.

Mateusz Morawiecki, dziękując za przyznane wyróżnienie, mówił jednocześnie, że jest ono wielkim zobowiązaniem „do refleksji nad wolnością”. W swoim przemówieniu podkreślał, że wolność to dla niego „wspólne doświadczenie”, a także „wspólnota idei, ideałów i ludzi, którzy dążą do lepszego świata, lepszej Polski”. Przypominał też o różnych formach wolności w polskiej historii – pracy pozytywistycznej, wysiłkach powstańczych, ale także destrukcyjnej wolności anarchicznej.

„Jestem ogromnie wdzięczny i zaszczycony, że przyznana mi została ta nagroda. To wielkie zobowiązanie i zobowiązanie do refleksji nad wolnością, dla mnie i dla Polski. Wolność to doświadczenie, które dzieli całe pokolenie, jak wcześniej całe pokolenia doświadczały niewoli. [...] Tak na to patrząc, dla mnie wolność jest wspólnym doświadczeniem, wspólnotą idei, ideałów, ludzi, którzy dążą do lepszej Polski” – mówił premier Morawiecki. „Wielkie akty wolnościowe Polaków pokazywały, że rozumiemy wolność w sposób bardzo specyficzny. Jako pewnego rodzaju więź, która jest składnikiem budującym naród, czerpiącym soki żywotne z przeszłości, ale jednocześnie sięgając w przyszłość” – wskazywał premier. Jak zauważył: „Nie możemy tylko z sentymentem patrzeć w przeszłość, musimy z odwagą spojrzeć w przyszłość”.

Premier Morawiecki stwierdził w swoim wystąpieniu, że uczestniczymy w maratonie, który jest znaczący czterema obszarami: wyścigiem gospodarczym, walką o pamięć, o wartości, takie jak rodzina, praca, prawo równe dla wszystkich, oraz o duszę narodu.

„Trwamy w pewnym maratonie, znaczący jest czterema obszarami. Pierwszy to wyścig w obszarze gospodarczym [...]. Rzeczywiście znaczący jest rewo-

PARTNER ZŁOTY:



PARTNERZY STRATEGICZNI:



PARTNERZY GŁÓWNI:



PARTNERZY:



PARTNERZY WSPIERAJĄCY:



PATRON MEDIALNY:

WSPÓŁORGANIZATOR:





Mateusz Morawiecki odbiera gratulacje od gości i uczestników Gali Człowiek Wolności 2019

lucją cyfrową, klimatyczną, w której konkurują najlepsi. Musimy się zmierzyć z tą przyszłością, wejść w tę przyszłość w sposób odważny, bo naród to nie tylko historia, język, kultura, to również wola trwania w przyszłości, prezentowania naszych sukcesów. Drugi wielki obszar to obszar pamięci. Pokazujemy, jak ważny jest aksjologicznie. [...] Niech rotmistrz Pilecki będzie takim charakterystycznym bohaterem Europy” – mówił premier. „Trzeci obszar, w którym uczestniczymy, to walka o wartości takie jak rodzina, praca, prawo równe dla wszystkich, praworządność, wiara, wolność. To są te wartości, o które chcemy dbać. Walka o wartości jest szczególnie charakterystyczna dla losów Polski i świadczy o naszej wyjątkowości. Nasz kraj pokazuje, że możemy się szybko bogacić, ale też szanować swoją kulturę i dziedzictwo. To niebywałe połączenie, które udaje nam się w ostatnich latach, i niech ono będzie naszą wielką siłą na przyszłość” – wymieniał Mateusz Morawiecki. „Czwarty obszar to walka o duszę narodu, o kształt polskiej wolności. [...] Odbudowa tego ducha jest fundamentalnym zadaniem politycznym, zadaniem nas wszystkich. [...] My dziś, sięgając w przeszłość, chcemy wziąć udział w tym wyścigu o lepszą przyszłość w kolejnych dekadach. Myślę też, że wzbudzona w latach III RP pewna niecierpliwość też jest charakterystyczna dla tego czasu i warto, by Polacy zrozumieli, że owoce wzrostu muszą czasami rosnąć dłużej” – mówił premier. „Czy będziemy w stanie zmierzyć się z wyzwaniem przyszłości? Dzisiejszy świat to świat walki regulatorów. Rozumienie tych meandrów gospodarki jest warunkiem siły państwa i budowania tej siły. [...] Ale jedno z pytań jest bardzo blisko przed nami, już w maju odpowiemy na bardzo ważne pytanie wyborcze. Takim gwarantem ciągłości walki o wolność w coraz to bardziej nowoczesnym wydaniu, ale jednocześnie jak najbardziej arcykolskim, jest prezydent Andrzej Duda. I to jest pytanie, na które Polacy muszą już wkrótce odpowiedzieć, czy chcą takiej gwarancji,

kontynuacji takiej wolności, które realizuje hasło republikańskie i Solidarność, że nie ma wolności bez solidarności. Realizujemy je w praktyce, jak realizował je Lech Kaczyński [...]. To wreszcie wielka zasługa tysięcy działaczy PiS, dzięki którym pięć ostatnich wyborów to były zwycięskie wybory” – mówił premier.

List do uczestników uroczystości przekazał Jarosław Kaczyński, również laureat nagrody Człowiek Wolności. Podkreślił w nim, że Mateusz Morawiecki jest osobą „o ogromnych zasługach dla krzewienia rzeczywistej polskiej wolności”.

„Prawo i Sprawiedliwość, rząd Zjednoczonej Prawicy tę wolność od czterech lat nieustająco poszerza i dzięki zeszłorocznemu zwycięstwu będzie ją jeszcze długo umacniał” – zapewniał prezes PiS. „To pan premier Mateusz Morawiecki od grudnia 2017 r. uosabia politykę dobrej zmiany, jest jedną z najważniejszych jej twarzy” – zaznaczył Jarosław Kaczyński, dziękując premierowi za jego pracę dla Polski.

„Czym jest wolność dzisiaj? Myślę, że najlepszym słowem jest »nadzieja«. Wolność to nadzieja tej jutrzejszej lepszej przyszłości i wolność to nasza arcykolska wartość. Leżała długo przysypana popiołem historii, najwyższa pora, żeby po nią sięgnąć” – podkreślał w swoim przemówieniu premier.

