

SREBRNE
ROZDWOJENIE JAŹNI

CENY AUT
ODJEŹDŹAJĄ

Nadeiiga
pocowidowy boom

PARKIET
JAK MAGNES

NA UKRAINIE
WYPRZEDAŻ DEKADY

GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

CZERWIEC 2021 // NR 6/1242 // CENA 11,90 ZŁ (W TYM 8% VAT)

KRAJOWY PLAN ODBUDOWY I POLSKI ŁĄD



**WALDEMAR
BUDA**

wiceminister
funduszy i polityki
regionalnej:

„Wykorzystamy
wszystkie mecha-
nizmy, które sprawdzą
się przy wdrażaniu funduszy
europejskich, żeby jak naj-
lepiej zrealizować Krajowy
Plan Odbudowy

PROJEKT

POLSKA PLUS

*Krajowy Plan
Odbudowy może się stać
integralną częścią Polskiego Łądu,
lecz nie może go zdominować.
Polski Ład jest nie tyle strategią
gospodarczą, ile projektem społecznym,
który można streścić w słowach:
warto być Polakiem!*

LUCIANO CIRINA

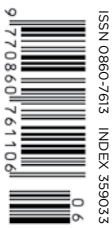
prezes Generali CEE Holding:

„Polska to kraj, który daje
nam ogromną satysfakcję.
Osiągamy tutaj wyjątkowe wyniki



Konkursy technologiczne

Tegoroczna edycja **TechnoBiznesu** pokazuje, jak ogromna
praca została wykonana w ciągu minionego roku przez banki,
towarzystwa ubezpieczeniowe, które pod wpływem pandemii
przyspieszyły zmiany technologiczne i szerokim frontem
stawiają na robotyzację oraz sztuczną inteligencję



ISSN 0860-7613 INDEX 359033
9 770860 761106

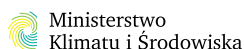


Zapraszamy do śledzenia relacji i wniosków
z dorocznego cyklu debat o wyzwaniach gospodarczych
z udziałem ekspertów i liderów administracji oraz biznesu

III edycja projektu Grupy Medialnej Fratria poświęcona jest temu

– JAK STWORZYĆ ODPOWIEDNIE WARUNKI DO BUDOWY NOWEGO ŁADU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO I OSIĄGNĄĆ ROZWOJOWY SUKCES

PATRONAT HONOROWY:



Ministerstwo Rozwoju,
Pracy i Technologii



Ministerstwo Zdrowia
Patronat Honorowy Ministra Zdrowia



PARTNERZY GŁÓWNI:



PARTNERZY WSPIERAJĄCY:



Więcej informacji na www.wGospodarcze.pl/sektory/forum-wgospodarcze



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 BOMBAŁA, Małgorzata DYGAŚ,
Kamil GIEROBA (wGospodarce.pl), Robert OLESINSKI (wGospodarce.pl), Krzysztof
PĄCZKOWSKI (wGospodarce.pl), Anna RACINIEWSKA, Grażyna RASZKOWSKA,
Dariusz STYCZEK, prof. Grzegorz SZULCZEWSKI,
Marcin TRONOWICZ (wGospodarce.pl), Maksymilian WYSOCKI

RADA PROGRAMOWA

prof. Grażyna Ancyporowicz, członek RPP, GWSH; dr Dominik Bierecki,
Spółdzielcy Instytut Naukowy w Sopocie, kancelaria Jedliński, Bierecki i Wspólnicy
w Gdyni; prof. Leszek Dziawgo, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu;
prof. Eugeniusz Gatnar, członek RPP, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach;
prof. Andrzej Gospodarowicz, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu;
dr hab. Beata Kozłowska-Chyła, Uniwersytet Warszawski/PZU S.A.;
prof. Alojzy Z. Nowak, Uniwersytet Warszawski; Zdzisław 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.fratria.pl

PREZES

Romuald ORZEŁ

DRUK

Walstead Kraków Sp. z o.o.

DYREKTOR KREATYWNY

Michał KORSUN michal.korsun@fratria.pl

DYREKTOR ARTYSTYCZNY

Maciej BURZYKOWSKI maciej.burzykowski@fratria.pl

STUDIO GRAFICZNE

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

FOTOEDYCJA

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

KOREKTA

Anna WOLF

PRODUKCJA I DYSTRYBUCJA

Mariola BARCIKOWSKA mariola.barcikowska@fratria.pl

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

DYREKTOR DS. ROZWOJU BIZNESU

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

PATRONATY MEDIALNE

marketing@fratria.pl

BIURO REKLAMY

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

PRENUMERATA REDAKCYJNA

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

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

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

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

Zdjęcia na okładce:

Shutterstock, Andrzej Wiktor, mat. prasowe



PARTNER



Ambicje, marzenia i strach

Polski Ład to – jak mówił, przedstawiając założenia rządowej strategii, premier Mateusz Morawiecki – szansa na wykorzystanie wyjątkowego momentu w historii: kryzysu covidowego i mechanizmów wspierających pokonanie tego kryzysu, tak by, wyciągając wnioski z porażek, wreszcie zbliżyć się do poziomu gospodarczego, ekonomicznego bogatej Europy. Polacy mają ambicje, aby osiągnąć poziom życia Europy Zachodniej. Polski Ład na te ambicje odpowiada i jest niezwykle skrupulatnym zapisem strategii zmierzającej do wykorzystania tego impulsu rozwojowego.

O tym, że strategię obozu Zjednoczonej Prawicy wymykają się wyborczej arytmetyce i politycznym kalendarzom, w których czas liczy się od wyborów do wyborów, od kampanii do zwycięstwa, pisałem na łamach „Gazety Bankowej” wielokrotnie. Tym razem jednak mamy do czynienia z projektem nie tyle gospodarczym, ile społecznym. Programem, który postanowiliśmy na własną rękę nazwać Projekt Polska Plus.

W ramach tego projektu mamy oczywiście wspomniane i opisane w tym wydaniu „Gazety Bankowej” Nowy Polski Ład. Ale też Krajowy Plan Odbudowy – dokument techniczny zawierający rekomendacje dotyczące przeznaczenia środków pozyskanych z Unii, w ramach Europejskiego Funduszu Odbudowy. Osobiście dodaję w tym projekcie wszystkie programy, do których często nawiązujemy w czasie debat „Gazety Bankowej” i portalu wGospodarce.pl. Plany branżowe, takie jak Polityka Energetyczna Polski 2040, Polska Cyfrowa, Program Rozwoju Obszarów Wiejskich, Krajowy Program Kolejowy, Program Budowy Dróg Krajowych, w najbliższych latach będą stanowić trzon najistotniejszego planu odbudowy gospodarki – Projektu Polska Plus.

„Wdrażamy rozwiązanie, które postawi nas, i to w wartościach bezwzględnych, powyżej niektórych bardzo bogatych krajów zachodnich – to kwota wolna od podatku w wysokości 30 tys. zł” – zapowiedział premier Morawiecki, prezentując założenia sprawiedliwego systemu podatkowego, z którego – jak stwierdził – skorzysta „18 mln ludzi i będzie mogło jeszcze bardziej opierać swoje pragnienia, marzenia o lepszej pracy, o wyższe zarobki”.

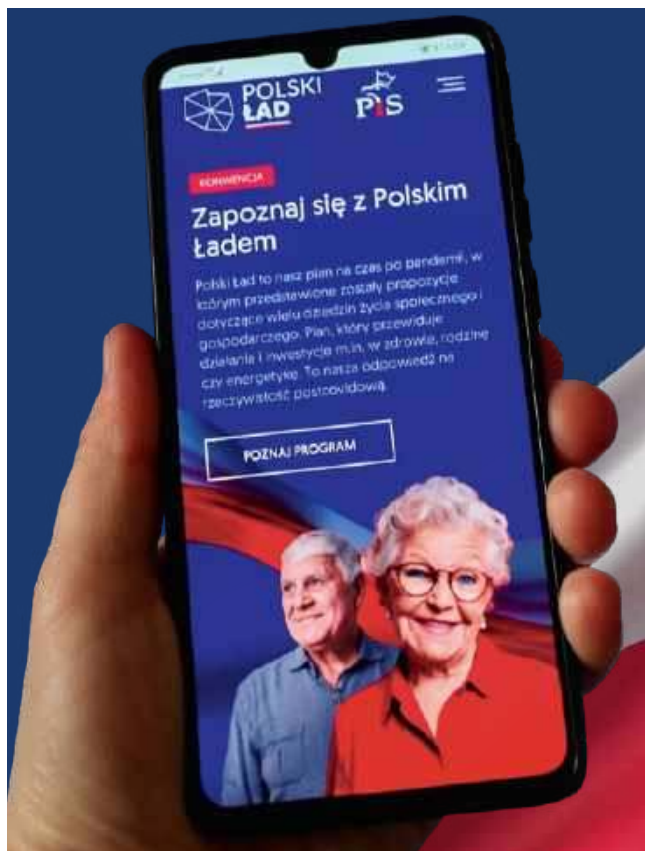
Daleki jestem od namawiania do hurraoptymistycznych reakcji na prezentację rządowych strategii, ale gdy wciąż słucham, ile stracimy na projekcie Nowego Ładu, ileż to on nas będzie kosztował wyrzeczeń, jakie wydatki poniesiemy, by zrealizować wizję gospodarki udanie konkurującej z krajami Europy Zachodniej, jakoś bliżej mi do zwolenników Zjednoczonej Prawicy. I łatwiej mi zrozumieć marzenie o 70-metrowym budynku „na zgłoszenie” niż strach przed zbyt wysokimi podatkami panoszący się w apartamentach osiedli za szlabanem.

Maciej Wośko

MACIEJ WOŚKO

Redaktor naczelny „Gazety Bankowej”





TEMAT NUMERU:

Pozytywny plan dla Polski

Prezentacja Polskiego Ładu jest długo oczekiwanym pokazem realnych możliwości oraz siły obozu rządowego, wykorzystującym dobre wyniki gospodarki i wskazującym krok po kroku drogę do realizacji wizji społeczno-gospodarczego dobrobytu po kryzysie COVID-19. Jest też realną szansą na zbudowanie u nas klasy średniej, zdolnej swobodnie i elastycznie działać w rozwiniętej gospodarce. Polski Ład to program nie tyle gospodarczy, ile projekt społeczny, który można streścić w słowach: warto być Polakiem!

14



WYDARZENIA:

Rozwój jest wspólnym mianownikiem w Planie Odbudowy

Waldemar Buda, wiceminister funduszy i polityki regionalnej:
Dzisiaj trzeba precyzyjnie wskazywać priorytety oraz inwestować w sektory strategiczne, które najbardziej oddziałują na gospodarkę i są najbardziej produktywne

10

WYDARZENIA:

Nadciąga pocovidowy boom

Po pandemicznym kryzysie gospodarki nabiorą gwałtownego rozpędu, a wskaźniki koniunktury zaczną bić kolejne rekordy – to scenariusz na najbliższe miesiące, a może i na dużo dłużej...

18



SPIS TREŚCI



WYDARZENIA:

Srebrna schizofrenia

Producenci srebra i mennice nie byli ostatnio w stanie zaspokoić popytu sztabki. Ale cena kruszcu na giełdach stoi w miejscu. Skąd to rozdwojenie?

36

TECHNO BIZNES:

Rok szybkich zmian

Tegoroczna edycja konkursu TechnoBiznes pokazała, jak ogromna praca została wykonana przez banki i firmy z różnych segmentów rynku finansowego

67



FINANSE:

Parkiet jak magnes

Na debiut na GPW decydują się zagraniczne spółki, które zamiast pojawić się w Londynie czy w Nowym Jorku, wybierają Warszawę

94

LIFESTYLE:

Dress code na lato

Niezależnie od sezonu profesjonalny strój do pracy powinien być utrzymany w klasycznym stylu. Ma być elegancki i zachowawczy

110



od redakcji 3

temat numeru

Krajowy Plan Odbudowy

Gra o plan odbudowy trwa	6
Waldemar Buda, wiceminister funduszy i polityki regionalnej: Rozwój jest wspólnym mianownikiem w Planie Odbudowy	11
Polski Ład: Pozytywny plan dla Polski	14

felietony

Prof. Małgorzata Zaleska:	
KPO – „zbliżenie” sektorów bankowego i rządowego	13
Jan Rokita: Amerykański zwrot przez rufę	28
Prof. Eugeniusz Gatnar:	
Wysoka inflacja wróciła i pozostanie na dłużej	34
Stanisław Koczot: Wystarczy iskra... ..	43
Jerzy Bielewicz: Miliony dla hakera	53
Prof. Grzegorz Szulczewski: Wszystko na sprzedaż	114

wydarzenia

Gospodarka: Nadciga pocovidowy boom	18
Produkcja przemysłowa: Nie tylko efekt bazy	22
Makroekonomia: Przemysł pozostanie kołem zamachowym	24
Branża gier: Gamingowy gigant z Chin	30
Surowce: Srebrna schizofrenia	36
System emerytalny: Wehikuł bezpieczeństwa	40
Surowce: Cena drewna w kosmosie	44
Cyfrizacja w energetyce: Chmura pod napięciem	48
Motoryzacja: Ceny aut odjeżdżają	52
Gospodarka Ukrainy: Wyprzedaż dekady	54
James Suzman, autor książki „Praca. Historia tego, jak spędzamy swój czas”: Większość ludzi znajdzie coś pożytecznego do zrobienia	58

techno biznes

Technologie w firmach: Cyfrowa selekcja małego biznesu ...	62
--	-----------

konkursy technologiczne

TechnoBiznes: Rok szybkich zmian	67
TechnoBiznes: Hity 2021	70

finanse

Gielda: Parkiet jak magnes	94
Ubezpieczenia: Luciano Cirina, szef Regionu Austria, CEE i Rosja, prezes Generali CEE Holding:	
Polska to klejnot Europy	98
Ekologia i banki: Zielony kurs	102
Folder Finanse	108

lifestyle

Moda: Do pracy latem	110
Paweł Zięba Hair Design: Lato nie musi na nas czekać	112
Paweł Zięba Hair Design: Jak przygotować skórę na lato?	113

temat numeru

Fakty & Procesy & Prognozy



JERZY BIELEWICZ

Fundusze z Krajowego Planu Odbudowy nie są nam jeszcze dane, choć mnożą się już najprzeróżniejsze listy życzeń. Przedwcześnie zatem dzielić skórę na niedźwiedziu, a tym bardziej rozbudzać nadmiernie społeczne oczekiwania

Niniejszy artykuł powstał, gdy Ustawa ratyfikująca zwiększenie zasobów UE związana z utworzeniem Europejskiego Funduszu Odbudowy przeszła przez Sejm i uwięzła na dobre w Senacie RP. Nie ma on jednak na celu opisu bieżącej sytuacji, lecz uporządkowanie pewnych pojęć i próbę przywrócenia sensu debacie publicznej z myślą o przyszłości gospodarki narodowej.

Unia

W tym kontekście ze wszech miar należy pamiętać, że Krajowy Plan Odbudowy powstał niejako na zlecenie Komisji Europejskiej i stanowi swoiste ramy kontraktu, których treść miała opisywać/opisuje, jak zostaną podzielone i spożytkowane dotacje oraz pożyczki z budżetu Unii powiększonego o Fundusz Odbudowy. Dlatego jest to dokument wyłącznie techniczny, spełniający wymogi administracji unijnej. Tyle i aż tyle. Stąd też z jednej strony jego ogólne zapisy, a z drugiej – język nicujący każdy zbiór wydatków po dziesięciokroć, by w przyszłości ominąć wszelkie ryzyka i rafa prawne. Można wręcz powiedzieć, że przesłanie tego dokumentu do KE, zgodnie z wcześniejszymi deklaracjami, otwiera po prostu drogę do ratyfikacji budżetu UE przez kraje członkowskie, a europejscy decydenci dostali interesujące ich „podkładki” prawne.

Fundusze z Krajowego Planu Odbudowy nie są nam jeszcze dane, choć mnożą się już najprzeróżniejsze listy życzeń. Ba, najpierw musi dojść do ratyfikacji uchwał o zwiększeniu środków własnych Unii w krajowych parlamentach. Następnie KE wyda na rynkach finansowych obligacje, by dopiero wtedy rozpatrywać wnioski na konkretne projekty z poszczególnych państw członków Unii. Przedwcześnie zatem dzielić skórę na niedźwiedziu, a tym bardziej rozbudzać nadmiernie społeczne oczekiwania.

Gry i gierki polityczne

Skąd w takim razie tyle szumu w Polsce, skoro ten dokument stanowi zaledwie wstępny wymóg decyzji, które już dawno zapadły na szczycie UE w zeszłym roku? Tu wkracza do gry czysta-nieczysta polityka, co świadczy o tym, że mamy do czynienia z instrumentalnym traktowaniem naszego kraju. I nie chodzi o partie

opozycyjne jak PO, które zdają się stawiać warunki nie do spełnienia, ale raczej o rozgrywkę na poziomie europejskim lub wewnątrz najsilniejszego państwa, czyli Niemiec. Poziom europejski to dwie niewiadome: Królestwo Niderlandów i Finlandia. W obu tych krajach ratyfikacja unijnego paktu może zostać zablokowana ze względu na wewnętrzne uwarunkowania polityczne. Przypomnijmy, że to para skąpców niechętnych zwiększaniu budżetu Unii. Z kolei w Niemczech już w tym roku odbędą się wybory do parlamentu, a partia Angeli Merkel – CDU – najprawdopodobniej utraci pozycję lidera na politycznym rynku. Dochodzi też do sporu między CDU a socjalistami, co przekłada się również na zmianę wektorów w PE i w konsekwencji do zaskakujących wolt w innych krajowych legislaturach. Nagle socjaliści chcą być bardzo socjalni, zieloni jak najzieleńsi, a prawica chadecka i chrześcijańska chce się odróżnić od konkurencji i skutecznie promować. Co z tego wyniknie? Wiadomo: zamęt u naszego zachodniego sąsiada.

”

W Polsce mamy już za sobą serię wyborów do Sejmu, Senatu i na urząd Prezydenta RP, a w ich rezultacie jasną oraz stabilną sytuację na scenie politycznej. Jak skonsumować tę przewagę?

Tu leży niezwykła wręcz przewaga Polski, gdyż my mamy już za sobą serię wyborów do Sejmu, Senatu i na urząd Prezydenta RP, a w ich rezultacie jasną oraz stabilną sytuację na scenie politycznej. Jak skonsumować tę przewagę? Oczywiście wyciągając jak największe korzyści dla naszego kraju, te czysto materialne, i nie gardzić uzyskami politycznymi.

Teraz Ład

Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju i implementacja takich programów jak 500+ czy też wielu projektów inwestycyjnych stymulujących gospodarkę

przyniosły rządzącej Zjednoczonej Prawicy kolejne sukcesy wyborcze i – co równie ważne – umocnienie pozycji Polski na arenie międzynarodowej. Dziś już nikt nie powinien kwestionować roli grupy V4, bukarzeszteńskiej B9 czy znaczenia relacji w ramach regionu Europy Środkowej, tj. państw Trójmorza. I właśnie z tej perspektywy należy oceniać Polski Ład, który powinien inkorporować osiągnięcia SOR w dziedzinie socjalnej, a także wyznaczyć nowe kierunki strategiczne po pandemii COVID-19, włączając w to synergie międzynarodowe nie tylko z partnerami z Trójmorza i Unii, lecz także z USA, Japonii i Korei Południowej.

”

Papierkiem lakmusowym odpowiedzialności dla opozycji jest stosunek do takich projektów jak CPK, przekop Mierzei Wiślanej, rozbudowa infrastruktury związanej z Jedwabnym Szlakiem czy projekt Trójmorza

Odpowiedzialność

Polityczna gra wokół Planu Odbudowy wskazuje na kwestie odpowiedzialności. I z całą pewnością Plan Odbudowy może się stać integralną częścią Polskiego Ładu, ale nie może go zdominować. Z wielu powodów. Po pierwsze, skala projektów i wydatków w naszym strategicznym dokumencie (Polski Ład) jest wielokrotnie większa niż środki przyznane czy otrzymane z UE. Po drugie, Polski Ład i realizacja tego programu muszą spocząć na koalicyjnym rządzie, jednak to Prawo i Sprawiedliwość jako partia zostanie z tego rozliczona przez wyborców w 2023 r. Po trzecie, brak odpowiedzialnych czy nawet poszerzenie odpowiedzialności może prowadzić do zjawisk korupcyjnych. Po czwarte, PŁ zawiera w sobie to, co najważniejsze, czyli strategię rozwoju.

Opozycja

Nowa Lewica niewątpliwie przełamała niemoc w opozycji. To z pewnością obiecująca przemiana, która jednak niesie ze sobą pewne ryzyka... Korzyści to być może ewentualne nowe koalicje w samorządach lokalnych. Jednak zbyt daleko idące koncesje w stosunku do Lewicy mogą rozmyślić kwestie odpowiedzialności za całość wdrożenia Polskiego Ładu, a także prowadzić do zjawisk korupcyjnych w lokalnych społecznościach. Dlatego przynajmniej w mojej opinii te partie, które nie

oczyścili swoich szeregów z polityków, którzy po prostu „brali w łapę”, nie powinny być rozważane w kwestii doboru partnerów. Z drugiej strony piętą achillesową polskiej rzeczywistości pozostaje wymiar sprawiedliwości. Być może szersza koalicja lub też koncesje partnerów z opozycji pozwoliłyby posunąć i ten temat do przodu.

Zagranica

Czy zagranica w Polsce XXI w. wciąż musi znaczyć partie zewnętrzne, które bez zażenowania rezonują propagandą z Berlina lub Moskwy? I na to powinien się znaleźć sposób. Papierkiem lakmusowym jest tu stosunek do takich projektów jak Centralny Port Komunikacyjny, przekop Mierzei Wiślanej, rozbudowa infrastruktury związanej z Jedwabnym Szlakiem czy w końcu projekt Trójmorza. Jeśli któryś z tych elementów jest kwestionowany, podważana jest też cała strategia, na której opiera się moc Polskiego Ładu! Zaniechać budowę CPK, to tak, jakby wyrwać serce z żywego organizmu. Potrzebujemy go ze względów obronnych, ale też po to, by otworzyć naszą gospodarkę na współpracę z Dalekim Wschodem. Bez niego nie będziemy atrakcyjnym partnerem ani dla USA, ani dla Japonii czy Korei Południowej, skąd możemy czerpać zarówno kapitał, jak i nowe technologie.

Chiny

Największymi partnerami handlowymi ChRL pozostają obecnie USA, Japonia i Korea Południowa. Z drugiej strony największym zagrożeniem dla porządku światowego byłoby powstanie osi politycznej Berlin-Moskwa-Pekin. I właśnie dlatego nasze miejsce w sensie geopolitycznym jest dziś – mówiąc wprost – między USA a Chinami, natomiast neutralizacja Rosji Putina w Europie Środkowo-Wschodniej i Azji Centralnej powinna leżeć w interesie obu tych mocarstw. Projektem stabilizującym sytuację w naszym regionie, a także na Białorusi i Ukrainie, jest – w mojej ocenie – lądowy Nowy Jedwabny Szlak. Po przeciwnej stronie spektrum znajduje się wspólny niemiecko-rosyjski projekt Nord Stream 2, którego geopolityczny wymiar polega na tym, że omija kraje naszego regionu i Ukrainę. Przy czym Ukraina może się czuć sprzedana i zdradzona, gdyby doszło do jego realizacji, gdyż bezpośrednia militarna agresja ze strony Rosji nie powodowałaby natychmiastowego przerwania linii przesyłowych gazu naturalnego do Niemiec.

Jeśli we wskazanych powyżej obszarach dyskursu ekonomiczno-politycznego większość Polaków uzna za właściwy kierunek wyznaczony przez Zjednoczoną Prawicę, to taka zgoda przyniesie w rezultacie w krótkiej perspektywie bezprecedensowy skok możliwości społeczeństwa i wzrost znaczenia politycznego Polski – w regionie, w Europie i na świecie. ●

NARODOWY BANK POLSKI

ZYSKAŁ UZNANIE
MIĘDZYNARODOWYCH
EKSPERTÓW

MIĘDZYNARODOWY MAGAZYN CFI.CO – kwiecień 2021

Uzasadnienie decyzji przyznania nagrody „Najlepiej zarządzany bank centralny w Europie w 2021 roku”: Pod kierownictwem prof. Adama Głapińskiego NBP błyskawicznie zareagował na pojawienie się pandemii, co pozwoliło uchronić polską gospodarkę przed spełnieniem się najgorszego scenariusza głębokiej recesji i wysokiego bezrobocia. Narodowy Bank Polski, a przez to i Polska, jest liderem w zakresie walki z gospodarczymi skutkami pandemii.

Capital Finance International

MIĘDZYNARODOWY FUNDUSZ WALUTOWY – marzec 2021

Reakcja Narodowego Banku Polskiego na wyzwania pandemii była nie tylko szybka i stanowcza, ale również wniosła innowacyjne elementy do dotychczasowych ram strategicznych. Polska jest dobrze przygotowana do silnego ożywienia. Rok 2021 powinien być znacznie lepszy niż 2020.

Alfredo Cuevas, ekonomista Międzynarodowego Funduszu Walutowego
odpowiedzialny za ostatni przegląd sytuacji gospodarczej Polski

EUROPEJSKI BANK ODBUDOWY I ROZWOJU – marzec 2021

Szybka i zdecydowana polityka luzowania pieniężnego prowadzona przez Narodowy Bank Polski, jak również program skupu aktywów, pomogły zmniejszyć negatywne skutki pandemii na polską gospodarkę. Świadczy to o tym, że polski bank centralny dobrze wykorzystał doświadczenia innych banków centralnych z okresu globalnego kryzysu finansowego. Działania Narodowego Banku Polskiego zostały bardzo pozytywnie ocenione przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy w czasie ostatniej konsultacji, która miała miejsce w lutym br.

Prof. Beata Javorcik, główny ekonomista Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju

MIĘDZYNARODOWY FUNDUSZ WALUTOWY – luty 2021

Narodowy Bank Polski podjął słuszne decyzje. W ocenie Międzynarodowego Funduszu Walutowego szybka i właściwa polityka luzowania pieniężnego prowadzona przez Narodowy Bank Polski pomogła zmniejszyć negatywny wpływ pandemii na gospodarkę i sektor bankowy.

Rada Wykonawcza Międzynarodowego Funduszu Walutowego, coroczny raport
z przeglądu gospodarki Polski

BANK ŚWIATOWY – styczeń 2021

Reakcja Narodowego Banku Polskiego była szybka, stanowcza i skuteczna w ograniczaniu szkód gospodarczych wywołanych pandemią, w perspektywie krótkoterminowej niezwykle istotne jest zapewnienie odpowiedniej płynności w gospodarce.

Asli Demirgüç-Kunt, główny ekonomista Banku Światowego na Region Europy i Azji Centralnej

NBP

Narodowy Bank Polski



”

Dążymy do tego, by Polska osiągała coraz lepsze wyniki gospodarcze, które przekładają się na poprawę jakości życia obywateli

Waldemar Buda, wiceminister funduszy i polityki regionalnej

Rozwój jest wspólnym mianownikiem w Planie Odbudowy

O znaczeniu Krajowego Planu Odbudowy, strategii budowania gospodarki na najbliższe lata i ratyfikacji unijnego planu wsparcia Europy po pandemii, z wiceministrem funduszy i polityki regionalnej **Waldemarem Budą** rozmawia Maciej Wośko

Panie ministrze, w ramach unijnego budżetu i Europejskiego Funduszu Odbudowy, Polsce ze wszystkich źródeł ma przypaść ok. 136,4 mld euro dotacji i ok. 34,2 mld euro pożyczek. To oczywiste, że negocjacje w Brukseli są ogromnym sukcesem polskiego rządu i premiera Mateusza Morawieckiego. W Polsce, w parlamencie negocjacje związane z ratyfikacją KPO nie poszły już tak płynnie. Co pana zdaniem się stało?

Waldemar Buda: Niektórzy grają na niepowodzenie Polski tylko po to, by samemu zyskać. Według mnie to jest bardzo złudne założenie. Mimo wszystko nawet w trudnej sytuacji warto się zachować przyzwoicie i do tego wszystkich namawiałem. W innych krajach UE mimo gorących sporów politycznych decyzje co do ratyfikacji zapadały w absolutnej zgodzie politycznej.

Zostawmy na chwilę politykę. Krajowy Plan Odbudowy jest przede wszystkim dokumentem technicznym – precyzuje nasze priorytety. Które pana zdaniem są najważniejsze spośród tych istotnych?

Fundusze unijne razem ze środkami krajowymi będą wspierać nasze krajowe potrzeby – innowacje, przedsiębiorczość, cyfryzację, infrastrukturę, ochronę środowiska, energetykę, edukację, sprawy społeczne. Priorytety unijne to np. badania, innowacje, cyfryzacja, klimat i środowisko. Wyzwaniem dla nas i kolejnych pokoleń na pewno będzie przeciwdziałanie ciągle postępującym zmianom klimatycznym. W przypadku Polski i Unii Europejskiej mówimy o dążeniu do osiągnięcia neutralności klimatycznej do 2050 r. Środki unijne wspomogą pieniądze krajowe we wprowadzaniu zmian, które umożliwią transformację gospodarki z wysokoemisyjnej na niskoemisyjną. Chcemy, żeby ta transformacja była przede wszystkim sprawiedliwa.

W debacie politycznej przebija się argument, że Polacy czekają na fundusze z EFO. Kto potrzebuje ich dziś najbardziej, najpilniej?

Wszyscy odczuli skutki pandemii, dlatego chcemy, aby wsparcie trafiło do jak najszerszego grona odbiorców. Jedną z grup, które w sposób najbardziej dotkliwy zostały doświadczone przez pandemię i związane z nią obostrzenia, są przedsiębiorcy, dlatego z Krajowego Planu Odbudowy ponad 30 proc. środków trafi do sektora prywatnego. Duże wsparcie otrzymają także samorządy, do których również trafi ok. 30 proc. dostępnych środków.

Potrzebujemy cyfryzacji, transformacji energetycznej, wsparcia rynku pracy, wsparcia innowacyjnych projektów i rozbudowy infrastruktury, wsparcia rolnictwa i służby zdrowia. Ale co jest wspólnym mianownikiem wszystkich tych projektów?

Rozwój. Dążymy do tego, by Polska osiągała coraz lepsze wyniki gospodarcze, które przekładają się

na poprawę jakości życia obywateli. We wszystkich działaniach, które podejmujemy, przyświeca nam zasada, by podnosić standard życia wszystkich mieszkańców Polski.

Na antenie telewizji wPolsce.pl mówił pan, że EFO i KPO zmieniają zasadniczo technologię, motywację do korzystania ze środków UE. Dotychczas wydatkowaliśmy przyznane nam fundusze – i robiliśmy to skutecznie, skrupulatnie oraz z sukcesem, a dziś chcemy inwestować. Na czym polega ta różnica?

Po 17 latach członkostwa w UE notujemy bardzo korzystny bilans finansowy przepływów między Polską a Unią. Fundusze unijne w dotychczasowych perspektywach przyczyniły się do przyspieszenia rozwoju Polski i przyniosły wymierne korzyści. Do tej pory pozwalały nadrobić zaległości rozwojowe. Teraz, gdy jesteśmy w unijnej czołówce państw pod względem rozwoju, fundusze unijne będziemy inwestować w projekty, które pozwolą nam utrzymać te wyniki. Kilkanaście lat temu niemalże każdy sektor wymagał wsparcia; i to była dobrze ukierunkowana pomoc. Dzisiaj trzeba precyzyjnie wskazywać priorytety i inwestować w sektory strategiczne, które najbardziej oddziałują na gospodarkę i są najbardziej produktywne.

”

Dzisiaj trzeba precyzyjnie wskazywać priorytety i inwestować w sektory strategiczne, które najbardziej oddziałują na gospodarkę i są najbardziej produktywne

Absorpcja środków unijnych w dotychczasowych perspektywach budżetowych – tym Polska może się pochwalić. Słyszymy już o możliwym przyspieszeniu wypłaty środków z KPO, o promesach rządowych na kluczowe inwestycje – tak, by rozliczyć je do 2026 r. Na czym miałby polegać ten mechanizm?

Szczegóły będziemy mogli przedstawić, gdy Komisja Europejska poda ostateczne warunki, na jakich fundusze pozyskane na rynkach finansowych będą udostępniane państwom członkowskim. A to zależy od tego, jak szybko, także w Polsce, zakończy się ratyfikacja zasobów własnych. I o tym przypominamy marszałkowi Senatu. W tym roku do Polski może trafić zaliczka do 13 proc. puli, o którą zawnioskowaliśmy, składając 3 maja plan do Komisji Europejskiej. Ale mechanizm realizacji reform i inwestycji zawarty

w rozporządzeniu unijnym przewiduje, że inaczej niż w polityce spójności płatności za inwestycje będą możliwe dopiero po ich zakończeniu. Kolejność będzie taka, że najpierw zrealizujemy reformy i inwestycje, a dopiero potem otrzymamy środki z Brukseli. Dlatego – uwzględniając uwarunkowania budżetowe – będziemy się starali zapewnić jak najbardziej efektywne sposoby wspierania inwestorów realizujących działania w ramach KPO, w tym ułatwić realizację od strony domknięcia finansowania projektów.

Czy planujecie włączenie w mechanizm przyznawania środków instytucji zajmujących się dotychczas dystrybucją środków unijnych? Sieć Punktów Informacyjnych FE jest przecież dobrym startem. To samo dotyczy choćby wyszukiwarki dotacji, mapy dotacji...

Oczywiście, że Fundusze Europejskie nie są w Polsce niczym nowym, a sprawdzone mechanizmy wdrażania musimy zaadaptować do zmieniających się potrzeb beneficjentów wsparcia. To jest zresztą powód, dla którego nasi oponenci próbują uderzać w KPO argumentami politycznymi. Dodam od razu – niesłusznie. Mamy przecież działające Komitety Monitorujące i nikt nie kwestionuje ich kompetencji. Z jakichś powodów pojawia się teraz zarzut o to, że nie będą kompetentne, kiedy jeszcze nikt nie wie, kto w nich będzie pracował, a w wyniku konsultacji ustaliliśmy, że planujemy rozszerzyć ich skład o samorządy i organizacje społeczne. Zgodziliśmy się na to rozszerzenie, chociaż KPO to program zarządzany centralnie przez Komisję Europejską i realizowany na poziomie kraju, a nie – jak programy regionalne – województwa. To całe państwo, Polska, musi zrealizować reformy i inwestycje odbudowujące gospodarkę i zwiększające jej odporność na przyszłe ryzyka. Dlatego wykorzystamy wszystkie mechanizmy, które sprawdziły się przy wdrażaniu Funduszy Europejskich, żeby jak najlepiej zrealizować KPO.

To jak wygląda taki skrócony kalendarz działań wokół KPO w tym roku?

Komisja Europejska ma dwa miesiące od złożenia KPO na jego akceptację. Oczywiście zmiany, które proponuje w projekcie, będziemy negocjować. KPO jest następnie akceptowane przez Radę Unii Europejskiej. Spodziewamy się, że ten termin zbiegnie się w czasie z ratyfikacją zasobów własnych przez państwa członkowskie. Jeśli Senat nie wniósłby poprawek – a są one, jak wielokrotnie mówiliśmy, sprzeczne z dotychczasową praktyką konstytucyjną oraz prawem UE – to prezydent mógłby złożyć podpis na ustawie o ratyfikacji w Polsce na początku czerwca. KE oczekuje, że proces ratyfikacji mógłby się zakończyć do połowy roku, co pozwoliłoby w drugiej połowie zaciągnąć planowane zobowiązania na rynkach finansowych. Jeszcze w tym roku powinna się

”

Wszyscy odczuli skutki pandemii, dlatego chcemy, aby wsparcie trafiło do jak najszerzego grona odbiorców. Jedną z grup, które w sposób najbardziej dotkliwy zostały doświadczone przez pandemię i związane z nią obostrzenia są przedsiębiorcy, dlatego z Krajowego Planu Odbudowy ponad 30 proc. środków trafi do sektora prywatnego

rozpocząć realizacja zaplanowanych reform i inwestycji – po akceptacji KPO przez KE i Radę UE.

Nie ma pan obaw, że wkrótce wszyscy będą chcieli skorzystać z tych środków – bez względu na zdroworozsądkową zasadność finansowania ze środków „ratunkowych”? Tak na zasadzie: chcemy wymienić przystanki w gminie, to znajdziemy sposób na sfinansowanie tego z KPO? Czy projekty wnoszące o wsparcie finansowe będą podlegały ocenie? I czyje?

Część tych problemów rozstrzygnięto już dawno na poziomie europejskim. W uproszczeniu można powiedzieć, że w żadnym kraju wspólnoty nie będzie takiej możliwości, by płacić „dwa razy za to samo”. Nie będzie możliwości, żeby nakładały się na interwencje z krajowych planów odbudowy i zwiększenia odporności z innymi funduszami europejskimi. Chyba najbardziej znana publicznie reguła KPO to przypomnienie, że 37 proc. pieniędzy musi trafić na inwestycje związane ze środowiskiem, a 20 proc. na cyfryzację. To już ogranicza swobodę w dysponowaniu pulą w KPO, a takich reguł jest więcej.

KPO jest – jak już mówiliśmy – dokumentem technicznym, ale pojawiają się głosy, że brakuje mu strategicznego charakteru. Czy dokument będzie uzupełniany w jakiś sposób, czy też za strategię rządu w kwestii wykorzystania środków będzie można uznać Polski Ład?

Polski Ład będzie taką strategiczną wizją, projektem dla Polski w perspektywie najbliższych lat. Mamy aktualny dokument wizyjny, o statusie dokumentu rządowego – to Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju. W tej chwili podjęliśmy pracę nad aktualizacją strategii średniookresowej i pracę nad Polskim Ładem, który będzie dokumentem programowym. To doskonały początek prac nad aktualizacją strategii państwa. ●

PROF. MAŁGORZATA ZALESKA

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

KPO – „zbliżenie” sektorów bankowego i rządowego

Z punktu widzenia ekonomicznego i politycznego początek maja został zdominowany przez dyskusje oraz decyzje odniesione do Krajowego Planu Odbudowy (KPO). Jest to uzasadnione wagą dokumentu i skalą środków finansowych przeznaczonych do zagospodarowania w najbliższych latach. Większość komentatorów ekonomicznych skupia się przy tym na wpływie Planu na realną gospodarkę, w zasadzie nie odnosząc się bezpośrednio do rynków finansowych, w tym banków. Faktem jest, że Krajowy Plan Odbudowy dotyczy przede wszystkim ekotransformacji i innych segmentów realnej gospodarki, np. rynku pracy czy mieszkaniowego, a o bankach nie ma w nim w zasadzie mowy. Niemniej jednak trzeba wyraźnie zaznaczyć, że realizacja Planu wpłynie w sposób bezpośredni lub pośredni na funkcjonowanie wszystkich podmiotów gospodarczych oraz życie każdego obywatela.

Z punktu widzenia banków wdrażanie Krajowego Planu Odbudowy jest generalnie dobrą informacją. Oznacza ono bowiem, że z banków zostanie „zdjęte” m.in. ryzyko kredytowania różnych projektów, w tym tych o wysokiej niepewności realizacji. To zaś przyczyni się prawdopodobnie do zmniejszenia wymogów kapitałowych banków i podniesienia ich współczynników adekwatności kapitałowej, czyli chociażby w ujęciu teoretycznym do wzrostu bezpieczeństwa w sektorze bankowym. Tym samym banki będą miały też więcej wolnych środków finansowych na nabywanie rządowych papierów wartościowych i pośrednie finansowanie wydatków państwa. Angażowanie środków w rządowe papiery wartościowe w walucie kraju nie nakłada bowiem obowiązków w zakresie tworzenia buforów kapitałowych, a udzielanie kredytów jest z reguły powiązane z wagą ryzyka 100 proc.

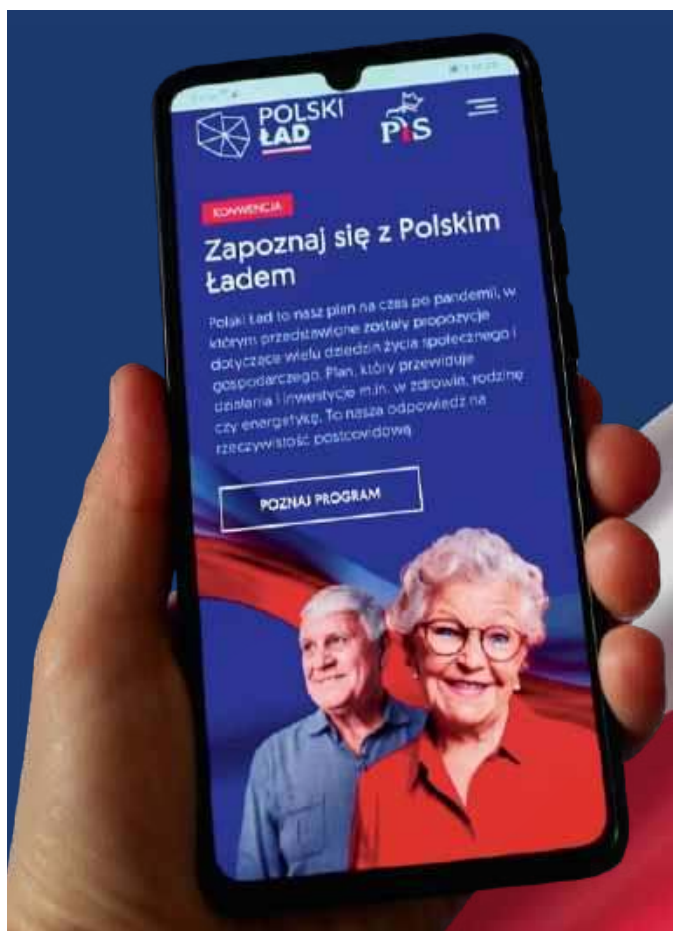
i z koniecznością zwiększenia wymogu kapitałowego na ryzyko kredytowe. Rodzi to jednak pytanie o model funkcjonowania banków. Dotychczas uznawano bowiem, że głównym ich zadaniem jest dostarczanie kredytu do realnej gospodarki. Takie podejście idzie jednak w zapomnienie i banki stają się przede wszystkim podmiotami nabywającymi dług państwowy. Styk państwa i banków jest zatem coraz większy, tzn. następuje wyraźny wzrost powiązań między sektorem bankowym i rządowym. Krajowy sektor bankowy stał się bowiem już w zeszłym roku posiadaczem ok. 50 proc. emisji obligacji krajowych wyemitowanych przez Skarb Państwa.