Warto też przypomnieć, że Mateusz Morawiecki został uhonorowany przez redakcję „Gazety Bankowej” nagrodą Polski Kompas 2018. Tytuł Człowieka Wolności redakcja tygodnika „Sieci” przyznała po raz siódmy. W gronie dotychczasowych laureatów znaleźli się: minister kultury i dziedzictwa narodowego prof. Piotr Gliński (za 2018 r.), prezes Trybunału Konstytucyjnego Julia Przyłębska (za 2017 r.), premier Jarosław Kaczyński, prezes Prawa i Sprawiedliwości (za 2016 r.), prezydent Andrzej Duda (za 2015 r.), poeta i pisarz Jarosław Marek Rymkiewicz (za 2014 r.) oraz prof. Krzysztof Szewczyk, historyk IPN (za 2013 r.). ●

(mac, wPolityce.pl/wGospodarce.pl)

41/0120/F; 48/0120/F; 66/0120/F; 49/0120/F; 26/0120/F; 16/0220/F; 67/0120/F; 18/0220/F; REKLAMA/20/0220/F



Niezależność w zasięgu Twojego biznesu

Wybierając PRODUKTY GIEŁDOWE od TAURONA, zyskujesz swobodę w kontrolowaniu ceny energii przy jednoczesnej ochronie przed podwyżkami.



Polska kolej przyspiesza

Trwa intensywny rozwój polskich kolei, ale potrzebna jest kontynuacja walki z wykluczeniem komunikacyjnym i budowanie nowych połączeń tam, gdzie są potrzebne – mówił prezydent Andrzej Duda, inaugurując II edycję Kongresu Rozwoju Kolei. Jak przyznał, kolej jest jedną ze strategicznych gałęzi państwa, zarówno pod względem gospodarczym, jak i militarnym, która po 1989 r. była w głębokim regresie. Dzięki nowej strategii i inwestycjom w ostatnich latach spółki PKP odwróciły ten trend. – Mam nadzieję, że kolej będzie „nabierała prędkości” i przez najbliższe dziesięciolecia nikt nie zdoła tego pociągu wyhamować – powiedział prezydent Duda

Motorem do rozwoju gospodarki pozostaje komunikacja. Mamy całkiem dobre połączenia Wschód-Zachód. Zadaniem jest dla nas rozbudowa połączeń Północ-Południe w rejonie Trójmorza. Mamy wielką ambicję rozbudować porty morskie i stać się europejskim hubem transportowym. Perspektywy rozwoju kolei wydają się obiecujące – mówił prezydent RP.

Inwestycje

– To drugi Kongres Rozwoju Kolei. Wobec tego, że jeszcze nasi poprzednicy realizowali plan zwijania polskich kolei, przynajmniej ich części, to Kongres ten plasuje nas wśród tych, którzy odbudowują polską kolej, którzy przekonują Polaków do korzystania z kolei, walczą z wykluczeniem komunikacyjnym – podkreślał tuż przed inauguracją corocznego spotkania branży kolejowej minister infrastruktury Andrzej Adamczyk. Przedstawił cele, jakie są stawiane przed polskim rynkiem kolejowym w najbliższych latach. Wśród nich wymienił m.in. modernizację taboru, infrastruktury, dworców kolejowych, a także przebudowę szlaków kolejowych włącznie z tzw. ostatnią milą, czyli zagwarantowaniem wygodnego dostępu transportu kolejowego do portów morskich. Wspomniał również o zabezpieczeniu szlaków kolejowych przed likwidacją w ramach walki z wykluczeniem transportowym różnych regionów kraju.

– Realizacja tak dużych i ambitnych planów budzi oczywisty niepokój, ale to jest dobry niepokój. Idziemy w wyznaczonym rytmie – zaznaczył minister Adamczyk.

O inwestycjach mówił też prezes zarządu PKP S.A. Krzysztof Mamiński, który w udzielonym tygodnikowi „Sieci” wywiadzie podsumowywał przed Kongresem dotychczasowe realizacje i planowane działania w ramach Programu Inwestycji Dworcowych.

– To jest zmiana wizerunku polskich kolei. Pamiętamy, że pierwszy kontakt z PKP to właśnie dworzec, dlatego zależy nam na tych inwestycjach tak bardzo. To 200 dworców w planie inwestycji dworcowych do 2023 r., ale mamy już wytypowanych kolejnych 150 obiektów do przebudowy w przyszłości. Aktualnie 120 inwestycji jest „w produkcji” – na etapie projektowania albo w trakcie budowy. Kilkanaście dworców zostało już oddanych. Zakładamy budowę 40 innowacyjnych dworców modułowych – z ekologicznymi pompami ciepła, panelami fotowoltaicznymi, odzyskiwaniem wody deszczowej. A przy wszystkich dworcach parkingi, miejsca dla rowerów i usługi carsharingowe pod brandem PKP Mobility – mówił prezes Mamiński.

Kolej Plus

Obecne inwestycje realizowane w ramach Grupy PKP odgrywają kluczową rolę w ramach rządowego programu na rzecz walki z wykluczeniem komunikacyjnym. Przywracane są połączenia kolejowe, modernizowane są linie

kolejowe, stacje oraz dworce, nie tylko w dużych miastach, lecz i w mniejszych ośrodkach. Przykładem takich działań są inwestycje realizowane w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia. Uczestnicy Kongresu dyskutowali zatem także o zmianach dotyczących walki z wykluczeniem.

– Wykluczenie komunikacyjne to wykluczenie społeczne. Podział na „Polskę A” i „Polskę B” nadal istnieje. Dogęszczenie standardu kolejowego z „Polski B” jest bardzo ważne. Celem jest, aby w ramach realizowanych planów polska kolej była motorem zmian, by powodowała rozwój „Polski B”, przez odwrócenie niedobrego trendu likwidacji i budowy poszczególnych odcinków, czy to przy okazji planów budowy CPK, czy innych – mówił Andrzej Bittel, sekretarz stanu, pełnomocnik rządu ds. przeciwdziałania wykluczeniu komunikacyjnemu w Ministerstwie Infrastruktury.

Nikt nie krył, że do wykluczenia komunikacyjnego i gospodarczego wielu rejonów Polski przyczynił się realizowany przez wiele lat plan likwidacji połączeń kolejowych, eufemicznie zwany optymalizacją.

– Dzięki takim programom jak Kolej+ to się zaczyna zmieniać. PKP S.A. aktywnie uczestniczy w programach wyrównywania szans Polaków. Dzięki temu, że majątek należący do PKP S.A. utrzymaliśmy, a nie rozprzedaliśmy, można dziś dość szybko ten ruch przywrócić – ocenił Krzysztof Golubiewski, członek zarządu Polskich Kolei Państwowych S.A. – Udało się odwrócić szkodliwy trend. Zabroniono likwidacji linii kolejowych bez zgody ministra. Dzięki temu też PLK dziś mogą odbudowywać połączenia.

Modernizacja

Ireneusz Merchel, prezes zarządu PKP Polskich Linii Kolejowych S.A., zwrócił uwagę na modernizację linii kolejowych w obrębie aglomeracji. Przypomniał, że dzięki nowym parkingom i bliskości stacji oraz budowaniu nowych przystanków można płynnie zmienić środek transportu na bardziej ekologiczny, czyli kolej. Merchel poinformował też, że w ramach programu Kolej+ zostanie rozbudowana siatka połączeń oraz przystanków.

– Podnosimy także prędkość w ruchu towarowym. Poprawimy przepustowość portów morskich o 50 proc. w ciągu najbliższych dwóch lat – zapewnił Ireneusz Merchel.

Marek Chraniuk, prezes zarządu PKP Intercity S.A., wskazywał na znaczące inwestycje w tabor i stacje postojowe. To właśnie zwiększa zainteresowanie koleją. Do początku 2020 r. spółka podpisała z polskimi producentami umowy o wartości niemal 4,3 mld zł na modernizację posiadanego i zakup nowego taboru oraz inwestycje w infrastrukturę.

– Wraz ze zmianą taboru podnosi się jakość podróży. Pociągi są nowoczesne, czyste, rośnie satysfakcja z podróży. Otrzymujemy coraz lepsze opinie od pasażerów,

którzy mogą dotrzeć z nami do pracy, na wakacje czy imprezy masowe. Kolej daje pewność, że dojedziemy do celu. Ta przewidywalność wpływa m.in. na to, że rosną ceny gruntów w pobliżu tras kolejowych – wyliczał Marek Chraniuk.

Centralny Port Komunikacyjny

Dziewoja inwestycja Polski – planowana budowa Centralnego Portu Komunikacyjnego – wyraźnie dominowała w większości paneli podczas Kongresu. Powstanie nowej infrastruktury, rozwój transportu kolejowego i intermodalnego, współpraca z portami morskimi, aż po kooperację w rejonie państw Trójmorza i przy budowaniu Nowego Jedwabnego Szlaku – wszystkie te tematy jak zaprezentowane przez premiera Mateusza Morawieckiego szprychy komunikacyjne zbiegały się właśnie wokół CPK.

– Przedstawiamy strategiczne studium lokalizacyjne dla 10 szprych i plan budowy 1,6 tys. km nowych linii kolejowych, które będą budowane w nowych technologiach, wyznaczą nowe szlaki komunikacyjne i w istotny sposób poprawią dostępność komunikacyjną. Jestem przekonany, że Centralny Port Komunikacyjny razem ze szprychami będzie prawdziwym kołem zamachowym dla polskiej gospodarki – powiedział premier Morawiecki, przedstawiając studium lokalizacyjne CPK.

W tym samym czasie spółka PKP CARGO S.A. zmieni się w duży logistyczny hub. PKP CARGO S.A. deklaruje, że do 2038 r. zamierza przejąć rolę narodowego operatora logistycznego. Doskonałą okazją ku temu są wspomniane już projekty Nowego Jedwabnego Szlaku i Trójmorza. Czesław Warszewicz, prezes zarządu PKP CARGO S.A., przypomniał podczas Kongresu, że te dwa korytarze logistyczne są ważnymi elementami uwzględnionymi w misji i wizji rozwoju polskiego transportu kolejowego.

– Widzimy, że przychody w związku z transportem intermodalnym mniej więcej od pięciu lat rosną dwucyfrowo. Podobnie jak w całej Europie. Są mniej narażone na wahanie się koniunktury. Gospodarka jest oparta na logistyce, która staje się kluczowym elementem konkurencyjności na rynku. Jeżeli chcemy być liderem w regionie, to bez sprawnego łańcucha logistyki nie jest to możliwe – mówił Czesław Warszewicz, prezes zarządu PKP CARGO S.A.

Kongres Rozwoju Kolei to wydarzenie organizowane przez spółki Grupy PKP: PKP S.A., PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., PKP Intercity S.A. oraz PKP CARGO S.A. W debatach i panelach dyskusyjnych na Stadionie Narodowym w Warszawie uczestniczyli kolejarze, przedstawiciele spółek kolejowych, eksperci rynku transportowego i infrastruktury, a także premier Mateusz Morawiecki, ministrowie, posłowie, senatorowie, przedstawiciele samorządów, instytucji naukowych oraz świata biznesu. ●

(mac)



ANGELIKA JÓZEFczyk

Kultowe klimaty Nowego Forku

Gospodarcza misja wyjazdowa do Nowego Jorku dla sektora mody
zorganizowana przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu – PAIH



Nowy Jork to szczególne miasto. Kryje w sobie wiele miejsc wartych obejrzenia: Manhattan, malownicze SoHo, Central Park, Brooklyn Bridge z widokiem na rzekę Hudson. Każda z dzielnic amerykańskiej metropolii jest jedyna w swoim rodzaju, zaskakując i zadziwiając odmiennością oraz różnorodnością. Podziwiamy kultowe miejsca znane z filmów. Na spacerze na ulicach tego dynamicznego miasta można spotkać światowe gwiazdy polityki, filmu, muzyki. To z jednej strony miejsce inspiracji, możliwości, pogoni za marzeniami, a z drugiej – ogromnej konkurencji.

Nowy Jork, miasto kojarzone z American Dream, jest miejscem, w którym spełniają się marzenia. Według lokalnego powiedzenia: jeżeli uda ci się osiągnąć sukces w Nowym Jorku, uda się to już wszędzie! Wszystko dzieje się „tu i teraz”. Miasto pośpiechu, mieszanek kulturowej oraz stolica finansowa to też epicentrum wszystkiego, co w modzie najważniejsze. Modowa stolica Stanów Zjednoczonych oddziałuje na resztę świata.