Takie podejście ma wpływ nie tylko na aspekty makroekonomiczne, lecz również na zarządzanie bankami i ich wyniki finansowe. Bez rozwoju akcji kredytowej trudno będzie bowiem bankom zrekompensować straty wynikające chociażby z materializacji ryzyka prawnego związanego z kredytami frankowymi oraz płynące ze skutków pandemii COVID-19. Z drugiej strony dopompowanie pieniądza do realnej gospodarki, w ramach Krajowego Planu Odbudowy, powinno wspomóc wzrost gospodarczy, poprawić zdolność kredytową przedsiębiorstw i konsumentów, zwiększyć popyt oraz konsumpcję i najprawdopodobniej podbić stopę inflacji. Jeśli zrealizuje się taki scenariusz, to nie można wykluczyć wzrostu stóp procentowych banku centralnego oraz

rynkowych, a to dla banków byłaby kolejna dobra informacja. W środowisku niskich stóp procentowych trudno im bowiem generować zysk odsetkowy – przy wyższych stopach procentowych jest to łatwiejsze. Byłaby to jednak zła wiadomość dla kredytobiorców. Nie można też zapominać o wpływie poziomu stóp procentowych na koszty obsługi długu publicznego. Powyższe obrazuje zaś, jak bardzo złożone są mechanizmy rynkowe wsparte działaniami instytucjonalnymi i interwencjonizmem państwowym. ●

Z punktu widzenia banków wdrażanie Krajowego Planu Odbudowy jest generalnie dobrą informacją

Pozytywny plan dla Polski



Prezentacja Polskiego Ładu jest długo oczekiwanym pokazem realnych możliwości i siły obozu rządowego, wykorzystującym dobre wyniki gospodarki, dostrzegającym ambicje Polaków i wskazującym krok po kroku drogę dojścia do realizacji wizji społeczno-gospodarczego dobrobytu po kryzysie COVID-19. Jest też realną szansą na zbudowanie u nas klasy średniej, zdolnej swobodnie i elastycznie działać w rozwiniętej gospodarce. Polski Ład jest programem nie tyle gospodarczym, ile projektem społecznym, który można streścić w słowach: warto być Polakiem

MACIEJ WOŚKO

Kryzys, z którego wyciągamy wnioski, jest akceleratorem zmiany, dobrej zmiany” – mówił premier Mateusz Morawiecki, prezentując 15 maja zmiany w służbie zdrowia proponowane w Polskim Ładzie. „Dla mnie na pewno pandemia jest taką lekcją pokory, bo żyjemy w świecie, który jest bardzo mocno zalgorytmizowany, scyfryzowany, rządzą różnego rodzaju technologie, a supermaszyny wydaje się, że kontrolują bardzo wiele, ale ten świat właśnie przegrał wielką bitwę z mikroskopijnym wirusem i właśnie wobec tego wirusa pokazał swoją kruchość oraz nietrwałość” – mówił Morawiecki.

Zdanie o kryzysie, który staje się impulsem do pozytywnych zmian, do sukcesu, może jednak posłużyć za motto całej prezentacji niezwykle pozytywnego programu Zjednoczonej Prawicy. Wspólne podpisy liderów PiS, Porozumienia i Solidarnej Polski zdają się kończyć czas sporów w obozie rządowym. To jedyny, ale niezwykle istotny, wyraźnie polityczny akcent prezentacji założeń Polskiego Ładu.

„Tu jest pięć podpisów. Ja wierzę, że niedługo będzie więcej, że to będzie naprawdę szeroki program, program Zjednoczonej Prawicy, ale coraz bogatszej, coraz mocniejszej. Dziękuję bardzo” – powiedział prezes PiS, prezentując podpisaną deklarację.

Aspiracje

”

Rozpoczynając prezentację Polskiego Ładu, Jarosław Kaczyński nawiązał do zrealizowanych planów, w tym Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju i programów, dzięki którym polska gospodarka notuje historycznie dobre wyniki mimo kryzysu covidowego. „W ciągu w ostatnich pięciu lat działaliśmy sprawnie, istniała strategia odpowiedzialnego rozwoju i bardzo się sprawdzała, Polska się rozwijała. I to na dwa sposoby: rozwijała się gospodarczo, w dobrym tempie, bardzo przyzwoitym tempie i jednocześnie rozwijała się społecznie: rosły płace, ograniczono nędzę, zmniejszały się dystanse społeczne, uporządkowano także finanse publiczne z bardzo dobrymi efektami” – mówił wicepremier Kaczyński. Jak zaznaczył, osiągnąć było wiele, ale na czoło trzeba wysunąć to, co jest znakiem firmowym Zjednoczonej Prawicy – politykę społeczną.

Prezes PiS podkreślił, że Polski Ład powstał właśnie teraz z dwóch powodów. „Po pierwsze dlatego, że Polacy są głęboko przekonani i słusznie przekonani, że należy im się taki poziom życia, można nawet powiedzieć szerzej: takie życie, jak w krajach na zachód, także na południe od naszych granic. I my chcemy te aspiracje, te słuszne aspiracje zaspokoić” – zapowiedział Jarosław Kaczyński. „W tej chwili jest szansa – ta szansa jest tym wszystkim, co pokazaliśmy w tych trudnych czasach, czasach COVID-u, co wykazaliśmy poprzez obronę gospodarki, skuteczną obronę gospodarki, obronę miejsc pracy, co pokazaliśmy w rokowaniach w Unii Europejskiej – te 770 mld zł. To naprawdę jest szansa. Szansa, by te polskie inspiracje zostały załatwione w ciągu tego dziesięciolecia, lat 20 albo przynajmniej na początku kolejnego dziesięciolecia. Nie możemy tego zmarnować” – podkreślił Kaczyński, wyjaśniając genezę Polskiego Ładu. „Jest i druga przyczyna. Ten Polski Ład jest oparty na polskich wartościach. Myśmy zawsze prowadzili naszą politykę właśnie w oparciu o nie. Polska oparta na tradycji, solidarności, Polska sprawiedliwa [...] to był nasz cel. I to jest polski cel, bo to jest głęboko osadzone w naszej kulturze, tradycji, w naszym myśleniu. Z tych dwóch powodów ta nazwa” – wyjaśnił prezes PiS.

Służba zdrowia

To naturalne, że poprawa sytuacji w służbie zdrowia została wysunięta w prezentacji Ładu na pierwszy plan. W ostatnim roku wszyscy, bez względu na status społeczny czy polityczne przekonania, mieliśmy z nią kontakt. System rejestracji na szczepienia przeciw COVID-19 pokazał, jak ważne są telemedycyna i cyfryzacja systemu opieki zdrowotnej. Zapowiedź potężnych inwestycji w tym obszarze staje się więc kluczowym elementem budowania bezpieczeństwa obywateli.

Zapowiedź przekazania właśnie na służbę zdrowia 6 proc. PKB już w 2023 r. i docelowo 7 proc. PKB w roku

Polski Ład ma zrealizować polskie aspiracje, a może nawet jeszcze coś więcej, jeszcze coś trudniejszego: polskie marzenia” – Jarosław Kaczyński, prezes Prawa i Sprawiedliwości

2027 staje się kluczowym elementem Polskiego Ładu. Dotyczy bowiem ogółu obywateli – bez względu na wiek i status materialny. Kluczowych, istotnych elementów szczegółowych, adresowanych do bardzo konkretnych grup zawodowych oraz społecznych jest jednak znacznie więcej, a wszystkie podporządkowane zdają się być jednej intencji – budowie bezpiecznej, dobrze zabezpieczonej i wspieranej przez państwo klasy średniej.

„Po raz pierwszy, można powiedzieć od setek lat, mamy tę szansę, na którą czekały pokolenia Polaków – żeby średnia polska rodzina, przeciętna polska rodzina, o przeciętnych zarobkach, żyła za kilka, kilkanaście lat na poziomie bogatych państw Europy Zachodniej, Europy Południowej” – mówił w czasie prezentacji Ładu premier Mateusz Morawiecki.

Podatki

„Wdrażamy rozwiązanie, które postawi nas, i to w wartościach bezwzględnych, powyżej niektórych bardzo bogatych krajów zachodnich – to kwota wolna od podatku w wysokości 30 tys. zł – zapowiedział premier Morawiecki, prezentując założenia sprawiedliwego systemu podatkowego, z którego – jak stwierdził – skorzysta „18 mln ludzi i będzie mogło jeszcze bardziej opierać swoje pragnienia, marzenia o lepszą pracę, o wyższe zarobki”.

Minister finansów Tadeusz Kościński stwierdził tuż po prezentacji Polskiego Ładu, że zaproponowane rozwiązanie to rezultat wielomiesięcznej pracy z rynkiem w formule warsztatowej. Przypomniał, że w czasie telekonferencji z przedsiębiorcami, inwestorami i doradcami pracowano nad zakresem ulg tak, by ich stosowanie było proste i by ryzyko popełnienia przez firmy błędów było jak najmniejsze.

„Aby polski przemysł oraz polskie firmy mogły się rozwijać i być konkurencyjne na rynku polskim i międzynarodowym, widzimy konieczność budowy systemu podatkowego, który wspiera rozwijające się firmy i inwestorów” – dodał Kościński. „Dlatego w ramach pakietu restartu gospodarki proponujemy wiele rozwiązań proinwestycyjnych także w systemie podatkowym. Proponujemy przyznanie ulg dla firm, które inwestują

w rozwiązania automatyczne, roboty i rozwiązania o wysokim zaawansowaniu technologicznym” – zapowiedział szef resortu finansów.

Kolejnymi elementami zmian podatkowych zawartych w Polskim Ładzie są: podniesienie granicy pierwszego progu podatkowego, niezmiennego od 12 lat – z 80 tys. zł do 120 tys. zł, emerytura do 2,5 tys. zł bez podatku, zerowy podatek przy płacy minimalnej.

Wicepremier, minister rozwoju Jarosław Gowin podkreślił w czasie prezentacji Polskiego Ładu, jak istotne dla niego i jego ugrupowania było to, aby „na tych wszystkich zmianach podatkowych nie straciła klasa średnia, wręcz przeciwnie – żeby osoby zarabiające od 6 do 10 tys. zł też na tych zmianach zyskały”. „Wprowadzamy do rozwiązań podatkowych czynnik korygujący, wyższe koszty uzyskania przychodu dla osób zarabiających od 6 do 10 tys. zł, dzięki czemu one także na wprowadzanych zmianach skorzystają” – zapowiedział wicepremier Gowin.

Inwestycje

Inwestycje – zarówno publiczne, jak i prywatne – powodują wzrost gospodarczy na długo. Tę lekcję twórcy Polskiego Ładu odrobili w ostatnich latach. Dlatego PŁ zakłada wdrożenie przygotowanego przez rząd programu inwestycyjnego – to nowe drogi i autostrady, świetlice, boiska, szerokopasmowy internet oraz czysta energia.

„W ciągu najbliższych siedmiu lat powstanie 2,5 tys. km nowych dróg i autostrad, powstaną boiska, świetlice, szerokopasmowy internet dla domów, które jeszcze go nie mają. To również czysta energia dla indywidualnych podmiotów, ale także dla przemysłu i miast” – mówił premier Mateusz Morawiecki.

Rząd ma się skupić na przebudowie i modernizacji 50 tys. km dróg krajowych i 15 tys. km linii kolejowych, jak również „wielu tysięcy chodników i dróg rowerowych”. Drugim obszarem inwestycji będą logistyka i transport, w tym nisko- i zeroemisyjny, elektryczny oraz wodorowy. Trzecim obszarem są usługi publiczne. To tysiące nowych świetlic, w tym świetlic na terenach wiejskich. To trzy tysiące zmodernizowanych boisk, ale również wielkie inwestycje w ośrodki kultury, edukacji, szkoły i przebudowa wielu instytucji państwowych w taki sposób, by lepiej służyły obywatelom we wszystkich miejscach, w każdej gminie, w każdym powiecie, w każdym województwie – wymieniał premier.

Kolejnym obszarem jest cyfryzacja. „Doprowadzimy sieć szerokopasmową do miliona domów, które są jej dzisiaj pozbawione. To podniesie ich możliwości, także pracy zdalnej. To unowocześnianie Polski w praktyce” – podkreślił Morawiecki. „Wreszcie 5G to prawdziwa rewolucja cyfrowa. To też zadanie, które stawiamy sobie do wykonania w najbliższych latach” – dodał szef rządu.

Piątym obszarem, które wymienił premier, są inwestycje w polskie domy, „zwłaszcza na terenach wiejskich

i gminach miejsko-wiejskich”, oraz finansowanie czystej energii, czyli m.in. współfinansowanie paneli słonecznych. Ostatnim, szóstym obszarem inwestycji mają być ciepłownictwo i czysta energia dla przemysłu i miast. Ze środków pozyskanych z uprawnień do emisji CO₂ utworzony będzie specjalny fundusz na remont, modernizację i budowę nowych ciepłowni w 120 mniejszych oraz większych miastach.

Planowane i zapowiadane w Polskim Ładzie inwestycje mają wygenerować 500 tys. nowych miejsc pracy.

Inwestycjom mieszkaniowym mają sprzyjać uwzględnione w Polskim Ładzie zmiany w przepisach budowlanych, zmierzające do umożliwienia budowy domu do 70 m² bez pozwolenia na budowę. Ograniczenie biurokracji pozwoli na podjęcie inwestycji bez konieczności zatrudniania wszystkich formalnie wymaganych pracowników, kierowników budowy, nadzorców, długotrwałego uzgadniania planów – ma wystarczyć zgodność z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego i budowa może startować.

Mieszkania i domy

Premier podkreślił, że w części Polskiego Ładu dotyczącej mieszkalnictwa uwzględniono osoby, które mają zdolność czynszową; zawiera ona także propozycje budowy mieszkań socjalnych i komunalnych. „Wraz z budową jak największej liczby mieszkań, nowych domów będziemy mogli wypracować także presję cenową w dół, żeby ceny mieszkań nie tylko rosły, żeby ten rynek do pewnego stopnia uwolnić, odbiurokratyzować, uwolnić poprzez inicjatywę” – zapowiedział szef rządu. „Najlepiej, abyśmy zbliżyli się i przekroczyli barierę 300 tys. mieszkań za kilka lat. Wtedy ten głód mieszkań, który jest podstawową bolączką Polaków, będzie wreszcie coraz bardziej zaspokojony” – mówił Morawiecki.

500 tys.

nowych miejsc pracy mają wygenerować inwestycje planowane i zapowiadane w Polskim Ładzie

Jak dodał, docelowym skutkiem programów mieszkaniowych, zmierzających nie tylko do budowania, lecz i wsparcia kupujących mieszkania Polaków, jest to, aby za 10 lat każda polska rodzina mogła powiedzieć, że ma własne, godziwe lokum. „Znamy takich sytuacji dziesiątki, setki, każdy pewnie zna je ze swojego najbliższego otoczenia – że ktoś ma zdolność kredytową, ale nie stać go na wkład własny. Co się wtedy dzieje?

Rozpoczyna się szukanie środków po rodzinie, po przyciołach, zaciąganie nowych kredytów. Nie chcemy tego. Dziś w to miejsce ze swoją pomocą wchodzi państwo polskie, które zagwarantuje wkład własny do wysokości 40 proc. i – na dziś mamy już to uzgodnione – do wysokości 100 tys. zł” – zapowiedział Morawiecki.

Rodzina

„Chcemy, żeby ten program był silnie pronatalny” – wyjaśniał szef rządu, wskazując też na nowy program wsparcia rodzin wielodzietnych. „Rodzinny Kapitał Opiekunczy. To poza programami Rodzina 500+ i 300+ dodatkowe wsparcie udzielane w ciągu 36 pierwszych miesięcy życia drugiego i kolejnego dziecka w rodzinie, w wysokości 12 tys. zł”. Nowy program będący częścią Polskiego Ładu oznacza, że rodzina będzie mogła skorzystać z 12 tys. zł na drugie, trzecie i kolejne dziecko, do elastycznego wykorzystania pomiędzy 12. a 36. miesiącem życia potomka.

„Polski Ład ma zrealizować polskie aspiracje, a może nawet jeszcze coś więcej, jeszcze coś trudniejszego – polskie marzenia” – zapowiadał prezes Prawa i Sprawiedliwości. A o czym marzą młodzi Polacy? O mieszkaniu, w którym bezpiecznie mogliby te marzenia realizować. Stąd propozycja systemu umorzeń kredytów mieszkaniowych. „Chcemy doprowadzić do tego, aby w tych rodzinach, w których pojawi się drugie i kolejne dziecko, następowała pewna kwota umorzenia kredytu mieszkaniowego, który został zaciągnięty. I będzie to program, który pozwoli co najmniej do poziomu 150 tys. zł takie umorzenie przeprowadzić” – zapowiedział premier Mateusz Morawiecki.

Seniorzy i mieszkańcy wsi

Polski Ład przewiduje też, że w ramach reformy systemu podatkowego emerytury i renty zostaną podwyższone o wysokość podatku dla świadczeń do poziomu 2,5 tys. zł. Wprowadzony będzie także nowy instrument zachęcający do kontynuacji pracy po osiągnięciu wieku emerytalnego – PIT-0 dla Seniora. Pracownicy, którzy osiągną wiek emerytalny 60/65 lat i nie przejdą na emeryturę, lecz zdecydują się kontynuować pracę, nie zapłacą podatku dochodowego (do poziomu progu podatkowego), co zwiększy ich pensję netto, a dzięki dalszej aktywności na rynku pracy powiększą wysokość przyszłej emerytury.

Polski Ład zmieni też wieś i małe miasta. Zwiększenie stawki dopłat do paliwa rolniczego ze 100 do 110 zł za ha, przygotowanie ustawy o rodzinnym gospodarstwie rolnym, mniejsza biurokracja i większa możliwość prowadzenia działalności gospodarczej – m.in. takie rozwiązania przygotowano dla rolników.

Wyliczając przedsięwzięcia skierowane do rolników, prezes PiS Jarosław Kaczyński wskazał m.in. na spółki

”

„Wdrażamy rozwiązanie, które postawi nas powyżej niektórych bardzo bogatych krajów zachodnich; to kwota wolna od podatku w wysokości 30 tys. zł” – zapowiedział premier Morawiecki

energetyczne dla rolników, spółdzielnie z możliwością stosowania instrumentów finansowych, które zapewniają możliwość inwestycji. „To razem z innymi kwestiami, które dotyczą już nie tylko rolnictwa, lecz także całej wsi, będzie naprawdę wieś i małe miasta szybko zmieniało” – powiedział wicepremier Kaczyński.

„Obok celów unowocześniania przemysłu w Polskim Ładzie znajdują się cele wsparcia rolnictwa, unowocześnienia polskiej wsi, ale również wsparcia rolników – doprowadzenie w ciągu najbliższych dwóch-trzech lat do tego, aby polscy rolnicy otrzymywali dopłaty do jednego hektara na poziomie średniej unijnej” – doprecyzował Mateusz Morawiecki.

Bezpieczeństwo i pewność realizacji

Podczas prezentacji Polskiego Ładu minister sprawiedliwości, prezes Solidarnej Polski Zbigniew Ziobro, podkreślał znaczenie bezpieczeństwa obywateli. „Zapewnienie bezpieczeństwa to jedno z najważniejszych oczekiwań, jakie Polacy mają do tych, którzy rządzą” – mówił. Jak zaznaczył, rząd PiS odniósł w tej sprawie sukces, a z badań wynika, że Polacy w dużej większości czują się w kraju bezpieczni. Zbigniew Ziobro podkreślił też, że przez ostatnie lata Zjednoczona Prawica zrobiła dużo, by zwalczyć patologie, np. wyłudzenia VAT. „Przyspieszyliśmy postępowania, które trwały latami, a w tym czasie zniknęły firmy, które żerowały na Polsce. Czas zabawy w ciuciubabkę się skończył” – wyjaśniał.

I to stwierdzenie doskonale oddaje klimat, który zapanował po ogłoszeniu Polskiego Ładu. Oto bowiem podpisy wszystkich koalicjantów, jeszcze wyraźniej niż w przypadku realizowanego z sukcesem Planu Morawieckiego (Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju), gwarantują realizację założeń Polskiego Ładu.

Polacy mają ambicje, by osiągnąć poziom życia zachodniej Europy, a Polski Ład na te ambicje odpowiada, będąc jednocześnie optymistycznym i pozytywnym projektem, strategią zmierzającą do wykorzystania kryzysu „covidowego” jako impulsu do rozwoju, by – jak podkreślali wszyscy prezentujący założenia planu – warto było być Polakiem. ●

wydarzenia

Raporty & Analizy & Firmy

KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

Nadciąga pocovidowy boom



Po pandemicznym kryzysie gospodarki nabiorą gwałtownego rozpędu, a wskaźniki koniunktury zaczną bić kolejne rekordy – to scenariusz na najbliższe miesiące, a może i dużo dłużej... Prześmak tych wydarzeń widzimy już teraz w publikacji danych makro, które pokazują, jak szybko odradzają się produkcja i przemysł. Kiedy po zniesieniu lockdownów ruszy konsumpcja, może nas czekać okres wyjątkowej prosperity

W ostatnich miesiącach indeksy na Wall Street – centrum finansowego świata – biją kolejne rekordy wszech czasów, a euforia inwestorów nie słabnie w oczekiwaniu na mocne odbicie po pandemii COVID-19. A jak wiemy też z historii rynków kapitałowych, giełdy z wielomiesięcznym niekiedy wyprzedzeniem sygnalizują przyszłe trendy w gospodarce, są soczewką procesów, które już teraz zachodzą w makroekonomicznej rzeczywistości i świecie biznesu.

Uwaga wszystkich skupiona jest oczywiście na globalnym procesie szczepień, który w konsekwencji ma zapobiec kolejnym falom zakażeń – umożliwiając jednocześnie powrót do normalności zarówno w sferze społecznej, jak i w obszarze finansowo-gospodarczym.

To z kolei skłania wielu obserwatorów i ekspertów rynkowych do weryfikacji dotychczasowych prognoz odnośnie do ożywienia gospodarczego. Szacunki idą więc mocno w górę, a publikacja kolejnych danych makroekonomicznych zdaje się tylko potwierdzać, że fala optymizmu ma wyjątkowo silne podstawy w realnej gospodarce i postępującym odbiciu po ostatnich lockdownach.

W oczekiwaniu na hossę

Z prognoz amerykańskiej Rezerwy Federalnej wynika, że w tym roku PKB Stanów Zjednoczonych wzrośnie o 4,2 proc., natomiast w przyszłym roku można się spodziewać zwwyżki o kolejne 6,5 proc. To oznacza największy wzrost amerykańskiej gospodarki od 40 lat. Ponadto do końca 2021 r. bezrobocie obniży się do 4,5 proc. (wcześniejsze szacunki zakładały poziom 5 proc.). Natomiast inflacja pozostanie pod kontrolą i utrzyma się w granicach 2 proc., a w dalszej perspektywie ma ulec obniżeniu. Fed zakłada również ewentualną podwyżkę stóp procentowych dopiero pod koniec 2023 r.

W tej sytuacji niski koszt pieniądza, przy mocnym ożywieniu gospodarczym i poprawie wyników finansowych spółek, powinien w istotny sposób wpłynąć na nastroje na rynkach kapitałowych, jednocześnie skutkując dalszym wzrostem cen akcji notowanych na giełdzie. A to z kolei umocni tylko dotychczasowe trendy, potęgując tym samym ogromny optymizm inwestorów, którzy już od pewnego czasu stawiają na globalne ożywienie. Za wyjątkowo korzystnym scenariuszem na amerykańskim rynku przemawia także gigantyczny

program gospodarczy realizowany przez administrację prezydenta Joe Bidena.

Według analityków banku inwestycyjnego Goldman Sachs otwarcie gospodarki, wdrożenie pakietu stymulacyjnego i w końcu konsumpcja nagromadzonych oszczędności musi zaowocować falą doskonałych wyników w gospodarce. Stąd jeszcze bardziej optymistyczne szacunki dotyczące m.in. rynku pracy niż te, które opublikował amerykański bank centralny.

– W tym roku bezrobocie w USA spadnie do 4,1 proc., a kolejne lata przyniosą dalszą obniżkę wskaźnika. Potężny boom w zatrudnieniu, napędzany wzrostem popytu konsumpcyjnego, spowoduje, że stopa bezrobocia w kolejnych latach spadnie do poziomu najniższego od 50 lat – podkreślają w raporcie analitycy Goldman Sachs. W efekcie lata 2022–2024 przyniosą spadek wskaźnika bezrobocia odpowiednio do poziomów 3,7, a następnie 3,4 oraz 3,2 proc.

– Już teraz dane ze Stanów Zjednoczonych pokazują, że gospodarka jest mocno rozgrzana, a napędza ją przede wszystkim ogromna stymulacja fiskalna oraz luźna polityka monetarna banku centralnego – zauważa Michał Stajniak, analityk XTB.

”

Ożywienie gospodarcze w Polsce nabierze zdecydowanego tempa w drugiej połowie roku, opierając się na odłożonym w czasie popycie na towary i usługi – przy jednoczesnej odbudowie gospodarczej głównych partnerów handlowych naszego kraju

Zdaniem Piotra Kuczyńskiego, analityka iWealth, ostatnie wystąpienie prezydenta Joe Bidena w Kongresie USA doskonale zobrazowało to, o jak potężnych środkach w wsparcie gospodarki mówimy. – Chodzi m.in. o bilion dolarów w ciągu dziesięciu lat na edukację i ochronę zdrowia, 800 mld na ulgi podatkowe dla mniej zamożnych Amerykanów czy w końcu kolejne setki miliardów na rozruszanie poszczególnych sektorów

związanych z technologiami, przemysłem i produkcją. W sumie trzy prezydenckie plany to ok. 6 bln dolarów, które trafią bezpośrednio do gospodarki i kieszeni obywateli – mówi Piotr Kuczyński.

Europa z mocnymi wzrostami

Świetnie wyglądają także perspektywy unijnej gospodarki. Z prognoz opublikowanych przez Komisję Europejską wynika bowiem, że w tym roku możemy się spodziewać wzrostu PKB o 4,2 proc., natomiast w roku 2022 r. wyższka sięgnie 4,4 proc. (w strefie euro szacunki zakładają wzrosty odpowiednio o 4,3 oraz 4,4 proc.).

Jak zauważa też Ernest Pytlarczyk, główny ekonomista Banku Pekao, już z końcem ubiegłego roku przemysłowe indeksy PMI wystrzeliły w górę, osiągając w wielu krajach – m.in. Niemczech, Czechach, ale także Wielkiej Brytanii – niewidziane od miesięcy lub nawet lat wartości. Niemal wszędzie przekraczały one 50 pkt. – Tak pozytywne odczyty pokazały tutaj dużą odporność przemysłu na pandemiczne zawirowania i są podstawą do formułowania bardzo optymistycznych prognoz na najbliższe miesiące – ocenia ekspert. Jego zdaniem zakładając pozytywny scenariusz, w drugiej połowie 2021 r. aktywność partnerów handlowych kooperujących na rynku międzynarodowym powinna wyraźnie wzrosnąć, co dla naszego kraju będzie też kolejnym mocnym impulsem dla notującej ostatnio świetne wyniki kategorii dóbr eksportowych.

Ekspertcy są tutaj zgodni, wskazując na szybszą ścieżkę wychodzenia unijnych krajów z pandemicznego kryzysu. – Silniejsze, niż wcześniej oczekiwano, odbicie w globalnej aktywności i handlu oraz impuls wzrostowy dostarczony przez unijny Fundusz Odbudowy poprawiają perspektywy dla wzrostu PKB we wszystkich krajach UE w porównaniu z prognozą zimową. Choć należy także pamiętać, że różnice w tempie wychodzenia poszczególnych państw z kryzysu będą jednak znaczące – podkreślają ekonomiści Komisji Europejskiej.

Zwracają też uwagę, że tempo odbicia uzależnione będzie w znacznym stopniu od postępów w realizacji programu szczepień oraz dalszego przebiegu pandemii i tym samym od liczby notowanych zakażeń. – Rozwój gospodarczy w 2021 i 2022 r. będzie w znacznej mierze zdeterminowany przez to, jak skuteczne okażą się w praktyce szczepienia, dając poszczególnym rządowi możliwość zniesienia restrykcji gospodarczych – dodają eksperci.

Na ten aspekt zwraca także uwagę Ernest Pytlarczyk. – Dla zrealizowania mierzalnego efektu gospodarczego nie jest potrzebne osiągnięcie odporności stadnej, a więc w przypadku COVID-19

zaszczepienia 70-80 proc. populacji. Profil ciężkich przebiegów i śmiertelności według wieku sprawia, że uzyskanie odporności przez osoby najstarsze wystarczy, aby skokowo zredukować choćby obciążenie służby zdrowia – dodaje główny ekonomista Banku Pekao.

Dlatego najnowsza prognoza KE zakłada, że tylko po nieznacznym złagodzeniu obostrzeń w II kwartale postęp szczepień umożliwi już jednak w drugiej połowie roku bardziej zdecydowane działania w kierunku luzowania dotychczas obowiązujących zakazów.

Kluczowe znaczenie w przyszłym scenariuszu wydarzeń ma również wskaźnik inflacji (HICP), który – zgodnie z szacunkami KE – powinien wzrosnąć w Unii odpowiednio o 1,9 proc., a następnie w roku 2022 – o 1,5 proc. (w strefie euro wyższki o 1,7 oraz 1,3 proc.). – Pamiętajmy, że inflacja zasadnicza gwałtownie wzrosła na początku 2021 r. zarówno w UE, jak i w strefie euro, odzwierciedlając tym samym rosnące ceny energii, lecz także wiele czynników przejściowych – w tym zmiany podatkowe, efekty bazy oraz wpływ nowego schematu ważenia koszyka inflacyjnego – oceniają ekonomiści KE. Według nich wspomniane czynniki będą nadal kształtować zjawiska inflacyjne w kolejnych miesiącach, ale w przyszłym roku powinny już stopniowo wygasnąć.

Świetne perspektywy dla Polski

Wśród analityków panuje zgodne przekonanie, że to właśnie nasz kraj będzie jednym z wyróżniających się państw spośród czołówki tych, które już teraz najlepiej radzą sobie ze skutkami pandemicznego kryzysu. Ostatnie miesiące pokazały – dzięki wdrożonej pomocy rządowej i realizacji programów z tarcz finansowych – że wiele przedsiębiorstw doskonale poradziło sobie ze skutkami szalejącego kryzysu oraz kolejnymi lockdownami.

Według Jakuba Sawulskiego, kierownika zespołu makroekonomii w Polskim Instytucie Ekonomicznym, możemy się więc spodziewać, że już w II kwartale tego roku wzrost krajowej gospodarki wyniesie ponad 9 proc. Kołem zamachowym będą tutaj oczywiście produkcja przemysłowa i eksport, które dynamicznie rosną m.in. na fali popytu zagranicznego. – Pamiętajmy, że jeszcze w zeszłym roku np. sektor motoryzacyjny, branża meblowa czy elektroniczna zawieszały produkcję po zerwaniu łańcuchów dostaw, a obecnie przeżywają okres prawdziwej prosperity. W II kwartale produkcja przemysłowa powinna być wyższa nawet o ponad 20 proc. w ujęciu rocznym. W efekcie sam przemysł podniesie dynamikę wzrostu gospodarczego o 5 p.p. – dodaje Jakub Sawulski.

4 proc.

wyniesie wzrost PKB
w Polsce w całym 2021 r., natomiast
w 2022 wyższka wyniesie 5,4 proc.
Wcześniej szacowano, że będzie
to odpowiednio 3,1 oraz 5,1 proc.

Źródło: Szacunki Komisji Europejskiej



Kołem zamachowym gospodarki będzie produkcja przemysłu i eksport, który szybko rośnie na fali ożywienia koniunktury na świecie

”

W II kwartale produkcja przemysłowa powinna być wyższa o ponad 20 proc. w ujęciu rocznym. W efekcie sam przemysł podniesie dynamikę wzrostu gospodarczego o 5 p.p.

Podobnego zdania jest Mirosław Budzicki, strateg w PKO BP, który również prognozuje doskonale perspektywy dla rodzimej gospodarki. – To będzie bardzo silny wzrost rzędu ok. 10 proc., po którym przyjdzie już nieco większa stabilizacja. W III i IV kwartale prognozuję dynamikę wzrostu PKB na poziomie 5,5–6 proc. Kolejne lata powinny przynieść podobne tempo wzrostu. Jedynie w 2022 r. może być ono nieco wolniejsze – w granicach 4–5 proc. – wyjaśnia Mirosław Budzicki.

Przy tak optymistycznym scenariuszu również Komisja Europejska zdecydowała się podwyższyć prognozy wzrostu gospodarczego dla Polski. Eksperti KE szacują, że w całym 2021 r. PKB podskoczy o 4 proc., natomiast w następnym zwyżka wyniesie 5,4 proc. (dotąd szacowano, że będzie to odpowiednio 3,1 oraz 5,1 proc.).

Z kolei tegoroczna inflacja HICP ma wzrosnąć na fali ożywienia do 3,5 proc., a w 2022 r. obniżyć swoją wartość do 2,9 proc.

Według ekonomistów KE ożywienie nabierze tutaj zdecydowanego tempa w drugiej połowie roku, opierając się na odłożonym w czasie popycie na towary i usługi – przy jednoczesnej odbudowie gospodarczej głównych partnerów handlowych Polski. Ponadto w 2022 r. możemy się spodziewać inwestycji oraz reform wskazanych w Krajowym Planie Odbudowy (łącznie wartość środków dla Polski w najbliższych latach to ok. 770 mld zł, m.in. na rozwój, infrastrukturę, środowisko, zdrowie czy nowe miejsca pracy) – co również będzie czynnikiem napędzającym wzrost PKB.

Z drugiej strony warto wspomnieć o dynamicznie rosnącym poziomie oszczędności gospodarstw domowych, a także o coraz większym zaufaniu konsumentów, którzy – po zniesieniu restrykcji – będą mieli możliwość wydatkowania zgromadzonych w czasie pandemii zasobów. Komisja Europejska zakłada również odbudowę inwestycji prywatnych dzięki poprawie nastrojów wśród przedsiębiorców oraz możliwości taniego kredytowania projektów. Wzrośnie także popyt na pracę, jednak zwyżka w obszarze zatrudnienia może być ograniczona przez utrzymujący się brak siły roboczej oraz stosunkowo niewielki odsetek zwolnień w czasie kryzysu. – Można się też spodziewać, że przyspieszona cyfryzacja przedsiębiorstw wpłynie na podniesienie efektywności i organizacji pracy, ale również na ograniczenie kosztów działalności. Dlatego może się jednak ujawnić pewna nadwyżka zatrudnienia w niektórych obszarach gospodarczych – dodaje Ernest Pytlarczyk. Jego zdaniem na koniec 2021 r. stopa bezrobocia obniży się do 5,9 proc. z 6,2 proc. odnotowanych w ubiegłym roku.

fol. Shutterstock, mat. prasowe KGHM



W I kwartale bieżącego roku imponujące wskaźniki wzrostu odnotowały m.in. sektory produkcji samochodów, wydobywania węgla kamiennego i brunatnego oraz produkcji miedzi

Nie tylko efekt bazy

Wyniki produkcji przemysłowej w marcu zaskoczyły ekonomistów. I to pozytywnie, przebijając ich najśmielsze oczekiwania. Tak dobre wyniki podwyższą z pewnością znacząco tegoroczny PKB

ROBERT BOMBAŁA

Odnotowane w marcu wyniki z pewnością robią wrażenie, ale najpewniej zbledną w porównaniu z tymi za kwiecień, kiedy według prognoz produkcja przemysłowa miała wzrosnąć o ponad 30 proc. r/r – komentuje Marta Petka-Zagajewska, kierownik Zespołu Analiz Makroekonomicznych PKO BP. Tak dobry wynik marca (18,9 proc. r/r) to zarówno element trendu, jak i działania czynników jednorazowych. To drugie to oczywiście echo skokowego spadku popytu i masowego zamykania fabryk w Europie w pierwszej fazie pandemii – uważa Piotr Bartkiewicz, ekspert Departamentu Analiz Makroekonomicznych Banku Pekao. Natomiast Roman Przasnyski, analityk rynków finansowych, jest zdania, iż wzrost pozytywnie zaskoczył, mimo że odnosił się do bardzo słabego, pandemicznego odczytu sprzed roku. Analitycy spodziewali się dynamiki wynoszącej ok. 13 proc. Po wyeliminowaniu czynników sezonowych wzrost wyniósł 15,7 proc.

W marcu tego roku – jak informował GUS – produkcja sprzedana przemysłu była wyższa o 18,9 proc. w porównaniu z analogicznym miesiącem rok wcześniej, kiedy zanotowano spadek o 2,5 proc. w ujęciu rocznym. W ujęciu miesięcznym natomiast produkcja przemysłowa wzrosła o 18,6 proc. Jak podawał GUS, w okresie styczeń–marzec 2021 r. produkcja sprzedana przemysłu była o 7,9 proc. wyższa r/r. Według tych danych wzrost

roczny – po wyeliminowaniu wpływu czynników sezonowych – ukształtował się na poziomie 15,7 proc. Został on zanotowany (w cenach stałych) w 27 z 34 działów przemysłu i we wszystkich głównych grupach przemysłowych. I tak produkcja dóbr konsumpcyjnych trwałych zwiększyła się o 52,1 proc., dóbr inwestycyjnych – o 26,6 proc., dóbr zaopatrzeniowych – o 21,9 proc., dóbr konsumpcyjnych nietrwałych – o 6,8 proc., a dóbr związanych z energią – o 0,4 proc.

Zamówienia szybko rosną

Według ekonomistki PKO BP tak spektakularne wzrosty w dużym stopniu odzwierciedlają efekty niskiej bazy, czyli momentu największego ograniczenia aktywności gospodarczej w minionym roku, tuż po wybuchu pandemii. – Baza znacząco wpływa na wyniki produkcji, ale nie jest jedynym elementem, który winuje jej dynamikę. Kondycja światowego przetwórstwa jest najlepsza od lat; zamówienia rosną tak szybko, że po obu stronach oceanu przetwórcy nie nadążają z ich realizacją. Odbicie globalnego popytu premiuje polski przemysł, charakteryzujący się wysokim udziałem produkcji na eksport.

Bartkiewicz zwraca uwagę, że na świecie od połowy kwietnia trwa ożywienie w przemyśle i to właśnie za sprawą tego ożywienia produkcja przemysłowa jeszcze



jesienią zeszłego roku przekroczyła poziom sprzed pandemii. – Należy przy tym zauważyć, że Polska proporcjonalnie skorzystała na tym światowym trendzie bardziej niż wiele innych gospodarek, co należy wiązać ze strukturą popytu na dobra przemysłowe na świecie. Konsumenci bowiem, nie mogąc wydawać i realizować potrzeb w zakresie rozrywki, rekreacji i aktywności społecznej, przerzucili część konsumpcji na dobra konsumenckie trwałe. Tu Polska skorzystała jako duży i konkurencyjny cenowo producent m.in. sprzętu AGD i RTV oraz wybranych, kluczowych części do innych dóbr (np. baterii i akumulatorów) – wyjaśnia ekspert.

Także Przasnyski zauważa, że polskim firmom pomaga znaczący popyt z zagranicy, co jest zasługą z jednej strony rozwiniętych relacji kooperacyjnych oraz dobrej jakości produktów, z drugiej zaś – konkurencyjnych cen, po części wynikających z osłabienia złotego. – Przemysł w Polsce i w większości krajów europejskich radzi sobie ze skutkami epidemii relatywnie dobrze, znacznie bardziej cierpi sektor usług. Wzrost produkcji samochodów osobowych zwiększył się w marcu aż o 52,2 proc. O 3,7–4,5 proc. w górę poszła produkcja węgla kamiennego i miedzi, a wydobycie węgla brunatnego wzrosło o 18,6 proc. Rozczarowuje jedynie niemal 11-procentowy spadek produkcji budowlano-montażowej, ale w tym przypadku można się spodziewać większego odbicia w dalszej części roku. Prognozy Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii sygnalizują możliwość kontynuacji wzrostowej tendencji produkcji przemysłowej, która ma ich zdaniem w kwietniu sięgnąć nawet 40 proc. Poprawa koniunktury jest więc widoczna, ale to wciąż w znacznym stopniu efekt statystyczny. W dalszej perspektywie utrzymanie takiej dynamiki wydaje się jednak mało prawdopodobne.

Kiedy ruszy popyt na usługi, popyt na towary może wyhamować

Tym, co pozytywnie wpływa na wyniki przetwórstwa, jest – jak zauważa Petka-Zagajewska – zmiana preferencji zakupowych konsumentów. – Pandemia i obostrzenia zamroziły popyt na usługi, ale wzmocniły popyt na trwałe dobra konsumpcyjne, których Polska jest istotnym producentem. Ten element silnie wspierał rodzimy przemysł w okresie pandemii, ale wraz z łagodzeniem obostrzeń na świecie jego pozytywne oddziaływanie będzie słabło.

Jak jednak ocenia Bartkiewicz, stare wzorce konsumpcji w końcu wrócą w tym roku do tego, co się działo przed pandemią, i konsumenci w kraju oraz za granicą zaczną ponownie konsumować więcej usług. – Struktura produkcji będzie się zatem przesuwac w stronę tej sprzed pandemii, a przewaga produkcji dóbr konsumenckich trwałych zmaleje. Przyspieszą za to dobra pośrednie czy inwestycyjne – uważa ekspert. Dobre marcowe wyniki produkcji przemysłowej, dodatkowo wzmocnione wysoką, przekraczającą 15 proc. dynamiką sprzedaży detalicznej, powodują – ocenia Przasnyski – że ekonomiści bardziej optymistycznie patrzą na perspektywy polskiej gospodarki. – Ich prognozy zakładają spadek PKB w I kwartale jedynie o 0,9–1,4 proc., a w całym roku wzrost o 4,5 proc. Mimo niskiej bazy porównawczej z marca ubiegłego roku zaskakuje przekraczająca 50 proc. dynamikę sprzedaży samochodów oraz ponad 90-procentowa sprzedaż odzieży. Połączenie silnego popytu krajowego i zagranicznego stwarza dobre perspektywy na najbliższą przyszłość.

Jedyne, co burzy doskonały obraz kondycji polskiego przemysłu, to dostępność komponentów do produkcji, ale – według Bartkiewicza – z tym problemem zmagają się firmy na całym świecie. – Brak półprzewodników zamyka linie produkcyjne w motoryzacji i ogranicza przestrzeń do wzrostów produkcji w elektronice. Firmy wskazują na problemy z dostępnością stali, produktów chemicznych, materiałów drewnopochodnych i opakowań. Te braki uniemożliwiają szybkie odbicie wykorzystania mocy wytwórczych i podnoszą ceny produkcji, a więc niosą presję na spadek marż producentów. Produkcja rośnie spektakularnie szybko, ale gdyby nie wąskie gardła, rosłaby jeszcze szybciej.