Na zaproszenie nowojorskiego biura Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu – PAIH siedem firm reprezentujących sektor mody w Polsce wzięło udział w wartościowym wyjeździe gospodarczym, którego celem było poznanie specyfiki oraz rozwój na amerykańskim rynku mody. Wśród nich znaleźli się przedstawiciele różnych segmentów, jak odzież, obuwie, akcesoria. Pojawili się projektanci, marki o niewielkim doświadczeniu na rynku międzynarodowym oraz te, które mają wieloletnie doświadczenie, m.in. Angelika Józefczyk, Hector & Karger, Cosel, Grace Collection, Vanilla, Huzior, Moove.

W rozbudowanym programie wyjazdu stworzonym przez PAIH znalazły się spotkania z przedstawicielami

showroomów, butików, kontrahentami oraz mediami branżowymi, m.in. z Ezequiel De La Rosa reprezentującym „Jez Magazine”, Aleksandrą Borowczak reprezentującą Polish American Fashion Foundation, Maggie Haese – właścicielką agencji modelek MagTeam, a także z ekspertami współpracującymi z najlepszymi studiami produkcyjnymi, jak Pier 59 Studios oraz Global Fashion Channel. Termin wyjazdu przypadał na czas trwania New York Fashion Week. Firmy miały więc okazję znaleźć się w samym środku wydarzeń związanych z nowojorskim tygodniem mody.

W ramach misji handlowej przedsiębiorcy mieli możliwość udziału w międzynarodowych targach mody COTERIE, odbywających się w Nowym Jorku w dniach 11-13 lutego 2020 r. To globalne wydarzenie. Składają się na nie również SOLE COMMERCE, FAME, EDIT and MODA – które łączy projektantów odzieży i akcesoriów dla kobiet z międzynarodowym „Who’s Who” sprzedawców detalicznych. ●





fot. Shutterstock

PAWEŁ ZIĘBA

stylista, trener fryzjerstwa, założyciel marki Hair Design

Czapka — zdrowie i moda

Każdego dnia zimy rodzice kazali nam ją zakładać. My, przekonani o przebiegłości swego planu, zdejmowaliśmy ją tuż za rogiem

Czapka – część garderoby mająca za cel zdrowotny ochronę głowy przed skrajnymi warunkami atmosferycznymi: mocnym słońcem, deszczem czy mrozem.

Niektóre z czapek nosimy ze względów religijnych (jarmułka), niektóre są symbolem władzy i prestiżu, np. czapki policyjne czy wojskowe. Ich krój i kolor świadczą o pozycji osób, które noszą tę część garderoby. O czapce „budyniówce” marzy każdy początkujący kucharz (podobnie jak kleryk z papieskimi ambicjami).

Wiele osób rezygnuje z noszenia czapki, ponieważ ponoć nie jest elegancka i mocno defasonuje fryzurę. Jaka jest prawda? Czapka chroni skórę głowy, jak i same włosy, przed mrozem oraz mocnym słońcem. Włosy i skóra lubią łagodne warunki atmosferyczne.

Jaką czapkę zatem wybrać? Najlepiej z naturalnych tkanin, tzn. wełny (może mamy jakieś dzieło wykonane przez nasze kochane babcie) lub bawełny. Sięgamy po te materiały, ponieważ skóra musi oddychać i nie może być



przegrzewana. Wełna idealnie chroni, ale i pozwala powietrzu spokojnie cyrkulować, nie odcina skóry od reszty świata jak plastikowy worek.

W trosce o nasze fryzury wybierajmy czapki mało przylegające do głowy, dopasowane dookoła niej, ale z luźną resztą, co pozwoli włożyć włosy do środka i nie przypląszczać ich do skóry.

Włosy, które są narażone na mróz, łatwo się uszkadzają i ulegają wysuszeniu. Wilgoć zebrana z powietrza w drodze do pracy powoduje ich szybsze niszczenie.

Już od XIV w. w Polsce istniały cechy czapnicze, więc szczerze wierzę, że i dziś w nowoczesnym świecie każdy z nas jest w stanie wybrać czapkę odpowiednią dla siebie – bardziej elegancką do płaszcza czy też sportową do joggingu.

Spójrzmy chociażby na hitowy wyrób Diora – zwykłą czarną czapkę z woalem. Cały świat zwariował na jej punkcie. Jest modna, klasyczna, ale w nowoczesnym wydaniu, porywająca. Po prostu zachwycająca! ●

Ujędrnianie ciała na koniec zimy



Koniec karnawału,
pięknych przyjęć, balów
pełnych tańców, a tu
i ówdzie przybyło kilka
kilogramów



for: Shutterstock

Zima trwa, a my nie do końca wykazujemy aktywność fizyczną. W dzisiejszym temacie podpowiem, jak możemy w prosty sposób ujędrnić swoje ciało.

W tym, by skóra była jędrna i odżywiona, na pewno pomoże nam... kawa.

Peelingi kawowe powinny na stałe zagościć w naszej pielęgnacji. Dzięki temu zabiegowi pozbywamy się martwego naskórka z powierzchni ciała. To sprawia, że skóra ma młodzieńczy wygląd, jest jędrna i promienna. Peeling kawowy jest naturalny i prosty w przygotowaniu.

Oto przepis: zaparz 2–3 łyżki kawy. Odsącz fusy i pozostaw do ostygnięcia. Następnie dodaj odrobinę oliwy z oliwek, oleju kokosowego albo lnianego. By wzmocnić działanie peelingu, możesz dodać przyprawę: cynamon i imbir. Peeling nakładamy na mokre ciało i delikatnie

masujemy, a następnie zostawiamy na kilka minut i spłukujemy ciepłą wodą.

W gabinecie kosmetycznym możemy zaś nie tylko ujędrnić ciało, lecz także pozbyć się cellulitu i zmniejszyć tkankę tłuszczową. Dzięki zaawansowanej technice masażu próżniowego z podczerwienią (światło czerwone) i falami radiowymi.

Urządzenie umożliwia nam w sposób nieinwazyjny modelowanie ciała, pozbycie się cellulitu, lifting bioder, brzucha, ramion lub ujędrnienie piersi. Kombinacja podczerwieni, zasysania, fal radiowych, skupionego ultradźwięku oraz mechanicznych rollerów pozwala na podgrzanie komórek tłuszczowych i otaczającej ich tkanki łącznej, a także znajdujących się pod nią włókien kolagenowych skóry. W nieinwazyjny i bezpieczny sposób uzyskamy gładkie oraz jędrniejsze ciało, zwiększymy produkcję kolagenu i elastyny. Zalecana seria to od 6 do 12 zabiegów. ●



MARIUSZ RUSIN

Branding, czyli budowanie świadomości marki

Nieważne, czy sprzedajesz siebie, usługę, czy produkt;
niezależnie od tego, w jakiej branży działasz, musisz się wyróżnić

Niezależnie od tego, czy jesteś długo na rynku, czy dopiero zaczynasz, warto poznać wzorce lidera w myśleniu oraz zachowaniu. Podejrzewam, że sukces innych można powtarzać, jednocześnie rozwijając swoje zasoby, które doprowadzą do stania się liderem. Za sukcesem stoi ciężka praca i znając pewne praktyki, możesz piąć się na szczyt.

1. Wytrwałość

Pozytywne nastawienie i planowanie długoterminowe jest niewątpliwie cechą dobrego lidera. Co się wydarzy za 5 czy 10 lat? Gdzie siebie widzimy? Jaką mamy na siebie wizję? Jak do tego chcemy dojść? Kiedy kierunek, który obraliśmy, jest dla nas pewną wizją, warto podzielić czas na etapy, które będą celami cząstkowymi, i systematycznie trzeba je realizować. To wy-

robi w nas pewne nawyki, dzięki którym przybliżymy się do sukcesu.

2. Kreatywność

Zastanów się, czego potrzebuje rynek. Powtarzając to, co robi konkurencja, zawsze będziesz ograniczony ich poziomem. Nie oglądaj się na innych, tylko wyjdź z pomysłem, który wyróżni cię na rynku. Bycie sobą będzie czynnikiem nie do podrobienia. Obserwuj innych, ale kreuj rzeczywistość z pasją. Nie wszystko da ci stu-procentowo sukces, ale ważne, że tworzysz i robisz to, jak sam czujesz.

3. Odpowiedzialność

Osoby, które ciągle wchodzą w rolę ofiary, przenoszą winę na osoby trzecie oraz twierdzą, że to świat jest dla nich zły, nie osiągną sukcesu. Lider doskonale wie,

że trzeba wziąć odpowiedzialność za siebie oraz innych i być kowalem swojego losu.

4. Feedback

Porażki dla lidera nie istnieją – są to lekcje, które należy traktować jak naukę. Błędy popełnia każdy, ale po wyciągnięciu wniosków po upadku skala ryzyka przy podejmowaniu trudnych decyzji będzie o wiele mniejsza. Warto też pomyśleć nad tym, czy dziś czegoś się nauczył i co mogę zrobić lepiej następnym razem.

5. Ambicja

Myślenie w dużych, ambitnych kategoriach sprawi, że będziemy myśleli nad celami wielkiego kalibru. Trzeba być ambitnym i takie same powinny być nasze plany. Koncepcja ta sprawi, że tak szybko nie odpuścimy, myśląc o rzeczach w małej skali, ponieważ często przy takim podejściu odpuszczamy, wmawiając sobie, że to nie ma sensu. Wyznaczaj duże standardy.

6. Marketing

Jeżeli chcesz być widoczny, poinformuj świat o swoim istnieniu. Zaczynaj od znajomych, mimo że to oni rzadziej od ciebie kupią niż obce osoby. Pokaż siebie, produkt czy usługę w social mediach. Każdy tam jest i możesz docierać do potencjalnych klientów przez



różne kanały. Im więcej informacji zamieścisz, im systematyczniej będziesz promował profile, tym lepiej. Stawiaj na jakość, nie na ilość. Twój produkt powinien być dobrze jakościowo opakowany i wyróżniać się na tle konkurencji.

7. Rozwój

Stagnacja i robienie cały czas tego samego nie rozwinię cię w żaden sposób, ale sprawi, że zaczniesz się cofać. Rynek ciągle się zmienia, wymaga elastyczności i nowych pomysłów. Chcąc być liderem, musisz rosnąć. Pracuj z najlepszymi i tak samo się czuj. ●

MAŁGORZATA DYGAS

Renesans emalii

W czasach mody na zdrową żywność emaliowane garnki zyskały drugie życie. Ożyła też scheda po Peterze Westenie, który w 1907 r. uruchomił w Olkuszu fabrykę, przyczyniając się do rozwoju regionu i dobrobytu mieszkańców

Pod koniec lat 60. XIX w. Olkusz, usytuowany na obrzeżach zaboru rosyjskiego, liczył nieco ponad 2 tys. mieszkańców. Działały tylko dwa zakłady przemysłowe: destylatornia wódki i fabryka octu, zatrudniające zaledwie kilku pracowników. Budowa linii kolejowej Dąbrowsko-Iwangrodzkiej (w latach 1883–1885) ożywiła sennie miasteczko. W 1907 r. powstała w mieście, nad rzeką Babą, fabryka garnków. Założył ją 32-letni Peter Westen, przemysłowiec z Wiednia, który dostrzegł szansę, jaką stwarzało podupadłe miasteczko, gdzie mieszkało jednak wielu wykwalifikowanych robotników, leżące w pobliżu silnie uprzemysłowionych obszarów Zagłębia i Górnego Śląska.

Władze rosyjskie zarejestrowały fabrykę jako Akcyjne Towarzystwo Tłocznych i Emaliowanych Wyrobów „Westen”. Towarzystwo zawiązał Peter Westen

(Austriak), Fryderyk Meisenholl (Niemiec) i Fryderyk Jakubiec (Czech), jednak to Peter Westen grał w tym interesie pierwsze skrzypce (rodzina Westenów miała 86 proc. udziałów w firmie). Rok później dynamiczni przedsiębiorcy uruchomili filię fabryki w Wolbromie (Fabryka Wyrobów Gumowych w 1912 r. stała się samodzielnym przedsiębiorstwem).