To właśnie ten czynnik może powodować wolniejsze ożywienie, chociaż – według ekonomisty banku Pekao – nie powinien wywrócić produkcji. – Na wynikach światowego przemysłu ciążą przy tym kwestie podażowe, związane np. z niedoborem wyrobów półprzewodnikowych (np. mikroprocesorów). Już w mijającym miesiącu słyszeliśmy o wstrzymywaniu produkcji w wybranych fabrykach w Europie. Do czasu zwiększenia mocy wytwórczych problem będzie występował. Wreszcie w kolejnych miesiącach efekty bazowe będą sprzyjać hamowaniu dynamiki produkcji. Ona wciąż będzie wysoka i w kwietniu zobaczymy wzrost w okolicy 40 proc. r/r, ale później zbiegniemy do bardziej normalnych wzrostów: 7–8 proc. r/r. ●

Przemysł pozostanie kołem zamachowym



Pandemia wciąż jest groźna i zbiera swoje żniwo, ale polska gospodarka zdaje się tego nie odczuwać. Bardzo szybko wychodzi z ubiegłorocznego dołka

ZEBRAŁ I OPRACOWAŁ DARIUSZ STYCZEK

Pierwszy kwartał tego roku pokazał, że fundamentów wzrostu polskiej gospodarki nie nadweryżyły ani pandemia, ani kolejne lockdowny. Dane makro cieszą: szybko rosną produkcja, eksport i konsumpcja wewnętrzna. Niepokoją jedynie wysoka inflacja i związane ze wzrostem cen obawy, by nie zachwiały windowanymi w górę prognozami tegorocznego wzrostu PKB.

Zdaniem ekspertów dobre wskaźniki makroekonomiczne to przede wszystkim zasługa polskich firm, które oswoiły się z działaniem w nadzwyczajnych warunkach, ale też rezultat wsparcia państwa dla najbardziej poszkodowanych branż oraz sprzyjająca eksportowi dobra koniunktura i prognozy dla USA czy Chin.

Nie bez znaczenia okazał się efekt psychologiczno-społeczny. Pojawiło się przekonanie, że dzięki szczepieniom wygrywamy z pandemią, o czym mają świadczyć coraz niższe statystyki zachorowań. ●



Grzegorz Ogonek

ekonomista Santander Bank Polska

Ostatnie dane makroekonomiczne z Polski opisujące aktywność ekonomiczną w marcu potwierdziły, że doszło do wyraźnego odbicia gospodarczego mimo trwającej trzeciej fali pandemii i wciąż obowiązujących restrykcji społeczno-ekonomicznych.

Zarówno produkcja przemysłowa, jak i sprzedaż detaliczna okazały się dużo lepsze od oczekiwań rynkowych. Skala pozytywnego zaskoczenia skłoniła bank Santander na początku maja do przywrócenia prognozy wzrostu PKB w całym 2021 r. do 4,6 proc., obniżonej miesiąc wcześniej w związku z dramatycznie wysokimi statystykami opisującymi

przebieg trzeciej fali pandemii w Polsce i z kolejnymi restrykcjami.

W samym I kwartale br. wzrost PKB mógł naszym zdaniem podnieść się z -2,8 proc. r/r do nawet -0,5 proc. r/r (pierwszy szacunek GUS 14 maja). W ujęciu kwartał do kwartału (po usunięciu wahań sezonowych) wzrost PKB mógł wynieść ok. 2 proc., co jest rzadko spotykanym w historii wynikiem; porównywalny lub wyższy wzrost miał miejsce ostatnio w III kw. ub.r., a wcześniej w IV kw. 2016 r. i w IV kw. 2009 r.

Poprawa koniunktury nie była pod koniec I kw. odczuwalna wyłącznie w Polsce. Odbicie zapowiadały oparte na badaniach ankietowych wskaźniki nastawienia przedsiębiorców w strefie euro. Bardzo dobrze wyglądały też dane z USA. Do tego postępujące ożywienie w handlu międzynarodowym to ważny czynnik, który powinien się przekładać na dalsze świetne wyniki polskiego sektora przemysłowego. Wystarczy przypomnieć, że w bilansie handlowym Polski utrzymuje

się tak silna nadwyżka, że 12-miesięczna suma sald na rachunku obrotów bieżących ostatnio co miesiąc ustanawia nowy rekord i może dojść wkrótce do 4 proc. wartości PKB.

Z kolei w przywróceniu przedkryzysowej siły konsumpcji powinny pomóc dalszy postęp w procesie szczepień i rozpisane na maj łagodzenie pandemicznych restrykcji.

Niepokojące zjawiska towarzyszące temu przychodzącemu szybciej, niż się do niedawna spodziewaliśmy, ożywieniu to problemy popytowe przemysłu (zaburzenia w łańcuchach dostaw, wydłużające się terminy zaopatrzenia, braki komponentów powodujące przestoje fabryk). Powyżej prognoz uciekła też inflacja, która jeszcze w lutym (2,4 proc. r/r) była przy celu NBP, a w kwietniu (4,3 proc. r/r) znalazła się już dużo powyżej pasma dopuszczalnych odchyleń. W tym przypadku również skala zaskoczeń w górę skłoniła nas do rewizji prognozy na cały rok do 3,6 proc. ●



Kamil Cisowski

CFA, dyrektor Zespołu Analiz
i Doradztwa Inwestycyjnego Xelion

Pierwszy kwartał 2021 r. przebiegał z pewnością inaczej, niż można było mieć nadzieję w grudniu 2020 r. Zimowa fala pandemii okazała się w Europie znacznie poważniejsza, niż można było podejrzewać. Warto zwrócić jednak uwagę, że mimo restryk-

cji przedsiębiorstwa były już bardzo oswojone z pracą w nowych warunkach, a koszt obostrzeń poniosły w olbrzymim stopniu wyłącznie te branże, na których działanie zostały one wprost nałożone.

Obraz rysowany przez wskaźniki gospodarcze jest obecnie bardzo pozytywny. Wiele wskazuje na to, że dynamika PKB w I kwartale 2021 r. była tylko nieznacznie ujemna. Niezwykle pozytywna koniunktura w globalnym przemyśle, dla której motorami są Chiny i USA, była widoczna także u nas. W kwietniu zauważalne były delikatne oznaki jej schłodzenia na poziomie wskaźników wyprzedzających, ale na tym etapie roku wydaje się, że mimo jego trudnego początku, w przypadku braku fali szczepionkoodpornego COVID jesienią, wzrost gospodarczy oscylujący wokół 5 proc. nie jest dla Polski poza granicą możliwości.

Wprawdzie w marcowych danych o sprzedaży detalicznej widoczne były silne efekty bazy, ale realny wzrost na poziomie 15,2 proc. r/r był o ponad połowę wyższy od oczekiwań ekonomistów. W efekcie perspektywy dla konsumpcji po majowym luzowaniu obostrzeń

„
Obraz rysowany przez wskaźniki gospodarcze jest obecnie bardzo pozytywny. Jesienią wzrost gospodarczy oscylujący wokół 5 proc. nie jest dla Polski poza granicą możliwości

Kamil Cisowski,
DI Xelion

malują się w różowych barwach, szczególnie że widoczne mogą być efekty odroczonego popytu.

Podsumowując, skala pandemii w I kwartale negatywnie wpłynęła na wzrost w tym okresie, ale koszty są nieporównywalnie niższe od ponoszonych w ubiegłym roku, a w perspektywie całego 2021 r. ubytek równoważy wyższa ścieżka wzrostu w kolejnych miesiącach.

COVID pozostaje jednak istotnym czynnikiem ryzyka w okresie jesienno-zimowym, przede wszystkim z powodu możliwości pojawienia się nowej, odpornej na obecne szczepionki odmiany. Drugim problemem jest rosnąca w niepokojącym i silnie odbiegającym od prognoz NBP tempie inflacja, która wbrew woli prezesa Głapińskiego i większości Rady mogłaby wymusić podwyżki stóp procentowych, gdyby obecna retoryka o jej przejściowym charakterze została zakwestionowana w I kwartale 2021 r. ●



Zbigniew Krysiak

profesor SGH

Rok 2021 zaczyna się w gospodarce znakomicie ze względu na silny wzrost eksportu towarów i dodatnie saldo obrotów towarowych, które na koniec 2021 r. ma szansę być wyższe od salda obrotów towarowych w roku 2020 nawet o 40 proc. i może osiągnąć

wartość ok. 80 mld zł.

Rosnący popyt zagraniczny winduje produkcję w kraju, co oznacza coraz większe zapotrzebowanie na inwestycje w celu zwiększania mocy produkcyjnych. W 2020 r. podczas pandemii zwiększająca się liczba klientów zagranicznych nabywających polskie produkty miała okazję wysoko ocenić jakość naszych wytworów, co w połączeniu z atrakcyjniejszą ceną w stosunku do zachodnich producentów będzie istotnie wpływać na wznoszący trend eksportu i dodatniego salda obrotów towarowych nie tylko w roku 2021, lecz także w kolejnych latach.

Saldo obrotów towarowych w okresie styczeń-luty wzrosło o ok. 68 proc. w stosunku do salda z podobnego okresu w 2020. Rosnąca produkcja i eksport wpłynęły

na wzrost inwestycji zagranicznych, które w okresie styczeń-luty 2021 zwiększyły się o ok. 150 proc. w porównaniu z podobnym okresem w 2020 r.

Wzrost inwestycji będzie następował w efekcie działania czterech czynników. Pierwszym jest atrakcyjność polskiego rynku i znakomity stan gospodarki na tle innych krajów, w czym istotnymi kwestiami są najniższe w Europie bezrobocie oraz wysokie kwalifikacje polskich pracowników i kadry zarządczej. Drugi czynnik to możliwość inwestowania w systemie motywacji, jakim jest projekt wprowadzony przez premiera Morawieckiego – Cała Polska Strefa Ekonomiczna (CPSE), który tworzy dla inwestorów dostęp do aranżacji inwestycji w całym kraju. Koncepcja CPSE zaowocowała w 2020 r. istotnym wzrostem liczby inwestycji nie tylko zagranicznych podmiotów, lecz także polskich przedsiębiorców. Trzecim czynnikiem jest rosnący popyt za granicą na produkcję z Polski, co wymaga zwiększania mocy produkcyjnych. A czwartym będą tzw. tendencje częściowego przenoszenia i zwiększania produkcji do Polski z innych krajów, w szczególności z Azji, co jest wynikiem doświadczeń w trakcie pandemii; a także wysoka ocena stabilności i potencjału polskiej gospodarki, co dla inwestorów jest jednym z priorytetów wyboru obszarów produktowych i geograficznych przy podejmowaniu decyzji alokacji kapitału.



Michał Gniazdowski

analityk w zespole makroekonomii
Polskiego Instytutu Ekonomicznego

Szacujemy, że PKB w I kwartale spadł o ok. 1 proc. – to niższy wynik, niż zakładały prognozy z początku lutego. To ostatni kwartał, w którym obserwujemy kurczenie się gospodarki. Począwszy od II kw. spodziewamy się dynamicznego odbicia, a w całym 2021 r. dynamika wzrostu przekroczy 4 proc.

Stabilne perspektywy wzrostu są efektem wysokiej aktywności konsumenckiej. Sprzedaż detaliczna wzrosła w marcu o 15 proc., a w kwietniu i maju wynik przekroczy 20 proc. To efekt stabilnej sytuacji na rynku pracy – stopa bezrobocia w II kwartale dalej będzie oscylować wokół 6,3 proc., w drugiej połowie roku zaś możliwe są spadki.

Aktywność znacząco napędza również produkcja przemysłowa. Najlepsze wyniki widać obecnie w branżach, które w ubiegłym roku zaprzestały produkcji z uwagi na załamanie się łańcuchów dostaw. Są to producenci urządzeń elektrycznych, mebli, tekstyliów oraz sektor motoryzacyjny.

Przedsiębiorcy ankietowani przez GUS optymistycznie oceniają portfel zamówień oraz perspektywy dla produkcji na najbliższy rok. Ryzykiem jest jednak presja na łańcuchy dostaw. Badania PMI wskazują rosnące zaległości produkcyjne oraz opóźnienia w realizacji zamówień. To efekt niedoboru pracowników oraz ograniczonej dostępności surowców na rynku. Niemniej wzrost przemysłu będzie bardzo wysoki w II kwartale – sięgnie 20 proc. Warto podkreślić rekordowy popyt ze strony zachodnioeuropejskich przedsiębiorstw. Gwarantuje on, że przemysł pozostanie kołem zamachowym gospodarki.

Wraz z aktywnością przemysłu odbija eksport. Nadwyżka w handlu zagranicznym Polski sięgnęła w lutym 2 mld euro. Taki wynik wpisuje się w trend wzrostowy widoczny od początku pandemii. Najwyższe wyniki notują eksporterzy wysyłający towary do Niemiec i Włoch. Warto zwrócić też uwagę, że polscy przedsiębiorcy w pandemii skutecznie zwiększają aktywność na nowych rynkach zagranicznych – tempo wzrostu eksportu do krajów rozwijających się przekracza 10 proc. Równolegle wolniej rośnie import. Polska importuje mniej surowców energetycznych i dóbr kapitałowych w związku ze wstrzymaniem inwestycji. Te czynniki najprawdopodobniej będą krótkotrwałe i – począwszy od drugiej połowy roku – nadwyżka handlowa zacznie topnieć.



FORUM MORSKIE RADIA GDAŃSK

Przyszłość branży oczami przedstawicieli i ekspertów

Transmisja na żywo na: [antenie Radia Gdańsk](#) oraz www.radiogdansk.pl,
www.facebook.pl/RadioGdansk/

07.06.2021

12:00	PRZYSZŁOŚĆ GOSPODARKI MORSKIEJ Z PERSPEKTYWY PRACOWNIKÓW	
NSZZ Solidarność, Sekcja Krajowa Marynarzy i Rybaków	Andrzej Kościak	Wiceprzewodniczący
NSZZ Solidarność, Krajowa Sekcja Portów Morskich	Jacek Szornak	Przewodniczący
Oddział Gdynia Regionu Gdańskiego NSZZ "Solidarność"	Aleksander Kozicki	Przewodniczący

10.06.2021

10:00	MORSKA ENERGETYKA WIATROWA - DŹWIGNIA ROZWOJOWA POLSKIEJ ENERGETYKI I GOSPODARKI	
Ministerstwo Aktywów Państwowych	Zbigniew Gryglas	Podsekretarz Stanu
PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	Wojciech Dąbrowski	Prezes Zarządu
Port Gdynia	Adam Meller	Prezes Zarządu
Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A.	Eryk Kłosowski	Prezes Zarządu
PKN Orlen	Jarosław Dybowski	Dyrektor Wykonawczy ds. Energetyki
Kancelaria Prezesa Rady Ministrów	Piotr Müller	Sekretarz Stanu

11:30	POLSKA GOSPODARKA MORSKA - PERSPEKTYWY NA PRZYSZŁOŚĆ	
Ministerstwo Infrastruktury	Marek Gróbarczyk	Sekretarz Stanu
Bałtycki Klaster Morski i Kosmiczny	prof. Marek Grzybowski	Prezes Zarządu
Komisja Gospodarki Morskiej i Żegluga Śródlądowej	Kacper Płażyński	Posel na Sejm RP
Zarząd Regionu NSZZ Solidarność	Krzysztof Dośła	Przewodniczący
Polskie Linie Oceaniczne S.A.	Dorota Arciszewska-Mielewicz	Prezes Zarządu

13:00	ZAMÓWIENIA PUBLICZNE, ZIELONY ŁĄD, OFFSHORE SZANSĄ NA ODBUDOWĘ PRZEMYSŁU STOCZNIOWEGO	
Polskie Forum Technologii Morskich	Jerzy Czuczman	Prezes Zarządu
Związek Pracodawców Forum Okrętowe	Ireneusz Karaśkiewicz	Prezes Zarządu
Akademia Marynarki Wojennej	prof. dr hab. Tomasz Szubrycht	Rektor
Agencja Rozwoju Pomorza	Mikołaj Trunin	Z-ca dyrektora Invest in Pomerania

19:00	GALA FORUM MORSKIEGO RADIA GDAŃSK	
-------	-----------------------------------	--

Wręczenie nagród „Statek Roku” oraz „Żagiel Radia Gdańsk”
Koncert Natalii Capelik-Muianga

11.06.2021

10:00	GOSPODARKA MORSKA A UWARUNKOWANIA KOMUNIKACYJNE W POLSCE. INWESTYCJE KOLEJOWE I ROZBUDOWA SYSTEMU KOLEJOWEGO W RAMACH PROJEKTU CPK	
Ministerstwo Infrastruktury	Marcin Horała	Sekretarz Stanu
PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.	Ireneusz Merchel	Dyrektor Regionalny
Uniwersytet Gdański	dr hab. Ernest Czermański	Katedra Transportu i Handlu Morskiego

11:30	POLSKIE PORTY PO COVID-19 W KIERUNKU REKORDÓW PRZEŁADUNKÓW	
Port Gdańsk	Adam Kłós	Dyrektor Handlowy
Port Gdynia	Maciej Krzesiński	Dyrektor ds. marketingu i współpracy z zagranicą
Actia Forum Sp. z o.o.	Bogdan Ołdakowski	Prezes Zarządu

13:00	PORT ZEWNĘTRZNY I PORT CENTRALNY JAKO NARZĘDZIE PODNOSZENIA KONKURENCYJNOŚCI POLSKICH PORTÓW. PRZEKOP MIERZEI WIŚLANEJ	
Port Gdańsk	Łukasz Greinke	Prezes Zarządu
Port Gdynia	Adam Meller	Prezes Zarządu
Port Elbląg	Arkadiusz Zgliński	Dyrektor



Zapraszamy do słuchania i oglądania



Honorowy patronat
Prezesa Rady Ministrów
Mateusza Morawieckiego

ORGANIZATOR

PARTNER STRATEGICZNY

PARTNERZY GŁÓWNI



PARTNERZY MERYTORYCZNI



PARTNERZY



PARTNERZY MEDIALNI



JAN ROKITA

publicysta, były polityk i poseł



Amerykański zwrot przez rufę

Lewicowy rząd Bidena ostro zmienia globalny kurs w kwestiach, które przez lata uważano za „świętości” amerykańskiego podejścia do gospodarki.

Prezydent Joseph Biden nie tylko przeprowadza iście rooseveltofski plan inwestycji publicznych w Ameryce, kosztem drastycznego wzrostu podatków od firm. Lewicowy rząd Bidena ostro zmienia także globalny kurs w kwestiach, które przez lata uważano za „świętości” amerykańskiego podejścia do gospodarki. I nietrudno przy tym spostrzec, jak przemożnym wpływem na świat nadal dysponuje Ameryka, na przekór obiegowemu przekonaniu o jej postępującej bezsilności. W ostatnich dniach mieliśmy wręcz teatralny pokaz tego wpływu na decyzje UE. Wystarczył nagły zwrot przez rufę Białego Domu co do bezwarunkowości ochrony własności intelektualnej, aby Europa na szczycie w Porto, sarkając co prawda z niezadowolaniem, zrobiła taki sam zwrot i wyrównała szyki z Ameryką.

Rzecz w patentach szczepionkowych, które w imię idei humanitarnych na żądanie Bidena mają teraz zostać zniesione. Skądinąd ten sam Biden przez pierwsze miesiące władzy bez skrupułów kontynuował twardo nacjonalistyczną linię Trumpa, czyli szczepionkową „Operation Warp Speed”, będącą narodowym paktem amerykańskiej polityki z wojskiem i Big Pharmą. Lewicowym humanitarystą zaś stał się dopiero wówczas, gdy ujawniła się rosnąca w USA przewaga podaży szczepionek nad ich popytem. W Porto najgłośniejszą sarką odchodziła na emeryturę Angela Merkel, podnosząc nie tylko znaczenie patentów dla „innowacyjności i kreatywności firm”, lecz odwołując się też (co nietypowe dla Niemców) do argumentacji geopolitycznej. „Jeśli patenty zostaną zniesione – przekonywała – to wiedza na temat nowatorskich szczepionek mRNA może się dostać do Chin, które dużo łatwiej wykorzystają ów know-how niżli kraje rozwijające się”. Tym razem jednak Merkel musiała się poddać.

Za chwilę będzie zapewne podobnie z 21-procentowym globalnym podatkiem dochodowym od naj-

wiekszych firm świata. Już widać, że samo zgłoszenie przez Waszyngton takiego projektu w OECD natychmiast spacyfikowało wszelki opór. Z niejakim rozbawieniem można poczytać sobie teraz pochwały tego planu ze strony niderlandzkiego resortu finansów, który dotąd w imię świętych wartości rynkowych walczył z takimi „socjalistycznymi” projektami, wysuwanymi wcześniej choćby przez Francuzów. Albo też zapewnienia o „konstruktywnym dialogu” ze strony Irlandii, która jest jednym z największych beneficjentów minipodatków dla megakorporacji inwestujących w tym kraju. Wyraźną zmianę widać także po rządzie Morawieckiego, który nie tak dawno po cichu wyhamował plan polskiej ustawy o podatku cyfrowym, skoro tylko usłyszał z Waszyngtonu pomruki niezadowolenia. A teraz znów opowiada o trwających nad nią pracach, jakby chodziło o rzecz, której nic nigdy nie stało na przeszkodzie.

Ostry amerykański skręt w lewo wymusza taki sam skręt w skali globu. Gdy idzie jednak o polski w tym interes, to sprawy nie mają się identycznie w przypadku patentów i podatków. Polska nigdy nie miała interesu w doktrynalnym pojmowaniu ochrony własności intelektualnej i raczej ulegała tu przez lata presji dyplomacji USA, tłumaczącej, że bez kultu owego doktrynerstwa nie można w ogóle być przyjacielem Ameryki. Nie dziwota, że Morawiecki w Porto poparł żądania Bidena, a nie utyskiwania Merkel. Bardziej wątpliwy jest jednak entuzjazm polskiego premiera dla globalnego podatku dochodowego. Co prawda na pierwszy rzut oka może on wyglądać na miecz sprawiedliwości, jaki ma słusznie spaść na coraz bogatsze i coraz bardziej aroganckie globalne koncerny (co dobitnie pokazała niedawna wojna Facebooka z Australią), ale to tylko jedna strona medalu. Druga – ta ze wszech miar niekorzystna dla Polski – to ryzyko otwarcia presji na podnoszenie podatków od biznesu, by zlikwidować przewagę konkurencyjną krajów o niższych daninach i bardziej elastycznym rynku pracy. Jeśli globalny podatek od gigantów okaże się również globalnym zaproszeniem ze strony Bidena do takiego lewicowego podatkowego tańca, to kto jak kto, ale polskie firmy nic na tym nie zyskają, a nawet z pewnością mogą sporo stracić. ●

TELEWIZJA

W POLSCE PL

GORĄCE PYTANIA O GOSPODARKĘ I FINANSE

OGLĄDAJ **PONIEDZIAŁEK-PIĄTEK 11:35**



Informujemy i prześwietlamy, dociekamy i wyjaśniamy. Opowiadamy o sprawach gospodarczych, które mają wpływ na nasze życie.

W „Wywiadzie gospodarczym” liczby nie kłamią.

Maksymilian Wysocki

Gospodarka to nie tylko wyniki, wskaźniki, twarde dane makroekonomiczne, lecz przede wszystkim ludzie. Zapraszam na nasze rozmowy.

Stanisław Koczot

„Wywiad gospodarczy” dostarcza odpowiedzi z pierwszej ręki na pytania, które zadajemy sobie, zaglądając do portfela. Nie tylko portfela inwestycyjnego.

Maciej Wośko



NA POZYCJI

196



NA POZYCJACH

339

dekoder
Mediabox

121

dekodery
KAON i Horizon



NA POZYCJI

32

N E T I A

NA POZYCJI

192

VECTRA

NA POZYCJI

825



Gamingowy gigant z Chin

Siła współczesnych Chin wyraża się nie tylko w ich potencjale technologicznym, gospodarczym czy militarnym, lecz także w sferze przez długie lata lekceważonej, jaką był gaming. Tymczasem to właśnie tam, już ponad 20 lat temu, widać było wyraźne sygnały, że Chiny dążą do pozycji lidera, ale uznają, iż ta pozycja im się należy

ARKADY SAULSKI

Historia gamingowej potęgi Chin zaczyna się w... USA! To właśnie tam w 2004 r. premierę miała gra, która na zawsze odmieniła nie tylko oblicze tworzącej ją firmy – zasłużonego koncernu Blizzard – lecz także całej globalnej mapy gamingu. Rzecz jasna mowa o „World of Warcraft”, najpopularniejszej MMORPG świata, która do dnia dzisiejszego, niemal 20 lat po debiucie, nie znalazła sobie godnego konkurenta, pozostając nieustająco na topie.

Czym jest ów tajemniczy skrót MMORPG? Chodzi o Massive Multiplayer Online Role Playing Game, czyli grę sieciową, w której użytkownicy wcielają się w postaci zamieszkujące jeden, wspólny, dzielony przez nich świat i przeżywają tam wspaniałe przygody. MMO istniało już wcześniej i próby stworzenia hitu podejmowali liczni konkurenci Blizzarda. Rozwój sieci, popularyzacja szybkiego internetu i coraz większa atrakcyjność cenowa tegoż doprowadziły do pierwszych prób stworzenia tytułu, w którym to nie postacie sterowane

665 mln

wynosiła w 2020 r. szacunkowa liczba graczy
na gamingowym rynku Chin

przez komputer, lecz sami gracze tworzyliby rzeczywistość i przygody.

„World of Warcraft” (lub WoW, jak częściej zwykło się go określać) był tu jednak rewolucją. Nie tylko ze względu na wspaniałą jak na rok 2004 grafikę (pamiętajmy, że technologiczne ograniczenia sprawiały wtedy, iż tytuły MMO bardziej przypominały pod tym względem do bólu prostą i brzydką jak nieszczęście „Tibię” niż cokolwiek przypominającego niechby fantastyczną – ale jednak – rzeczywistość), lecz przede wszystkim bogactwo świata, możliwości dla graczy, wreszcie klimat przygód. WoW był umiejscowiony w znanym i lubianym świecie Warcrafta, który wtedy miał na koncie już trzy gry strategiczne. Odbiorcy wchodzili więc do uniwersum, które posiadało bogatą historię – historię, którą teraz, dalej, tworzyć mieli oni sami!

WoW okazał się sukcesem w USA, Europie, Japonii, Korei Południowej (w tym kraju produkcje Blizzarda cieszą się szczególną estymą), wreszcie – dość niespodziewanie – w Chinach! Twórcy z firmy Blizzard zupełnie nie zauważyli zachodzącego w Państwie Środka internetowego bo-omu. Choć wtedy sieć raczkowała, funkcjonowały już pręźnie internetowe kafejki. Ich właściciele, widząc wzrost popularności WoW, zainwestowali w lepsze komputery i szybsze łącza. Efekt? Kawiarenki zapełniły się graczami! Sukces był tak duży, że przed lokalami ustawiały się kolejki. Wielu właścicieli mogło się rozwinąć – gdy wcześniej kawiarenka internetowa zajmowała małe piwniczne pomieszczenie, teraz ich szefowie wykupywali całe kamienice, by gdzie się tylko da pomieścić komputery. Z czasem w chińskich miastach wykształciły się całe dzielnice z kafejkami, w których dzień i noc przesiadywali gracze „World of Warcraft”. Miało to i swoją mroczną stronę, kiedy światowe media obiegały informacje o graczach umierających przed komputerami z głodu lub wycieńczenia, po wielodniowych, nieprzerwanych sesjach, lecz nie zniechęcało to odbiorców. Nie zniechęcało też biznesu, coraz uważniej przyglądającego się nowemu, dziwnemu zjawisku.

Chiny wchodzą do gry

Trzeba również pamiętać, że kultura gier, gamingu, we wschodniej Azji jest znacznie bardziej zakorzeniona niż w Europie czy USA. Zachód przez lata patrzył na gaming albo sceptycznie, albo z lekceważeniem. Tymczasem w Japonii już w latach 80. gry weszły do

kulturowo-biznesowego mainstreamu, kreując potężne firmy i fortuny prezesów. Fala zainicjowana w Kraju Kwitnącej Wiśni szybko rozlała się do zamożnej Korei Południowej i dalej – do Chin.

Chińska Republika Ludowa na przełomie XX i XXI stulecia przechodziła własne przemiany. Kończył się mroczny okres lat 90., rządzący w Pekinie zdali sobie sprawę, że po upadku ZSRR w globalnej scenie ziała wielka dziura po upadłym, konkurującym z USA mocarstwie. Dziura czy też pustka, którą można było wypełnić chińską treścią.

Technologia była tu jednym z wielu pól, na których Chińczycy mogli rzucić wyzwanie Amerykanom.

Gdy w USA potęgą stała się Dolina Krzemowa, Chińczycy dopiero wchodzili w sferę innowacji, innowacyjności, zarazem pragnąc zrzucić z siebie odium producentów masowej „taniochy”. Efekty tych zamiarów widzimy dziś, gdy koncerny takie jak Huawei czy Xiaomi znane są właśnie z wyrafinowanych technicznie produktów, śmiało konkurujących z rozwiązaniami zachodnimi, a nawet je przewyższających.

Widzieli to też założyciele powiązanej z władzami firmy Tencent. Miała być kolejną „nózką”, na której miała się opierać chińska potęga. O ile jednak koncern z delty Rzeki Perłowej w prowincji Shenzhen początkowo miał być firmą technologiczną, jej szefostwo szybko zauważyło, że to inwestycje w gry są przyszłością.

Dziś to właśnie Tencent jest największym rozgrywającym globalnego gamingu, chociaż – jak przystało na koncern tworzony zgodnie z regułami Wschodu – nie stawia na bombastyczny marketing, lecz na ciche, spokojne planowanie ruchów i przejęcia spektakularne, ale dokonywane w cieniu.

Cesarz gamingu

W ciągu dwóch dekad Tencent z maleńkiej firmy technologicznej niepewnej w materii tego, w co powinna inwestować, stał się globalną potęgą gamingu.

Według ujawnionych sprawozdań finansowych jest „właścicielem” wielu koncernów, na działania innych



ma decydujący wpływ lub – nie będąc nawet większościowym akcjonariuszem – decyduje o tym, czy dana firma będzie miała otwartą drogę na potężny rynek chiński czy też zaszczyt ten przypadnie komuś innemu. Pozycja godna pozazdroszczenia. Jeśli chodzi o same liczby, to te prezentują się imponująco – Tencent dysponuje 100 proc. akcji Riot Games, firmy tworzącej e-sportowy fenomen, jakim jest „League of Legends”, co de facto oznacza, iż Tencent jest panem i władcą globalnego e-sportu. Ale to nie koniec, bo Chińczycy posiadają 84 proc. akcji w takich firmach jak Supercell, Clash of Clans, Clash Royale czy Brawl Stars, czyniąc z Tencentu bezapelacyjnego lidera świata gier mobilnych. Segment PC także jest w dużym stopniu pod „władzą” koncernu z Shenzhen, ze względu na 48-procentowy udział Tencentu w firmie Epic, będącej nie tylko głównym konkurentem platformy Steam w materii cyfrowej dystrybucji gier, lecz także producentem niezmiennie popularnej gry „Fortnite!”. Inny, swego czasu popularny tytuł, czyli „PUBG”, również znalazł się w kręgu zainteresowań koncernu, który posiada 10 proc. udziałów jego producenta – firmy Bluehole. Znacznie więcej, bo aż 80 proc. akcji, Tencent ma w nowozelandzkiej firmie Grinding Gear Games (producent tylko jednej, ale niezwykle popularnej, gry „Path of Exile”). Ten ostatni przypadek jest ciekawy, gdyż „Path of Exile” był grą, która powstała dzięki zaangażowaniu grupy pasjonatów zawiedzionych poziomem, jaki reprezentowała „Diablo III” produkcji... wspomnianego Blizzarda. Zdecydowali się zaprezentować alternatywę właśnie w postaci „Path of Exile”. Teraz zaś seria Diablo odżywa! A Chińczycy mają mocnego asa w postaci głównego konkurenta dla marki Blizzarda. Tym samym koncern, który przyczynił się do chińskiego gamingowego boomu, musi się zmierzyć z firmą, która dzięki owemu boomowi powstała...

Z innych ciekawych podmiotów znajdujących się w portfelu inwestycyjnym Tencentu należy wymienić firmę Fatshark (36 proc. własności) produkującą gry na licencji „Warhammera” – bardzo popularnego systemu figurkowych gier bitewnych. Jest też partnerem koncernu Take Two – producenta serii „GTA” i, co ważniejsze, gier koszykarskich na licencji ligi NBA. To właśnie za wydawanie ich na rynku chińskim odpowiada Tencent, de facto decydując o miliardowych zyskach producentów.

A jest komu sprzedawać, bo według danych z 2020 r. w Chinach znajduje się 665 mln potencjalnych graczy! To oznacza, że wydana w ChRL gra, nawet jeśli będzie



umiarkowanym sukcesem, może przynieść producentom gigantyczne przychody!

Tym samym giełda oraz dystrybucja stały się głównym orężem, którym chiński gigant podbija świat gamingu. Trudno sobie zarazem wyobrazić, by cokolwiek miało stanąć mu na drodze do jeszcze większej dominacji. Warto więc w tym miejscu zadać kluczowe pytanie: skoro Chiny opanowują gaming, to jak w tej rzeczywistości może się odnaleźć Polska – kraj, którego marką są właśnie doskonałe gry?

Gaming a sprawa polska

W 2020 r. warszawska Giełda Papierów Wartościowych zajęła pierwsze miejsce na świecie pod względem liczby notowanych producentów gier wideo, tym samym będąc lepszą nawet od – do tej pory wiodącej w tym segmencie – giełdy w Hongkongu. Nic dziwnego. Polska długo szukała swojego odpowiednika fińskiej Nokii, czyli marki czy też segmentu biznesu, w którym nie tylko można się specjalizować, lecz również reklamować za granicą. Polska jest dziś jednoznacznie identyfikowana na świecie nie jako producent samochodów czy telefonów, ale właśnie najwyższej jakości gier. Drogę do tego uTORował oczywiście sukces serii o Wiedźminie, ale Geralt doczekał się naprawdę godnych następców. CD Projekt oczywiście wciąż jest tu liderem, ale na głównym parkiecie mamy też innych gigantów – CI Games czy Artifex Mundi. Z kolei na rynku New Connect znaleźć można spółki stabilne i ambitne: Bloober Team, Jujubee, PrimeBit Games czy The Farm 5L.

Nasze firmy gamingowe są ambitne i cenione na świecie, ale jak to zdyskontować w relacjach z Chinami? Otóż warto, by polscy producenci przyglądali się sytuacji i potencjałowi wciąż chłonnego, chińskiego rynku. Niemal miliard graczy to imponująca liczba potencjalnych klientów, a eksperci zaznaczają, iż w najbliższych latach doliczyć należy kolejne grupy, choćby coraz chętniej sięgające po gry chińskie kobiety. Z kolei wspomniany tu już kolos Tencent był wymieniany w ostatnich tygodniach jako potencjalny nabywca pakietu większościowego jednej z dużych polskich firm gamingowych. Ostatecznie do transakcji nie doszło, ale na giełdzie takie plotki nie biorą się znikąd.

Polscy twórcy gier mają więc przed sobą nie lada szansę – nie tylko mogą próbować sił na tamtym rynku, lecz także pochwalić się stabilną sytuacją giełdową – atrakcyjną dla ceniących spokój chińskich inwestorów. ●

Strategiczne partnerstwo Japonii i Polski to inwestycja we wspólną przyszłość

Za nami ponad pięć lat strategicznego partnerstwa między Polską a Japonią. W te kilka lat znacząco pogłęбилиśmy relacje między naszymi krajami – rządowe, biznesowe i inwestycyjne. W proces rozwijania tych relacji zaangażowany jest także Bank Gospodarstwa Krajowego

W 2019 r. razem z EximBank Romania utworzyliśmy Fundusz Inwestycyjny Trójmorza. Dziś zaangażowanych finansowo jest w nim dziewięć krajów regionu. Rozmawiamy też z pierwszymi inwestorami prywatnymi z całego świata. Zależy nam, by wśród nich znaleźli się inwestorzy japońscy. Już dzisiaj Japonia inwestuje w regionie Trójmorza na skalę większą niż Chiny. Dzięki Funduszowi potencjał inwestycyjny Trójmorza staje się dostępny dla japońskich podmiotów do tej pory w regionie nieobecnych, jak fundusze emerytalne i ubezpieczeniowe.

Trójmorze jest jednym z najszybciej rozwijających się regionów świata. W ostatnich dwóch-trzech dekadach kraje tego rejonu podążały podobną ścieżką konwergencji jak tygrysy azjatyckie, choć jest to ścieżka o nieco niższym nachyleniu. Kilka państw notuje nawet dynamiki wydajności podobne do Japonii z lat 70. czy 80., szczególnie kraje bałtyckie, Słowacja i do pewnego stopnia Polska.

Trójmorze to unikatowe połączenie wysokiego wzrostu gospodarczego, jaki cechuje rynki wschodzące, z dużą stabilnością instytucjonalną, charakterystyczną dla rynków rozwiniętych. Dla inwestorów oznacza to możliwość osiągania wysokich, a jednocześnie bezpiecznych, zwrotów z inwestycji. Dzięki temu pod kątem zwrotu z inwestycji bezpośrednich inwestorów zagranicznych kraje Trójmorza wyprzedzają dziś inne państwa UE.

Poprzez Fundusz Trójmorza inwestorzy mogą w łatwy sposób skorzystać z atrakcyjnej oferty inwestycyjnej regionu. Nie muszą sami szukać projektów



Beata Daszyńska-Muzyczka,
prezes Banku Gospodarstwa
Krajowego:

Poprzez Fundusz Trójmorza
inwestorzy mogą w łatwy sposób
skorzystać z atrakcyjnej oferty
inwestycyjnej regionu

do inwestycji w poszczególnych krajach Trójmorza, angażować sił i środków w kosztowny proces ich oceny ani uczyć się specyfiki każdego kraju, niezbędnej do skutecznego zarządzania inwestycjami. Zajmuje się tym doświadczony zespół międzynarodowych specjalistów od inwestycji infrastrukturalnych.

Fundusz inwestuje w przedsięwzięcia infrastrukturalne w regionie Trójmorza z trzech obszarów – transportu, technologii cyfrowych i energetyki. Według ośrodka analitycznego SpotData tylko w tych trzech sektorach do 2030 r. trzeba zainwestować prawie 600 mld euro, by wyrównać różnice infrastrukturalne między Trójmorzem a Europą Zachodnią. Dzięki Funduszowi Trójmorza pojawią się dodatkowe środki na te inwestycje, m.in. od międzynarodowych instytucji finansowych i inwestorów prywatnych. Te pie-

niądze uzupełnią środki publiczne poszczególnych krajów oraz Funduszy UE.

Dodatkowe nakłady na inwestycje są szczególnie ważne teraz, kiedy mierzymy się ze skutkami pandemii COVID-19. Inwestycje infrastrukturalne to bowiem ważne narzędzie przyspieszające wychodzenie z kryzysu gospodarczego. Dają nowe miejsca pracy, podnoszą poziom życia mieszkańców i zwiększają konkurencyjność firm.

Skutkiem obecnego kryzysu będą także przetasowania w globalnych łańcuchach dostaw. To szansa na wzrost znaczenia Trójmorza w światowej gospodarce po pandemii. To również dobry moment na nowe japońskie inwestycje w regionie i nowy wymiar współpracy ekonomicznej między Japonią a Polską. Wykorzystajmy go w pełni. ●

Wysoka inflacja wróciła i pozostanie na dłużej

Wciąż niedowartościowany, słaby złoty jest zaprzeczeniem stanu, w jakim znajduje się gospodarka Polski. I niestety generuje część powstającej presji inflacyjnej.

Główny Urząd Statystyczny ogłosił właśnie wstępny odczyt wskaźnika inflacji konsumenckiej (CPI) w kwietniu, zgodnie z którym ceny towarów i usług w Polsce wzrosły o 4,3 proc. r/r. W ujęciu miesięcznym zaś nastąpił wzrost o 0,7 proc. Tak, jak się spodziewałem, inflacja wraca do poziomu sprzed kryzysu pandemicznego, na fali ożywienia gospodarczego w Polsce i na świecie, w wyniku wzrostu optymizmu spowodowanego postępowaniem szczepień.

Na razie znamy tylko najważniejsze składowe tego wskaźnika. I tak ceny energii wzrosły o 3,9 proc. r/r, a ceny paliw do środków transportu wzrosły w ciągu roku o 28,1 proc., głównie za sprawą bardzo niskiej bazy statystycznej. Z kolei ceny żywności i napojów bezalkoholowych zwiększyły się o 1,2 proc. r/r.

Ceny surowców i półfabrykatów rosną na całym świecie, ponieważ podaż nie nadąża za popytem. Baryłka ropy WTI kosztuje już 64 dol., a cena ropy Brent zbliża się do 68 dol. za baryłkę.

Jeśli zaś chodzi o żywność, to wskaźnik cen surowców żywnościowych FAO wzrósł ostatnio o 25 proc. r/r.

Jako przykład mogą posłużyć ceny kukurydzy, które kształtują się dziś w okolicach 6,5 dol. za buszel, a więc najdrożej od 12 lat.

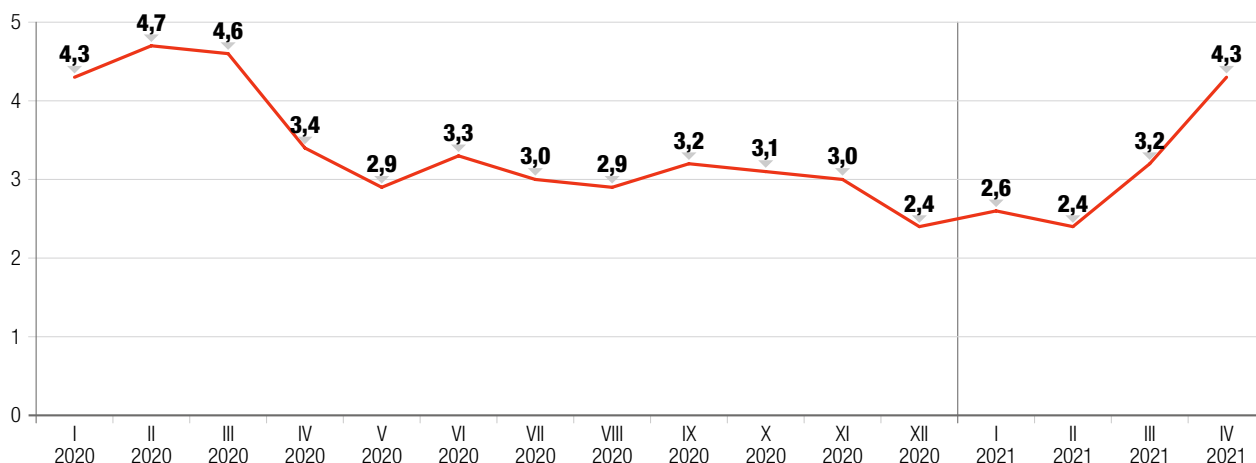
Oczywiście obserwowany wzrost cen ropy i paliw w następnych miesiącach będzie się przekładał na koszty transportu i ceny pozostałych towarów.