Westen zbudował w 1907 r. pierwsze baraki fabryczne, w których urządził emaliernię, wyposażoną początkowo w cztery piece, młyny i topielnię oraz wytłaczarnię (tzw. sztancownię). „Spółka na zakupionych dwóch morgach ziemi zaczęła produkcję: emaliowanych wiader, baniek na mleko i naczyń kuchennych. W jednym z pierwszych katalogów firmy, wydany krótko po rozpoczęciu produkcji, znajdujemy już asortyment kilkudziesięciu wyrobów. Budowa i uruchomienie fabryki zapewniły pracę, a przez to utrzymanie bardzo wielu rodzinom, nie tylko z Olkusza. Ludzie szli do pracy cza-



W lipcu 1907 r. powstała fabryka w Olkuszu – władze rosyjskie zatwierdziły i zarejestrowały ją jako Akcyjne Towarzystwo Tłocznych i Emaliowanych Wyrobów „Westen”

fot. PTTK Olkusz (2x)



sem z bardzo daleka, rekordziści nawet z Czubrowic, czyli kilkanaście kilometrów” – opisuje Olgierd Dziechciarz w „Przeglądzie Olkuskim” z 2017 r.

„Peter Westen był dla olkuszan kimś więcej niż przemysłowcem. Austriacki przemysłowiec zapewniał wykwalifikowanym pracownikom bezpłatne mieszkania, które były usytuowane na starym i nowym placu fabrycznym. Mieszkańcy nie płacili za opał, wodę czy prąd z fabrycznej elektrowni. Na terenie olkuskiej fabryki działał wielobranżowy sklep, w którym mogła zaopatrzyć się załoga, płacąc gotówką lub »talonami«. Ceny w tym sklepie były niskie, gdyż nie naliczano marży. Każdy zatrudniony w fabryce otrzymywał kilka razy w roku »przydział« naczyń, które wykorzystywano dla własnego użytku lub odsprzedawano. Właściciel fabryki płacił za podręczniki szkolne dla dzieci swych pracowników, a przy fabryce działała bezpłatna szkoła powszechna i przedszkole” – napisał Jacek Sypień w książce „Życie emalierni”.

Wśród pierwszych budynków, jakie pobudował w Olkuszu Peter Westen, była m.in. zakładowa elektrownia, która dostarczała prąd do wszystkich maszyn oraz dla mieszkańców osiedla fabrycznego. „Peter Westen był chwalony przez robotników. Dobrze im płacił i był sprawiedliwy. Dzisiaj powiedzielibyśmy, że wspierał politykę prorodzinną, gdyż każdy żonaty pracownik dostawał na koniec roku 10 kg garnków, kawaler »za karę« tylko 5. Westen fundował nawet ludziom wesela. Założył też kino zakładowe, teatr, orkiestrę dętą i dwie drużyny piłkarskie (Vesta Olkusz). Przy zakładzie w Wolbromie też powstała dla pracowników Ideału cała dzielnica, tzw. Raję” – dodaje Olgierd Dziechciarz.

”

Lata 70. XX w. to złoty wiek olkuskiej emalierni – naczynia z tej fabryki nie tylko zdobiły polskie kuchnie, lecz także cieszyły zagranicznych konsumentów

Olkuszanie w dowód wdzięczności, po śmierci fabrykanta, postawili na fabrycznym placu obelisk z jego popiersiem i napisem „Piotr Westen 1875-1934” (pomnik nie przetrwał do dzisiaj).

Dynamiczna Niepodległa

Wybuch I wojny światowej przerwał okres intensywnej rozbudowy fabryk w Olkuszu i Wolbromie. Dopiero w drugim roku wojny, po zajęciu Olkusza przez wojska austriackie, uruchomiono turbinę, tartak i przekazano drzewo dla wojska. Teren fabryki stał się bazą dla stacjonujących wojsk niemieckich i austriackich. To wojsko wybudowało w 1915 r. bocznice kolejową w takim zasięgu, w jakim dotrwała do dziś.

W 1919 r. zakład znacjonalizowano, ale dość szybko wrócił w ręce Petera Westena. W końcu lat 20., gdy zakład rozbudowano (nowa emaliernia), pracę miało 2,5 tys. robotników, a z wytwarzanych tu dziennie 28 ton wyrobów aż 70 proc. trafiało na eksport.



fot. PTTK Olkusz

Cztery lata po odzyskaniu niepodległości – w 1922 r. – zmieniono statut fabryki i nazwę na „Olkusz” Fabryka Naczyni Emaliowanych SA w Olkuszu. W tym czasie Olkusz zaczął dynamiczny wzrost niemal we wszystkich dziedzinach życia gospodarczego i społecznego – powstawały szkoły, znacznie poprawił się stan miejskiej infrastruktury. Olkusz liczył wówczas ok. 12 tys. mieszkańców, z czego niemal jedną trzecią stanowiła ludność narodowości żydowskiej, żyła tu też znacząca mniejszość niemiecka.

W latach 1926–1930 została przeprowadzona gruntowna modernizacja fabryki – w tym czasie wyroby z Olkusza eksportowano m.in. do: Łotwy, Turcji, Estonii, Syrii, Grecji, Meksyku, Kanady, Argentyny, Wenezueli, Gwatemali, Egiptu, krajów Afryki Północnej. W kwietniu 1930 r. doszło do trzymiesięcznego strajku, ponieważ podczas tzw. wielkiego kryzysu Peter Westen zlikwidował przywileje pracownicze (przywrócono je w 1933 r.). Od kuli wystrzelonej z policyjnej broni zginął robotnik Edward Majcherek, kilka innych osób postrzelono. Po latach NSZZ „Solidarność” upamiętniła śmierć tego pracownika tablicą umieszczoną na krzyżu: „Tylko pod krzyżem, tylko pod tym znakiem, Polska jest Polską, a Polak Polakiem” – na dawnej działce fabryki.

„W latach trzydziestych XX w., kiedy zasiłek dla bezrobotnych wynosił 20 zł, w Emalierni Westena zarabiano na miesiąc od 60 do 150 zł. Tyle zarabiali zwykli robotnicy, bo mistrz brał nawet 400 zł, a kierownicy od 600 do 800 zł. Z dziwnych, dziś rzadko spotykanych produktów, wytwarzano tu m.in. maszynki do lodów i mięsa, żelazka na duszę, lampy i spluwaczki oraz pierwsze w Polsce blaszane wanny kąpielowe. Patent na wanny zgrzewane z pięciu kawałków sprzedął fabry-

Peter Westen (1875–1934) pochodził z Wiednia. **Westenowie mieli nie tylko pieniądze, lecz również doświadczenie w branży emaliarskiej. Ojciec Petera w 1858 r. założył w Neschwitz (Łużyce, Królestwo Saksonii) fabrykę nowoczesnych stalowych naczyń. Pierwsze tego typu wytwórnie powstały ledwie kilka lat wcześniej w Niemczech i Austrii.** Następną fabrykę Westenowie założyli w 1873 r. w Knittelfeld (Austria), a kolejną w 1894 r. w Cilli (obecnie Celje, Słowenia). Potem była fabryka w Ligetfal (1895 r., obecnie przedmieście Bratysławy) i w 1897 r. Budweis, czyli w Czeskich Budziejowicach. W 1907 r. przyszedł czas na Olkusz, a rok później leżący kilkanaście kilometrów dalej Wolbrom. Potomkowie Westena żyją do dzisiaj we Włoszech.