Ceny importowanych surowców energetycznych są dodatkowo wyższe ze względu na osłabienie złotego, do jakiego doszło pod koniec ubiegłego roku w wyniku interwencji Zarządu NBP oraz wypowiedzi niektórych członków RPP. W rezultacie złoty pod koniec marca był najsłabszy od 2009 r., a ówczesny kurs 4,67 zł za euro, zgodnie z deklaracjami przedsiębiorców, przekroczył granicę opłacalności importu.

To sztuczne osłabienie złotego nie wpłynęło na wzrost eksportu, który rekordowe wartości odnotował w październiku (104,4 mld zł) i w listopadzie (103,9 mld zł) ubiegłego roku, a więc przed interwencjami Zarządu NBP. Tego wpływu nie widać dlatego, że średni kurs opłacalności eksportu polskich firm jest zbliżony do 4 zł za euro.

Wciąż niedowartościowany, słaby złoty jest zaprzeczeniem stanu, w jakim znajduje się gospodarka Polski. I niestety generuje część powstającej presji inflacyjnej. Uważam, że **SILNA WALUTA JEST ATRYBUTEM SILNEJ GOSPODARKI**. A nasza gospodarka radzi sobie znakomicie w tym trudnym czasie kryzysu

Inflacja CPI w Polsce



Źródło: GUS

PROF. EUGENIUSZ GATNAR

członek RPP, wykładowca Uniwersytetu
Ekonomicznego w Katowicach



pandemicznego. Odważne działania rządu i Polskiego Funduszu Rozwoju pozwoliły utrzymać zdolności produkcyjne i obronić miejsca pracy w naszym kraju.

Dzięki temu mamy jeden z najniższych w całej Europie spadków PKB w ubiegłym roku (2,8 proc.) i najniższe bezrobocie liczone wg BAEL (3,1 proc.). Wskaźnik koniunktury PMI wyniósł w marcu 54,3 pkt, podobnie jak w lutym, i był najwyższy od prawie trzech lat. Zwłaszcza sektor eksportowy notuje rekordy. Wartość zamówień z zagranicy jest obecnie na najwyższym poziomie od 2013 r. Produkcja sprzedana ogółem wzrosła w marcu o 18,9 proc. r/r. A w niektórych działach eksportowych, takich jak „urządzenia elektryczne”, nawet o ponad 50 proc.

Aby porównać sytuację inflacyjną w Europie, trzeba wziąć inny wskaźnik inflacji liczony przez Eurostat, HICP. Ale także w tym ujęciu Polska miała w marcu najwyższą inflację w całej Unii Europejskiej, na poziomie 4,4 proc. To czołowe miejsce nasz kraj zajmuje już od siedmiu miesięcy. Wysoka inflacja w Polsce nie jest więc zjawiskiem „przejściowym” – jak mówią niektórzy nasi ekonomiści.

Mamy zatem w kraju szybko rosnące ceny i – w rezultacie – najwyższe w Europie ujemne realne stopy procentowe, które niszczą oszczędności przeciętnych Polaków. Osłabiają też pozytywne skutki programów społecznych rządu, takich jak 500+, oraz tarcz osłaniających poszczególne sektory gospodarki. Z drugiej strony wspierają kredytobiorców, zwłaszcza tych, którzy zaciągnęli wysokokwotowe zobowiązania w postaci kredytów hipotecznych. A to są głównie najbogatsi. Zgodnie z danymi GUS 60 proc. kredytów hipotecznych w Polsce było w 2018 r. w rękach 20 proc. najbogatszych Polaków.

Tolerowanie najbardziej ujemnych realnych stóp procentowych w Europie jest po prostu faworyzowaniem najbogatszych. A ci mniej zamożni są wypychani w ryzykowne inwestycje alternatywne, w poszukiwaniu wyższych stóp zwrotu lub przynajmniej przechowania wartości swoich niewielkich oszczędności. To pogłębia nierówności majątkowe w Polsce.

Miesiąc temu czworo naukowców – Asger Lau Andersen, Niels Johannesen, Mia Jørgensen z Uniwersytetu w Kopenhadze oraz José-Luis Peydró z Uniwersytetu Pompeu Fabra w Barcelonie – opublikowało pracę pt. „Monetary policy and inequality”, w której znajduje się ocena wpływu łagodnej polityki pieniężnej na

nierówności dochodowe. Na podstawie danych o dochodach i majątkach Duńczyków z lat 1987–2014 uczeni pokazali, że obniżenie stopy procentowej o 1 proc. powoduje wzrost łącznego dochodu do dyspozycji najbogatszych o ok. 3,5 proc. oraz spadek dochodu o prawie 2 proc. w przypadku osób mniej zamożnych.

Bieżąca inflacja w Polsce ma na razie charakter popytowy, ale wraz ze wzrostem produkcji pojawi się też presja płacowa. W lutym nie była ona może jeszcze wyraźna, bo wzrost wynagrodzeń wyniósł tylko 4,5 proc., ale zgodnie z wynikami ankiety NBP obecnie już 60 proc. przedsiębiorstw tę presję odczuwa.

Jeżeli – tak jak planuje rząd – kolejne części naszej gospodarki, czyli przede wszystkim usługi, będą otwierane w następnych tygodniach maja, to natychmiast pojawi się też silna presja popytowa. Tak właśnie dzieje się w USA, gdzie wychodzenie z lockdownu od razu przełożyło się na wzrost cen. Wskaźnik inflacji szybko wzrósł tam do poziomu 2,6 proc., wyższego niż przed początkiem pandemii.

Jest bardzo prawdopodobne, że ten scenariusz zmaterializuje się również w Polsce, co oznacza, że w następnych miesiącach inflacja dalej będzie rosła w kierunku 5 proc. Myślę, że po roku przymusowych oszczędności nastąpi silny wzrost popytu, który będzie sprzyjać decyzjom o podwyższeniu cen towarów i usług, choćby z chęci szybkiego odrobienia strat.

Skalę odłożonego popytu w okresie pandemii pokazuje agregat M3, który w marcu 2021 r. był o 234 mld zł, czyli o 14,4 proc., wyższy niż w marcu roku 2020. W tym samym czasie gotówka w obiegu wzrosła o ponad 66 mld zł, a na depozyty gospodarstw domowych, głównie bieżące, wpłynęło 91 mld zł.

Uważam, że w takiej sytuacji RPP powinna najpierw zmienić retorykę, ponieważ dotychczasowe wypowiedzi niektórych jej członków prowadzą do odkotwiczenia oczekiwań inflacyjnych oraz utraty wiarygodności całej Rady. A w następnym kroku należy rozpocząć stopniową normalizację polityki pieniężnej w naszym kraju, w którym inflacja jest najwyższa w Europie.

Nie należy się przy tym oglądać na Fed ani EBC, gdyż w USA czy w strefie euro wzrost cen jest dwu- lub trzykrotnie niższy niż u nas. A dodatkowo trzeba pamiętać, że niedługo zaczną płynąć do Polski środki z unijnego budżetu i Funduszu Odbudowy, skąd nasz kraj ma otrzymać łącznie ok. 770 mld zł. To z pewnością wywoła dodatkowy impuls inflacyjny. ●



Srebrna schizofrenia

Producenci srebra i mennice w ostatnich miesiącach nie byli w stanie zaspokoić popytu na srebrne sztabki. A mimo to cena kruszcu na giełdzie Comex do początku maja stała w miejscu. Skąd to dziwaczne rozdwojenie?

PIOTR ROSIK

Odkąd zaczęła się pandemia koronawirusa, do łask powróciły tradycyjne inwestycje: złoto i srebro. Inwestorzy na całym świecie rzucili się po sztabki i monety, co robią wtedy, gdy opanowuje ich strach o przyszłość. Szlachetne kruszce są uważane za swego rodzaju „polisę ubezpieczeniową” na ciężkie czasy.

Efekt? W ostatnich miesiącach wiele razy pojawiały się informacje o niedoborach sztabek oraz monet wykonanych ze srebra i złota w mennicach czy w sklepach stacjonarnych lub internetowych. W marcu tego roku o zawieszeniu sprzedaży i realizacji zamówień

na srebrne monety bulionowe informowało kilka mennic, bardzo ważnych w skali całego światowego rynku: amerykańska US Mint (bijąca monety z serii American Eagle), Mexican Mint (bijąca monety bulionowe Libertad) czy australijska Perth Mint.

Popyt na srebro przewyższył podaż...

– W ostatnich miesiącach inwestorzy przypomnieli sobie o rynku srebra i są coraz bardziej aktywni. O dużym zainteresowaniu tym kruszcem świadczą chociażby wysokie premie na srebrnych monetach dla dealerów. Największe zainteresowanie dotyczy monety American



”

W ostatnich miesiącach wiele razy pojawiały się informacje o niedoborach sztabek oraz monet ze srebra i złota w mennicach czy w sklepach stacjonarnych i internetowych

Eagle, która jest sprzedawana z premią nawet 40 proc. powyżej ceny spot srebra. Cena srebrnych monet powyżej ceny spot jest czymś naturalnym ze względu na koszty wybicia monety i koszty sprzedaży, niemniej jednak w ostatnich latach premie wynosiły ok. 20 proc., a nie 40 proc. – przyznaje Paweł Grubiak, zarządzający Superfund TFI. – Warto jednak zaznaczyć, że ten efekt miał miejsce przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych. Tymczasem zupełnie nie było go widać w krajach Azji – dodaje.

– Popyt na srebro w ostatnich miesiącach mocno rósł. Produkcja w kopalniach nie wzrasta, a logistyczne problemy wywołane przez pandemię sprawiały, że przez wiele miesięcy podaż nie pokrywała popytu na fizyczne srebro. Podczas konferencji wynikowych spółek wydobywczych, takich jak First Majestic, można się było dowiedzieć, że producenci tego kruszcu sprzedają fizyczne srebro znacznie powyżej cen na rynkach finansowych – wtóruje Arkadiusz Bebel, zarządzający Quercus TFI.

Zainteresowanie srebrem wśród klientów indywidualnych jest w tej chwili rekordowe – potwierdza firma Goldenmark. – Na rynku praktycznie niedostępne są małe srebrne sztabki, a producenci monet nie są w stanie na bieżąco dostarczać produktów i pojawiają się czasowe przestoje w dostępności – mówi „Gazecie Bankowej” Michał Tekliński, dyrektor ds. rynków międzynarodowych w grupie Goldenmark.

fol. Shutterstock

Cena kilograma srebra w USD (skala lewa) i uncji (skala prawa) oraz średnia cena z 20 lat



Źródło: Bullion Vault

Warto przypomnieć, że handel srebrem na linii wydobywca – instytucje finansowe odbywa się z wykorzystaniem sztab o wadze 1 000 uncji, za pomocą których rozliczane są kontrakty terminowe. Z kolei sprzedaż fizycznego srebra inwestycyjnego odbywa się w formie mniejszych sztabek i monet. – Zatem żeby produkty te mogły trafić na rynek, priorytetowo muszą zostać poddane obróbce w mennicach. I tu pojawia się problem, gdyż na przestrzeni ostatniego roku kilkukrotnie miały miejsce sytuacje, gdzie podaż nie była w stanie dotrzymać kroku olbrzymiemu popytowi, co w konsekwencji skutkowało deficytem srebra w postaci monet i sztabek – tłumaczy Aleksandra Olbryś, analityk ds. rynku złota w firmie Tavex.

...ale cena „papierowego” kruszcza stała w miejscu

Tymczasem mimo niedoborów srebra i srebrnych monet bulionowych w mennicach cena „papierowego” srebra na rynku Comex nie rosła. Może się więc wydawać, że zaburzone zostało podstawowe prawo ekonomii: przy zwiększonym popycie i zmniejszonej podaży cena musi rosnąć.

Dlaczego tak się dzieje? Bebel tłumaczy, że na rynku Comex długie pozycje (na wzrost ceny srebra) zajmują inwestorzy indywidualni oraz fundusze hedge, a krótkie (na spadek) głównie producenci srebra (jako zabezpieczenie) oraz duże banki inwestycyjne. – Bankom zależy, żeby cena srebra nie rosła. Dlaczego? Bo mają krótkie pozycje o ogromnej wartości – wskazuje ekspert z Quercus TFI.

W odniesieniu do manipulacji cenami „papierowego” srebra znajduje zastosowanie hasło „duży może więcej”, ponieważ to największe banki stoją za celowym zbijaniem ceny tego metalu – tłumaczy Aleksandra Olbryś z firmy Tavex. – Manipulacja dotyczy znaczącego zwiększania krótkich pozycji na rynku srebra. Dzięki temu banki są w stanie wzbudzić w pozostałych uczestnikach rynku złudne wrażenie o wielkości popytu, co znaczy tyle, że wydaje się on być większy niż w rzeczywistości. Podczas gdy inwestorzy podążają za tym, co widzą na wykresach, banki likwidują pozycje i finalnie nie dochodzą one do skutku, przez co pojawia się rozbieżność pomiędzy liczbą zleceń a liczbą zrealizowanych transakcji. Wówczas ujawnia się widoczna „przewaga podaży”, która z kolei motywuje inwestorów do sprzedaży. I w ten oto sposób następuje spadek ceny srebra, który nie ma nic wspólnego z pozagiełdową rzeczywistością, a sprawcy całego zamieszania mogą poszerzyć swoje zasoby w metalu po niższej cenie – objaśnia mechanizm Olbryś.

– Jeśli chodzi o banki inwestycyjne, to kilka lat temu głośno było o sprawie Deutsche Banku, który przyznał się do manipulacji na rynkach kontraktów terminowych na metale szlachetne i poszedł na ugodę z poszkodowanymi inwestorami, którzy wytoczyli proces kilku dużym instytucjom finansowym – przypomina Michał Tekliński, dyrektor ds. rynków międzynarodowych w grupie Goldenmark.

Paweł Grubiak tonuje nastroje: – O manipulacji trudno mówić bez jakichkolwiek dowodów na nią, a ich nie mamy. Niemniej srebro nie jest tak płynnym rynkiem jak złoto, więc dużo łatwiej wpływać na cenę kruszcza dużym inwestorom. Jeżeli popyt na srebrne monety utrzyma się w długim terminie, z pewnością wpłynie to pozytywnie na ceny kontraktów terminowych, które umożliwiają dostawę fizyczną tego metalu.

Czy taka sytuacja, w której wielkie banki manipulują (w pewnym sensie) rynkiem „papierowego” srebra, będzie trwała w nieskończoność? Analitycy twierdzą, że nie. – Niedługo w życie wchodzi regulacja Basel III, która może zmusić banki do zmniejszenia pozycji krótkich albo do kupna fizycznego srebra – przypomina Bebel. Chodzi o to, że bazylejskie wytyczne wymuszają zabezpieczenie kontraktów fizycznym złotem i srebrem,

48 proc.

zyskało na wartości srebro w 2020 r. Jego cena rosła najszybciej pośród wszystkich metali szlachetnych

by poprawić wiarygodność giełd, w tym Comexu. Tymczasem zapasy kruszców w bankach mają się nijak do wielkości kontraktowego handlu. Czyli banki będą musiały albo zmniejszać ekspozycję, albo kupować fizyczny kruszec.

Co dalej z ceną?

Jaka jest więc prognoza dla ceny srebra na najbliższe miesiące, kwartały lub nawet lata? Które czynniki fundamentalne będą decydujące dla notowań tego kruszcu? Arkadiusz Bebel przyznaje, że Quercus TFI nie publikuje prognoz cenowych, ale wśród głównych czynników ryzyka można wskazać spowolnienie gospodarcze (które przyczyni się do pogorszenia się sentymentu do surowców) czy wzrost rentowności obligacji amerykańskich, a wśród czynników, które mogą podnosić cenę, należy wymienić wzrost zapotrzebowania na ten kruszec w fotowoltaice czy sektorze automotive. – Zwracam uwagę, że – historycznie rzecz biorąc – srebro było zdecydowanie droższe niż obecnie, a inflacja była wtedy niższa, mniej było wydrukowanego pieniądza – podkreśla Bebel. – Obecnie wśród surowców podoba nam się te cykliczne. Bardziej podoba nam się srebro niż złoto na obecną fazę cyklu gospodarczego – dodaje.

W zeszłym roku ceny srebra rosły najszybciej spośród wszystkich metali szlachetnych. Kruszec zyskał prawie 48 proc. na wartości. – Wiele wskazuje na to, że cena srebra w 2021 r. może pobić swój historyczny rekord. Przesłanki do dalszych wzrostów tego metalu mają bowiem stabilne podstawy. Popyt na ten kruszec napędza m.in. branża motoryzacyjna, na co z kolei wpływa wzrost popularności pojazdów hybrydowych oraz elektrycznych. Zgodnie z niedawnymi prognozami Silver Institute i Metal Focus zapotrzebowanie na kruszec ze strony tego sektora w 2021 r. wzrośnie do 61 mln uncji, a w kolejnych latach nawet do 90 mln uncji rocznie – wskazuje Tekliński.

Innym z sektorów napędzających rynek tego metalu szlachetnego będzie też fotowoltaika. Zdaniem m.in. Saxo Banku oraz Bloomberg Intelligence ta gałąź przemysłu wywinduje cenę srebra w br. do poziomu przewyższającego historyczne maksimum. – W tym kontekście pojawia się kwota 50 dol. za uncję, która wydaje się całkiem realna w niedalekim horyzoncie czasowym – uważa Tekliński.

Również Paweł Grubiak jest optymistą, jeśli chodzi o średnio- i długoterminowe perspektywy dla cen srebra. – Srebro jest niedocenianym aktywem, ale to powinno się wkrótce zmieniać. W bieżącym cyklu koniunkturalnym metal ten wybił się z sześciolletniego trendu bocznego, w którym jego średnia wartość wynosiła 16 dol. za uncję, przebił opór na poziomie 20 dol. za uncję i teraz zmierza w kierunku historycznych szczytów z 2011 r., czyli do poziomów 50 dol. – zwraca uwagę zarządzający Superfund TFI.

Wśród czynników, które mogą podnosić cenę srebra, należy wymienić wzrost zapotrzebowania na ten kruszec w fotowoltaice czy sektorze automotive

Grubiak podkreśla, że w horyzoncie krótkoterminowym decydujące słowo na rynku srebra może mieć kapitał spekulacyjny. – Grupa na Reddit Wallsteetsilver, założona 29 stycznia 2021 r., ma już 72 tys. członków, a w pierwszych trzech dniach maja dołączyło aż 6 tys. nowych osób. Członkowie tej grupy mają na celu wywołanie tzw. short squeeze na srebrze, czyli dynamicznych wzrostów cenowych, aby wyrzucić z rynku podmioty zarabiające na spadkach cen srebra – wskazuje Grubiak. Taka próba została podjęta już na przełomie stycznia i lutego, ale zakończyła się niepowodzeniem, bo cena srebra doszła tylko do 30 dol. i szybko zawróciła.

Zdaniem Grubiaka w przypadku materializacji optymistycznego scenariusza cena srebra może sięgnąć nawet 100 dol. za uncję. – Zakładając pesymistyczny scenariusz, to cena srebra nie powinna spaść poniżej 15 dol. za uncję, ponieważ poniżej tej ceny produkcja przestaje być opłacalna. O ile możliwy jest chwilowy spadek poniżej 15 dol., o tyle obecnie trudno wyobrazić sobie trwały spadek poniżej tej ceny – tłumaczy ekspert z Superfund TFI.

Przypomina też o dużej korelacji cen srebra i złota: – Zapewne będzie się ona utrzymywać. Zwyżkom cen obu metali sprzyjają fundamenty. Są nimi: powracający popyt na metale szlachetne w państwach azjatyckich, niskie stopy procentowe w wielu krajach świata, programy stymulacyjne i rozpędzająca się inflacja. Mamy coraz więcej gotówki w obiegu, która z czasem będzie poszukiwała alternatywy dla papierowego pieniądza, a złoto oraz srebro od lat są taką alternatywą. W przypadku srebra warto także zaznaczyć kwestie związane z wydobyciem tego metalu. Wielkość produkcji cechuje się mniejszą przewidywalnością niż produkcja złota, ponieważ srebro jest wydobywane głównie jako uboczny produkt w kopalniach innych metali, m.in. miedzi – przekonuje Grubiak.

Należy pamiętać, że srebro i złoto to aktywa świetnie dywersyfikujące portfel każdego inwestora. – Posiadanie srebrnych monet oraz sztabek, czyli srebra w fizycznej formie, jest sposobem na dywersyfikację portfela w długoterminowej perspektywie. Ale jeśli wolimy wykorzystywać krótko- i średnioterminowe ruchy na tym rynku, to ciekawszym sposobem na inwestycję będą płynne instrumenty finansowe oparte na cenie srebra: począwszy od ETF-ów opartych na srebrze, przez kontrakty terminowe, po fundusze skoncentrowane na inwestowaniu w srebro – podsumowuje Paweł Grubiak. ●

Wehikuł bezpieczeństwa

GRAŻYNA RASZKOWSKA

Przekształcenie Otwartych Funduszy Emerytalnych napotyka polityczny opór, ale w przypadku innego szstandarowego projektu, którym zarządza Polski Fundusz Rozwoju – czyli wdrożenia Pracowniczych Planów Kapitałowych – można już mówić o wymiernych rezultatach

Tak zwana średnia partycypacja – a więc odsetek pracowników, którzy są uprawnieni do wzięcia udziału w Pracowniczych Planach Kapitałowych i z tego skorzystali – po trzech etapach wdrożenia PPK wynosi nieco ponad 30 proc. To na pewno wynik niższy, niż pierwotnie zakładano, trzeba jednak pamiętać, że wpływ na przebieg i zakłócanie wdrażania programu PPK miała pandemia koronawirusa.

– Uważam, że warto zwrócić uwagę na wyniki Pracowniczych Planów Kapitałowych w różnych branżach. W niektórych udział pracowników w PPK zdecydowanie przewyższa średnią. Po trzech etapach najwyższa partycypacja jest w firmach działających w sektorze ubezpieczeń i reasekuracji oraz funduszach emerytalnych – tu do PPK przystąpiło ok. 63 proc. uprawnionych. Niewiele niższa jest partycypacja w podmiotach z branży wspomagającej usługi finansowe – wynosi nieco ponad 60 proc. Trzecie miejsce w zestawieniu branż z najwyższą partycypacją zajmują usługi związane z przetwarzaniem informacji, w której

do PPK przystąpiło 47 proc. zatrudnionych. To może być pewna wskazówka pokazująca, że kluczowa w upowszechnieniu programu jest edukacja. Wysoka partycypacja w tych branżach wynika bowiem najprawdopodobniej z tego, że pracownicy mają dużą wiedzę finansową i potrafią ocenić korzyści z uczestnictwa w programie – mówi „Gazecie Bankowej” Katarzyna Chmielak, dyrektor Departamentu Rozwoju i Operacji PPK w PFR TFI, którą poprosiliśmy o opinię.

Przypomnijmy, że do uczestnictwa w Pracowniczych Planach Kapitałowych uprawnione są osoby zatrudnione w rozumieniu ustawy o PPK, pomiędzy 18. a 55. rokiem życia, które nie złożyły deklaracji rezygnacji. W przypadku osób powyżej 55 lat, a poniżej 70 umowa o prowadzenie PPK może zostać zawarta na ich wniosek.

Kto w PPK, ten skorzysta

Zarówno prezes PFR, jak i prezes ZUS od początku reformy emerytalnej propagują ideę zwiększania bezpieczeństwa finansowego Polaków po zakończeniu aktywności zawodowej. A jednym z najbardziej znaczących sposobów stały się właśnie

Pracownicze Plany Kapitałowe. Zostały stworzone przede wszystkim z myślą o pracownikach, dla których są one długoterminowym sposobem oszczędzania na starość. Program skonstruowano w taki sposób, aby ci, którzy do niego dołączają, odnieśli finansowe korzyści, ponieważ oprócz wpłat dokonywanych przez samego pracownika na jego rachunek trafiają wpłaty pracodawcy oraz dopłaty od państwa. – Dzięki temu osoba zatrudniona może oszczędzać więcej. Ponadto wszystkie środki na rachunku PPK są inwestowane przez uprawnione instytucje finansowe i przez cały czas pracują – mówi Katarzyna Chmielak z PFR TFI.

PFR TFI, którego jedynym akcjonariuszem jest Polski Fundusz Rozwoju, pełni funkcję tzw. wyznaczonej instytucji finansowej – nie może odmówić utworzenia programu dla danego przedsiębiorstwa i jest gotowe zawrzeć umowę o zarządzanie PPK z każdym pracodawcą, który nie dokona wyboru innej instytucji finansowej. Przy tym PFR TFI działa na zasadach rynkowych. To oznacza, że tak jak wszystkie inne podmioty mogące oferować PPK, PFR TFI utworzyło specjalne fundusze zdefiniowanej daty, które alokację aktywów dopasowują do wieku oszczędzających.

– Po pierwszym roku działania fundusze zdefiniowanej daty przeznaczone dla PPK osiągnęły bardzo dobre rezultaty – średnie wyniki funduszy o zdefiniowanej dacie 2025 wynoszą 7,65 proc., a w przypadku funduszy ze zdefiniowaną datą 2060 kształtują się na poziomie 13,37 proc. – wskazuje Katarzyna Chmielak.

”

W ostatnim czasie pracownicy bardziej niż tradycyjne benefity cenią działania, które pozwalają zwiększyć poczucie bezpieczeństwa, a PPK są jednym z najprostszych sposobów na zbudowanie poduszki finansowej

Dodaje, że jeszcze lepsze wyniki osiągnęły subfundusze zarządzane przez PFR TFI: – Dla subfunduszu PFR PPK 2025 stopa zwrotu wyniosła 9,54 proc., natomiast przy subfunduszu 2060 – aż 17,38 proc. Trójstronność wpłat oraz aktywne zarządzanie środkami sprawia, że nie mamy na polskim rynku innego instrumentu, który pozwalałby uzyskać równie dobre efekty – podkreśla dyrektor Chmielak. W jej opinii korzyści z uczestnictwa w PPK dostrzegają również pracodawcy: – Z ich perspektywy Pracownicze Plany Kapitałowe to sposób na to, by odpowiedzialnie zadbać o przyszłość zatrudnionych i ich rodzin. W ostatnim czasie pracownicy

30 proc.

to odsetek osób zatrudnionych uczestniczących obecnie w Pracowniczych Planach Kapitałowych

bardziej niż tradycyjne benefity cenią działania, które pozwalają zwiększyć poczucie bezpieczeństwa, a PPK są jednym z najprostszych sposobów na zbudowanie poduszki finansowej.

Instytucje finansowe pomagają we wdrożeniach

Swoją ocenę wdrażania Pracowniczych Planów Kapitałowych zaprezentowały też Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami oraz Izba Gospodarcza Towarzystw Emerytalnych, które zrzeszają TFI i PTE, instytucje finansowe zarządzające środkami w ramach PPK. Z badania, które przeprowadziły wśród swoich członków, wynika, że II i III etap wdrożenia Pracowniczych Planów Kapitałowych odbył się w terminie i bez problemów również dzięki zaangażowaniu instytucji finansowych. II etap dotyczył firm zatrudniających co najmniej 50 osób, a III – co najmniej 20 osób, natomiast etap I obejmował firmy największe, zatrudniające co najmniej 250 osób.

– Największą trudność sprawiło im przekonanie pracodawców do wyboru swojej oferty, spełnienie ich oczekiwań oraz niepewność i ograniczenia związane z pandemią. Instytucje finansowe nieprędko osiągną zysk z prowadzenia PPK – wynika z zaprezentowanych wyników badania IZFiA i IGTE.

Zdaniem wszystkich badanych podmiotów zakres faktycznego wsparcia udzielonego pracodawcom przy wdrażaniu PPK przez instytucje finansowe przekroczył zakres obowiązków ustawowych. W opinii 71,4 proc. ankietowanych zakres wsparcia był znacząco wyższy, a według 28,6 proc. był większy od obowiązków ustawowych.

– Budowa powszechnego, perspektywicznego systemu długoterminowych oszczędności, który będzie się cieszył zaufaniem i dobrą oceną uczestników, wymaga skoordynowanej współpracy i wysiłku wielu podmiotów. Instytucje finansowe doskonale rozumieją, jak potrzebny jest w Polsce taki system, a także swoją rolę w jego tworzeniu. Wykorzystując swe zasoby, angażując się w ten proces i podejmując wiele inicjatyw, które wychodzą poza nałożone na nich prawem obowiązki – komentuje Małgorzata Rusewicz, prezes zarządu IZFiA i prezes IGTE.

Instytucje finansowe określiły również czas, w którym przy założeniu utrzymania posiadanych udziałów



”

Do 2025 r. chcielibyśmy osiągnąć poziom partycypacji zbliżający się do 50 proc. Jesteśmy tutaj ostrożni. Realnie oceniając skłonność pracodawców i pracowników do tego oszczędzania długoterminowego, chcielibyśmy osiągnąć cel na poziomie 4,5–6 mln osób. To już jest naprawdę bardzo duże grono. Nie będziemy w ogóle zwalniali tempa, jeśli chodzi o kampanię edukacyjną, informacyjną w kolejnych latach. Ta praca może będzie jeszcze intensywniejsza

Paweł Borys,
prezes PFR

w rynku będą osiągały zysk z prowadzenia PPK. Ponad połowa ankietowanych podmiotów (54,5 proc.) wskazała, że spodziewa się osiągnięcia zysku w ciągu 5–7 lat. Co czwarta badana instytucja (27,3 proc.) będzie musiała czekać 8–10 lat, a co dziesiąta (9,1 proc.) jeszcze dłużej, by inwestycja jej się opłaciła. Najszybciej, czyli w ciągu czterech lat, zysk z PPK osiągnie co dziesiąty badany podmiot (9,1 proc.). – Deklaracje towarzystw inwestycyjnych i emerytalnych wskazują, że rentowność świadczenia usług w ramach PPK jest znacząco odłożona w czasie. Wynika z tego, że instytucje finansowe wierzą w rozwój i dobre perspektywy programu, a poziom kosztów uczestnictwa jest dostosowany do potrzeb klientów. Przy uwzględnieniu dopłat od pracodawców i państwa do prywatnych wpłat można mieć nadzieję, że z upływem czasu program będzie obejmował swoim zasięgiem coraz większe grupy oszczędzających, a tym samym rósł będzie w społeczeństwie odsetek osób przygotowujących się do finansowania życia po okresie aktywności zawodowej – dodaje Małgorzata Rusewicz.

Z obserwacji PFR TFI z wdrożenia PPK w podmiotach różnej wielkości i z różnych sektorów wynika, że podejście do programu i zaangażowanie w jego uruchomienie to sprawa bardzo indywidualna. – Mamy wiele przykładów firm, które były bardzo aktywne, dostrzegały korzyści programu i współpracowały z nami na każdym etapie wdrożenia. Oczywiście byli też pracodawcy bardziej sceptycznie nastawieni do programu. Liczymy jednak na to, że z czasem również ci pracodawcy przekonają się, iż dzięki PPK mogą zyskać zaufanie pracowników, a wdrożenie programu oznacza dla nich nie tylko obowiązek, lecz również korzyści – ocenia Katarzyna Chmielak z PFR TFI.

Podkreśla też, że od początku wdrażania Pracowniczych Planów Kapitałowych duży nacisk kładziono na edukację osób zatrudnionych i uczestników, indywidualne podejście do klienta oraz rzetelne materiały

informacyjne. – Te działania przyniosły efekt w postaci większego zainteresowania programem. U naszych klientów partycypacja jest wyższa od średniej i wynosi 36 proc. Uważamy to za nasz wspólny sukces.

Pora na edukację

Ostatnią istotną datą w procesie wdrażania PPK był 10 maja, kiedy minął termin zawarcia umowy o prowadzenie Pracowniczych Planów Kapitałowych dla podmiotów, które nie były objęte wdrażaniem we wcześniejszych etapach, a więc firm najmniejszych oraz jednostek sektora finansów publicznych (bez względu na stan zatrudnienia), w tym PFR.

Pracownicze Plany Kapitałowe to program wieloletni, dlatego praca nad jego upowszechnianiem nie kończy się wraz z finalizacją procesu wdrożenia. Konieczne są dalsze, regularne działania edukacyjne, które pokażą Polakom, że warto oszczędzać w długim terminie.

– Sądzę, że ważną lekcję możemy wyciągnąć z doświadczeń innych krajów, w których już funkcjonują programy podobne do PPK. Często słyszymy porównania do programów takich jak brytyjski Workplace Pensions, nowozelandzki Kiwi Saver czy amerykańskie 401(k), w których partycypacja kształtuje się na poziomie powyżej 80 proc. Nie zawsze tak jednak było – podkreśla Katarzyna Chmielak.

Wskazuje, że w Wielkiej Brytanii w momencie uruchomienia programu Workplace Pensions partycypacja wynosiła ok. 50 proc., ale po 10 latach jego funkcjonowania oszczędza w nim już 88 proc. uprawnionych pracowników. W nowozelandzkim Kiwi Saver krótko po starcie programu oszczędzało tylko nieco ponad 19 proc. uprawnionych, a po 10 latach jego istnienia partycypacja wyniosła niemal 87 proc. W Polsce proces budowania wysokiego udziału pracowników tak naprawdę dopiero się rozpoczął. ●

STANISŁAW KOCZOT

zastępca redaktora naczelnego
„Gazety Bankowej”

Wystarczy iskra...

Spokoju jeszcze długo nie będzie. Wystarczyło kilka zachorowań na COVID-19, by rynki wpadły w panikę. Tak było w połowie maja, kiedy na Tajwanie pojawiło się sześć (sic!) przypadków koronawirusa, których źródła pochodzenia nie udało się początkowo ustalić. Główny indeks giełdowy zanurkował, inwestorzy wpadli w popłoch, a w centralach globalnych korporacji zwołano sztaby kryzysowe. W Azji zaczęto znowu mówić o panice. Choć fatalne nastroje stosunkowo szybko minęły, to reakcja rynków na doniesienia z Tajwanu pokazała, jak bardzo inwestorzy są ostrożni.

Tajwan to specyficzne miejsce, w którym ogniiskują się interesy wielkich międzynarodowych firm. Na wyspie wytwarzane są nowoczesne podzespoły, a Taiwan Semiconductor Manufacturing Co. (TSMC) to największy na świecie producent chipów do smartfonów Apple'a, sztucznej inteligencji i komputerów. W dużym uproszczeniu można powiedzieć, że ryzyko gospodarcze związane z zakażeniem jednego pracownika na Tajwanie odpowiada wielu tysiącom we Włoszech czy we Francji. W globalnym łańcuchu dostaw – od komputerów po przemysł motoryzacyjny – Tajwan jest ważnym ogniwem, którego zerwanie może wpędzić w kłopoty wiele firm w Unii Europejskiej i USA.

Znaczenie tej wyspy wzrosło jeszcze bardziej w okresie pandemii. Tajwan, tak jak niektóre regiony Azji, na czele z Koreą Południową, stosunkowo dobrze radził sobie z koronawirusem. Akceptacja ograniczeń, konieczna w przypadku tego typu problemów, jest tam znacznie większa niż w Europie czy w USA, działania władz były więc zwykle bardziej radykalne niż w innych częściach świata. Kiedy Europa i Stany Zjednoczone dyskutowały na temat obostrzeń oraz skali działań prewencyjnych, rozwinięte kraje Azji już dawno wprowadziły je w życie. Zachodnie korporacje chętnie lokowały tam swoje linie produkcyjne, bo pod względem technologicznym nie ustępują one amerykańskiemu czy niemieckiemu, za to dawały większą gwarancję, że kluczowe dla ich biznesów półprzewodniki będą produkowane bez zakłóceń.

Taka taktyka w dużym stopniu odniosła sukces, bo Tajwan już na początku pandemii skutecznie zamknął swoje granice i stworzył solidny system śledzenia kontaktów i kwarantanny. W rezultacie liczba infekcji przekroczyła tam ledwie 1,2 tys. Kluczowe firmy technologiczne funkcjonowały na Tajwanie sprawnie, choć oczywiście w skali globalnej nie brakuje problemów, bo półprzewodniki są produkowane również w USA i w kilku krajach w Europie, m.in. w Niemczech i Szwajcarii. Kłopoty z zaspokojeniem popytu na półprzewodniki spowodowały, że Huawei opóźnił premierę nowego smartfona z rodziny P50. Ograniczenia w dostawach swoich urządzeń w drugiej połowie tego roku zapowiedział z kolei Apple, także z powodu braku półprzewodników. Tim Cook, prezes Apple'a, uprzedzał, że wydłuży się czas oczekiwania na komputery Mac czy tablety iPad. Przyznał, że to problem, którego firma nie jest w stanie obejść.

Tajwan to jeden z największych gospodarczych beneficjentów pandemii. W marcu jego eksport wzrósł o 27,1 proc., do 35,9 mld dol., oczywiście dzięki świetnie prosperującemu rynkowi elektroniki. Tajwańskie firmy dwoją się i troją, by nadążyć za zagranicznym popytem. TSMC odnotowała w marcu prawie 14-procentowy wzrost sprzedaży, a jej przychody osiągnęły 4,54 mld dol. Handel zagraniczny Tajwanu napędzają głównie dwa kraje: Chiny (import zwiększył się o 36,3 proc.) i USA (o 34,7 proc.).

Łańcuch dostaw już dawno był mocno napięty, a pandemia jeszcze bardziej go naprężyła. Tajwan to punkt krytyczny i w przypadku jego awarii można się spodziewać problemów w takich firmach jak Apple. Stąd nerwowe reakcje giełdy na nowe przypadki COVID-19 i bardzo szybka odpowiedź tajwańskiej administracji.

Wygląda na to, że na razie rynek uznał ją za wystarczającą. Ma też zaufanie do dyscypliny Tajwańczyków i sprawności tamtejszych systemów informatycznych, perfekcyjnie kontrolujących covidowe łańcuchy zakażeń. Zarazem jednak widać, że nie jest ono bezwzględne i jeden nieopatrzny ruch, brak reakcji czy błędne posunięcie może spowodować bardzo poważne perturbacje. ●



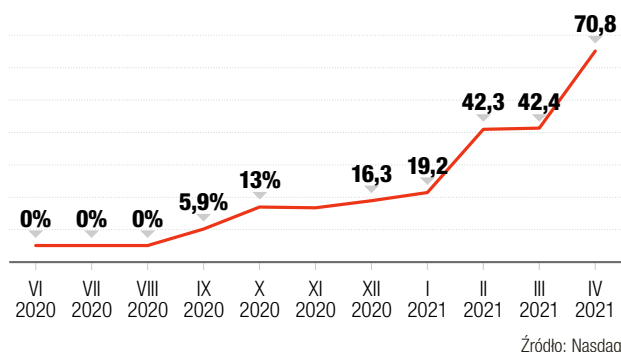
Szaleńczo drożejąca tarcica wprowadza potężne zamieszanie na rynku tego surowca i w powiązanych z nim branżach. Ucierpieć mogą polscy producenci okien, drzwi i mebli

PIOTR ROSIK

Cena drewna w kosmosie

Cena tarcicy, czyli drzewa obrobionego, oszalała. Bo jak inaczej nazwać wzrost ceny surowca w ciągu ostatnich 12 miesięcy o niemal 270 proc., a od początku tego roku o prawie 70 proc. (mowa o cenie kontraktów na drewno, denominowanych w dolarach)? Oczywiście ma to skutki dla całej branży drzewnej – zarówno dla producentów, jak i dystrybutorów tego surowca, a także dla producentów mebli czy firm z branży budowlanej. A jak wiadomo, produkcja mebli to jedna z najważniejszych gałęzi polskiej gospodarki.

Notowania kontraktów na drewno (tarcicę) denominowane w USD



Dlaczego cena tarcicy wystrzeliła w kosmos

Skąd takie zachowanie ceny drewna? Na zachodnich rynkach, szczególnie na amerykańskim i chińskim, doszło do podwójnego szoku: zarówno popytowego, jak i podażowego. Tartaki źle oszacowały popyt na tarcicę – spodziewały się jego spadku, bo nadeszła pandemiczna recesja, więc ograniczyły produkcję na wiosnę 2020. Tymczasem doszło jednak do skokowego wzrostu popytu na ten surowiec, w związku z radykalną poprawą sentymentu co do remontów i budowy domów.

Dystrybutorzy w drugiej połowie 2020 r. wstrzymywali się z zamówieniami i zakupami surowca, gdyż mieli nadzieję, że w pierwszych miesiącach 2021 r. cena tarcicy spadnie. Tymczasem tak się nie stało – pojawiła się więc „gorączka zakupowa” windująca cenę tarcicy. Dystrybutorzy w I kwartale zaczęli się wręcz prześcigać w składaniu zamówień przed sezonem letnim, w którym buduje się domy z drewna.

Poza tym coraz więcej krajów zwraca się ku budownictwu ekologicznemu, co oznacza właśnie stawianie domów drewnianych. Widać to w Chinach, widać też w sąsiadujących z Polską Niemczech, gdzie w 2020 r. zanotowano wzrost sprzedaży budownictwa drewnianego o 14 proc. rok do roku, a w grudniu 2020 – o 42 proc. rok do roku. W związku z szaleńczym wzrostem ceny

drewna przeciętny koszt budowy nowego domu w Stanach Zjednoczonych poszedł w górę w ciągu 12 miesięcy o ponad 24 tys. dolarów.

Do tego doszła kwestia zmiany standardowego obiegu drewna. Powód? Rosja wprowadza stopniowo zakaz eksportu kłód, który dotyka przede wszystkim Chiny, Finlandię i kraje bałtyckie. To oczywiście zmniejsza podaż surowca na tych rynkach, na których jest on w dodatku coraz bardziej pożądanym.

Zamieszanie na krajowym rynku drewna

Tarcica drożeje także w Polsce, a do czynników światowych doszły również te krajowe, podnoszące jej cenę. Mamy wyjątkowo dobrą koniunkturę w budownictwie, które potrzebuje dużo drewna. Poza tym popełniane są błędy w dystrybucji surowca pozyskiwanego w Lasach Państwowych (LP) – wskazuje Polska Izba Gospodarcza Przemysłu Drzewnego (PIGPD).

„W trakcie naszych rozmów z LP oraz Ministerstwem Rozwoju wielokrotnie ostrzegaliśmy, że wprowadzenie 20 proc. masy oferowanego surowca do wolnej sprzedaży może się skończyć niekontrolowanym wzrostem cen. W naszych pismach wskazywaliśmy, że całe zło tej sytuacji rozpoczęło się w roku 2017, gdy sprzedaż drewna z huraganu w Borach Tucholskich została wliczona do historii. W latach 2017–2019 surowiec został sprzedany praktycznie każdemu chętnemu, jedynym kryterium była cena. Izba wielokrotnie wskazywała, że historia z klęski nie może być wliczana, ponieważ w przyszłości zabraknie drewna dla rodzimych firm i w konsekwencji doprowadzi to do spekulacji cenowych. [...] Lasy Państwowe w swoich prezentacjach próbują winą za to, co się dzieje, obciążyć firmy drzewne jako głównych sprawców wzrostu cen. Zasłaniają się brakiem możliwości prawnych, które mogłyby ograniczyć wywóz drewna z Polski” – napisała PIGPD w komunikacie z 11 maja br. I przedstawiła propozycję natychmiastowych działań, które mogą pomóc w unormowaniu sytuacji na rynku drewna (m.in. ograniczenie roli pośredników, całkowity zakaz wywozu drewna okrągłego poza Unię Europejską). Izba szacuje, że pośrednicy handlujący nieobrobionym drzewem eksportują rocznie z Polski co najmniej 4 mln m³ surowca.

Co na to Lasy Państwowe? – Już 13 lat temu wprowadziły na terenie całego kraju jednolity, transparentny i niezmienny system sprzedaży drewna właśnie po to, by chronić krajowy rynek, zarówno producentów, jak i konsumentów, przed gwałtownymi ruchami cen na rynkach światowych. System gwarantuje kontrahentom Lasów Państwowych stabilność cen i dostaw, a także chroni polski rynek przed spekulacyjnym drenażem drewna przez podmioty, które zajmują się wyłącznie zyskową jego odsprzedażą – mówi „Gazecie Bankowej” Michał Gzowski, rzecznik prasowy LP. – Zgodnie

z traktatem o funkcjonowaniu Unii Europejskiej Lasy Państwowe nie mogą całkowicie odmówić sprzedaży drewna zagranicznym podmiotom, ale dzięki wprowadzonym limitom i drastycznym ograniczeniom prawnym eksport tego surowca wynosi jedynie 5 proc. całej rocznej oferty i trafia wyłącznie na rynek UE. Dzięki umowom opartym na tym systemie z Lasami Państwowymi krajowi producenci mogą utrzymywać konkurencyjność na światowych rynkach i stabilny udział kosztów surowca używanego w swoich produktach oferowanych krajowym konsumentom – dodaje.

270 proc.

o tyle wzrosły w skali ostatnich 12 miesięcy ceny tarcicy na światowych rynkach

Co ciekawe, wedle rzecznika Lasów Państwowych medialne informacje o zawrotnym tempie wzrostu cen drewna w Polsce są... nieprawdziwe. – Dość duży wzrost cen obserwujemy na innych rynkach europejskich. W naszym kraju, w porównaniu z zeszłym rokiem, drewno średniowymiarowe iglaste „papierówka” potaniało obecnie o 6,6 proc., a drewno tartaczne podrożało zaledwie o 2,6 proc. Zakres wahań tych cen nie odbiega od średnich wahań cen w ubiegłych latach. Jest to zjawisko normalne i wynika m.in. z ilości pozyskiwanego drewna w danym okresie – uważa Michał Gzowski.

Kto korzysta, a kto nie

Nawet jeśli wzrost ceny tarcicy w Polsce nie jest tak znaczący jak za granicą, to jednak sytuacja na tym rynku ma wpływ na wiele polskich branż i firm, bo w ekspresowym tempie rosną ceny produktów drzewnych oferowanych przez europejskie koncerny. W związku z tym Związek Polskie Okna i Drzwi (ZPOD), skupiający producentów stolarki otworowej, lobbuje za działaniami, które mogłyby ustabilizować gwałtowny wzrost cen płyt MDF oraz ograniczyć zakłócenia w łańcuchu dostaw. Od września 2020 r. ceny płyt pilśniowych wzrosły o 70 proc., a w ciągu I kwartału 2021 r. – o 50 proc. MDF jest jednym z podstawowych surowców wykorzystywanych do produkcji drzwi wewnętrznych.

„Pewne jest, że skutki gwałtownie drożejących surowców odczują nie tylko sami producenci stolarki otworowej, lecz także cała branża budowlana, remontowa, deweloperska, a finalnie również przedsiębiorcy z innych sektorów i osoby prywatne. Braki oraz reglamentacja drewna i powiązanych wyrobów powodują ogromne utrudnienia w kontynuacji planowanej

fol. Shutterstock (x2)



produkcji drzwi wewnętrznych. Sytuacja ta zbiega się z niespotykanymi dotąd podwyżkami cen surowców drzewnych, które wpływają na plany produkcyjne, konieczność znaczących podwyżek cen wyrobów. Spowoduje to zagrożenie konkurencyjności polskich producentów, a co za tym idzie – pogorszenie się ich kondycji finansowej” – alarmuje ZPOD.

Związek Polskie Okna i Drzwi wystosował pismo z wezwaniem o podjęcie wszystkich możliwych działań, które pozwolą na ustabilizowanie dostaw. „Zostało ono skierowane zarówno do producentów płyt drewnopochodnych, jak i instytucji zrzeszających producentów, do Lasów Państwowych regulujących gospodarkę drewna w Polsce oraz organizacji międzynarodowych, takich jak Construction 2050 Alliance. Związek będzie również bardzo wnikliwie badał zgłoszenia od producentów drzwi wewnętrznych, dotyczące nierównego traktowania oraz ograniczania konkurencyjności”.

Zmiana cen płyty MDF w latach 2020–2021



Źródło: ZPOD

Podwyżki cen drewna odczuwa także coraz mocniej przemysł meblowy. Polska jest drugim największym na świecie, po Chinach, eksporterem mebli (na kwotę 40 mld zł w 2019 r.) oraz szóstym producentem domowych sprzętów. Michał Strzelecki, dyrektor Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli, na łamach „Rzeczpospolitej” ostrzegał przed niekontrolowanym wzrostem cen drewna. „Choć w rodzimym meblarstwie, w którym prym wiodą wyroby skrzyniowe

i tapicerowane, lite drewno nie odgrywa pierwszoplanowej roli, to obecny skok cen surowca widać w ogromnych rachunkach płaconych za płyty wiórowe. Fabryki płyt meblowych podniosły ceny swoich wyrobów aż o 60–100 proc. Polskie ekonomiczne meble podbijające świat to w znaczącej przewadze produkt niskomarżowy. Szybujące ceny drewna z pewnością osłabiają ekonomiczne fundamenty biznesu, obniżają jego rentowność. A to oznacza cięcie wydatków na inwestycje, modernizację technologii i wymianę maszyn” – powiedział Michał Strzelecki.

70 proc.

od września 2020 r. wzrosły ceny płyt pilśniowych, a w ciągu I kwartału 2021 r. – o 50 proc. MDF jest jednym z podstawowych surowców wykorzystywanych do produkcji drzwi wewnętrznych

Dodajmy, że Polska praktycznie nie liczy się na rynku drewna jako eksporter tego surowca. Tymczasem duże niemieckie czy skandynawskie tartaki robią na wielkim popycie z USA kolosalne pieniądze. To jednak nie oznacza, że nie ma polskich firm korzystających na tej sytuacji. Jedną z publicznych – czyli notowanych na GPW – spółek zarabiających na hossie na tarcicy jest Koszalińskie Przedsiębiorstwo Przemysłu Drzewnego (KPPD). W 2020 r. zanotowało 317,3 mln zł przychodów (wzrost o 6,5 proc. r/r) i 8,4 mln zł zysku (+180 proc. r/r). Przychody ze sprzedaży za I kwartał 2021 r. wyniosły 86,8 mln zł i były wyższe w stosunku do analogicznego okresu 2020 r. o 8,8 proc., a zysk sięgnął 3,9 mln zł i był prawie trzykrotnie wyższy niż przed rokiem. Od połowy maja 2020 r. do połowy maja 2021 r. wycena rynkowa KPPD urosła o 138 proc., do 98,2 mln zł.

W liście do akcjonariuszy podsumowującym rok 2020 Marek Szumowicz-Włodarczyk, prezes zarządu KPPD, przyznaje, że „odmrożona w czerwcu gospodarka zareagowała skokowym wzrostem zamówień i w konsekwencji wzrostem przychodów w III i IV kwartale. Nawet miesiące wakacyjne, tradycyjnie z niższym poziomem przychodów, nie przyniosły sezonowego spadku zamówień”.

Jak widać – jak to w gospodarce bywa, która jest jednym wielkim i skomplikowanym systemem naczyń połączonych – różne są przyczyny wzrostu ceny tarcicy. Jedni mają z tego pożytek, a inni na tym cierpią. Pewne jest jedno: dynamiczna hossa cenowa na drewnie, która zaczęła się podczas pandemii koronawirusa, będzie pamiętana przez lata i już przeszła do historii światowej gospodarki.

PRZYSZŁOŚĆ JEST **Z MIEDZI**



60 LAT
KGHM
—POLSKA MIEDŹ—

www.kghm.com



Wierzymy, że przyszłość jest z miedzi! Miedź jest trwała, odporna na rdzę, doskonale przewodzi ciepło i elektryczność. To surowiec niezbędny w fotowoltaice, energetyce wiatrowej, przemyśle motoryzacyjnym, medycynie oraz innych gałęziach nowoczesnego przemysłu. KGHM to Odkrywca – Gigant – Wizjoner. Działalność wydobywczą i przetwórczą prowadzimy od 60 lat, będąc w niej globalnym liderem. Z pasją i wizją budujemy potęgę KGHM na całym świecie.

Chmura pod napięciem

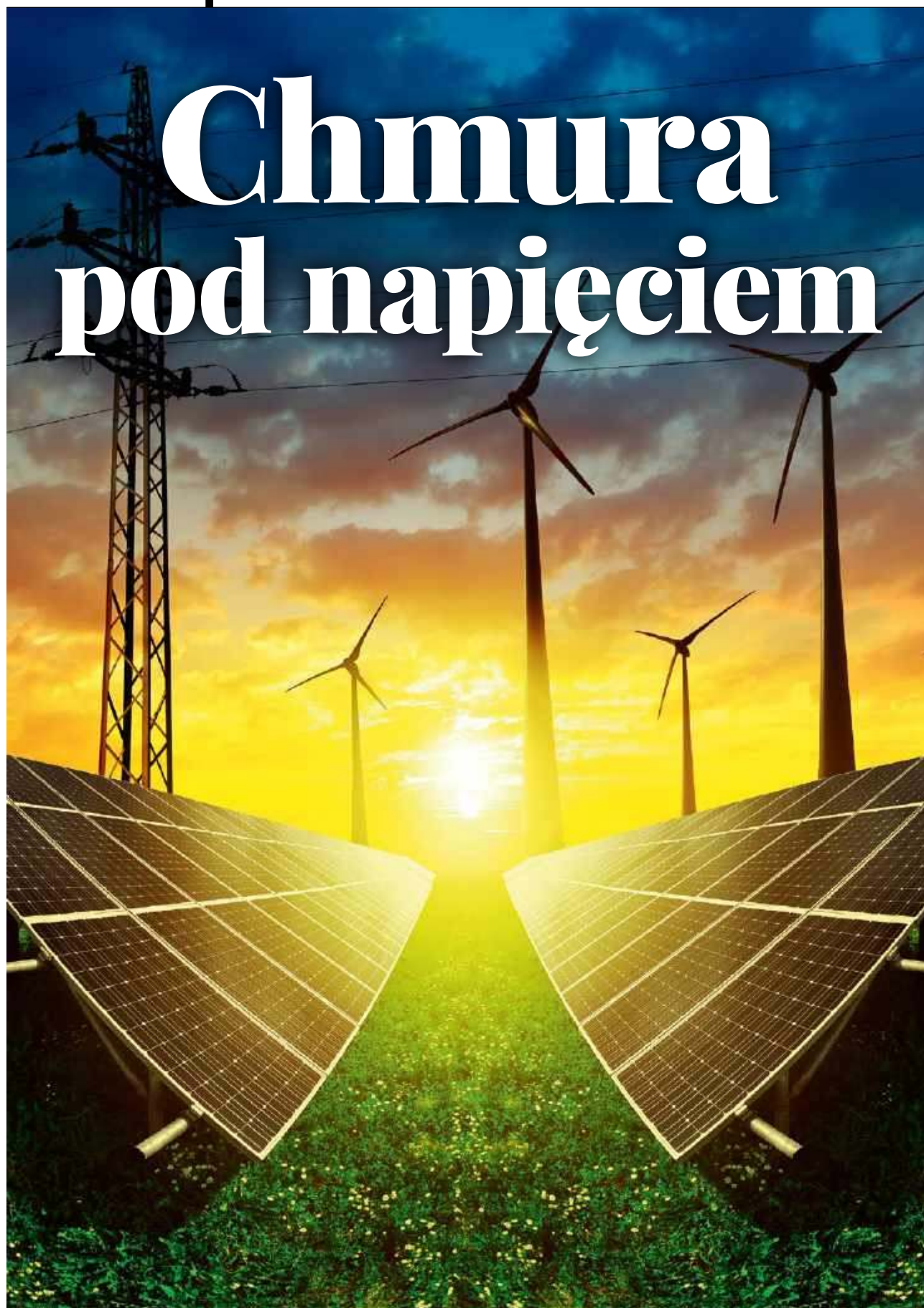


foto: Shutterstock (x2)

Czekają nas potężne wyzwania w energetyce. Jeśli dla Unii Europejskiej to zadanie bardzo trudne, to dla Polski jest to wyzwanie cywilizacyjne. Jak mogą pomóc w osiągnięciu celu technologie i cyfryzacja? Tylko dzięki nim transformacja polskiej energetyki może mieć szanse na rentowność

W ciągu ostatnich kilku lat digitalizacja i technologie cyfrowe znalazły powszechne zastosowanie we wszystkich głównych sektorach przemysłu na świecie i branża energetyczna nie jest tu wyjątkiem. Niestety w Polsce to energetyka najgorzej sobie radzi

z cyfryzacją, przy czym to właśnie na sektorze energetyki spoczywa ciężar największej transformacji, jaką rodzima gospodarka ma do wykonania w bardzo krótkim czasie. Wielka zmiana w krótkim okresie oznacza rewolucję, ponieważ na ewolucję nie ma już czasu. Jak powinna i jak może wyglądać ta rewolucja, by sektor energetyczny naprawdę zyskał dzięki cyfryzacji?

Innowacje technologiczne nie są już kojarzone tylko z zastępowaniem papierkowej roboty zautomatyzowanymi systemami elektronicznymi. Taka wąska perspektywa oraz podejście do cyfryzacji wyłącznie jako do sposobu na umożliwienie pracy zdalnej to największe zagrożenia i bariery mentalne. Internet Rzeczy (IoT – ang. Internet of Things) przyniósł przełom w zarządzaniu nie tylko zużyciem energii, lecz i w świadomym zarządzaniu krytycznymi instalacjami, dzięki... przewidywaniu przyszłości. Energetyczny „Wieki Brat”, czyli użycie systemu czujników do totalnego monitorowania instalacji krytycznych, pozwoli na gigantyczne oszczędności, ponieważ na bieżąco dostarczy wiedzy o efektywnych i przeciążonych kanałach dystrybucji energii oraz da sygnał i zaalarmuje o elementach systemu, które wkrótce ulegną awarii, zanim ona nastąpi. Nie trzeba Einsteina, by pojąć, że znacznie taniej i z korzyścią dla wszystkich jest zawczasu wymienić wadliwe elementy systemu, niż naprawiać jego istotną część, która ulegnie awarii w wyniku wady jednego z jego trybików. By wszystko działało, zapewniona musi być niezawodna łączność oraz moc obliczeniowa. Tak oto Internet Rzeczy, sieć 5G oraz moc i możliwości chmury obliczeniowej (Big Data, Sztuczna Inteligencja) przeplatają się ze sobą jako naczynia nierozdzielnie połączone.

Skoro tak wielkim wyzwaniem energetycznym dla Polski jest przejście od węgla jako paliwa do miksu opartego na źródłach z energii odnawialnej, przykłady cyfryzacji sektora energii odnawialnej na świecie i dodatkowe oszczędności, jakie cyfryzacja pozwala wygenerować właśnie temu sektorowi, sprawiają, że tym bardziej można mówić o niepowtarzalnej szansie. Oczywiście oczywistość, że jeśli zaniedba się cyfrowe czyn-

niki, nad transformacją energetyki wisi groźba fiaska. Ale coś za coś. O ile poprawa efektywności energetycznej sprawia, że firmy zajmujące się energią odnawialną zyskują na znaczeniu w sektorze i stają się bardziej konkurencyjne, o tyle zarządzanie nimi nie jest łatwe, ponieważ cyfryzacja wymusza całkowicie przejrzyste procesy decyzyjno-zarządcze, które na każdym etapie są monitorowane.

Dlaczego 5G jest zielone?

Transformacja energetyczna zmienia krajobraz łańcucha dostaw energii. Duże konwencjonalne elektrownie są stopniowo uzupełniane przez zdecentralizowane zasoby, w tym farmy wiatrowe i fotowoltaiczne, których moc wytwarzania może być bardzo zmienna w czasie i uzależniona od warunków pogodowych. Moc tę trzeba odpowiednio bilansować. W międzyczasie rośnie zapotrzebowanie na energię ze strony konsumentów o trudnej niekiedy do przewidzenia charakterystyce. Prowadzi to do wahań pomiędzy popytem a podażą na energię elektryczną.

– Bilansowanie i zabezpieczenie dostaw energii ze źródeł odnawialnych wydaje się być z jednej strony kluczowe, z drugiej zaś daje możliwość realizacji powyższych postulatów w praktyce. Dobrym tego przykładem jest założona przez europejskich operatorów systemów przesyłowych (TennT, Swissgrid i Terna) firma Equigy. Została ona powołana do życia w celu dostarczenia rozwiązania, które zaspokoiłoby rosnące zapotrzebowanie na energię ze źródeł odnawialnych w systemie elektroenergetycznym. Jednocześnie firma ta ma zapewniać kontrolę nad podażą i popytem energii ze źródeł odnawialnych w celu łatwiejszego zbilansowania całej sieci energetycznej – ocenia Piotr Pietrzak, Chief Wizard, IBM Polska.

Huawei jest jednym ze światowych liderów transformacji sektora przemysłowego i wykorzystania możliwości sieci 5G, czyli spoiwa dla wykorzystania nowych technologii. Jak wylicza firma, 5G nie tylko jest szybsze, mocniejsze i bezpieczniejsze niż 4G, lecz także bardziej ekologiczne. Pod względem zużycia ruchu sieciowego możliwości sieci 4G względem dynamicznego wzrostu zapotrzebowania na przesył danych wyczerpią się już w 2023 r. i tylko 5G podoła rosnącym wymaganiom. Jednak przejście na 5G będzie miało też konkretny, pozytywny wymiar w zakresie wpływu telekomunikacji na

emisję CO₂. Telekomunikacja, która całkowicie przeszłaby na 5G do 2025 r., emitowałaby „jedynie” 400 mln ton CO₂ rocznie, czyli tyle, ile dziś. To wszystko dzięki większym możliwościom technicznym i większej pojemności samej sieci. W dużej mierze ma na to wpływ o wiele mniejsze zużycie energii przez maszty telekomunikacyjne w tych technologiach. Samym operatorom oszczędzają też naprawdę dużo kosztów operacyjnych, w tym – z ekologicznego punktu widzenia najważniejszego – kosztu poboru mocy, mniejszego o 13 proc.

Potwierdzają to też dane firmy Ericsson, która wskazuje na jeszcze szersze spojrzenie na wpływ na środowisko całego sektora technologiczno-telekomunikacyjnego, czyli ICT. Całkowity ślad węglowy w cyklu życia sektora ICT wynosi ok. 730 mln ton ekwiwalentu CO₂ (Mt CO₂-eq), czyli 1,4 proc. całkowitej globalnej emisji gazów cieplarnianych. Jeśli sieć 5G zostanie wdrożona w taki sam sposób jak poprzednie generacje, zużycie energii gwałtownie wzrośnie. Rozwiązania ICT (teleinformatyczne) – w tym 5G, Internet Rzeczy, uczenie maszynowe i automatyzacja – mają ogromny potencjał do ograniczenia emisji dwutlenku węgla na całym świecie, w wielu sektorach i branżach.

– Szacujemy, że istniejące rozwiązania cyfrowe mogą zmniejszyć globalną emisję węgla nawet o 15 proc. Sektor ICT jest dziką kartą gospodarki – we właściwym ujęciu technologie cyfrowe mogą być głównym narzędziem do wdrażania niskoemisyjnych i cyrkulacyjnych rozwiązań we wszystkich sektorach gospodarki. Jednak jeśli będzie niewłaściwie wykorzystana, może zwiększyć emisję dwutlenku węgla. Odpowiednie wykorzystanie dostępnych możliwości będzie miało istotny wpływ na to, czy światu uda się ograniczyć globalne ocieplenie – stwierdza Marcin Zych, ekspert firmy Ericsson.

Chmura zaraz obok sieci

Jak czytamy w raporcie „Chmura obliczeniowa w energetyce” naukowców z Uniwersytetu Jagiellońskiego, mimo że rynek rozwiązań chmurowych jest jednym

”

Rozwiązania ICT – w tym 5G, Internet Rzeczy, uczenie maszynowe i automatyzacja – mają ogromny potencjał do ograniczenia emisji dwutlenku węgla na całym świecie, w wielu sektorach i branżach, a w energetyce szczególnie

z najszybciej rozwijających się na świecie, to chmura nie doczekała się powszechnego wdrożenia w energetyce. Z uwagi na pandemię do 2022 r. ponad 90 proc. światowych przedsiębiorstw będzie korzystać z różnego rodzaju usług chmury, a światowy rynek chmury wzrośnie z poziomu 313,1 mld dolarów w 2020 r. do 937,5 mld dolarów w 2027 r., osiągając CAGR (skumulowany roczny wskaźnik wzrostu) na poziomie 17 proc. Tymczasem jedynie co trzeci przedsiębiorca z sektora użyteczności publicznej w Polsce korzysta dziś z tego typu rozwiązań. Wskazywane obawy hamujące szerszą implementację chmury obejmują m.in. niepewność stanu prawnego, obawę o wysokie koszty inwestycji czy bezpieczeństwo danych.

Raport Uniwersytetu Jagiellońskiego wskazuje też, że polski sektor użyteczności publicznej pozostaje w tyle za innymi mocno regulowanymi sektorami: bankowym i ubezpieczeniowym, farmaceutycznym, telekomunikacyjnym. W Polsce wdrożenia chmurowe w państwowych spółkach to początek drogi do cyfryzacji w tym sektorze. Na razie chmurę wykorzystano przede wszystkim do zapewnienia ciągłości procesów biznesowych, funkcjonowania firmy, pracy zdalnej i bezpiecznego dostępu do zasobów cyfrowych pracowników. To przedsięwzięcie możliwości, jakie daje chmura, Big Data, IoT i sieć 5G. Są jednak i pierwsze jaskółki zmian w cyfryzacji energetyki, choćby modele pozwalające przewidzieć potencjalne awarie zostaną wykorzystane przy eksploatacji kotła gazowego w Elektrociepłowni Żerań, której operatorem jest PGNiG TERMIKA. To przykład współpracy PGNiG ze środowiskiem startupowym.

– Wykorzystanie sztucznej inteligencji do analizy danych i tworzenia zaawansowanych algorytmów daje przedsiębiorstwom energetycznym możliwość monitorowania działania urządzeń i instalacji oraz reagowania przed wystąpieniem usterki. Możemy przewidzieć potencjalną awarię i uniknąć konsekwencji związanych z nieplanowanymi przestojami. To bardzo ważne dla utrzymania procesów produkcyjnych m.in. w ciepłownictwie – powiedział Arkadiusz Sekściński, wiceprezes PGNiG ds. rozwoju. – Przy tym pilotażu współpracować będziemy ze start-upem, który wcześniej wziął udział w jednym z naszych programów akceleryacyjnych – dodał.

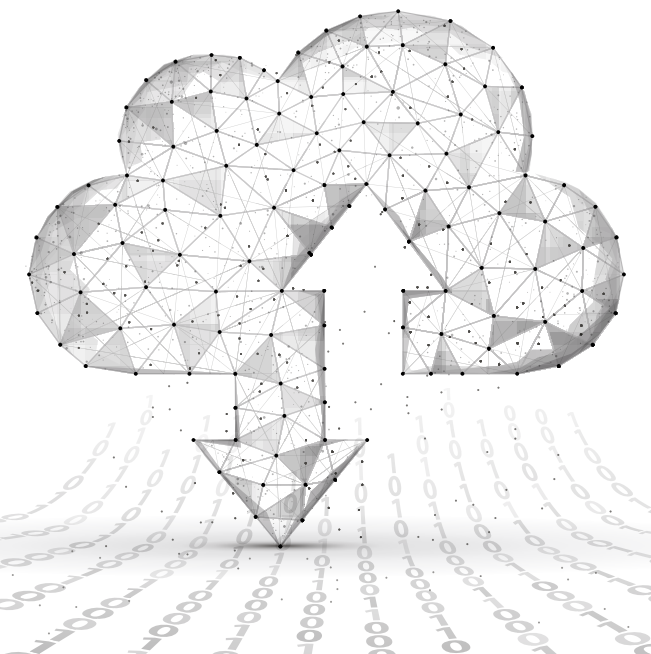
Jak to robią najwięksi

General Electric Power jest jednym ze światowych liderów w dziedzinie energetyki, dostarczając technologie, rozwiązania i usługi w całym łańcuchu dostaw energii, od wytwarzania do zużycia, zasilając ponad jedną trzecią świata. Jest też książkowym przykładem właściwego wykorzystania najnowszych technologii w swoich operacjach. GE wykorzystuje chmurę jako podstawową infrastrukturę przetwarzania danych, m.in. do zbierania i przetwarzania danych z 20 mld sensorów w ponad 900 placówkach klientów na całym świecie

937,5 mld dol.

wyniesie w 2027 r. globalna wartość rynku chmury obliczeniowej, rosnąc z poziomu 313,1 mld dol. w 2020 r. i osiągając CAGR (skumulowany roczny wskaźnik wzrostu) w latach 2020–2027 na poziomie 17 proc.

Źródło: Raport UJ „Chmura obliczeniowa w energetyce”



i przesyłania ponad 500 tys. wpisów na sekundę. Zebrane dane są przechowywane w chmurze i dostępne dla wszystkich uprawnionych użytkowników, niezależnie od położenia, w tym analityków lub klientów GE.

GE wykorzystuje ponadto technologię chmurową do procesów prognozowania i zarządzania wydajnością. System automatycznie wysyła powiadomienia do klientów, gdy wykryte zostaną jakiekolwiek problemy ze sprzętem lub odstępstwa od zakładanych norm. Chmura pozwala pracownikom elektrowni na dostęp do danych w czasie rzeczywistym i bieżące podejmowanie decyzji dotyczących obsługi oraz zarządzania infrastrukturą fizyczną. Przetwarzanie tak dużej puli danych przekłada się na głębszy i szybszy wgląd w pracę systemów zarządzających elektrowniami. GE Power otrzymuje dokładniejszą analizę warunków panujących w danym zakładzie i prawdopodobieństwo ich wpływu na sprzęt (precyzyjne oszacowanie zużycia poszczególnych części i sprzętu). W rezultacie GE może odpowiednio zaplanować konserwację czy wymianę, minimalizując tym samym ewentualne przestoje i dodatkowe koszty związane z niespodziewaną awarią systemu.

Cyfryzacja z wymówkami

Dlaczego transformacja cyfrowa w Polsce w energetyce kuleje? Na bazie adaptacji samych usług chmurowych widać pewną systemową niechęć. Jak czytamy w raporcie Uniwersytetu Jagiellońskiego, jedną z najczęstszych wymówek jest nieuprawniona argumentacja, jakoby usługi chmurowe w energetyce były niezgodne z polskim prawem. Tymczasem według autorów raportu obowiązujące prawo nie zawiera przepisów zakazujących korzystania z chmury w energetyce, choć przyznają, że obowiązujące przepisy nie regulują precyzyjnie warunków jej wdrożenia i wykorzystywania. Takie przepisy

podwyższałyby pewność prawa i komfort decydentów z sektora energetyki, potencjalnie wpływając na poprawę innowacyjności sektora – apelują autorzy raportu UJ.

– Wciąż czekamy na dedykowane dla energetyki wytyczne o charakterze technicznym, prawnym i organizacyjnym, usuwające podstawowe wątpliwości uczestników rynku związane z wdrożeniem chmury. Tylko wtedy możemy liczyć na pełne wykorzystanie potencjału technologii chmury w polskiej energetyce. Tego typu wytyczne wydane dla sektora finansów przez KNF w 2017 r. i 2020 r. czy Wspólna Infrastruktura Informatyczna Państwa w przypadku administracji publicznej ułatwiają implementację chmury poprzez zwiększenie pewności i jasności prawa. W ten sam sposób należałoby zwiększać powszechność rozwiązań technologicznych w energetyce, zwłaszcza w obliczu jej niezbędnej transformacji – stwierdza również Michał Jaworski, członek zarządu w polskim oddziale Microsoftu.

Na inny, często przytaczany w polskich firmach argument, że „chmura się nie opłaca”, badacze UJ odpowiadają, iż jeśli się nie opłaca, to winni są sami menedżerowie, którzy nieodpowiednio przeprowadzili cyfrową transformację przedsiębiorstwa i źle wyskalowali zakres oraz sposób korzystania z usług chmurowych.

Cele klimatyczne i cyfrowa transformacja polskiej energetyki mogą być dla sektora i dla całej gospodarki wielką szansą, jednak dziś wydają się raczej rosnącym wyzwaniem. Potrzebna jest cyfrowa rewolucja w rodzimej energetyce, a zarazem fundamentalna praca u podstaw. Tu otwiera się pole do działania dla Ministerstwa Aktywów Państwowych wraz z dawnym resortem cyfryzacji (dziś wchodzącym w skład Kancelarii Prezesa Rady Ministrów), a może także dla Ministerstwa Klimatu, by przełamać stan, w którym nad transformacją cyfrową polskiej energetyki obecnie nie ma właściwie żadnej kontroli.

Tej wiosny w ciągu zaledwie miesiąca średnia cena używanego samochodu wystawianego w ofertach internetowych, autokomisach oraz u dealerów wzrosła o prawie 2 tys. zł.

To odłożony efekt pandemii

KAMIL GIEROBA

Ceny aut odjeżdżają

Z pozoru mogłoby się wydawać, że wywołany przez pandemię okres perturbacji w branży motoryzacyjnej powoli mija. W końcu kolejne restrykcje są zdejmowane, produkcja samochodów powoli wraca na normalne tory, a zainteresowanie kupowaniem czterech kółek powinno być większe, skoro ludzie mogą coraz swobodniej się poruszać. Nic bardziej mylnego. Rynek jest ciągle mocno rozchwiany, o czym w Polsce świadczy najlepiej kondycja segmentu aut używanych.

Tanie drożej, luksusowe schodzą na pniu

Wśród Polaków osób chętnych na zakup samochodu używanego wciąż nie brakuje. Z danych portalu Otomoto.pl wynika, że od czerwca 2020 r. do lutego 2021 r. deklaracje zakupu używanego auta skoczyły o rekordowe 12 proc. Najbardziej poszukiwane są pojazdy pięcioletnie lub starsze, w przedziale cenowym od 15 do 25 tys. zł. Z kolei w 2020 r. liczba ofert najtańszych aut (do 5 tys. zł) spadła o połowę. Wniosek jest prosty – rynek jest wyprzedany, a przez pandemię nie było skąd pozyskać dostatecznej liczby pojazdów dla zaspokojenia popytu. W tej sytuacji nie jest zaskoczeniem, że w szczycie sezonu wiosną, w ciągu zaledwie miesiąca, średnia cena używanego samochodu wystawianego w ofertach internetowych, autokomisach oraz u dealerów wzrosła o prawie 2 tys. zł!

Z kolei na drugim biegunie rynku, czyli w segmencie aut luksusowych, trwa w najlepsze hossa. Tylko w lutym 2021 r. w Polsce zarejestrowano 7 568 nowych samochodów klasy premium, czyli o 22,4 proc. więcej niż w styczniu br. oraz o 9,44 proc. więcej w zestawieniu z lutym roku 2020 – wynika z informacji Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar.auta segmentu

premium kupowane są przez firmy oraz zamożnych klientów indywidualnych i popyt na nie jest bardziej odporny na pandemiczne zawirowania niż na pojazdy z segmentu popularnego.

Ekologia zabija popyt

Braki na rynku to niejedyny problem branży motoryzacyjnej. Kolejnym są nadchodzące nieubłagane unijne normy czystości spalin Euro 7 – wyśrubowane wymagania dla nowych aut mogą wejść w życie już w 2025 r. Dostosowanie się do tych wymagań będzie producentów słono kosztować i dużo wcześniej mocno odbije się na cenach, o czym ostatnio mówił Luca de Meo, szef koncernu Renault.

„Małe auta mogą się stać nawet dwa razy droższe. Już i tak tego typu pojazdy zdrożały, ale to nic w porównaniu z tym, co nadejdzie. W ciągu czterech lat norma Euro 7 może wywindować ich cenę, a drugie tyle robi obowiązkowe wyposażenie w systemy zwiększające bezpieczeństwo” – wyjaśniał Luca de Meo w rozmowie z dziennikarzami brytyjskiego „Autocar”. „Oczyszczenie silnika spalinowego kosztuje określoną kwotę. I Renault Clio za 15 tys. euro, i Mercedes klasy S za 120 tys. euro będą potrzebowały tego samego filtra cząstek stałych, który będzie musiał zawierać platynę, rod i inne drogie materiały. To jasne, że filtr w limuzynie klasy S Mercedesa będzie trochę większy, ale nadal będzie stanowił znacznie mniejszą część ceny całego auta i klient nie odczuje różnicy w wydatku. Co innego w przypadku małych aut” – podał dla przykładu prezes Renault.

Skoro nowe auta będą miały kosmiczną cenę, a na rynku utrzyma się na deficyt używanych pojazdów, to za rok – dwa lata amatorom motoryzacji pozostanie chyba tylko przesiąść się na... rower.

Miliony dla hakera

JERZY BIELEWICZ

finansista, były doradca Goldman Sachs i Royal Bank of Canada



W piątek 7 maja media podały, że haker z Europy Wschodniej włamał się do systemu operacyjnego rurociągów, który przesyła i rozprowadza paliwa ciekłe z Teksasu do wschodnich stanów USA. Atak cybernetyczny wyrządził ogromne szkody gospodarcze, sięgające kwoty wielu miliardów dolarów. Tego samego dnia firma Colonial, właściciel zaatakowanej sieci dystrybucyjnej, wypłaciła przestępcy równowartość 5 mln dolarów w kryptowalucie jako okup za przywrócenie zdolności operacyjnych. Opinia publiczna o zapłaceniu haraczu dowiedziała się tydzień później, choć dostawy paliw przez Colonial wtedy nie zostały jeszcze w pełni przywrócone. Nikt nie chciał chyba promować cyberataku na infrastrukturę przesyłową jako wyjątkowo intratnego przedsięwzięcia. Ta informacja miała – być może – upewnić opinię publiczną, że za wydarzeniem, które błyskawicznie zdemolowało normalne życie w bez mała ćwierci USA, stoi tylko haker...

Niemal natychmiast po cyberataku pojawiły się komentarze specjalistów od rynku energii, gospodarki i cyberbezpieczeństwa przyrównujące to nagłe wydarzenie do zamachu z 11 września czy nawet określające je mianem aktu wypowiedzenia wojny. W poniedziałek 10 maja prezydent USA Joe Biden uspokajał, stwierdzając, iż „nie ma dowodów na to, że za tym atakiem stoi Rosja”, ale w drugim zdaniu wskazał, że użyty wirus komputerowy pochodzi właśnie stamtąd, a także że Rosja tworzy warunki sprzyjające działalności w darknetcie. Pytanie, czy rzeczywiście był to haker, czy było to obce mocarstwo – w mojej ocenie – pozostaje dotąd bez odpowiedzi. Przede wszystkim dlatego dziwi niska kwota okupu, który natychmiast został zapłacony lekką ręką. Równie dobrze żądanie okupu mogło być swego rodzaju mistyfikacją kierującą śledczych na fałszywy trop. Atak na rurociągi firmy Colonial wywołał spektakularne skutki – w USA, które

są przecież największym producentem ropy naftowej i paliw, zabrakło benzyny na stacjach... I tu widać jak na dłoni wagę dla gospodarki i bezpieczeństwa narodowego tzw. infrastruktury krytycznej. Bo zabrakło również paliwa lotniczego, oleju napędowego itd. Taki atak wywołuje – jak mogliśmy obserwować – kaskadę łączących się i następujących po sobie wydarzeń – trudny do zatrzymania łańcuch przyczynowo-skutkowy. Wyobraźmy sobie skoordynowane ataki na kilka elementów takiej infrastruktury jednocześnie. Co by się działo,

gdyby w tym samym czasie zaatakowano dodatkowo systemy przesyłu energii elektrycznej i łączności telekomunikacyjnej? Ameryka bez paliwa, prądu i internetu?! Byłby to po prostu stuprocentowy lockdown. O niebo gorszy od tych, których doświadczyliśmy w czasie pandemii COVID-19.

Innym niebagatelnym aspektem tego wydarzenia jest sposób zapłaty okupu. Dokonano go w kryptowalucie. Przy tym sposobie transferu przestępca może się czuć bezpieczny, bo informacja o nim jest rozproszona w sieci w systemie blockchain. Jeśli rzeczywistość nie ma sposobu, by iść śladem pieniądza (czy raczej kryptowaluty), rodzi to wiele pytań natury nie tylko

moralnej, lecz przede wszystkim o ograniczeniu władztwa takich organizmów jak państwa i ich zdolności do ścigania przestępców. Czy w świecie przyszłości tego typu haracze nie staną się codziennością? Na to wygląda. Chyba że przestępstwa ataku na infrastrukturę krytyczną będą skutecznie ścigane oraz surowo karane. To wymagałoby jednak ścisłej współpracy międzynarodowej, a także kontroli w czasie rzeczywistym nad płatnościami w kryptowalutach. Na razie daleko nam do globalnego porozumienia w tych kwestiach. Pozostaje nam przyjąć do wiadomości, że zarówno liczba cyberataków, jak i wydatki na cyberbezpieczeństwo rosną w ciągu geometrycznym. Jeśli ta dynamika się nie zmniejszy, to wielkość „rynku” cyberterrorystyki i walki z nim może sięgnąć nawet kilkunastu procent globalnego PKB rocznie, czyli dziesiątków bilionów dolarów. Innymi słowy, każdy z nas może w przyszłości płacić swój cyfrowy haracz czy też cyber-VAT. ●

”

Co by się działo, gdyby w tym samym czasie zaatakowano systemy przesyłu energii elektrycznej i łączności telekomunikacyjnej? Ameryka bez paliwa, prądu i internetu?!

Wyprzedaż dekady



Na Ukrainie zniesiono właśnie moratorium na czas pandemii, na tzw. wielką prywatyzację. Równolegle ukraiński Bank Narodowy ogłosił warunki wystawienia na sprzedaż Privatbanku, największej instytucji finansowej kraju, oraz innych banków państwowych. 1 lipca rusza też prywatyzacja tamtejszych gruntów rolnych. Rozpoczynająca się na Ukrainie prywatyzacja może być dla polskich podmiotów wielką szansą, choć wiąże się również ze sporym ryzykiem

MAREK BUDZISZ

Pod koniec marca deputowani do Rady Najwyższej przegłosowali zniesienie moratorium, które wprowadzone zostało z powodu pandemii, na tzw. wielką prywatyzację. Równolegle ukraiński Bank Narodowy ogłosił warunki, po spełnieniu których gotów jest wystawić na sprzedaż Privatbank, największą instytucję finansową kraju, oraz inne banki państwowe, których akcje znajdują się w jego posiadaniu. Jeśli dodamy do tego rozpoczynającą się niedługo

prywatyzację ukraińskich gruntów rolnych, a w ostatnim czasie zmieniono też zapisy Kodeksu Ziemskiego, to uzyskamy obraz zmian, które czekają tamtejszą gospodarkę.

Kolejne podejście

Ukraińskie media zastanawiają się, czy i teraz nie powtórzy się sytuacja odnotowana w czasie ostatnich pięciu lat, kiedy budżety państwa konstruowane były w oparciu o założenie osiągnięcia znaczących dochodów

z prywatyzacji, ale nigdy nie udawało się tego zrealizować. Na tegorocznej liście podmiotów przeznaczonych do tzw. wielkiej prywatyzacji w ramach rozpoczynającego się procesu znajdują się 23 firmy, ze sprzedaży których Fundusz Majątku Narodowego odpowiedzialny za sprzedaż akcji ma zamiar pozyskać 9 mld hrywien, czyli równowartość ok. 1,215 mld zł. Taras Elejko, kierujący Funduszem, który notabene powołuje się na korzystne, jego zdaniem, efekty polskiej prywatyzacji, powiedział w jednym z wywiadów prasowych, że Ukraina winna pójść „polską drogą” już kilkanaście lat temu. I przypomniał, że obecnie różne instytucje państwowe kontrolują 3,6 tys. ukraińskich przedsiębiorstw, z których tysiąc z racji kondycji, w jakiej się znajdują, może zostać jedynie zlikwidowanych, ale pozostałe powinny być sprzedane. Jednak dotychczasowe doświadczenia Ukrainy w tym względzie nie są dobre. W przeszłości już dwukrotnie władze obwieszczały uruchomienie prywatyzacji na masową skalę. W 2016 r. rząd Władimira Grojsmana planował pozyskać w wyniku prywatyzacji 17,1 mld hrywien, udało się jedynie 187,5 mln, czyli 1,1 proc. Rok później plany były nie mniej ambitne, ale z 17,1 mld hrywien udało się uzyskać jedynie 3,37 mld (19,7 proc.). W latach 2018 i 2019 cały proces w praktyce zablokowano, bo do ukraińskiego budżetu wpłynęło z tytułu sprzedaży przedsiębiorstw państwowych odpowiednio 268,65 mln oraz 546,8 mln hrywien.