W październiku 2013 r. na Starym Cmentarzu w Olkuszu odsłonięto pomnik–popiersie Petera Westena (na zdjęciu). Autorem rzeźby jest znany artysta Wiesław Nadymus.

ce Józef Szczygieł (patent odkupił od nieznanego wynalazcy), ojciec znanego olkuskiego lekarza i pisarza, Bogdana Szczygła” – wspomina Olgierd Dziechciarz.

Kataklizm wojny i przyrody

Podczas II wojny światowej zagarnięta przez Niemców fabryka została przestawiona na produkcję dla sił zbrojnych III Rzeszy; wyrabiano tu m.in. części do niemieckich okrętów podwodnych (U-Booty).

Zarówno fabryka, jak i jej wyposażenie nie uległy znacznemu zniszczeniu podczas działań wojennych przy przechodzeniu na wschód Armii Czerwonej. Już w marcu 1945 r. fabryka rozpoczęła produkcję naczyń

emaliowanych, ocynkowanych, szlifowanych oraz maszynek do mięsa.

W PRL minister przemysłu i handlu wydał zarządzenie z 26 czerwca 1948 r., które zmieniło nie tylko nazwę fabryki, lecz przekształciło ją w przedsiębiorstwo państwowe pod nazwą Olkuska Fabryka Naczyń Emaliowanych z siedzibą w Olkuszu (OFNE). W październiku 1948 r. OFNE przejęły Zakłady Przemysłu Metalowego „Polmet” Sp. z o.o., producenta naczyń aluminiowych.

Zgodnie z decyzjami władz państwowych dotyczących specjalizacji zakładów przemysłowych fabryka produkowała przede wszystkim naczynia emaliowane i aluminiowe. Wyroby ocynkowane przekazano fabryce w Myszkowie, a wyrób maszynek do produkcji lodów i maszynek do mięsa przejęła Rybnicka Fabryka Wytwarzania Metalowych.

Dla fabryki tragiczny w skutkach okazał się rok 1958 – w wyniku pożaru spłonęła jedna czwarta powierzchni produkcyjnej. Po tej katastrofie rozpoczęła się rozbudowa i przebudowa fabryki. W miejscu spalonej części zakładu wybudowano nowoczesne hale dla emalierni oraz zainstalowano nowoczesne urządzenia, m.in. piece do wypalania powłok emalierskich, prasy wielostopniowe i inne. Sukcesywnie zwiększano asortyment produkcji o nowe wyroby: pralki, kuchenki gazowe, części dla przemysłu motoryzacyjnego.

Od roku 1965 nastąpiła intensywna rozbudowa i modernizacja zakładu. Kolejno były oddawane do użytku wydziały: wyrobów lakierowanych, wyrobów aluminiowych i teflonowych, wanien tłoczonych i zlewozmywaków emaliowanych oraz wydział narzędziowy. Wybudowano również nowoczesną oczyszczalnię ścieków i budynek administracyjny.

Lata 70. XX w. to złoty wiek olkuskiej emalierni – naczynia z tej fabryki nie tylko zdobiły polskie kuchnie, lecz także cieszyły oczy zagranicznych konsumentów. Pieczolowicie wykonane, z różnymi zdobieniami, garnki z Olkusza stały się ikoną ery gierkowskiej. W 1975 r. zaczęła się współpraca z koncernem DuPont (twórca m.in. nylonu, lycry i używanego w kamizelkach kuloodpornych kevlaru), od którego olkuski zakład kupił powłoki teflonowe. W lipcu 1975 r. wyprodukowano pierwsze w Polsce naczynia z powłokami Teflon 2. W tym czasie fabryka pracowała w systemie trzyzmianowym i zatrudniała nawet 8 tys. pracowników.

Wolny rynek i upadek kolosa

W czasach gospodarki wolnorynkowej, w kwietniu 1992 r. przedsiębiorstwo państwowe Olkuska Fabryka Naczyń Emaliowanych w Olkuszu zostało przekształcone w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa. Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 18 sierpnia 1993 r. Olkuska Fabryka Naczyń Emaliowanych „Emalia” została włączona do Programu Powszechnej Prywatyzacji

Traditional Polish Style Sp. z o.o. została zarejestrowana w 2005 r. Od 2012 r. prezesem zarządu jest dr Daniel Stanisław Więzik. Firma zajmuje się produkcją oraz sprzedażą towarów na rynku naczyń kuchennych i sprzętu AGD rodzimej produkcji. Jednocześnie importuje półprodukty dla producentów naczyń.

zacji przez Narodowe Fundusze Inwestycyjne w tzw. I transzy. W wyniku procesu alokacji akcje spółki 12 września 1995 r. zostały wniesione do NFI (we wrześniu 1995 r.). Pakiet wiodący objął VII NFI im. Kazimierza Wielkiego.

Po likwidacji państwowej fabryki powstały dwa prywatne podmioty, które kontynuowały produkcję sztandarowych produktów – Emalia Olkusz SA produkująca naczynia i akcesoria kuchenne oraz OFNE Emalia SA wytwarzająca m.in. wanny i brodziki.

Od 2011 r. zaczął się powolny upadek emaliowanej historii fabryki naczyń z Olkusza i firma przestała w terminie płacić pensje pracownikom. W kwietniu 2014 r. kierownictwo spółki zaczęło wręczać wypowiedzenia, a już w lipcu 2014 r. Sąd Rejonowy Katowice-Wschód ogłosił upadłość Olkuskiej Fabryki Naczyń Emaliowanych „Emalia” Spółka Akcyjna z siedzibą w Olkuszu. Do największego przez lata pracodawcy w regionie Olkusza wkroczył syndyk masy upadłościowej.