Presja USA

Dokończenie reform, w tym reformy systemu wymiaru sprawiedliwości i deoligarchizacja kraju, o czym mówił podczas swej niedawnej wizyty w Kijowie obecny sekretarz stanu USA Antony Blinken, stawiając sprawę w kategoriach warunku uzyskania pomocy politycznej i wojskowej od Stanów Zjednoczonych, ma być uzupełnieniem, a może warunkiem, skutecznej transformacji Ukrainy. Z punktu widzenia potencjalnych inwestorów zaangażowaniu na Ukrainie sprzyja też korzystny klimat polityczny. Władze w Kijowie, w związku z zaostrzeniem relacji z Rosją, zainteresowane są międzynarodową pomocą i zabiegają o uzyskanie Planu Członkostwa (MAP) w NATO, a to powoduje, że mogą być skłonne udzielić specjalnych gwarancji zagranicznym inwestorom.

Jednak Antony Blinken w czasie swej wizyty na Ukrainie powiedział też, że jest „szokowany” sposobem, do jakiego rząd się uciekł, aby wymienić szefa Naftohazu – największej ukraińskiej firmy – i wezwał władze w Kijowie, by nie rujnowały systemu zarządzania korporacyjnego w spółkach kontrolowanych przez państwo. Rząd Ukrainy zdecydował się odwołać Andrieja Kobołewa, zdawałoby się niezatapialnego szefa Naftohazu, który na stanowisku przetrwał ostatnie pięć lat, dwóch prezydentów i kilka gabinetów. Bezpośrednim powodem tej decyzji, choć w ukraińskich mediach raczej panuje przekonanie, iż mamy do czynienia z pretekstem,

było to, że Kobołew jeszcze w grudniu ubiegłego roku prognozował, że jego firma zakończy 2020 r. z zyskiem, tymczasem skończyło się na stracie, i to niemałej, bo wynoszącej niemal 700 mln dolarów. Problemem jednak było to, że rząd, aby osiągnąć swój cel, uciekł się do triku prawnego: na dwa dni zawiesił Radę Nadzorczą spółki, w której większość mieli niezależni eksperci z Zachodu. To spowodowało gremialną ich rezygnację, pełne oburzenia listy słane do Kijowa przez reprezentantów międzynarodowych instytucji finansowych oraz oskarżenia formułowane pod adresem rządu, że ten łamie zasady zarządzania dużymi korporacjami państwowymi, co może oznaczać zejście z drogi reform. W ukraińskich mediach pojawiły się jednak też głosy, że zachodni specjaliści, słabo orientujący się w realiach prowadzenia biznesu na Ukrainie, niewiele wnoszą, za to oczekują wynagrodzeń wielokrotnie przekraczających te, którymi kontentują się we własnych krajach. Na dodatek dotychczasowy zarząd Naftohazu za pieniądze publiczne opłacał usługi międzynarodowych firm lobbingsowych i PR-owskich, których głównym celem miała być budowa reputacji Kobołewa. Ta sytuacja zbiegła się z niepowodzeniami w zakresie rozmów z MFW oraz z poprawkami do ukraińskiego Kodeksu Ziemskiego, które miejscowi specjaliści uznali za zwycięstwo lobby oligarchicznego. Ta ostatnia kwestia również jest ważna o tyle, że już niedługo – 1 lipca – rusza prywatyzacja ukraińskich czarnoziemów. Zełenski przed spotkaniem z Blinkenem, odpowiadając na jedno z pytań dziennikarzy, stwierdził, że nie ma wrażenia, iż jego ekipa schodzi z drogi reform. Wręcz przeciwnie – znacznie je przyśpieszyła. Wydaje się, że za zasłoną pięknych słów i strzelistych deklaracji trwa teraz brutalna walka: kolektywny Zachód – w tym Stany Zjednoczone – chce, aby gospodarka Ukrainy została w dużej mierze przejęta przez międzynarodowych graczy. Miejskowe elity opierają się takiemu rozegraniu prywatyzacji.

Korupcja i oligarchowie

Dotychczasowe problemy Ukrainy w związku z prywatyzacją są wynikiem spłotu co najmniej kilku czynników. Po pierwsze, przedsiębiorstwa państwowe są dziś we władaniu 97 instytucji, co powoduje, że kierujący nimi nie chcą się wyzybywać będącego pod ich kontrolą majątku, bo oznacza to zmniejszenie zarówno zakresu ich władzy, jak i dochodów, w tym nielegalnych, które czerpią ze sprawowania funkcji nadzorczych. Korupcja odgrywa niemałą rolę, bo mianowane przez organa państwa zarządy współdziałają najczęściej z lokalnymi układami biznesowymi na niekorzyść firm, którymi kierują. Nie bez powodu największa ujawniona w historii niepodległej Ukrainy łapówka – 5 mln dolarów – została wręczona w zamian za funkcję prezesa w jednej z wielkich firm, przewidzianej notabene do prywatyzacji już w tym roku. Jakiegokolwiek zamiary prywatyzacyjne

blokowane były do tej pory w wyniku postanowień sądów, które na Ukrainie są w stanie orzekać „na zlecenie” zainteresowanych firmą i często pasożytniczych na nich układów biznesowych. Nie można wykluczyć zresztą, że podobne protesty zablokują również obecne plany prywatyzacyjne Funduszu Majątku Narodowego. Na ostatnim walnym zgromadzeniu akcjonariuszy AO „Charkowoblenergo”, lokalnego operatora sieci energetycznych – firmy, która ma być prywatyzowana jeszcze w tym roku, doszło do konfliktu między akcjonariuszami: reprezentującym 65 proc. akcji firmy przedstawicielem ukraińskiego Skarbu Państwa i firmą Smart Holding, mającą 29,79 proc. akcji, zarejestrowanym na Cyprze podmiotem, kapitałowo kontrolowanym przez Rinata Achmetowa, najbogatszego ukraińskiego oligarchę. W efekcie konfliktu nie została powołana Rada Nadzorcza firmy, a decyzje WZA już zostały zaskarżone w miejscowym sądzie przez akcjonariusza mniejszościowego.

1,215 mld zł

to równowartość wpływów zaplanowanych ze sprzedaży w tym roku 23 ukraińskich firm państwowych. Liczbę przedsiębiorstw na Ukrainie do potencjalnej prywatyzacji szacuje się na 3,6 tys.

To, czy prywatyzowane na Ukrainie firmy nie staną się „łupem” oligarchów – tak jak było to w przypadku koncernu Kriworożstal, który w 2005 r. otwierał prywatyzację i został przejęty przez Rinata Achmetowa oraz Wiktora Pinczuka, a potem za rządów Julii Tymoszenko ponownie przez państwo – jest dziś wielką niewiadomą. Na początku maja Aleksiej Daniłow, sekretarz Rady Bezpieczeństwa i Obrony, potwierdził, że przygotowana jest specjalna ustawa „o oligarchach”, która ma obejmować 13 najbogatszych ukraińskich biznesmenów mających również wpływy w mediach i polityce, jednak to, jakie regulacje ma ona zawierać, na razie jest niejasne. Nie wiadomo, czy władze mają zamiar utrudnić im i kontrolowanym przez nich firmom udział w procesach prywatyzacyjnych.

Osobnym problemem jest to, że właściwie wszystkie firmy wystawione przez ukraiński Fundusz Majątku Narodowego na sprzedaż w ramach pierwszej tury wielkiej prywatyzacji skrywają „trupy w szafie”, co wpływa zarówno na niewielką wycenę przedsiębiorstw, jak i na ewentualne zainteresowanie zagranicznych inwestorów. Najlepszym przykładem jest Odeska Fabryka Przystopowa, wielki kombinat chemiczny, korzystnie zlokalizowany, w którym państwo kontroluje 99,6 proc. kapitału. Firma, która w ubiegłym roku osiągnęła 36,5 mln dolarów zysku, działa dziś wyłącznie w oparciu o system

„prac zleconych”, przerabiając usługowo surowce dla zewnętrznych kontrahentów. Powodem są sięgające 300 mln dolarów długi wobec konglomeratu oligarchy Dmytro Firtasza, dostarczającego przez lata przedsiębiorstwu gaz ziemny. Należności za te dostawy są przedmiotem postępowań sądowych, ale przedsiębiorstwo utraciło zdolność kredytową. Całą sprawę komplikuje również to, że Firtasz, przebywający w Austrii, od 2016 r. broni się przed ekstradycją do Stanów Zjednoczonych, a ostatnio sankcje przeciw jego firmom działającym na ukraińskim rynku gazowym zapowiedziała Rada Bezpieczeństwa i Obrony.

Perły na sprzedaż

Z 23 firm objętych tegoroczną ukraińską wielką prywatyzacją zdecydowanie największym zainteresowaniem inwestorów cieszył się będzie zdaniem specjalistów Zjednoczony Kombinat Górniczo-Chemiczny (OGHK), wart według wyceny 78 mln dolarów, konglomerat kontrolujący 8 proc. światowych zasobów tytanu. Zainteresowanie prywatyzacją tego podmiotu wyraziło 13 międzynarodowych inwestorów, w tym z Australii, ze Stanów Zjednoczonych, z Indii i Japonii. Proces ma się zacząć w lipcu, a cena wyjściowa określona została na poziomie 3,7 mld hrywien (ok. 500 mln zł). I ten koncern ma za sobą dość typową dla ukraińskich przedsiębiorstw państwowych historię. Jeszcze do 2016 r. całą swoją produkcję sprzedawał on podmiotowi pośredniczącemu, niewielkiej firmie Eko-Serwis, której właścicielem był Rusłan Żuriło, jednocześnie kierujący Zjednoczonym Kombinatem Górniczo-Chemicznym. W pierwszym roku po zmianie zarządu i zerwaniu tej niekorzystnej umowy nowym władzom udało się podwoić zyski.

Zdaniem obserwatorów ukraińskiego rynku właśnie Zjednoczony Kombinat Górniczo-Hutniczy, Centrenergo i wiele lokalnych zakładów energetycznych wystawionych na sprzedaż spotka się z największym zainteresowaniem inwestorów. Eksperti doradzający Funduszowi Majątku Narodowego mówią, że w kolejnych fazach prywatyzacji na rynek mogą zostać wystawione firmy już obecnie wzbudzające wielkie zainteresowanie potencjalnych inwestorów. Chodzi m.in. o Naftohaz, znajdujące się w rękach państwa banki oraz ukraińskie Koleje Państwowe, szczególnie o część odpowiedzialną za przewozy towarowe, jeśli zostanie wydzielona i wystawiona na sprzedaż.

Warunki prywatyzacji ukraińskiego sektora bankowego określił niedawno Bank Centralny. Sprzedaż największego na Ukrainie Privatbanku, który koncentruje się głównie na sektorze detalicznym, ma się zacząć, jeśli gospodarka przez dwa kolejne kwartały odnotuje wzrost. Zdaniem specjalistów może mieć to miejsce już pod koniec roku i wówczas bank kontrolujący 32,6 proc. (według danych z września ubiegłego roku) depozytów



Tempo integracji Ukrainy z Zachodem zależy od tempa reform gospodarczych, w tym prywatyzacji – taki komunikat przekazał Antony Blinken, sekretarz stanu USA (po prawej), którego na początku maja w Kijowie podejmował prezydent Ukrainy Wołodymyr Zełenski

ludności zostanie wystawiony na rynek. Podobnie jak w przypadku innych prywatyzowanych ukraińskich firm Privatbank ma немало „trupów w szafie”. W tym przypadku chodzi o ponad 100 procesów z Ihorem Kołomojskim i jego biznesowym partnerem Gienadijem Bogoliubowem, byłymi właścicielami tej znacjonalizowanej instytucji finansowej, które toczą się zarówno przed sądami międzynarodowymi, jak i na Ukrainie. Ten największy ukraiński bank detaliczny domaga się np. zwrotu ponad 5 mld dolarów wytransferowanych niezgodnie z prawem przez byłych akcjonariuszy, ale procesy o odszkodowanie i uznanie nacjonalizacji za nieważną wytoczyli też Kołomojski i Bogoliubow. Nie ulega wątpliwości, że akwizycja Privatbanku nie będzie łatwą ani bezproblemową transakcją, ale ewentualne synergie między np. naszym PKO BP – zwłaszcza w sytuacji, kiedy w Polsce pracują 2 mln obywateli Ukrainy, regularnie przesyłających pieniądze rodzinom w kraju – są oczywiste. Po Privatbanku prywatyzacji podlegać będą inne kontrolowane dziś przez państwo instytucje finansowe – Oszczadbank specjalizujący się w finansowaniu małego i średniego biznesu; Ukrgazbank pragnący się rozwijać w kierunku ekobiznesu czy Ukreximbank finansujący handel zagraniczny. W świetle zmienionej we wrześniu ubiegłego roku przez ukraiński rząd strategii reformy systemu bankowego docelowo udział państwa w tym sektorze, który po 2016 r. został dokapitalizowany kwotą 9 mld dolarów, z obecnych 60 proc. ma spaść w 2025 r. do poziomu 25 proc.

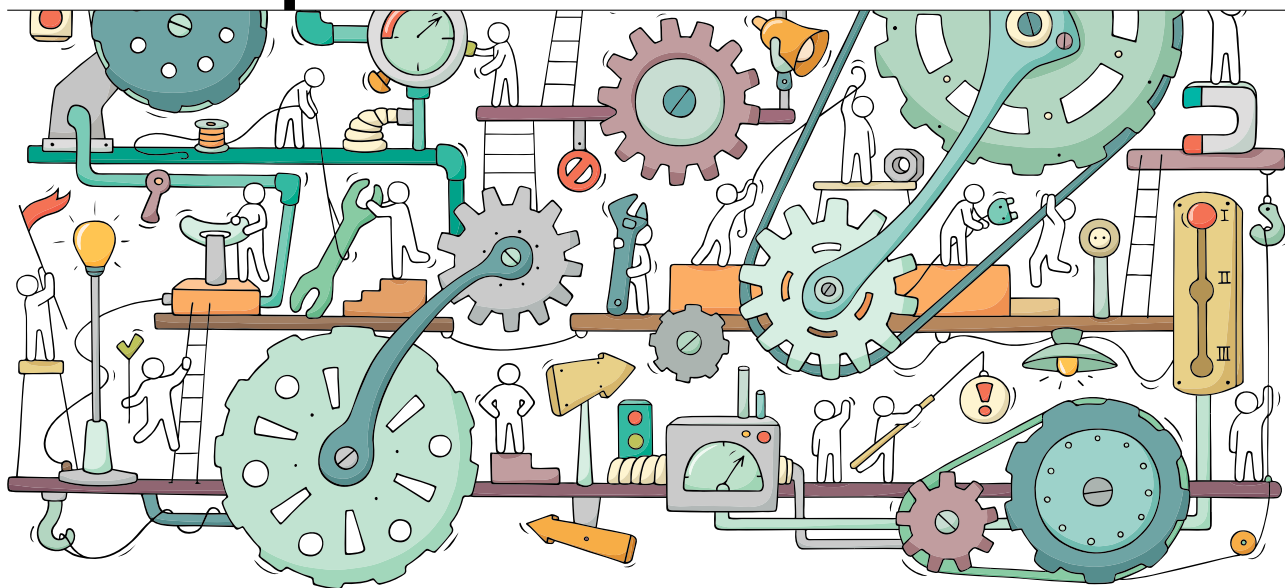
Okazja jak rzadko

Paradoksalnie mamy też do czynienia z korzystnym klimatem politycznym zarówno po stronie władz w Kijowie, jak i ewentualnych inwestorów. Ostatnie zaostrzenie sytuacji na granicy rosyjsko-ukraińskiej

uzmysłowiło ukraińskiej klasie politycznej, że realnego wsparcia może się spodziewać jedynie ze strony państw Europy Środkowo-Wschodniej, Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych. Co więcej – jak bez skrupułów oświadczył Antony Blinken w trakcie swej niedawnej wizyty w Kijowie – tempo integracji Ukrainy z kolektywnym Zachodem uzależnione będzie od postępów w zakresie reform, a instytucją, która będzie oceniała politykę i determinację władz w Kijowie, ma być Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Przekraczający 5 proc. PKB deficyt ukraińskiego budżetu, wysoka jak na europejskie standardy inflacja (szacuje się, że w tym roku przekroczy 8 proc.) oraz znaczne potrzeby pożyczkowe również obiektywnie mogą sprzyjać otwieraniu się Ukrainy na zagraniczny kapitał. Oczywiście nie ma mowy o braku problemów. Wręcz przeciwnie – każda z ewentualnych transakcji obciążona jest sporym ryzykiem i stanowi wyzwanie. Ale – jak się wydaje obecnie – w większym stopniu niżli wcześniej rząd w Kijowie może być skłonny do udzielenia niezbędnych gwarancji, w tym związanych z funkcjonowaniem wymiaru sprawiedliwości.

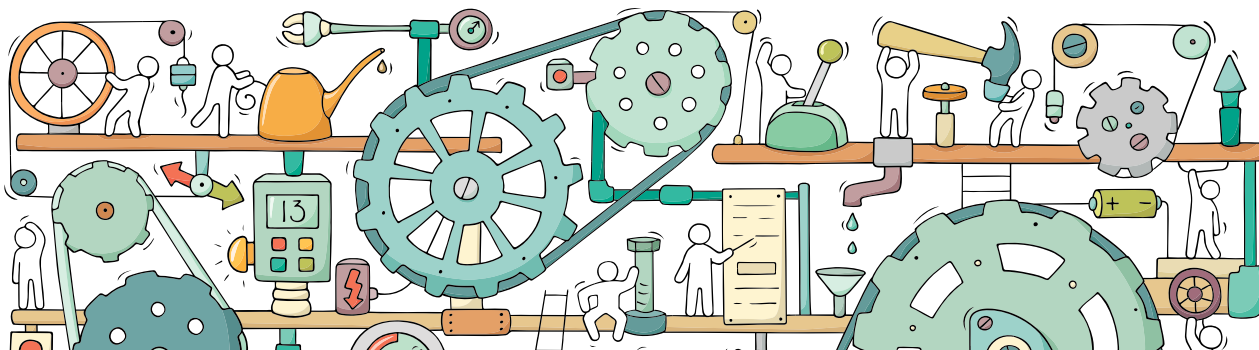
W najbliższych miesiącach i latach w przypadku naszego sąsiada obserwować będziemy być może trendy, które oglądaliśmy w Polsce po roku 1989. Wchodzenie dużych graczy, podział rynku i stopniowe ograniczanie (bo bariera wejścia na rynek będzie rosła) możliwości inwestycyjnych. Ci, którzy nie ryzykowali i nie byli pionierami, nie zgarniali też premii. Wszystko to razem wzięte skłania do wniosku, że rozpoczynająca się na Ukrainie wielka prywatyzacja może być dla polskich podmiotów wielką szansą. Również ryzykiem, ale dlatego winny one liczyć na instytucjonalne i polityczne wsparcie państwa polskiego, bo tak realizuje się strategię narodową w XXI w. ●

Autor jest publicystą, znawcą Rosji



Większość ludzi znajdzie coś pożytecznego do zrobienia

O mądrzejszej pracy, zmniejszeniu jej ilości, rozwoju technologii i zakończeniu fascynacji bezsensowną konsumpcją z **Jamesem Suzmanem**, autorem książki „Praca. Historia tego, jak spędzamy swój czas”, rozmawia Grażyna Raszkowska



”

„Życie znaczy pracować” – to tytuł rozdziału pana książki, w którym czytamy, że termin „praca” używany jest przez naukowców do opisywania wszystkich transferów energii. Ale praca w potocznym rozumieniu kojarzy się z wysiłkiem, którego celem jest pozyskanie odpowiednich dóbr – w tym oczywiście, od zawsze, pożywienia. Czy technologia to nasza przepustka do świata bez pracy?

James Suzman: Technologia jest przepustką do świata, w którym znacznie mniej czasu poświęcamy na zaspokajanie naszych najbardziej podstawowych potrzeb materialnych, takich jak jedzenie, woda, poczucie komfortu, towarzystwo, miejsce do życia itd. Ale nie jest to bilet do świata bez pracy. Ludzie są gatunkiem ukierunkowanym na cel. Dlatego łatwo się nudzimy. Pod tym względem technologia jest przepustką do uwolnienia nas, abyśmy mogli poświęcić więcej czasu i energii na pracę, która sprawia nam przyjemność, satysfakcję i która przynosi nam niefinansowe korzyści. Wyobrażam sobie, że świat, w którym nie byłibyśmy zmuszani do robienia wszystkiego, co pozwala nam zarobić na życie, byłby światem, w którym większość z nas, z wyboru, miałaby możliwość zajmowania się tym, co ma dla nas największe znaczenie: edukacją, opieką zdrowotną itp.

W trzeciej części pana książki, tej zatytułowanej „Harówka w polu”, pisze pan, że w czasach Cesarstwa Rzymskiego, zwłaszcza pod koniec jego istnienia, wielu rolników odsprzedało ziemię właścicielom wielkich posiadłości i przeniosło się do miast. Musieli tak postępować, bo byli niekonkurencyjni wobec pracy niewolników w latyfundiach. A niewolnicy to ówczesne automaty: inteligentnie pracujące maszyny. „Niektóre obliczenia wskazują, że w ostatnim stuleciu istnienia Cesarstwa Rzymskiego na jego terenie mieszkały trzy prawdopodobnie najbogatsze rodziny właścicieli ziemskich wszech czasów”. Czy współczesny świat też podąża w kierunku takiej koncentracji majątków? Czy raczej w odwrotnym?

Może się to zakończyć w dowolny sposób. Na dziś mamy wybór co do tego, jak najlepiej wykorzystać nasz materialny dobrobyt. Od lat 80. XX w. jesteśmy świadkami bezprecedensowej koncentracji bogactwa w stosunkowo niewielu rękach i trend ten będzie się utrzymywał w miarę postępującej automatyzacji gospodarki, ponieważ im bardziej zautomatyzowana jest gospodarka, tym większy dostęp do kapitału. To, jak ciężko jesteś gotowy pracować, nie jest już ostatecznym wyznacznikiem tego, jak bogaty się staniesz.

Jak pokazuje historia, nierozsądne jest ignorowanie tego rodzaju koncentracji bogactwa i pogłębianie stanu braku równości przez dłuższy czas.

Wszelkie badania wskazują, że od automatyzacji nie ma odwrotu – jest ona kolejnym oczywistym krokiem w rozwoju nie tylko gospodarczym, lecz także cywilizacyjnym,

Wykazaliśmy się niezwykłą kreatywnością w tworzeniu nowych miejsc pracy dla ludzi. Wszystko byłoby w porządku, gdyby te zajęcia były potrzebne. Ale wiele z nich nie jest

a może nawet ewolucyjnym, dla naszego gatunku. Kto i w jaki sposób będzie czerpał korzyści z automatyzacji?

Wszyscy mamy możliwość skorzystania z automatyzacji i ogromnego postępu technologicznego. Pozostaje tylko pytanie o to, jak zorganizujemy się społecznie, politycznie i ekonomicznie.

Czy spełnia się dziś wizja i ostrzeżenie Johna M. Keynesa na temat rozprzestrzeniania się choroby, jaką jest „bezrobocie technologiczne”?

Owszem. I to już od jakiegoś czasu. W zasadzie od początku rewolucji przemysłowej. Ale ponieważ nasza kultura zatrudnienia jest tak głęboko osadzona, wykazaliśmy się niezwykłą kreatywnością w tworzeniu nowych miejsc pracy dla ludzi. Problem polega na tym, że wiele z tych zawodów jest mało satysfakcjonujących i nie daje zadowolenia. Wszystko byłoby w porządku, gdyby te zajęcia były potrzebne, ale wiele z nich nie jest. W rzeczywistości duża część z nich jest w zasadzie bezcelowa i istnieje tylko po to, by podtrzymać obracające się tryby gospodarki. To nie przypadek, że w Europie tylko około jeden na dziesięciu pracowników twierdzi, że jest „zaangażowany” lub stymulowany przez swoją pracę – według światowego badania Gallupa z 2017 r. dotyczącego środowiska pracy.

Czy automatyzacja to zagrożenie dla miejsc pracy milionów osób czy też zjawisko, które „otworzy wrota do nowego, wspaniałego świata zwiększonej wydajności, ekonomiczności i jeszcze większych dywidend dla akcjonariuszy”?

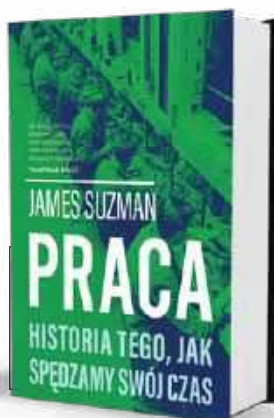
To znowu zależy od tego, jak zdecydujemy się zorganizować nasze systemy gospodarcze. Jesteśmy już w sytuacji, w której dysponujemy wystarczającą produktywnością i wydajnością, aby zaspokoić podstawowe potrzeby wszystkich ludzi, a dalszy postęp technologiczny pomoże nam tylko to usprawnić. W rzeczywistości jesteśmy pod wieloma względami zbyt produktywni. Tak wiele jedzenia, które wytwarzamy, kończy w naszych kosztach na śmieci; spożywanie zbyt dużej ilości żywności jest o wiele większym problemem zdrowia publicznego niż jedzenie zbyt mało. Mamy także ogromny przemysł reklamowy, który istnieje, aby przekonać nas, że nie możemy żyć bez rzeczy, o których nigdy wcześniej nawet nie słyszeliśmy.

Aby utrzymać nasze gospodarki w ciągłym rozwoju, nie wytwarzamy już rzeczy, które mają być trwałe. Zamiast tego budujemy je po to, by je stałe i zazwyczaj niepotrzebnie wyrzucać, wymieniać i modernizować. To wszystko odbija się na naszym samopoczuciu, ale także, a może przede wszystkim, powoduje realne koszty środowiskowe i społeczne, które niosą ryzyko kanibalizacji przyszłości naszej oraz naszych dzieci.

Część problemu polega na tym, że mylimy „dywidendy” dla akcjonariuszy z dobrobytem. Musimy się skoncentrować na wartości, jaką tworzy wykonywana przez nas praca, i pamiętać, że wiele z tego, co jest wartościowe, nie da się zmierzyć w kategoriach finansowych. Ale ponieważ wszystko przeliczamy na pieniądze, mamy gospodarkę, w której ci najzdolniejsi i najbardziej utalentowani są zachęcani do tego, by zostać handlowcami instrumentów pochodnych, a nie na przykład lekarzami, fizykami, pielęgniarkami czy nauczycielami. W rzeczywistości, mimo że uważamy takie zawody za niezbędne, nagradzamy je znacznie słabiej niż wiele innych zawodów, które po prostu nie są pożyteczne w jakikolwiek sposób.

„Nigdy wcześniej na świecie nie żyło 7,5 mld ludzi, z których każdy pozyskuje i wydatkuje ok. 250 razy więcej energii niż nasi przodkowie, łowcy-zbieracze”. Co z tego wynika dla świata w kontekście pracy? Wykonujemy jej za dużo?

Oznacza to, że nie tylko pracujemy za dużo, lecz również zużywamy o wiele za dużo energii. Oznacza też, że musimy się wykazać wyobraźnią, a być może nawet odwagą, jeśli chodzi o podejmowanie nowych wyzwań, przed którymi stoimy. Istnieje niezliczona liczba alternatywnych scenariuszy według których możemy zorganizować nasze gospodarki w sposób bardziej zrównoważony i sprawiedliwy, tak aby jak najlepiej wykorzystać nasze talenty. Na razie jednak pozostajemy zakładnikami naszej przeszłości i przekonania, że ponieważ XX-wieczny komunizm był w większości przypadków straszną porażką, to każdy model, który dąży do bardziej efektywnej dystrybucji bogactwa, też nią będzie. Musimy je tylko wypróbować. Przetestować je. Zobaczyć, czego możemy się nauczyć, eksperymentując z nimi, a następnie to zastosować. Zachęca na przykład rosnące



James Suzman, „Praca. Historia tego, jak spędzamy swój czas”, tłum. Filip Filipowski. Wydawnictwo ZYSK i S-KA, Warszawa 2021

”

Musimy się skoncentrować na wartości, jaką tworzy wykonywana przez nas praca, i pamiętać, że wiele z tego, co jest wartościowe, nie da się zmierzyć w kategoriach finansowych

James Suzman

zainteresowanie czterodniowym tygodniem pracy, a w szczególności rosnące poparcie dla powszechnego dochodu podstawowego jako substytutu opieki społecznej. Szczerze mówiąc, powinniśmy żyć w społeczeństwach, które tolerują bezrobocie. Większość ludzi, gdy ma wybór, by zrobić ze swoim czasem, co zechce, znajdzie sobie pożyteczną aktywność. Warto pamiętać, że przez większą część historii naszego gatunku, podczas gdy wszyscy pracowali, aby żyć, ludzie nie żyli, aby pracować.

Żyjemy w czasach zmian klimatycznych – czy to może oznaczać, że tak jak wtedy, kiedy ludzkość przechodziła na rolniczy styl życia, czyli ok 12,5 tys. lat temu; kiedy to Natufianie po raz pierwszy „zaczęli eksperymentować z uprawą dzikiej pszenicy i roślin strączkowych”, również wszystko, co związane z pracą, będzie ulegać zmianom? W jakim kierunku?

Nie ma wątpliwości, że zmiany klimatyczne, których obecnie doświadczamy, są bezpośrednią konsekwencją zmian w sposobie organizacji pracy, które nastąpiły po rewolucji paliw kopalnych. I nie ulega wątpliwości, że antropogeniczne zmiany klimatyczne już zmieniają sposób, w jaki pracujemy, i nadal będą to robić. Ale to, jak będą wyglądać te zmiany, zależy od wyborów, których dokonamy.

Jeśli wspólnie chcemy zrobić wszystko, co konieczne, aby utrzymać zmiany klimatyczne w dopuszczalnych granicach, będzie to wymagało radykalnej reorganizacji naszych gospodarek, aby drastycznie zmniejszyć naszą zależność od paliw kopalnych. Będzie to wymagało od nas mądrzejszej pracy, zmniejszenia jej ilości i zakończenia naszej fascynacji bezsensowną konsumpcją. Jeżeli jednak tego nie zrobimy, będziemy musieli wykonać ogromny wysiłek, aby po prostu dostosować się lub poradzić sobie z potencjalnie katastrofalnymi konsekwencjami wynikającymi ze wzrostu temperatury na świecie powyżej 2°C.

Wydaje mi się, że choć żadna z tych opcji nie jest idealna, pierwsza jest oczywiście o wiele bardziej pożądana niż druga. Nie tylko dlatego, że mogłaby być katalizatorem wielu innych korzystnych zmian w naszym życiu.

GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

ZAMÓW PRENUMERATĘ I OSZCZĘDZAJ!



TYLKO dla stałych czytelników
ceny niższe niż
w kiosku nawet do

20%

ZAPŁAĆ MNIEJ ZA ROCZNĄ PRENUMERATĘ!

WIĘCEJ INFORMACJI

www.gb.pl/prenumerata

ZAMÓWIENIA PRENUMERATY MOŻNA SKŁADAĆ:

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

eprasa.pl 45fbd4cda5

techno biznes

Informatyka & Telekomunikacja & Bezpieczeństwo



Cyfrowa selekcja małego biznesu

MAREK JAŚLAN

Inwestowanie w nowoczesne rozwiązania cyfrowe jest z natury trudniejsze dla małych firm niż dla korporacji. Pandemia nie pozostawiła tu jednak wyboru i także sektor MŚP musiał się przestawić na pracę zdalną czy ucyfrowić kanały sprzedaży. Wielu przedsiębiorców z sektora MŚP jest jednak ciągle przekonanych, że profil ich działalności wcale nie wymaga wdrażania narzędzi cyfrowych, choć oczekują ich od partnerów biznesowych

Pandemia COVID-19 znacząco zmieniła warunki funkcjonowania w biznesie. Jak wynika z badań Polskiego Instytutu Ekonomicznego (PIE), przeprowadzonych pod koniec 2020 r., ok. 40 proc. firm narzekало na spadek popytu i wskazywało na wzrost ryzyka działalności gospodarczej, a 27 proc. odczuło wzrost zatorów płatniczych. Aby dostosować się do nowych warunków, 32 proc. z nich zapowiadało wzrost wykorzystania nowoczesnych technologii.

Dotyczyło to także sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), które również w dużej mierze zmuszone były się przestawić na telepracę czy zacząć szerzej wykorzystywać w kontaktach z klientami kanały on-line.

Cyfryzacja trudniejsza dla małych niż dla dużych

Naturalne jest jednak, że inwestowanie w nowoczesne rozwiązania cyfrowe jest bardziej dostępne dla większych firm, będących w lepszej sytuacji finansowej, a także bardziej świadomych wyzwań związanych z działaniem w czasach gwałtownych zmian technologicznych, co podkreślają też analizy przedstawiane przez Polski Instytut Ekonomiczny (PIE). Aż 37 proc. dużych firm deklaroowało wzrost inwestycji w nowoczesne technologie, a 32 proc. – ich utrzymanie na poziomie z poprzedniego roku – zauważył PIE na początku bieżącego roku. W innych grupach wzrost inwestycji deklaroowało 21,5 proc., 26,7 proc. i 21,5 proc. odpowiednio mikro-, małych i średnich przedsiębiorców.

Natomiast według badania „COVID-19 Business Pulse Survey – Polska”, przeprowadzonego przez Bank Światowy (BŚ) i Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) między końcem maja a lipcem ub.r., w odpowiedzi na wyzwania wynikające z pandemii 32 proc. firm z sektora MŚP w naszym kraju zaczęło używać lub zwiększyło wykorzystanie internetu, mediów społecznościowych, wyspecjalizowanych aplikacji czy platform cyfrowych w celach biznesowych. Przedsiębiorstwa, które zaadaptowały się w ten sposób, zrobiły to głównie po to, by poprawić w swojej organizacji następujące funkcje: sprzedaż (45 proc. z nich), marketing (38 proc.) i zarządzanie (24 proc.). Co piąta firma dzięki digitalizacji dostosowała swoją ofertę produktową lub usługową. Niewiele mniej przedsiębiorstw (18 proc.) zainwestowało w nowy sprzęt czy oprogramowanie, by lepiej się zaadaptować do nowych warunków.

Z kolei w przeprowadzonej pod koniec czerwca ubiegłego roku trzeciej edycji badania „KoronaBilans MŚP” na zlecenie Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej niemal co czwarta firma deklaroowała, że chce przeznaczyć dodatkowe pieniądze na cyfryzację.

Ponad jedna trzecia podmiotów planowała wówczas przeniesienie w najbliższym czasie swojej działalności

do internetu. Były to głównie średnie przedsiębiorstwa, przedstawiciele branży usługowej. Dodatkowe środki na cyfryzację gotowe były przeznaczyć w dużej mierze firmy z branży handlowej.

– Przedsiębiorcy różnie reagują na sytuację na rynku. Większe firmy lepiej zdały egzamin z cyfrowej transformacji. Mniejsze kilka razy oglądają każdy grosz. Wstrzymanie inwestycji może być z jednej strony oznaką ostrożności, ale z drugiej może skutkować utratą pewnych szans i okazji do zarobku. Firmy, które szybko wdrożyły działalność online’ową, stosunkowo dobrze przetrwały lockdown i zapewniły sobie stały dopływ nowych klientów. Ci zaś, którzy długo się wahali, dziś już mogą nie nadrobić strat wynikających z przestoju – komentował wyniki tamtego badania Adam Łacki, prezes Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej.

Całkiem dobrze na tle Europy

To, że wiele firm z sektora MŚP w czasie pandemii zdecydowało się na wdrożenie rozwiązań cyfrowych, potwierdza Maksim Belitsky, profesor nadzwyczajny, wykładowca przedsiębiorczości i innowacji na Uniwersytecie w Reading, który w marcu tego roku był gościem specjalnym konferencji „Wpływ aktu o rynkach cyfrowych na gospodarkę cyfrową w Europie i wsparcie MŚP”, zorganizowanej przez Konfederację Lewiatan. „82 proc. polskich MŚP zwiększyło wykorzystanie narzędzi cyfrowych podczas pandemii, w porównaniu z 80 proc. w całej Europie. 66 proc. MŚP w Polsce czuło się komfortowo z nowymi technologiami już przed pandemią, w Europie odsetek firm wynosił 61 proc.” – mówił prof. Belitsky, przedstawiając wyniki badań porównawczych.

Co więcej, z badań tych wynika, że 52 proc. polskich małych i średnich przedsiębiorstw po zakończeniu pandemii planuje jeszcze bardziej korzystać z narzędzi cyfrowych. W Europie odsetek ten wynosi 50 proc. Prof. Belitsky podkreślił też, że w Polsce mamy ponadprzeciętną liczbę zaawansowanych technologicznie MŚP, o 5 proc. więcej w stosunku do średniej w Europie. Większość firm uważa, że nie ma powrotu do tego, co było w przeszłości. Pandemia zlikwidowała wiele

32 proc.

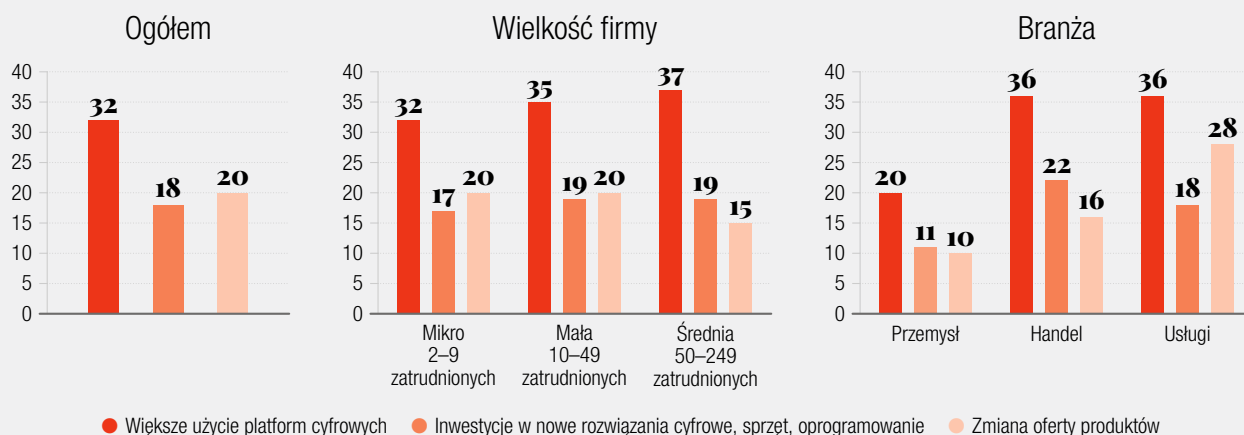
firm z sektora MŚP w czasie pandemii zaczęło używać lub zwiększyło wykorzystanie internetu, mediów społecznościowych, aplikacji czy platform cyfrowych w celach biznesowych

Źródło: Badanie „COVID-19 Business Pulse Survey – Polska”

fol. Shutterstock

Cyfryzacja a pandemia (dane w proc.)

Jedna trzecia firm z sektora MŚP wykorzystwała platformy cyfrowe, by przeciwdziałać szokom związanym z COVID-19



Źródło: Badanie „COVID-19 Business Pulse Survey – Polska” zrealizowane przez Bank Światowy (BS) i Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Badanie zostało przeprowadzone między 25 maja a 1 lipca, z wykorzystaniem metod CAWI i CATI. W badaniu wzięły udział 1394 firmy: 1005 firm w ankiecie telefonicznej (CATI) oraz 389 w badaniu internetowym (CAWI). Próbkę badawczą stanowiły firmy mikro, małe i średnie z sektorów przemysłu, handlu i usług. Firmy duże (czyli zatrudniające powyżej 249 pracowników) oraz rolnicze zostały wykluczone

barier, które wcześniej spowalniały cyfryzację procesów biznesowych. Z drugiej strony jednak 31 proc. polskich MŚP nie ma pewności co do zwrotu z inwestycji w narzędzia cyfrowe. Ten pogląd podziela 30 proc. firm w całej Europie.

Nie mieli wyboru, ale nie wszyscy sprościli wyzwaniu

– Przedsiębiorcy z sektora MŚP szybko zauważyli, że jeśli nie „zaprzysiężnią się” z nowymi technologiami, nie tylko nie zbudują przewagi konkurencyjnej, lecz wręcz pozostaną daleko w tyle. Paradoksalnie łatwiej mieli jednak ci, którzy przed pandemią rozważali już wdrożenie tych technologii, ale z różnych względów nie zrobili tego do tamtego czasu. Byli już w takim miejscu, że wiedzieli, jakie rozwiązania należy wdrożyć. I zrobili to w toku swoistego rodzaju ewolucji cyfrowej – zauważa Jacek Krzaczek, product manager systemów ERP (do zarządzania firmą) w Comarchu.

Kto nie wykorzystał tej szansy? Według eksperta najbardziej ucierpieli ci, którzy opierali się temu trendowi przez lata i nagle musieli to zrobić bez żadnego przygotowania. – Dla nich była to prawdziwa rewolucja cyfrowa, której niektórzy po prostu nie sprościli. Jeśli miałbym wskazać miejsce, gdzie obecnie firmy nie wykorzystują swoich szans w zakresie cyfryzacji, to na pewno wskazałbym te przedsiębiorstwa, które nie śledzą trendów w tym obszarze i nie wierzą lub boją się wdrażać nowoczesne technologie u siebie – podkreśla Jacek Krzaczek.

To, że firmy z sektora MŚP są podzielone w kwestii wprowadzania cyfrowych rozwiązań do swoich biznesów, potwierdziło przeprowadzone przez PKO Leasing

wśród klientów badanie ankietowe „Cyfryzacja w czasie pandemii w małych i średnich firmach”. 58 proc. ankietowanych przedsiębiorców deklarowało w nim, że w związku z obecną sytuacją nie wprowadziło żadnych nowych rozwiązań cyfrowych w swoich firmach. 65 proc. nie zamierza również wprowadzać zmian w najbliższych sześciu miesiącach. Większość badanych motywowało to tym, że ich profil działalności nie wymaga takich zmian.

Trzeba też jednak podkreślić, że 42 proc. małych firm, czyli zatrudniających do 9 pracowników, przyznało, iż inwestycje w rozwiązania cyfrowe podyktowane są sytuacją związaną z pandemią. Co trzecia z tych firm w zeszłym roku wprowadziła zdalną obsługę klientów, a co czwarta kanały on-line komunikacji z partnerami biznesowymi, klientami i pracownikami. Ponad połowa ankietowanych potwierdziła, że internet nie jest podstawowym modelem sprzedaży ich produktów, ale i tak podjęła inwestycje w cyfrowe rozwiązania. 14 proc. przedsiębiorców odpowiedziało, że wszystkie zmiany związane z digitalizacją wdrożyło jeszcze przed pandemią. Z kolei 33 proc. firm zapowiadało, że wprowadzi rozwiązania cyfrowe w ciągu kolejnych sześciu miesięcy. Połowa stwierdziła, że potrzebuje cyfrowych rozwiązań i dzięki nim utrzyma się na rynku, a 35 proc. ankietowanych wyraziło nadzieję, że dzięki cyfryzacji poprawi swoją konkurencyjność.