Reaktywacja

Zadania dzwignięcia na nowo olkuskiej fabryki w 2014 r. podjął się dr Dariusz Stanisław Więzik, prezes i właściciel Traditional Polish Style sp. z o.o., który od lat był związany z Olkuszem. Jako wieloletni pracownik najpierw Olkuskiej Fabryki Naczyń Emaliowanych, a potem Emalii Olkusz SA, miał wiedzę – znał strukturę produkcji, rynki zbytu i umiejętności załogi. Po upadku fabryki zatrudnił część załogi historycznej firmy. Właściciel TPS szansy na przywrócenie marki upatrywał w trendach konsumenckich. Garnki emaliowane to jedno z najbardziej zdrowych naczyń. Są poszukiwane przez miłośników zdrowej, ekologicznej kuchni. Postawił też na własną dystrybucję produktów TPS, uruchamiając punkt sprzedaży stacjonarnej oraz sklep internetowy. Oferta Traditional Polish Style sp. z o.o. obejmuje przede wszystkim garnki pojedyncze, komplety garnków, kubeczki, czajniki, dzbanki, kafajniki, miski, nocniki i wiele innych produktów.

Produkty fabryki TPS mają w swoim znaku firmowym logo „Emalii” Olkusz i datę powstania 1907 r. – tak historia zatoczyła koło. ●

Źródła, m.in.: [www.http://www.emalia1.home.pl/](http://www.emalia1.home.pl/); www.olkusz.naszemiasto.pl; www.przeglاد.olkuski.pl; Jacek Sypień, „Życie emalierni”, Wydawca – Starostwo Powiatowe w Olkuszu.

5-8 MARCA

NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIE NA RYNKU KAPITAŁOWYM

XX Konferencja Izby Domów Maklerskich uzyskała Patronat Honorowy Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Andrzeja Dudy

XX KONFERENCJA Izby Domów Maklerskich

Jubileuszowa XX Konferencja Izby Domów Maklerskich

ROZWÓJ POTRZEBUJE KAPITAŁU – RYNEK KAPITAŁOWY DLA INFRASTRUKTURY I INNOWACJI

5-8 marca 2020 roku



Udział w XX Konferencji IDM potwierdzili:
Pani Małgorzata Jarosińska-Jedynak
Minister Funduszy i Polityki Regionalnej
dr hab. Jacek Jastrzębski, prof. Uniwersytetu Warszawskiego
Przewodniczący Komisji Nadzoru Finansowego

WYDARZENIA TOWARZYSZĄCE

BADANIE RELACJI INWESTORSKICH W SPÓŁKACH WIG30

VII MISTRZOSTWA POLSKI RYNKU KAPITAŁOWEGO W ŚLALOMIE GIGANCIE

Mistrzostwa Polski Rynku Kapitałowego w ślalomie gigancie

www.konferencja.idm.com.pl

XX Konferencja Izby Domów Maklerskich „Rozwój potrzebuje kapitału – rynek kapitałowy dla infrastruktury i innowacji” Hotel BUKOVINA, Bukowina Tatrzańska

Konferencja Izby Domów Maklerskich to coroczne spotkanie czołowych przedstawicieli rynku kapitałowego z udziałem inwestorów, spółek giełdowych, domów maklerskich, banków, organów rządowych, giełd i instytucji rozliczeniowych, organizacji biznesowych i samorządowych. Jubileuszowa XX Konferencja IDM uzyskała Patronat Honorowy Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Andrzeja Dudy.

Tegoroczna edycja konferencji Izby Domów Maklerskich została określona mottem „Rozwój potrzebuje kapitału – rynek kapitałowy dla infrastruktury i innowacji”. Organizatorzy deklarują, że trzydniowy cykl debat i spotkań kulturalnych poświęcony zostanie zagadnieniom związanym z rolą rynku kapitałowego w finansowaniu rozwoju infrastruktury publicznej i prywatnej oraz ze wsparciem innowacyjności. Polska gospodarka stoi dziś przed wyzwaniami związanymi z kolejnym etapem finansowania niezbędnych inwestycji infrastruktury publicznej i prywatnej, w sektorach krytycznych dla dalszego zrównoważonego rozwoju gospodarczego kraju. Rynek kapitałowy może pełnić ważną funkcję w finansowaniu kluczowych projektów publicznych i prywatnych, wykorzystując do tego krajowy kapitał. Wśród poruszanych tematów nie zabraknie dyskusji dotyczącej realizacji rządowej strategii rozwoju rynku kapitałowego

oraz wdrożonego programu Pracowniczych Programów Kapitałowych (PPK). Konferencja IDM będzie gościła również prezesów spółek publicznych wyróżnionych we wspólnej akcji „Gazety Giełdy i Inwestorów »Parkiet«” oraz Izby Domów Maklerskich pod nazwą „Badanie relacji inwestorskich w spółkach z WIG30”. **W czasie konferencji zostaną rozdane nagrody za najlepsze relacje inwestorskie (IR) w 2019 r. Inicjatywa ta ma na celu promowanie spółek o najwyższych standardach relacji inwestorskich i budowanie zaufania do rynku kapitałowego.**

Imprezą towarzyszącą konferencji będą VII Mistrzostwa Polski Rynku Kapitałowego w Ślalomie Gigancie, zawody otwarte dla pracowników instytucji rynku kapitałowego oraz uczestników konferencji.

Konferencje Izby Domów Maklerskich cieszą się z roku na rok coraz większym zainteresowaniem. Ostatnia konferencja, która odbyła się w marcu 2019 r., gościła rekordową liczbę ponad 300 uczestników rynku kapitałowego. Podczas jej trwania odbyło się 11 paneli dyskusyjnych z udziałem inwestorów, przedstawicieli spółek giełdowych, domów maklerskich, banków, organów rządowych, nadzoru, giełd, instytucji rozliczeniowych, organizacji biznesowych i samorządowych.

Więcej informacji: www.konferencja.idm.com.pl



Jeden
z największych
producentów
surowców
chemicznych
w Europie

SYNTHOS

synonim
innowacyjnej
POLSKI

synthos
chemical innovations



100
pracowników
naukowych



3000
pracowników



7
zakładów
produkcyjnych



70
lat tradycji



synthosgroup.com

Wygraj i odbieraj
600 zł co tydzień przez cały rok



Graj w punktach