– Pytaliśmy, czy cyfryzacja jest dla naszych klientów istotna. Większość z nich to małe firmy, dla których wprowadzanie takich zmian nie jest łatwe. Przeważnie cyfryzację kojarzą ze zdalnym kontaktem z klientem oraz jego obsługą przez internet. Jednak co piąty ankietowany deklaruje, że korzysta również z rozwiązań chmurowych. To spore zaskoczenie, zwłaszcza że tego

Narzędzia cyfrowe wdrożone przez mikroprzedsiębiorców w 2020 r. (dane w proc.)



Źródło: PKO Leasing; ankieta przeprowadzona na grupie 500 klientów PKO Leasing z aktywną umową leasingową w styczniu 2021 r.

typu projekty kojarzą się raczej z dużymi korporacjami, a nie małymi, często jednoosobowymi firmami – mówi Tomasz Otto, dyrektor Departamentu Strategii i Rozwoju w PKO Leasing.

Ankieta PKO Leasing potwierdziła to, co zauważył w badaniu w ubiegłym roku KRD – że najbardziej cyfrowe są firmy działające w szeroko pojętych usługach, handlu oraz w branży medycznej. Ponad połowa z nich inwestuje w takie rozwiązania. Najmniej technologiczne są te pochodzące z branży budowlanej lub transportowej.

Pandemia a Przemysł 4.0 w MŚP

Nie najgorzej wygląda to też w przypadku branży produkcyjnej. Według badania „Smart Industry Polska 2020” przeprowadzonego przez agencję badawczą Kantar Polska we wrześniu ub.r. na zlecenie firmy Siemens i Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii wśród polskich przedsiębiorców MŚP z branży produkcyjnej, świadomość korzyści, jakie daje cyfryzacja, znacząco wzrosła. W porównaniu z 2018 r. odnotowano zwiększenie wdrożeń koncepcji Przemysłu 4.0 (w 2018 dotyczyły 4,5 proc. firm, a w 2020 – 7,2 proc.). Nastąpił również dwukrotny wzrost planów dotyczących jej wdrożenia – z 11 proc. w 2018 do 25,5 proc. w 2020. Ponadto 30 proc. przedstawicieli kadry zarządczej w tych przedsiębiorstwach uważa, że wdrażanie rozwiązań cyfrowych wpłynie na sukces ich firmy w perspektywie najbliższych trzech lat.

Autorzy badania zauważają, że w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych sektora MŚP transformacja cyfrowa przeprowadzona została w umiarkowanie dużym odsetku firm. Zgodnie z deklaracją ankietowanych najczęściej wdrażanymi technologiami cyfrowymi, zgodnymi z koncepcją Przemysłu 4.0, były: analityka danych i optymalizacja produkcji (59,5 proc.), predictive maintenance (31,4 proc.), robotyzacja linii produkcyjnych (28,8 proc.), oprogramowanie obniżające koszty prototypowania produktów i wprowadzania nowych (25,5 proc.), Internetu Rzeczy (19 proc.) oraz druk 3D (18,3 proc.).

Z drugiej strony – jak wynika z raportu Siemens i MPRI – digitalizacja wprowadzana jest zazwyczaj w obszarach, w których, w obecnych czasach, dość łatwo ją zrealizować. W zakresie komunikacji i współpracy z klientami lub dostawcami transformacja cyfrowa realizowana jest obecnie aż w 60 proc. firm, natomiast w zakresie uruchamiania cyfrowych kanałów dystrybucji czy cyfrowego wsparcia sprzedaży wdrożyło ją już jedynie 25 proc. podmiotów. W 70 proc. firm, w których wdrożono w ostatnim czasie cyfryzację sposobu pracy, ankietowani byli zdania, że jej bezpośrednią przyczyną była pandemia koronawirusa.

Gdy ktoś postawi na cyfryzację, z reguły nie żałuje

Pozytywne jest natomiast to, że firmy MŚP, które pandemia zmusiła do podjęcia szybkich działań w obszarze cyfryzacji, w większości są z tego zadowolone i gotowe, by te procesy kontynuować. Tę obserwację potwierdzają wyniki tegorocznej ankiety przeprowadzonej przez PARP wśród laureatów konkursu dotacyjnego dla MŚP „100 najlepszych projektów na zwiększenie poziomu cyfryzacji w firmie”. Aż 85 proc. beneficjentów tego programu po zakończeniu zgłoszonych przedsięwzięć planuje dalej je rozwijać. 82 proc. firm wskazało, że projekt przyczynił się do zwiększenia zapotrzebowania na kompetencje cyfrowe w firmie. Ponad połowa przedsiębiorstw, po zakończeniu projektu, będzie nadal wzmacniać kompetencje zawodowe w obszarze cyfryzacji swoich pracowników.

Konkurs został ogłoszony w trakcie pierwszej fali pandemii, dlatego znaczna część projektów dotyczyła procesów cyfrowych, które ułatwiały firmom funkcjonowanie na rynku w warunkach różnego typu ograniczeń. Niemal połowa projektów dotyczyła świadczenia usług (47 proc.), kolejną dużą kategorię stanowiły marketing i sprzedaż (26 proc.). Wśród nagrodzonych znalazło się również po ok. 10 proc. projektów poświęconych procesom produkcyjnym i zarządzaniu. Część pomysłów dotyczyła głębszych procesów w firmach i mogła być elementem długoterminowej strategii.

Sukces firmy zależny od cyfryzacji (dane w proc.)

Na pytanie „W jakim stopniu różne standardy będą miały wpływ na sukces Pana/Pani firmy” 30 proc. ze 153 badanych podmiotów uznało wdrażanie cyfrowych rozwiązań technologicznych za element, który wpłynie na sukces w perspektywie najbliższych trzech lat



Źródło: Raport „Smart Industry Polska 2020” Kantar Polska na zlecenie Siemens oraz Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii, wrzesień 2020

W ankiecie zadano pytanie o wpływ projektu na poszczególne obszary działania przedsiębiorstwa. Najbardziej zauważalna poprawa dotyczyła usprawnień operacyjnych związanych z cyfryzacją zasobów, które wcześniej były obsługiwane w sposób tradycyjny. Ponad 81 proc. firm wskazało, że projekt przyczynił się do poprawy właśnie tego obszaru. Niewiele mniej, bo 77 proc., wskazało też na poprawę procesów organizacyjnych, 72 proc. na komunikację, a 66 proc. na strategię przedsiębiorstwa.

– W wielu firmach z sektora MŚP pandemia wymusiła zmianę procedur, rozbudowę kanału dystrybucji oraz usprawnienie sposobów zarządzania dokumentami. Pozwoliło im to nie tylko na przetrwanie trudnego dla biznesu okresu, lecz przede wszystkim na rozwinięcie działalności. W efekcie prosperują lepiej niż przed pandemią. Najlepszym przykładem są firmy handlowe, które poszerzyły lub nawet całkowicie przeniosły swoje biznesy do sklepów internetowych, dzięki czemu zyski wręcz wystrzeliły w górę. Zamknięte siłownie zaczęły wypożyczać swój sprzęt, a biura rachunkowe zaczęły w znacznie większym stopniu przyjmować od swoich klientów dokumenty w formie elektronicznej, które za pomocą odpowiednich programów są wprowadzane automatycznie do systemów księgowych – mówi Jacek Krzaczek z Comarchu.

Nie wszędzie jest różowo

Nie wszyscy jednak oceniają sytuację tak optymistycznie. – Poza niewielką grupą firm z sektora MŚP, szacowaną na 10–20 proc., która dostrzegła szansę na ekspansję biznesu dzięki transformacji cyfrowej lub na której przez pandemię została wymuszona zmiana modelu biznesowego czy operacyjnego (głównie usługi i handel), adopcja nowych rozwiązań cyfrowych w tym sektorze była ograniczona. Przedsiębiorcy zachowali status quo lub poczynili jedynie niewielkie postępy w digitalizacji w porównaniu z okresem sprzed pandemii. Ich wysiłki koncentrowały się na lepszym wykorzystaniu dotychczas posiadanych narzędzi oraz na technologiach usprawniających interakcje zdalne – twierdzi Maciej Jopyk, managing director w Accenture. W jego ocenie adaptacja technologii w sektorze MŚP

jest utrudniona ze względu na jego specyfikę. Jednym z podstawowych problemów jest niedobór kompetencji technologicznych, które mogłyby zainspirować i uruchomić transformację.

52 proc.

polskich małych i średnich przedsiębiorstw planuje po zakończeniu pandemii w jeszcze większym stopniu korzystać z narzędzi cyfrowych

Źródło: Badania na zlecenie Konfederacji Lewiatan

Kolejna kwestia to podejście do projektów – każdy jest starannie analizowany pod kątem przyszłych benefitów, gdyż kapitał inwestycyjny jest zwykle ograniczony. Ponadto spadające przychody w obliczu pandemii skłoniły wiele firm do przyjęcia strategii przetrwania i daleko idącego ograniczania wydatków. – Z uwagi na ograniczenia kompetencyjne i finansowe firmy MŚP cenią sobie usługi „as a service”. Szansę tę powinni wykorzystać usługodawcy z obszaru digital. Szczególnie ci, którzy potrafią doradzać swoim klientom, jak efektywnie korzystać z nowoczesnych technologii (adresując dług kompetencyjny) oraz dostarczają usługi z wykorzystaniem chmury obliczeniowej, która daje elastyczność bez początkowej inwestycji w infrastrukturę. Przedsiębiorstwa z sektora MŚP powinny patrzeć bardziej przychylnym okiem na postępującą demokratyzację technologii, szukając w niej szans na dalszą optymalizację lub wręcz odkrycie nowych sposobów na biznes – uważa Maciej Jopyk.

Co jednak ciekawe, nawet te firmy MŚP, które do kwestii inwestycji w cyfrowe rozwiązania podchodzą dość zachowawczo, w oczekiwaniach wobec swoich partnerów biznesowych mają w tym względzie odmienne poglądy. Z badania PKO Leasing wynika bowiem, że 83 proc. ankietowanych oczekuje od swych partnerów dysponowania rozwiązaniami cyfrowymi. ●

TechnoBiznes

2021



Konkursy technologiczne

| **LIDER** 2020 | **HIT ROKU** 2021

Technologie coraz lepiej odpowiadają na potrzeby użytkowników. Uczą się w szybkim tempie

Rok szybkich zmian



STANISŁAW KOCZOT

zastępca redaktora naczelnego
„Gazety Bankowej”

W porównaniu z zeszłym rokiem świat technologii zrobił kolejny duży krok naprzód. Podczas poprzedniej edycji konkursu „Gazety Bankowej” TechnoBiznes 2020 zwróciliśmy uwagę na mobilność, zdalne zakładanie rachunków bankowych, bezpieczeństwo. Rok temu, na początku pandemii, były to kwestie fundamentalne, decydujące o funkcjonowaniu w całkiem nowej i trudnej rzeczywistości, w której przemieszczanie się, osobisty kontakt w banku, w firmie ubezpieczeniowej czy w jakiegokolwiek innej instytucji były niemożliwe. Narzędzia, jakie wówczas zaoferowały firmy finansowe, a także przedsiębiorstwa, które musiały jakoś radzić sobie z pracą zdalną, były ko-

nieczne, by starać się żyć w miarę normalnie w nienormalnych warunkach. Technologia okazała się wówczas znakomitym medium, pozwalającym przynajmniej częściowo uzupełnić niedoskonałości życia w pandemii.

Z perspektywy roku patrzymy na te dokonania z pewnym dystansem, zdając sobie sprawę, jak wiele wyda-

rzyło się od tego czasu. Gigantyczny skok technologiczny, jaki wówczas się dokonał, ma teraz dalszy ciąg. Nowoczesne rozwiązania pozwalają już nie tylko zakładać konta, dokonywać weryfikacji zdarzeń podlegających ocenie ubezpieczycieli, lecz także realizować o wiele więcej czynności, odkrywać intencje klientów, podsuwać pomysły i najlepsze sposoby ich realizacji.



TechnoBiznes pokazał, jak ogromna praca została wykonana w ciągu minionego roku – przez banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, firmy działające w różnych segmentach rynku



Takie wnioski nasuwają się po lekturze zgłoszeń, jakie otrzymaliśmy w tym roku w konkursie technologicznym „Gazety Bankowej”. TechnoBiznes pokazał, jak ogromna praca została wykonana w ciągu minionego roku – przez banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, firmy działające w różnych segmentach rynku. Z pewnością żadna z tych instytucji nie zmarnowała czasu. Zresztą trudno sobie wyobrazić, by ktokolwiek z aktywnych uczestników tej gry mógł pozwolić sobie na chociaż chwilę pauzy, gdyż pęd ku nowości, poszukiwaniu coraz

lepszych rozwiązań był powszechny. Rynek żył i ciągle żyje wyścigiem technologicznym, i wystarczyłaby chwila nieuwagi, by z niego wypaść.

Zasady obecnej edycji TechnoBiznesu pozostały takie same jak poprzednio, co w znacznym stopniu ułatwia nam dokonywanie ocen i porównań. Konkurs składa się z dwóch części: pierwsza to Lider (w tym roku mamy jego 19. edycję), którego celem jest wskazanie najciekawszych i najbardziej innowacyjnych, już wdrożonych rozwiązań (w całości lub w części, choć nawet ta część musi być rozwiązaniem funkcjonującym w realiach rynkowych) w 2020 r. Kapituła konkursu wybiera liderów w trzech kategoriach: bankowość, ubezpieczenia i inne usługi finansowe oraz Przemysł 4.0. Pierwsza i druga dotyczy de facto rynków finansowych („inne usługi” to np. rozwiązania funkcjonujące na rynku kapitałowym czy walutowym, biura i domy maklerskie). Z kolei Przemysł 4.0 obejmuje takie firmy produkcyjne, które wprowadzają w życie rozwiązania informatyczne poprawiające ich efektywność zarówno wytwórczą, jak i sprzedażową, usprawniające procesy wewnętrzne, działające korzystnie na środowisko naturalne dzięki wprowadzaniu oszczędności w wykorzystaniu surowców i energii lub ograniczeniu emisji zanieczyszczeń, poprawiające monitoring i bezpieczeństwo pracy. Podkreślimy jeszcze raz: we wszystkich kategoriach wchodzących w skład bloku Lider oceniane są te rozwiązania, które już działają.

Innymi kryteriami kieruje się kategoria Hit Roku (obecna edycja jest już 14. z kolei). W tym przypadku Kapituła konkursu promuje najlepsze rozwiązania technologiczne, które w roku 2021 dopiero będą dostępne. Oceniane są aplikacje, urządzenia lub inne rozwiązania zwiększające innowacyjność polskich przedsiębiorstw i instytucji. Zgłoszenia w kategorii

Hit Roku 2021 dokonuje firma, która oferuje określone urządzenie, rozwiązania informatyczne lub usługi. Tak jak w kategorii Lider, również w tym przypadku podzieliłiśmy zgłoszenia według trzech sektorów: bankowość, ubezpieczenia i inne usługi finansowe oraz Przemysł 4.0.

Wyniki TechnoBiznesu zostaną oficjalnie ogłoszone podczas specjalnej uroczystości, a listę laureatów opublikujemy w kolejnym, lipcowym wydaniu „Gazety Bankowej”.



Instytucje działające na różnych rynkach, zwłaszcza finansowych, stawiają na robotyzację i sztuczną inteligencję



To, co już teraz warto podkreślić, to bogactwo pomysłów, rozwiązań i konkretnych ofert, które w minionym roku pojawiły się na rynku i których znaczna część znalazła się w naszym konkursie. Dotyczy to zarówno zgłoszeń do kategorii Lider, jak i Hit. Pierwsza kategoria pokazuje to, co już działa, jest więc teraźniejszością naszych rynków, opisuje stan obecny i dokonania. Z kolei Hit to w znacznym stopniu sygnał tego, co czeka nas w najbliższej przyszłości, pokazuje punkty, do których zmierzamy, i co chcielibyśmy, by stało się elementem naszej rzeczywistości. Można powiedzieć, że Hit przedstawia jakiś wycinek przyszłości, a przynajmniej pewne jej punkty, które można ująć w ramy konkretnych rozwiązań, technologicznych propozycji.

I jedna, i druga kategoria pokazują, jak bardzo instytucje działające na różnych rynkach, zwłaszcza finansowych,

stawiają na robotyzację i sztuczną inteligencję. Uczące się samodzielnie programy potrafią rozpoznać intencję rozmówcy już nie na podstawie wpisywanych fraz czy znaków, ale nawet głosu. Działają sprawnie, potrafią przekierować klienta do konkretnego doradcy, określić jego profil ryzyka, przedstawić nawet symulację rozwiązań finansowych. Roboty poszerzają swój zasób słów, a tym samym możliwości komunikowania się w coraz większej liczbie spraw. Tego typu rozwiązania sprawdzają się coraz lepiej, dlatego wiele instytucji coraz chętniej w nie inwestuje, rozbudowuje ich możliwości operacyjne, dodaje kolejne funkcje.

Kwestią otwartą pozostaje jeszcze pytanie, czy do tej nowej sytuacji przystosowują się tylko maszyny, czy także ich użytkownicy, czyli ich rozmówcy. Maszyny zdobywają coraz więcej umiejętności, bardzo praktycznych z punktu widzenia klientów, ale żeby w pełni je wykorzystać, czy nie należy komunikować się z nimi w odpowiedni sposób? Jakich używać zdań w tego typu komunikacji: prostych, złożonych podrzędnie – podmiotowych, orzecznikowych, dopełnieniowych? Zdań współzależnie złożonych? Być może sztuczna inteligencja, stosowana coraz powszechniej i coraz bardziej użyteczna, wymusi na użytkownikach bardziej precyzyjne określanie swoich potrzeb, jasne słownictwo i prostą komunikację, mniej emocjonalną, ale za to bardziej konkretną. Ciekawe, czy w kolejnych edycjach TechnoBiznesu pojawią się programy i aplikacje uczące klientów porozumiewania się... ze sztuczną inteligencją.

Ale to kwestia przyszłości, być może jeszcze odległej. Na razie jesteśmy na etapie coraz szybszego i coraz bardziej skutecznego upraszczania kontaktów z ofertami, instytucjami, usługami. Ubiegły rok pokazał, jak dużo w tej materii udało się w Polsce zrobić.

rys. Shutterstock

Patronat Honorowy:



MINISTERSTWO
INFRASTRUKTURY



Ministerstwo Rozwoju,
Pracy i Technologii



Narodowe Centrum
Badań i Rozwoju



COMARCH

Comarch Cyber Threat Protection – komfort i bezpieczeństwo

Rozwiązanie Comarch Cyber Threat Protection [CTP] wyrosło z potrzeby zabezpieczenia użytkowników aplikacji webowych i mobilnych przed cyberoszustwami przy jednoczesnym zachowaniu wysokiego komfortu użytkowania tych aplikacji

Comarch Cyber Threat Protection działa w oparciu o uwierzytelnianie adaptacyjne, dzięki czemu dodatkowe działania uwierzytelniające są ograniczone do minimum. Sprawdza się wszędzie tam, gdzie dostawcy usług on-line mają niewielki wpływ na to, czy ich klienci zabezpieczają się przed zagrożeniami związanymi z korzystaniem z tych usług.

Comarch Cyber Threat Protection analizuje parametry urządzenia końcowego, a także zachowania osoby, która go używa. Następnie wylicza ocenę ryzyka, która jest podstawą do dalszych decyzji, takich jak wprowadzenie uwierzytelniania dwuetapowego lub odmowa dostępu. CTP działa w oparciu o **uczenie maszynowe**, dzięki czemu uczy się na bazie historycznych zdarzeń, co znacząco wpływa na zmniejszenie liczby fałszywych alarmów.

Rozwiązanie zostało zaprojektowane zarówno na urządzenia mobilne, jak i stacje robocze. Jest zbudowane z modułów, z których każdy realizuje inne zadania:

- **Moduł rozpoznawania urządzenia** umożliwia sprawdzenie unikalnych charakterystyk urządzenia oraz przeglądanki i zidentyfikowanie zmian. Przykładem może być zmiana wersji systemu operacyjnego na starszą, co jest działaniem niestandardowym i powinno budzić podejrzenia. Podobnie przyspieszone zużywanie baterii

urządzenia może wskazywać na złośliwe oprogramowanie działające w tle. Moduł jest wyposażony w usługę geolokalizacji, która pozwala na wykrycie niezgodności pomiędzy lokalizacją użytkownika pozyskaną z GPS z tą z adresu IP.

- **Moduł wykrywania złośliwego oprogramowania** pozwala sprawdzić, czy na urządzeniu klienta nie zainstalowano złośliwego oprogramowania. Ponieważ CTP działa w trybie uwierzytelniania ciągłego, złośliwe oprogramowanie można wykryć nawet wtedy, gdy zostało ono pobrane w trakcie sesji. System sprawdza również, czy urządzenie nie działa w trybie root lub jailbreak.
- **Moduł biometrii behawioralnej** umożliwia odróżnienie człowieka od maszyny, ale także wykrycie sytuacji, kiedy zachowanie użytkownika odbiega od standardowego i może wskazywać na przejęcie konta przez oszusta (np. gdy użytkownik pisze na klawiaturze wolniej niż zwykle lub porusza wskaźnikiem myszy w nietypowy sposób).

- **Moduł wykrywania sklonowanej tożsamości** sprawdza, czy wartości tymczasowe (adresy e-mailowe, numery kart kredytowych) nie zostały wykorzystane do uzyskania dostępu do systemu za pomocą skradzionej tożsamości.

Wszystkie te operacje są wykonywane w tle, dzięki czemu oprócz bezpieczeństwa zapewniają najwyższą wygodę korzystania z usług on-line. //

Rozwiązanie CTP zostało zaprojektowane zarówno na urządzenia mobilne, jak i stacje robocze. Jest zbudowane z modułów, z których każdy realizuje inne zadania



Comarch Cyber Threat Protection

Zabezpiecz się przed nadużyciami
finansowymi on-line

Już dzisiaj pomyśl o bezpieczeństwie
swoich danych.

Odwiedź www.comarch.com/cyber-security

COMARCH



COMARCH

Robot się nie nudzi, robot się nie myli

Procesy KYC (Know Your Customer) w bankowości stają się coraz bardziej wymagające oraz czaso- i pracochłonne. A zatem cała nadzieja w robotach

Na proces KYC (Know Your Customer) w finansach składa się wiele zadań. Wśród nich możemy wyróżnić m.in. takie czynności jak poznanie klienta, zrozumienie jego spodziewanej aktywności, zweryfikowanie, czy rzeczywistość jest tym, za kogo się podaje, ale też czy np. nie jest objęty jednym z programów sankcyjnych.

Wraz z rosnącą liczbą przepisów i wymogów oraz z racji wysokich kar za niezgodność z regulacjami proces Know Your Customer staje się coraz bardziej złożony. Dla banków i innych instytucji finansowych przekłada się to na większe zapotrzebowanie na wykwalifikowany personel oraz większą złożoność zadań i procedur, a to wymaga czasu i środków.

Poznanie klienta oraz zgromadzenie wysokiej jakości danych ma kluczowe znaczenie dla skutecznej oceny ryzyka klientów banku, ale jest też niezwykle żmudne i czaso-

chłonne, bo korzysta się z wielu rozproszonych źródeł. Szacuje się, że potrzeba na to nawet do 70 proc. całego czasu przeznaczonego na analizę klienta. Dodatkowo jest ona mocno narażona na błędy z uwagi na bardzo rutynowy charakter. A gdyby tak oddać robotom to, co manualne, powtarzalne i żmudne?



RPA for KYC jest systemem do automatyzacji procesów (RPA – Robotic Process Automation) zaprojektowanym specjalnie dla instytucji finansowych, który optymalizuje procesy KYC



12 WAŻNYCH MINUT

W wielu bankach analityk AML spędza średnio godzinę na analizie podejrzanego przypadku. Dzięki RPA for KYC i automatyzacji procesu weryfikacji proces ten może zostać skrócony nawet o 12 minut.

Przyjmijmy, że zespół AML składa się z 50 analityków i pracuje dla banku zlokalizowanego w USA, Wielkiej Brytanii lub kraju Europy Zachodniej. Średnie zarobki analityka wahają się pomiędzy 40 a 50 tys. dol. rocznie. Po uwzględnieniu innych kosztów (koszty pracodawcy, koszty zarządzania zespołem, wsparcie IT, czynsz) kwota ta szybko wzrasta do 100 tys. dol. rocznie.

Oszczędność 12 minut na każdej godzinie wystarczy, aby narzędzie RPA for KYC pozwoliło zaoszczędzić do miliona dolarów w dziale liczącym 50 analityków. Co więcej, nie muszą oni wykonywać powtarzających się zadań, a ich praca staje się przyjemniejsza.

TRZY KROKI DO SKUTECZNOŚCI**1. Dostęp do wielu źródeł danych**

Nasze narzędzie zintegruje się z wewnętrzną bazą KYC klienta, a także z innymi zdefiniowanymi przez niego źródłami danych, takimi jak rządowe lub płatne bazy danych, media społecznościowe czy wyszukiwarki internetowe. Rozumiemy, że źródła informacji są unikalne nie tylko z perspektywy regionu, lecz w tym samym kraju banki, które oferują swoje produkty dla podobnego segmentu klientów, mogą się zdecydować na inną organizację swoich wewnętrznych procesów.

2. Automatyzacja procesu tworzenia dokumentacji

Większość ręcznych wyszukiwań możemy zastąpić zautomatyzowanym narzędziem. Mamy także możliwość zdefiniowania, jakiego rodzaju wyszukiwania mają być wykonywane dla poszczególnych segmentów.

3. Nacisk na rezultaty

Obecnie cierpimy z powodu nadmiaru danych, jednak wartość tkwi w informacji. Nie wystarczy więc ze-

brać dane, trzeba je również zaprezentować w przejrzysty, uporządkowany i logiczny sposób. Sortowanie, organizowanie i porównywanie to przykłady działań, które automatyzujemy.

WYKORZYSTANIE INFORMACJI

RPA for KYC jest systemem do automatyzacji procesów (RPA – Robotic Process Automation) zaprojektowanym specjalnie dla instytucji finansowych, który optymalizuje procesy KYC i może być skutecznie wykorzystany w takich obszarach jak:

- onboarding np. nowego klienta, pracownika lub kontrahenta;
- okresowe oceny klientów, tzw. periodic review;
- analiza klientów w obszarze AML i anty-fraud;
- analiza ryzyka kredytobiorcy i faktora;
- analiza sytuacji gospodarczej kontrahentów/partnerów;
- analiza reputacyjna i nałożonych sankcji.

BOLESNE GRZYWNY

Doniesienia ze stycznia 2020 r. pokazują, że globalne kary za brak

zgodności z przepisami dotyczącymi AML czy weryfikacji KYC, nałożone na instytucje finansowe, wynoszą łącznie 36 mld dol. – co oznacza wzrost o 160 proc. od ostatnich 15 miesięcy. Co więcej, od września 2018 r. europejskie instytucje finansowe mają na koncie dwie trzecie wszystkich kar nałożonych przez amerykańskich regulatorów. Banki z siedzibą w regionie EMEA zostały w tym samym okresie ukarane grzywną 10-krotnie wyższą (216 mln dol.) niż instytucje amerykańskie (20 mln dol.). Duże banki były jedną z grup obarczonych najsurowszymi karąmi – 12 z 50 największych banków na świecie zostało ukaranych za nieprzestrzeganie regulacji AML i KYC (2019). Wszystko wskazuje na to, że kary niestety nie znikną, a liczba ukaranych instytucji będzie rosła wraz z wysokością kwoty kary do zapłaty.

Powyższe dane pokazują, że wdrożenie RPA do procesów KYC powinno być priorytetem, bo nie tylko pomoże chronić instytucję przed karą, lecz również obniży koszty i sprawi, iż praca analityków AML będzie bardziej satysfakcjonująca. //

Comarch RPA dla KYC

Uprość procesy KYC dzięki robotyzacji

- ✓ Wyższa wydajność operacyjna
- ✓ Niższa fluktuacja kadr
- ✓ Udoskonalone gromadzenie danych

Więcej na www.comarch.pl/finanse

COMARCH



COMARCH

Jak wybrać najlepszy fundusz: paradoks obfitości

Liczba dostępnych produktów inwestycyjnych wzrasta z każdym rokiem. Wybór najlepszego z nich to coraz większy problem. Czy AI może sobie z nim poradzić?

W ciągu ostatnich 10 lat liczba funduszy inwestycyjnych na świecie wzrosła o 40 tys.

Institucje finansowe prześcigają się w oferowaniu swoim klientom jak najszerzego wachlarza produktów. Tak szeroki wybór może stwarzać problemy zarówno dla klientów, jak i dla doradców. Ci pierwsi mogą się pogubić w mnogości opcji i nie podjąć żadnych działań. Ci drudzy mogą doradzić niewłaściwie – ponieważ prawie niemożliwe jest śledzenie każdego instrumentu, który spełnia wstępne kryteria klienta. A przecież to właśnie wybór właściwego produktu we właściwym czasie może zadecydować o sukcesie lub porażce.

W Comarchu postanowiliśmy stworzyć algorytm, który rozwiąże ten problem.

JAK WYBRAĆ NAJLEPSZY FUNDUSZ

Chcieliśmy pomóc klientom i doradcom, zakładając, że konkretne fundusze mogą lepiej funkcjonować w konkretnych warunkach rynkowych. Dany fundusz może być lepszym wyborem dziś lub dawać większą nadzieję jutro – w innym otoczeniu.

W tym duchu postanowiliśmy sprawdzić, czy algorytm oparty na sztucznej inteligencji jest w stanie znaleźć najlepsze fundusze, wykorzystując wzajemne powiązania ukryte w światowych cenach instrumentów, towarów czy w indeksach. Nie próbowaliśmy rozszyfrowywać tych powiązań, ale chcieliśmy je wykorzystać w praktyce i zobaczyć rzeczywiste rezultaty w rankingu produktów.

Do zbudowania algorytmu użyliśmy notowań ponad 1,5 tys. funduszy notowanych na NASDAQ. Naszym celem było stworzenie rankingu z tych funduszy i określenie, które z nich osiągną najwyższą stopę zwrotu w kolejnym kwartale.

JAK ZADZIAŁAŁ ALGORYTM AI?

Do pomiaru wyników zastosowaliśmy autorską analizę Top/Bottom. W analizowanej grupie stworzyliśmy ranking funduszy posortowanych według prawdopodobieństwa osiągnięcia najwyższej stopy zwrotu w kolejnym kwartale. Następnie przenieśliśmy się o trzy miesiące w przyszłość i sprawdziliśmy, czy mieliśmy rację. Szczególnie interesowało nas, czy najlepsze 10 proc. było znacząco lepsze od 10 proc. najgorszych funduszy z naszego rankingu.

Do weryfikacji skuteczności algorytm dokonał po drodze kilkuset prognoz, a proces testowania objął aż dwa lata historii rynku. Oznacza to, że wyniki, które osiągnęliśmy, są ze wszech miar powtarzalne.

W analizie Top/Bottom osiągnęliśmy 78 proc. Oznacza to, że w 4 na 5 przypadków przewidzieliśmy, które fundusze osiągną wyższą stopę zwrotu. Jak to się przekłada na ROI?

Doradca wybierający dla swojego klienta produkty z dostępnej gamy na okres jednego roku mógł liczyć na 12,51 p.p. lepsze stopy zwrotu z algorytmem – bez względu na to, jak zachowywały się rynki.

Choć wyniki te przeszły nasze najśmielsze oczekiwania, przed nami jeszcze wiele pracy. Mamy już bardzo obiecujące wyniki dla polskich i tajskich funduszy. Kolejnym krokiem są testy z naszymi klientami z zamiarem włączenia funkcjonalności do systemu Comarch Wealth Management. Rozwiązujemy trudny problem, który stopniowo staje się coraz bardziej uciążliwy dla instytucji doradztwa inwestycyjnego. I właśnie to motywuje nas do dalszej pracy. //



AI-based product ranking brought by **Comarch Wealth Management**

Wsparcie decyzji inwestycyjnych z wykorzystaniem
sztucznej inteligencji

Dowiedz się więcej na
www.finance.comarch.com



COMARCH



COMARCH

(Eko)system naczyń połączonych

Jak budować ofertę dla MŚP tak, by odpowiadała ich potrzebom i była odpowiednio rentowna? Odpowiedź jest prosta: tworząc ekosystem usług

Według statystyk Światowej Organizacji Handlu większość przedsiębiorstw na świecie to małe fir-

my. Na rynku stanowią 90 proc. wszystkich podmiotów gospodarczych (99 proc. w Europie). Odpowiadają za 60–70 proc. zatrudnienia oraz 55 proc. światowego GDP. Dla banków rynek SME warty jest 850 mld dol. rocznie z szacowanym przyrostem na poziomie 7 proc. przez kolejnych siedem lat.

BANKI CZY FINTECHY?

Przez dekady rynek SME nie był dla banków wystarczająco atrakcyjny, co przełożyło się m.in. na lukę w finansowaniu. Klient SME charakteryzuje się wyższym ryzykiem kredytowym i niestandardowymi potrzebami. W ostatnich latach SME wydają się być jednak bardziej dostrzegane przez banki i rynek finansowy.

Banki widzą, że tracą klientów na rzecz fintechów, które lepiej odpowiadają na potrzeby SME. Wiedzą, że klienci mają wybór. Nie bez przyczyny pojawiło się stwierdzenie, że usługi bankowe będą zawsze potrzebne, banki już niekoniecznie. Jak zatem zbudować ofertę dla SME tak, by odpowiadała ich potrzebom i jednocześnie była odpowiednio rentowna? Według raportu EY bankowe ekosystemy są szansą dla banków na zagospodarowanie tego segmentu klientów, odpowiadając jednocześnie na ich potrzeby.

POSTAW NA EKOSYSTEM

Czym jest i jak zatem powinien wyglądać ekosystem? Banking Ekosystem to miejsce, w którym bank może zaoferować swoim klientom więcej niż klasyczną bankowość. Dzięki nowym funkcjom w bankowości internetowej użytkownik rozpoczyna i kończy procesy biznesowe w jed-

GRZEGORZ URBĄŃSKI
Business Solutions Consultant,
Digital Bank

nym systemie. Otrzymuje rozwiązanie, dzięki któremu czynności biznesowe stają się proste i intuicyjne. Prezentowane dane w przejrzysty sposób obrazują zdarzenia zachodzące w firmie. Do-

datkowe połączenie z narzędziami analitycznymi przynosi wnioski i wskazówki odnoszące się do obecnej i przyszłej sytuacji firmy.

KLIENT W CENTRUM

UX to nie tylko wygląd aplikacji czy dostosowana architektura informacji, to przede wszystkim optymalizacja procesów, automatyzacja i przenikanie się. Budując ekosystem dla SME, dostarczamy klientowi prawdziwą wartość i pomagamy mu osiągnąć cel.

Przykładowo przedsiębiorca ma potrzebę rozbudowy floty w swojej firmie. Znajduje odpowiednie pojazdy, zaczyna od zapytania swojego banku o kredyt, w międzyczasie otrzymuje ofertę na leasing, porównuje inne oferty. Po analizie dokonuje wyboru formy finansowania, partnera. Następnie składa wymagane dokumenty rejestrowe, finansowe, podpisy, uzupełnia braki, czeka na decyzję. W sprawnym otoczeniu, w ciągu jednego dnia otrzymuje odpowiedź i może finalizować zakup, a po kilku dniach odebrać samochody.

Z AUTOMATU

A gdyby z poziomu swojej bankowości internetowej mógł wybrać pojazd, następnie zaś za pośrednictwem kilku intuicyjnych ruchów znaleźć najlepszą, gotową ofertę miesięcznych płatności? Przygotowaną automatycznie przez bank lub zaproszonego do portalu partnera finansowego? Następnie, w całkowicie zautomatyzowany sposób, mógłby dostarczyć wszystkie wymagane dokumenty ze zintegrowanych systemów rejestrowych i ERP.

Finalnie, wykorzystując np. biometrię, zaakceptować oraz podpisać dokumenty. Wszystko po to, by po kilku kliknięciach otrzymać powiadomienie z systemu o czekających na odbiór pojazdach.

Wygodnie? Z pewnością. Pełny proces end-to-end, łączący ze sobą: portal aukcyjny, partnera finansującego, system rejestrowy, system ERP, bank, podpis elektroniczny. Poprzez automatyzację czynności użytkownik może nawet nie być świadomy, jak wiele czynności zostało wykonanych w tle. Dzięki temu realizuje cel szybko i skutecznie, nie rozpraszając się działaniami pobocznymi.

PARTNERSTWO

Dobrze zaprojektowane ekosystemy klientów SME są szansą dla banków. Pozwalają na obsługę klientów w unikalny sposób. Dzięki ekosystemom banki przestają być tylko dostawcami usług finansowych. Stają się partnerami w codziennym funkcjonowaniu firm, odpowiadającymi na bieżące potrzeby. Dzięki temu budują atmosferę partnerstwa i zaangażowania.

Wartością dla banków jest również dostęp do niedostępnych dotąd danych o klientach. Rozbudowane narzędzia Business Intelligence, wzbogacone technologią sztucznej inteligencji, pozwalają na bieżąco wychwytywać anomalie, analizować je i reagować. Banki mają też możliwość zmiany dotychczas stosowanych modeli biznesowych. Za pośrednictwem ekosystemów mogą oferować szerszy wachlarz produktów, również niefinansowych.

”

Banking Ekosystem to miejsce, w którym bank może zaoferować swoim klientom więcej niż klasyczną bankowość. Dzięki nowym funkcjom w bankowości internetowej użytkownik rozpoczyna i kończy procesy biznesowe w jednym systemie

”

Banki jako architekci i właściciele ekosystemów będą decydować o kształcie i zakresie oferowanego środowiska. To one będą określały, kto będzie partnerem i na jakich warunkach.

TECHNOLOGIA NA CZASIE

Ostatnim, najważniejszym elementem, o którym należy pamiętać podczas projektowania ekosystemu, jest odpowiedni dobór partnera technologicznego. Zmieniające się otoczenie wymusza, aby ekosystem był zwinny i szybko reagował. Ekosystem musi być żywy i podążać za potrzebami rynku, a nawet je wyprzedzać.

Jako dostawca oprogramowania dla banków doskonale znamy rynek.

Wiemy, z jakimi problemami mierzą się klienci SME. Wychodząc naprzeciw ich potrzebom, stworzyliśmy platformę, która pomoże bankom sprostać oczekiwaniom tego segmentu.

Otwarta architektura systemu Comarch SME Banking, gotowa do uruchomienia w chmurze, pozwala na stałe poszerzanie zakresu oferty. Usługi pozabankowe – tj. księgowość on-line, cyfrowe archiwum, faktoring, e-sklep i wiele innych – uruchamiane jako mikroserwisy dają nieograniczone możliwości w odpowiadaniu na potrzeby klientów i upraszczaniu codziennych, rutynowych zadań.

Od lat istnieje przekonanie, że nakłady na technologie nie są kosztem, ale inwestycją. Należy mądrze wybrać partnera technologicznego, aby ekosystem był ułatwieniem zarówno dla banków, jak i ich klientów. //

Comarch SME Banking

Serce ekosystemu Twojego Banku

HITACHI
Inspire the Next



Telemedycyna w bankowości

Nowe szanse na biznes w erze niskich stóp procentowych

Innowacyjny pomysł na telemedycynę nowej generacji w banku zakłada implementację kompleksowej platformy medycznej stawiającej klienta w centrum zainteresowania i opieki. To swego rodzaju elektroniczna, interaktywna książeczka medyczna dająca pacjentowi wiele ułatwień w zakresie ochrony zdrowia

Wszechobecna cyfryzacja, spadające stopy procentowe, niskie marże, duża konkurencja, a wreszcie pandemia. Wszystko to sprawia, że banki, towarzystwa ubezpieczeniowe i inne instytucje finansowe muszą szukać nowych obszarów rozwoju biznesu. Dywersyfikacja portfela produktowego, w szczególności rozszerzenie oferty o różnego rodzaju usługi zdalne, to szansa dla organizacji na utrzymanie klientów, pozyskanie nowych i zwiększenie ich satysfakcji oraz przywiązanie do marki.

Dla klienta detalicznego i korporacyjnego bank stanowi instytucję zaufania gwarantującą stabilność w jednym z najbardziej niewralgicznych obszarów życia, jakim są finanse. Jak powszechnie wiadomo, dzisiejszy bank

to nie tylko instrumenty finansowe. To przede wszystkim jeden z najbardziej audytowanych, regulowanych, a tym samym zaawansowanych technologicznie obszarów gospodarki.

To także ogromny kapitał zaufania w społeczeństwie i administracji publicznej. Banki stanowią alternatywne do podpisu elektronicznego źródło potwierdzenia tożsamości w procesie uruchamiania profilu ePUAP.

Oczywiście celem nie jest przekształcenie instytucji finansowej w przychodnię, szpital ani centrum zdrowia, ale wykorzystanie wszystkich zasobów i atutów, jakimi już dysponuje, do budowy jeszcze większej strefy komfortu wokół swojego klienta. Najlepszym dowodem na poparcie tej tezy jest fakt, że wiele banków oferuje już pakiety medyczne firm trzecich w celu rozszerzenia swojej oferty,

dostrzegając, jak – szczególnie teraz – istotne jest dla nas zdrowie.

Rozwiązanie proponowane przez Hitachi zakłada przede wszystkim rozszerzenie koncepcji telemedycyny o telediagnostykę i teleopiekę. Dla organizacji jest to naturalny krok następujący po inwestycji w obszar IoT. Hitachi, będąc zaangażowane od wielu lat w rynek OT (Operational Technology), IT (Information Technology), ale także profesjonalnych urządzeń medycznych, ma unikatową możliwość połączenia tych światów w swoich rozwiązaniach. Zastosowanie tych doświadczeń w obszarze medycyny wydaje się być nie tylko rozsądne z ekonomicznego punktu widzenia, lecz również moralnie właściwe i pożądane. Często mówi się, że profilaktyka jest o wiele lepsza niż leczenie. Być może mechanizmy analityczne, tak dobrze już rozeznane

Dostępne dzisiaj innowacyjne technologie pozwalają na szerszą diagnostykę zdalną, a rozwój tej gałęzi rynku tylko przyspiesza. Otwarta platforma łącząca pacjenta z lekarzem – można powiedzieć: platforma współpracy medycznej na wspólnym zbiorze danych – to nowa realna szansa na zdalne leczenie. //



vBanking

Wirtualna rzeczywistość w bankowym wydaniu – bezpieczne bankowanie w czasach pandemii

vBanking to nowoczesna bankowość, która stanowi pomost pomiędzy tradycyjnymi placówkami banków a bankowością internetową. Jest dostępna dla klienta zawsze i wszędzie, oferując mu produkty i usługi dopasowane ściśle do jego potrzeb

Koncepcja stworzenia banku wirtualnego powstała w SoftNet już kilka lat temu. Rozpoczynając prace nad projektem, braliśmy pod uwagę aktywność innowacyjną rynku rozwiązań IT dla usług sektora bankowego oraz rosnące potrzeby naszych klientów, czyli przede wszystkim banków spółdzielczych. Zauważyliśmy, że w dobie cyfrowej transformacji banki wymagają od nas coraz bardziej innowacyjnych, wyrafinowanych i przełomowych rozwiązań. To głównie sektora bankowego dotyczy zasada „dostosuj się lub gin”.

Naszym nowym produktem vBanking chcemy umożliwić bankom

sprostanie dużej konkurencji na rynku usług bankowych oraz jednocześnie ograniczyć ryzyko wyeliminowania ich z tej branży. Po precyzyjnej analizie rynku usług bankowych oraz zachowań użytkowników wyciągnęliśmy wnioski, że klienci oddziałów stacjonarnych banków coraz częściej przenoszą się do sektora on-line.

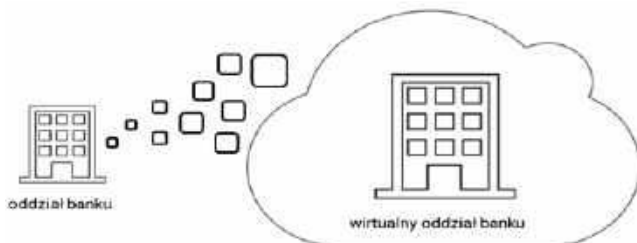
„BANK BEZ PLACÓWEK TO IDEA, KTÓRA ZREWOLUCJONIZOWAŁA BANKOWOŚĆ DETALICZNĄ”

Pandemia znacznie przyspieszyła ten proces. Na co dzień ludzie nie chcą już odwiedzać placówek bankowych, ale chcą korzystać z pełnego zakresu usług finansowych banku zdalnie. W sposób szybki, wygodny,

bezpieczny, a przede wszystkim bez wychodzenia z domu. Odnaleźliśmy tu lukę, którą należało szybko wypełnić naszym nowym produktem. Dzięki vBanking chcemy pokazać, że bank spółdzielczy to teraz elastyczna, otwarta na zmiany i innowacyjna instytucja. Jednocześnie zauważyliśmy, że należy zautomatyzować usługi oferowane klientowi oraz rozwinąć nowe kanały dystrybucji w banku.

Odpowiedzią na te rosnące potrzeby jest vBanking, czyli wirtualny bank. Zaprojektowane rozwiązanie to nowoczesna bankowość, która stanowi pomost pomiędzy tradycyjnymi placówkami banków a bankowością internetową. Jest dostępna dla klienta zawsze i wszędzie, oferując mu produkty i usługi dopasowane ściśle do jego potrzeb.

Oprogramowanie vBanking to pełna, szybka obsługa wniosków elektronicznych oraz prosty sposób na pozyskanie przez bank nowego



klienta. Rozwiązanie to jest o tyle wygodne, że nie wymaga bezpośredniego kontaktu pracownika banku z klientem – potrzebny jest jedynie dostęp do internetu. Co ważne, oprogramowanie posiada atrakcyjny, idący z duchem czasu interfejs użytkownika oraz jest proste i intuicyjne w obsłudze nawet dla początkującego.

Prezentowane oprogramowanie pozwala na przyjęcie zweryfikowanego wniosku o bankowość elektroniczną w wygodny sposób, bez wychodzenia z domu. Zainteresowany klient, aby założyć konto, musi tylko wypełnić wniosek on-line i go wysłać.

„VBANKING TO PRZENIESIENIE WSZYSTKIEGO, CO JEST REALIZOWANE W TRADYCYJNYCH ODDZIAŁACH BANKU, W ŚWIAT WIRTUALNY”

Dane klienta, takie jak numer telefonu, adres e-mailowy czy dokument tożsamości (dokumenty zastrzeżone), są weryfikowane już w trakcie wprowadzania ich do wniosku. Klient może go złożyć przez przeglądarkę internetową, co dodatkowo pozwala zaoszczędzić jego czas. Dane klientów, ze względu na ich wagę, są starannie zabezpieczone zgodnie z wysokimi standardami obowiązującymi w sektorze bankowym. vBanking to pierwsze tego typu rozwiązanie dla obsługi wniosków internetowych w sektorze banków spółdzielczych.

„INNOWACYJNOŚĆ SOFTNET TO CIĄGŁE DĄŻENIE DO WPROWADZANIA NOWYCH PRODUKTÓW I USŁUG”

vBanking – korzyści dla BS:

- zaistnienie w świecie usług bankowości wirtualnej, który zdobywa coraz większą popularność wśród użytkowników banków;
- budowanie w oczach klientów wizerunku banku nowoczesnego, przyjaznego i odważnie patrzącego w przyszłość, wzmocnienie marki BS;
- szansa na zdobycie przewagi nad konkurencją;
- podniesienie jakości oferowanych usług, a co za tym idzie – sprawności funkcjonowania;
- obniżenie kosztów działania;



- brak konieczności tworzenia nowych placówek;
- możliwość pozyskania nowego klienta przez internet;
- szybszy przepływ informacji;
- nieograniczona przestrzeń do składowania wniosków, porzucenie kosztownych i nieekologicznych papierowych dokumentów;
- pewność, że dane klientów są bezpieczne;
- system daje możliwość wystawienia wielu informacji o produktach oferowanych przez bank;
- bezpieczeństwo w czasie pandemii – brak kontaktu pomiędzy klientem a pracownikiem banku.

vBanking – korzyści dla klienta BS:

- dostęp on-line do usług bankowych 24 godziny na dobę 7 dni w tygodniu;
- bezpieczeństwo i zmniejszenie ryzyka ewentualnych pomyłek popełnianych przez klienta przy wypełnianiu dokumentów;
- dzięki działaniom on-line obsługa przebiega szybko i sprawnie, bez wychodzenia z domu;
- oszczędność czasu;
- zwiększenie bezpieczeństwa danych;
- nowoczesne rozwiązanie dające znacznie więcej swobody klientowi;
- eliminuje konieczność przebywania klientów w placówce banku;
- dostępność z każdego miejsca,

”

Oprogramowanie vBanking to pełna, szybka obsługa wniosków elektronicznych oraz prosty sposób na pozyskanie przez bank nowego klienta

”

w którym klient aktualnie się znajduje;

- zapewnienie bezpieczeństwa zdrowotnego w czasie pandemii.

vBanking pozwala bankom spółdzielczym pokazać, że są elastyczną, otwartą na zachodzące zmiany, innowacyjną instytucją. Dzięki temu łatwiej będzie im sprostać dużej konkurencji w branży bankowej oraz ograniczyć ryzyko wyeliminowania ich z rynku bankowego.

W dobie cyfrowej transformacji sektor bankowy, aby sprostać rosnącym wymaganiom swoich klientów, oczekuje coraz bardziej innowacyjnych i wyrafinowanych rozwiązań od swoich dostawców IT, a takie wymogi spełnia vBanking. //



MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB

System bankowy back office firmy HEUTHES, MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB, funkcjonuje pomiędzy systemami bankowości internetowej banków – dostawców tożsamości a systemem KIR SA udostępniającym usługę mojeID

DLACZEGO WARTO, BY BANKI INTEGROWAŁY SIĘ Z WĘZŁEM KRAJOWYM Z WYKORZYSTANIEM USŁUGI mojeID KIR?

Obecnie istnieją na rynku dwie grupy banków – dostawców tożsamości:

- banki, które do tej pory są bezpośrednio połączone z Profilem Zaufanym i w tym zakresie umożliwiają dostęp do usług publicznych;
- banki, które łączą się z Węzłem Krajowym, aby skorzystać z usługi mojeID KIR oraz Profilu Zaufanego.

KIR SA udostępniła usługę mojeID umożliwiającą potwierdzanie tożsamości klientów przez podmioty komercyjne, w tym banki, na rzecz sektora komercyjnego i publicznego. Węzeł Krajowy to miejsce, do którego przyłączani są dostawcy usług publicznych on-line. Po zalogowaniu do Węzła Krajowego użytkownik ma dostęp do wszystkich usług oferowanych przez podmioty publiczne zintegrowane z Węzłem Krajowym.

Usługa oferowana przez KIR SA umożliwia integrację banków z Profilem Zaufanym, dzięki czemu banki mogą oferować klientom możliwość

zakładania i wykorzystywania Profilu Zaufanego za pośrednictwem bankowości internetowej.

HEUTHES MA GOTOWE I SPRAWDZONE ROZWIĄZANIE INTEGRACYJNE MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB

Firma HEUTHES w zakresie obsługi mojeID KIR opracowała i wdrożyła w 2020 r. w bankach Spółdzielczej Grupy Bankowej i Grupy BPS własny system MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB, który zapewnia:

- natychmiastową integrację z systemem KIR SA w zakresie mojeID;
- bezpieczeństwo komunikacji;
- pełną zgodność ze standardami regulacyjnymi;
- szybkie wdrożenie;
- wgląd w przebieg procesu uwolnienia danych.

CO DAJE BANKOWEMU DOSTAWCY TOŻSAMOŚCI FIRMA HEUTHES?

System bankowy back office MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB dedykowany do obsługi mojeID KIR może być zintegrowany z kolejną platformą HEUTHES, systemem MULTICENTAUR PAYMENT HUB,

pozwalając w łatwy sposób na połączenie zarządzania tożsamością z różnymi kanałami transakcji bankowych. MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB został zaprojektowany tak, aby możliwe było dodanie do niego obsługi kolejnych rozwiązań identyfikacji i weryfikacji tożsamości, np. integracji z e-dowodem.

Rozwiązanie HEUTHES pozwala na szybką integrację z systemem bankowości internetowej dostawcy tożsamości we współpracy z dostawcą IT tego systemu. Potwierdzeniem powyższych możliwości, w tym zgodności oprogramowania HEUTHES z wymaganiami bezpieczeństwa wytyczonymi przez KPRM oraz wymaganiami technicznymi KIR SA, jest produkcyjne wdrożenie pod nadzorem i przy udziale obu tych instytucji we wszystkich bankach Zrzeszeń SGB i BPS wykonane w lipcu 2020 r.

Przedsięwzięciem zostało objętych sześć systemów bankowości internetowej dostarczanych do banków obu grup (Zrzeszenia SGB i BPS) przez sześciu niezależnych dostawców IT pod nadzorem integracyjnym firmy

HEUTHES. Wszystkie te systemy zostały połączone z platformą HEUTHES – MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB.

W efekcie klienci Banków Spółdzielczych korzystają już z usługi mojeID KIR oraz Profilu Zaufanego, a tym samym ze wszystkich usług publicznych udostępnianych w Węźle Krajowym oraz usług komercyjnych, do których dostęp zapewnia mojeID KIR.

MODEL ROZWIĄZANIA INTEGRACYJNEGO HEUTHES

System bankowy back office MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB funkcjonuje pomiędzy systemami bankowości internetowej banków – dostawców tożsamości a systemem KIR SA udostępniającym usługę mojeID.

Rozwiązanie firmy HEUTHES realizuje procesy wymagane w ramach mojeID KIR po stronie dostawców tożsamości – czyli banków – i składa się z modułów pełniących funkcję koordynatora komunikacji pomiędzy podmiotami realizującymi usługę mojeID. W technicznym ujęciu polega to na sterowaniu przepływem komunikatów autoryzacyjnych (żądań) płynących pomiędzy przeglądarką klienta-użytkownika, systemem KIR SA a bankiem i jego systemem bankowości internetowej. System

HEUTHES zapewnia też definiowanie treści zgód podpisanych przez klienta w bankowości internetowej.

SYSTEMY MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB I MULTICENTAUR PAYMENT HUB

MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB jest częścią innego rozwiązania HEUTHES – systemu MULTICENTAUR PAYMENT HUB. Zapewnia on centralizację usług płatniczych i konsolidację odmiennych sposobów przetwarzania płatności funkcjonujących w bankach, w jednolity i skoordynowany proces. Tym samym umożliwia globalne zarządzanie wszystkimi typami płatności, a to z kolei redukuje koszty zakupu i utrzymania oprogramowania oraz infrastruktury bankowej.

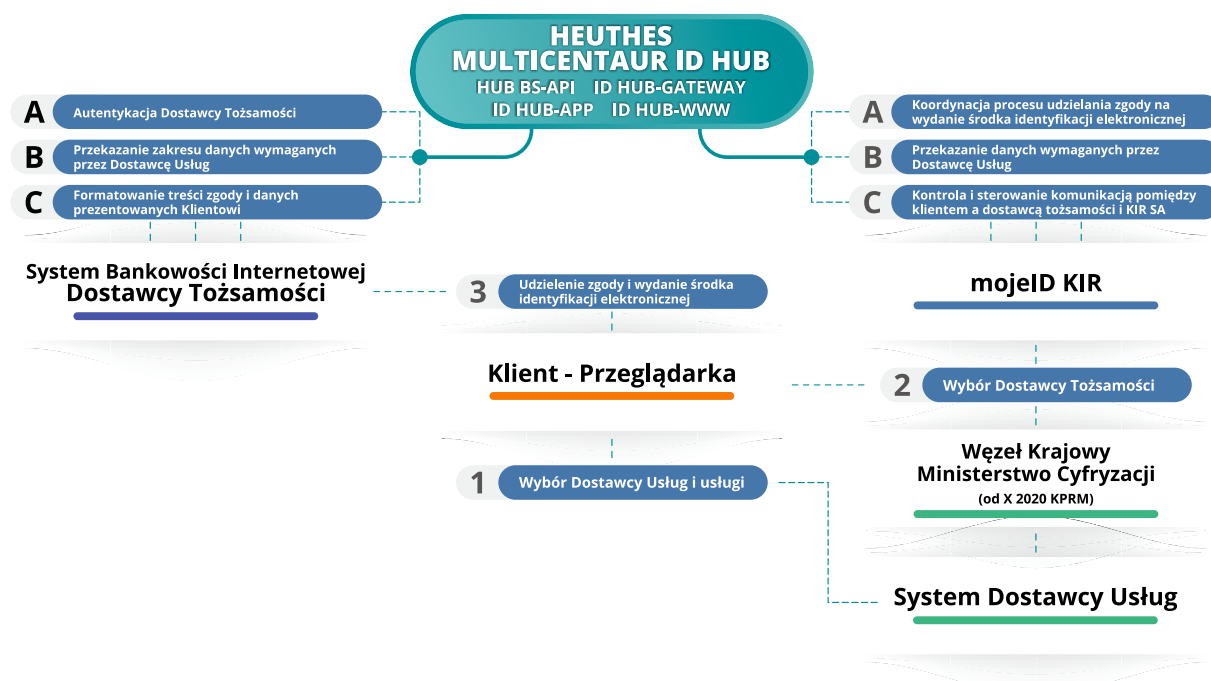
MULTICENTAUR PAYMENT HUB może być wdrożony zarówno w pojedynczym banku, jak i w grupie bankowej. W praktyce system wymienia informacje i pośredniczy w komunikacji z otoczeniem banku (KIR, SWIFT itd.) oraz jego klientami poprzez systemy funkcjonujące w banku (system kartowy, bankowość internetowa itp.), tworząc dedykowane miejsce gromadzenia i przetwarzania transakcji bankowych. System zapewnia obsługę mechanizmów wykorzystywanych w wysyłanych i otrzymywanych operacjach krajowych oraz

zagranicznych Elixir, Express Elixir, Euro Elixir (XCT, SCT – SEPA), BLIK, SORBNET2, SWIFT i TARGET2. System obsługuje polecenia zapłaty, komunikację w ramach Ognivo, faktoring i Home/Corporate-Banking, rozlicza czeki zagraniczne, nalicza prowizje, a także zapewnia obsługę zagadnień CFT i antifraud. Integruje wiele systemów informatycznych banku, takich jak system księgowy i kartowy, bankowość internetowa, bankowość korporacyjna, ERP dla zaplecza i wiele innych. System MULTICENTAUR PAYMENT HUB wspiera także kontrolę dostępności usług, co stanowi jeden z priorytetów dla każdego banku.

ZARZĄDZANIE TOŻSAMOŚCIĄ TO NOWA JAKOŚĆ W SYSTEMACH BANKOWYCH

Wsparcie dla cyfrowej identyfikacji w MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB umożliwia klientom banku dostęp do świata usług cyfrowych obejmujących m.in. coraz szerszy portfel rozwiązań e-commerce, usługi sektora energetycznego, usługi i produkty medyczne, opłacanie różnorodnych abonamentów mediów, sprzedaż polis ubezpieczeniowych, dostęp do usług publicznych (w tym wniosków do urzędów) i dostęp do informacji zgromadzonych w publicznych bazach danych. //

Model działania usługi mojeID KIR poprzez platformę MULTICENTAUR PAYMENT ID HUB





BIK API

Aktualizacja on-line bazy BIK Klient Indywidualny oraz raport BIK zawierający dane o nowo otwartych rachunkach – efektywne rozwiązanie pozwalające na natychmiastową wymianę aktualnej informacji kredytowej na coraz bardziej przyspieszającym rynku kredytów bankowych

BIK API to autorskie rozwiązanie Biura Informacji Kredytowej, zaprojektowane w oparciu o wewnętrzne kompetencje i wiedzę ekspertów BIK z obszaru biznesowego oraz IT na bazie wieloletnich doświadczeń we współpracy z sektorem bankowym. Jest wynikiem obserwacji trendów i kierunków rozwoju sektora finansowego oraz rozwiązań stosowanych w IT.

Rozwiązanie BIK to zbiór usług umożliwiających aktualizację on-line bazy BIK Klient Indywidualny w obszarze podstawowych danych o nowym zobowiązaniu klienta natychmiast po udzieleniu finansowania danemu kredytobiorcy oraz po braniu raportu BIK zawierającego dane o nowo otwartych rachunkach.

BIK API – PRZYSPIESZENIE WYMIANY INFORMACJI KREDYTOWEJ W SEKTORZE BANKOWYM I PRZEJŚCIE DO REALIZACJI CAŁEGO PROCESU PRZEKAZU DANYCH W TRYBIE ON-LINE

Zasadniczą funkcją bazy kredytowej BIK jest dostarczanie aktualnych informacji kredytowych o klientach instytucji finansowych działających na polskim rynku. Źródłem tych informacji może być wyłącznie współpracująca z BIK instytucja (subskrybent), której klient posiada dane zobowiązania kredytowe. Każdy z uczestników (subskrybentów usług



Rozwiązanie BIK to zbiór usług umożliwiających aktualizację on-line bazy BIK Klient Indywidualny w obszarze podstawowych danych o nowym zobowiązaniu klienta po udzieleniu finansowania danemu kredytobiorcy



BIK) jest odpowiedzialny za przekazywanie do BIK informacji o wszystkich zobowiązaniach kredytowych swoich klientów, uczestnicząc w ten sposób w szeroko rozumianym systemie wymiany informacji kredytowej i pożyczkowej w Polsce.

Dane dotyczące zobowiązań mają największą wartość wtedy, gdy wszyscy uczestnicy na bieżąco aktualizują:

- informacje o każdym nowym zobowiązaniu kredytowym oraz dane klientów z nim powiązanych. Są one przekazywane do bazy BIK w jak najkrótszym czasie od sfinalizowania umowy z klientem;
- informacje o zmianach wartości parametrów aktywnych zobowiązań kredytowych klientów oraz o zmianach w danych klientów;
- informacje o zamykaniu lub pogarszaniu statusu spłaty aktywnych zobowiązań;
- korygowane aktualne i historyczne dane rachunku lub klientów z nim powiązanych zgodnie z ich rzeczywistym stanem w sytuacji zidentyfikowania niezgodności w bazie BIK.

Obecnie banki i instytucje pożyczkowe przekazują do BIK dane o kredytobiorcach w postaci tzw. wsadów informacyjnych dwa razy w tygodniu. W ten sposób instytucje finansowe wywiązują się z terminu siedmiu dni na przekazanie danych do BIK w każdym przypadku zmiany

danych dotyczących zobowiązania, spełniając wymóg art. 105 ust. 4i Ustawy Prawa bankowego (banki i instytucje finansowe obowiązane są do informowania BIK o każdej zmianie zobowiązania wymagającej aktualizacji w BIK w ciągu siedmiu dni od zaistnienia okoliczności uzasadniających aktualizację).

Zarządzanie w ramach BIK API pozwala na sprawne przekazywanie i aktualizowanie danych kredytowych swoich klientów oraz pobieranie informacji przekazanych przez uczestników systemu wymiany informacji kredytowej.

W ramach BIK API w 2020 r. udostępniono możliwość przekazywania:

- rachunków on-line, czyli podstawowych danych o nowym zobowiązaniu klienta natychmiast po udzieleniu finansowania danemu kredytobiorcy;
- raportu o nowo otwartych rachunkach.

W ramach BIK API w 2021 r. zostaną dodane nowe usługi do przyjmowania od subskrybentów w trybie on-line aktualnych informacji o klientach i ich zobowiązaniach kredytowych:

- pełne dane rachunku – usługi umożliwiające przekazywanie danych nowych zobowiązań klienta oraz aktualizację danych już przekazanych do BIK zobowiązań. Dodatkowo usługi te umożliwiają wyszukiwanie identyfikatora zobowiązania w BIK niezbędnego do wykonania, w uzasadnionych przypadkach, dedykowanych operacji na tych zobowiązaniach – renumeracji rachunku lub jego usunięcia z BIK;
- operacje dotyczące klienta – usługi umożliwiające przekazywanie do BIK informacji o kliencie, niezwiązanych bezpośrednio z zobowiązaniami, jakie posiada klient u subskrybenta.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE BIK API

Rozwiązanie bazuje na innowacyjnej technologii, unikatowym modelu biznesowym, spełnia wszystkie wymagania bezpieczeństwa. Cechy wyróżniające BIK API to:

- aktualizacja on-line jedynego w Polsce zbioru informacji kredytowej w zakresie informacji o nowo otwieranych rachunkach kredytowych;
- przyspieszenie obrotu wymiany informacji kredytowej – dane zbierane za pośrednictwem usług on-line dostępne od razu w produktach Biura Informacji Kredytowej, w szczególności w raporcie o nowo otwartych rachunkach, a docelowo w raporcie kredytowym zawierającym pełną historię kredytową;
- domknięcie luki informacyjnej polegającej na kilkudniowym opóźnieniu w aktualizacji bazy BIK informacją o nowym zobowiązaniu za pomocą wsadów informacyjnych (batch processing – dotychczasowa metoda aktualizacji w systemie wymiany informacji kredytowej);
- umożliwienie natychmiastowej reakcji na informację o nowym zobowiązaniu widoczną w danych klienta;
- skalowalność i wydajność umożliwiające efektywne przetwarzanie dużych wolumenów danych (tygodniowo w bazie BIK wykonywane są setki milionów aktualizacji danych kredytowych klientów).

ARCHITEKTURA ROZWIĄZANIA I ZASTOSOWANE TECHNOLOGIE

Architektura rozwiązania wspiera realizację wymagań biznesowych, np. umożliwia elastyczną konfigurację i parametryzację oferty produktowej oraz realizuje strategiczne cele w zakresie technologii, takie jak dostępność, niezawodność, wydajność czy bezpieczeństwo.

Architekturę BIK API wyróżnia wiele nowatorskich technologii, m.in. standardy JSON, Swagger API, KAWKA, Angular i inne. //

» Korzyści BIK API dla sektora finansowego

Nowe rozwiązanie sektorowe Biura Informacji Kredytowej oferuje wiele korzyści:

- » Przyspieszenie obrotu informacją w ramach systemu wymiany informacji kredytowej.
- » Pełną i aktualną informację kredytową, w oparciu o którą banki podejmują kluczowe decyzje biznesowe w procesie oceny ryzyka kredytowego.
- » Dodatkowy wkład do decyzji związanych z oceną ryzyka wyłudzenia, w szczególności w rezultacie kradzieży tożsamości.
- » Zwiększenie użyteczności danych dla celu oceny ryzyka, wyższa jakość i kompletność przetwarzanych danych oraz zgodność danych w bazie BIK i w systemach banków.
- » Ograniczenie skali reklamacji klientów wynikającej z ewentualnej niezgodności danych w bazie BIK i systemach klientów.
- » Weryfikacja danych kredytowych klientów może być realizowana w trybie ciągłym, 24 h na dobę przez cały okres ich relacji z bankiem.
- » Niższe czasy i koszty integracji subskrybentów z bazą BIK Klient Indywidualny w ramach nowych produktów,
- » Skrócenie czasów udostępniania danych oraz obniżenie kosztów w perspektywie przetwarzania większej liczby informacji.
- » BIK API jest doskonałym rozwiązaniem w kontekście wyzwań, jakie stawiają przed sektorem bankowym rosnące oczekiwania klientów, dotyczące czasu podejmowania przez banki decyzji, które dotyczą zarówno ich danych, jak i bezpieczeństwa krytycznych procesów biznesowych banków.

Sygnały



FlexiFee

– oferta bankowa sztyta na miarę klienta

Skuteczna sprzedaż dzięki elastycznemu zarządzaniu produktami, promocjami i ceną

FlexiFee to nowoczesna aplikacja, która pozwala analizować dane na temat klienta, jego dotychczasowych produktów i usług (w tym dane historyczne), a także inne dowolne atrybuty, do których bank ma dostęp (np. wiek, wykształcenie), i na ich podstawie przygotować sztytą na miarę ofertę produktową zarówno dla nowych, jak i obecnych klientów

Dzisiejsze banki stoją przed dwoma głównymi wyzwaniami: jak skutecznie pozyskiwać nowych klientów i jak zarabiać na tych, których już pozyskały. W obu przypadkach istotna staje się umiejętność zaoferowania zarówno obecnemu, jak i potencjalnemu klientowi takiej oferty cenowej, która będzie idealnie dopasowana do jego profilu i potrzeb.

Przychody z tytułu opłat i prowizji to w bilansie banków jedna z kluczowych pozycji. Przy bardzo niskich stopach oprocentowania kredytów i zmniejszającym się w okresie pandemii popycie sztuka jest uzyskać

większe przychody, jednocześnie nie tracąc klienta. Dopasowana do potrzeb oferta nie tylko pozwala utrzymać obecnych klientów, lecz także skutecznie pozyskać nowych.

PERSONALIZACJA OFERTY I CEN JAKO ELEMENT ZARZĄDZANIA DOŚWIADCZENIAMI KLIENCKIMI W BANKACH

Klienci wymagają produktów i usług idealnie dopasowanych do ich indywidualnych potrzeb. Produkty bankowe nie są tu wyjątkiem. Personalizacja jest jednym z sześciu filarów™ Customer Experience – metody stworzonej przez KPMG w celu lepszego zrozumienia podejścia klientów do oceny marek dostarczających im

produkty lub usługi*. KPMG jednoznacznie wskazuje, że każdy z filarów (w tym „sztyta oferty na miarę”) stanowi ważny element zarządzania doświadczeniami klienckimi, które z kolei bezpośrednio przekładają się na NPS (ang. Net Promoter Score), czyli wskaźnik obrazujący skłonność klienta do zarekomendowania danej marki. Wniosek jest prosty – personalizacja oferty i cen produktów może realnie wspierać zarówno postrzeganie banku przez klientów, jak i sprzedaż.

* <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pl/pdf/2019/10/pl-raport-kpmg-pt-czy-klient-jest-najwazniejszy-na-bank.pdf>

Jak zatem zaoferować klientom banku propozycję idealnie dostosowaną do ich indywidualnych potrzeb i możliwości? Z pomocą przychodzi... technologia.

TECHNOLOGIA W SŁUŻBIE BANKÓW – PERSONALIZACJA OFERTY I CEN

FlexiFee to nowoczesna aplikacja, która pozwala analizować dane na temat klienta, jego dotychczasowych produktów i usług (w tym dane historyczne), a także inne dowolne atrybuty, do których bank ma dostęp (np. wiek, wykształcenie), i na ich podstawie przygotować szytą na miarę ofertę produktową zarówno dla nowych, jak i obecnych klientów.

Aplikacja FlexiFee realizuje cztery zadania:

1. wspiera operacyjną działalność banku w obszarze automatyzacji obsługi opłat i prowizji według sta-

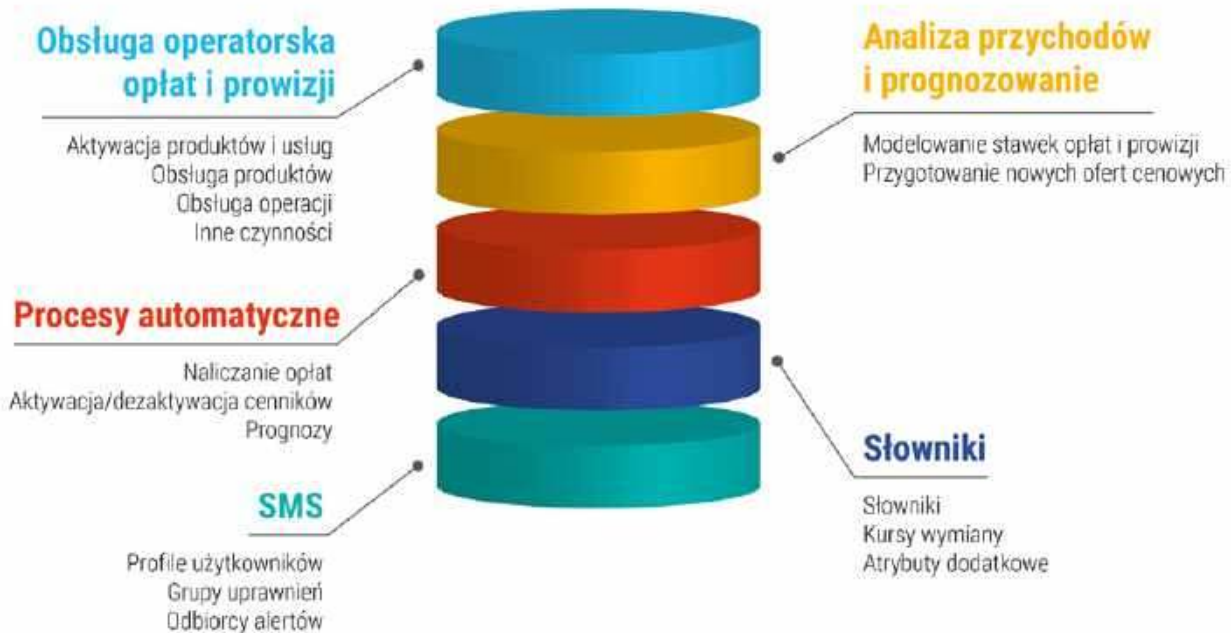
”

Klienci wymagają produktów i usług idealnie dopasowanych do ich indywidualnych potrzeb. Produkty bankowe nie są tu wyjątkiem. FlexiFee to nowoczesna aplikacja, która pozwala przygotować szytą na miarę ofertę produktową zarówno dla nowych, jak i obecnych klientów

”

- wek standardowych, promocyjnych i negocjowanych;
2. pomaga w skutecznym modelowaniu i prognozowaniu przychodowości produktów bankowych;
3. umożliwia idealne dopasowanie oferty nie tylko dla grup sprofilowanych klientów, lecz również zgodnej z ich indywidualnymi preferencjami i potrzebami;
4. sprawia, że wprowadzenie przygotowanych różnych promocji usług i produktów jest łatwe i szybkie do zrealizowania.

Przygotowana w architekturze mikrosługowej cloud-friendly aplikacja może być instalowana zarówno on-premises, jak i w chmurze bez konieczności wykonywania modyfikacji kodu. Dzięki wykorzystaniu interfejsu API i webservisów jest łatwo integrowalna z wewnętrznymi systemami banku. //



» Zapraszamy do przeczytania case study z wdrożenia FlexiFee:

<https://www.sygnity.pl/jak-system-flexiffee-pomogl-wiodacemu-bankowi-zredukowac-koszty-dzieki-zaautomatyzowaniu-recznego-naliczania-oplat-i-prowizji/>



Linkedin.com/company/sygnity



Facebook.com/SygnitySA



Jak wyeliminować hasła i zwiększyć bezpieczeństwo banku?

Dzisiaj, w czasach pandemii i królującej pracy zdalnej, klucz do skutecznej ochrony danych banku stanowi upewnienie się, że wiemy, kim jest użytkownik siedzący po drugiej stronie monitora. Bez tej pewności żadne zabezpieczenia nie są skuteczne. Innowacyjną metodę w tym zakresie prezentuje firma Secfense, która opracowała User Access Security Broker. Dzięki temu rozwiązaniu organizacje mogą wprowadzić silne wieloskładnikowe uwierzytelnianie na kontach wszystkich pracowników, na dowolnej liczbie aplikacji, w bardzo krótkim czasie

Zadna sieć firmowa nie jest bezpiecznym zamkiem, do którego nie mają dostępu osoby z zewnątrz. Przeciwnie – rosnąca liczba aplikacji w chmurze, praca z domów i z niezabezpieczonych odpowiednio sieci sprawia, że każdą osobę, która pojawia się w naszej sieci, musimy traktować jak intruza. Takie założenie to podstawa modelu Zero Trust, który odpowiednio obsługuje i wspiera pracę zdalną oraz zapewnia bezpieczeństwo ludzi, urządzeń, aplikacji niezależnie od miejsca.

SKUPIENIE NA UŻYTKOWNIKU

Praca zdalna na przypadkowym urządzeniu i łączenie się z niezabezpieczonymi odpowiednio sieciami sprawia, że wszyscy, nawet ci świadomi niebezpieczeństw i zaawan-

„
Rozwiązanie Secfense znajduje się pomiędzy użytkownikiem a aplikacją, może jednak dać o wiele więcej niż tylko wdrożenie silnego uwierzytelniania na dużą skalę
”

sowani informatycznie, mogą paść ofiarą złośliwego oprogramowania i utraty danych uwierzytelniających. Aby chronić się dzisiaj globalnie, należy w strategiach bezpieczeństwa zmienić nacisk – z zabezpieczania

obrzeży organizacji – na poziom użytkownika.

– User Access Security Broker w łatwy sposób wdraża, skaluje i ujednolica zasady bezpieczeństwa dostępu użytkowników w całej firmie. Umożliwia implementację zestawu metod dwuskładnikowego uwierzytelniania, np. SMS, TOTP czy FIDO2, w dowolnej aplikacji webowej i na wszystkich kontach pracowników – mówi Marcin Szary, CTO i współzałożyciel Secfense.

PRAWDZIWE ZERO TRUST

Prawdą jest, że silne uwierzytelnianie zapewnia bezpieczeństwo użytkownika w danej aplikacji. Aby jednak model Zero Trust działał naprawdę, nie wystarczy wprowadzenie wieloskładnikowego uwierzytelniania (MFA) tylko

w najważniejszych systemach i aplikacjach. Warunkiem koniecznym jest globalna adopcja rozwiązania.

Do tej pory jednak dla dużych firm z rozbudowaną infrastrukturą kompleksowe wdrożenie MFA było zbyt trudne, za drogie, a najczęściej po prostu niemożliwe do zrealizowania. Właśnie dlatego firma Secfense opracowała narzędzie, którego na rynku dotąd brakowało. Specjalistom od lat związanym z branżą cybersecurity udało się stworzyć User Access Security Broker, który w pełni automatyzuje proces adopcji silnego uwierzytelniania, umożliwiając szybkie i łatwe wdrożenie MFA na dowolnej liczbie aplikacji bez żadnej ingerencji w kod.

» **Niezależność:** MFA dodaje się jako element infrastruktury, nie jest sztywno wpisane w kod aplikacji.

» **Elastyczność:** Prosta implementacja Passwordless na skalę całej organizacji.

» **Skalowalność:** Kompleksowa ochrona obejmująca aplikacje lokalne, chmurę publiczną i prywatną.

JAK DZIAŁA USER ACCESS SECURITY BROKER?

Rozwiązanie Secfense znajduje się pomiędzy użytkownikiem a aplikacją, może jednak dać o wiele więcej niż tylko wdrożenie silnego uwierzytelniania na dużą skalę.

Kiedy użytkownik „przechodzi” przez brokera Secfense w procesie logowania, Secfense wytwarza dla niego certyfikat uwierzytelniający i od tego czasu broker Secfense nie traci kontroli nad sesją użytkownika. To pozwala na wprowadzenie czegoś, co wykracza poza silne uwierzytelnianie – czyli continuous authentication (uwierzytelniania ciągłego). Opiera się ono m.in. na mikroautoryzacjach, które pozwalają na wielokrotne uwie-



rytelnianie użytkownika na każdym etapie jego pracy z chronioną aplikacją. Broker Secfense weryfikuje, czy za ekranem komputera siedzi wciąż ta sama, uwierzytelniona osoba.

Rozwiązanie Secfense jest najszybszą i najłatwiejszą drogą do tzw. passwordless, czyli procesu uwierzytelniania bez wykorzystania hasła. O co w tym chodzi? Użytkownik nie musi się już martwić o zapamiętywanie, przechowywanie i strzeżenie swojego sekretu.

Broker Secfense eliminuje hasło, a w jego miejsce wprowadza bezpieczne i wygodne uwierzytelnianie wsparte kryptografią klucza publicznego. Logowanie do aplikacji staje się tak proste jak odblokowanie ekranu telefonu, które robimy dziesiątki razy dziennie.

Z perspektywy organizacji wprowadzenie passwordless ogranicza się do przekierowania ruchu sieciowego przez Secfense. //

» Rozwiązanie User Access Security Broker wdrożono już m.in. w Banku BNP Paribas Polska. Elastyczność, niezależność i skalowalność Secfense sprawia, że coraz więcej firm decyduje się na drogę, która jako jedyna umożliwia podejście do bezpieczeństwa organizacji całościowo, a nie wybiórczo – jedynie dla wybranych aplikacji.

ERGO

Technology & Services



Dwupak MLS

System webowy i aplikacja mobilna usprawniające pracę rzeczoznawców mobilnych oraz centrali towarzystwa ubezpieczeniowego w obszarze likwidacji szkód

NOWOCZEŚNIE, W CZASIE RZECZYWISTYM, MAKSYMALNIE PROSTO

Nowoczesne technologicznie narzędzia – SLS (system webowy) oraz mMLS (aplikacja mobilna) – optymalizują pracę całego obszaru likwidacji szkód, począwszy od koordynacji oględzin, gromadzenia dokumentacji w trakcie oględzin rzeczoznawców, digitalizacji i pracy na danych, synchronizacji danych pochodzących z wielu źródeł, po ograniczenie liczby narzędzi wykorzystywanych w trakcie

procesu. Zgodnie z zasadą: nowocześnie, szybko, maksymalnie prosto.

AUTOMATYZACJA KOORDYNACJI ZLECEŃ OGŁĘDZIN I WIZYTY RZECZOZNAWCY

Dla szybszej i bardziej sprawnej obsługi, obniżenia kosztów delegacji, eliminacji pomyłek w systemie przydzielania rzeczoznawcy wprowadzono w systemie podział Polski na kilkadziesiąt tysięcy rejonów. Dzięki temu bardzo precyzyj-

nie, w sposób zautomatyzowany i optymalny biznesowo, następuje przydział właściwego (najbliższego dostępnego) rzeczoznawcy = likwidatora do miejsca oględzin szkody. Odpowiednio skonfigurowane algorytmy systemu zgrywają terminarz oraz lokalizację zarówno klienta, jak i rzeczoznawcy, przyspieszając proces oględzin i redukując jego koszty. W efekcie wdrożenia odpowiednich narzędzi udało się także uwolnić czas 70 proc. koordynatorów do



”

Powstanie szkody to najbardziej newralgiczny moment w procesie ubezpieczenia. Klient, którego mienie uległo szkodzie, często jest zagnębiony, oszołomiony, frustruje go załatwianie spraw szkodowych. Sprawne funkcjonowanie tego obszaru jest więc kluczowe dla satysfakcji klienta oraz poczucia, że ubezpieczyciel wywiązał się z obietnicy i właściwie zaopiekował się klientem w kryzysowym dla niego momencie – mówi **Jacek Szymański**, członek Zarządu ERGO Technology & Services S.A.

”

innych wymagających ich specjalistycznej wiedzy zadań.

ELEKTRONICZNY „MULTIDOKUMENT” DO JEDNEGO PODPISU KLIENTA

Wdrożony system praktycznie w pełni digitalizuje dane pozyskiwane na etapie oględzin – to w 100 proc. odejście od obiegu papierowego. Co więcej, dokument jest generowany dynamicznie na podstawie wybranych przez rzeczoznawcę wartości (wiele algorytmów usprawnia wypełnianie danych w dokumentacji szkodowej, ścieżki likwidacji budują się dynamicznie w jednoznaczny, niepozostawiający wątpliwości sposób zależnie od typu, skali i innych parametrów związanych z daną sprawą). Zdjęcia dokumentujące szkodę (wraz z kompresją) można wykonać z poziomu aplikacji, możliwa jest także automatyczna anonimizacja prawa jazdy. Aplikacja mMLS umożliwiła generowanie jednego elektronicznego „multidokumentu” (wcześniej w procesie tym niezbędnych było ponad 40 stron z kilkunastu odrębnych dokumentów) oraz odbiór pod nim scyfryzowanego podpisu



Oba systemy – webowy i mobilny – ściśle ze sobą współpracują, gwarantując dostęp do bieżącego, aktualnego statusu szkody zarówno pracownikom centrali, jak i mobilnym likwidatorom szkód



klienta. Dodatkowo system – zależnie od klasyfikacji i statusu szkody – prowadzi komunikację z klientami, wysyłając e-mailem dokumentację czy różnego rodzaju informacje i powiadomienia SMS-owe. Digitalizując prace, znacząco odchudziliśmy teczkę likwidatorów szkód, którzy nie muszą ze sobą wozić drukarki, aparatu fotograficznego, papieru... Teraz mają jedno, wielofunkcyjne narzędzie pracy.

AUTOMATYCZNA SYNCHRONIZACJA DANYCH

Oba systemy ściśle ze sobą współpracują, gwarantując dostęp do bieżącego, aktualnego statusu szkody zarówno pracownikom centrali, jak i mobilnym likwidatorom szkód. System webowy zasila aplikację w „czasie rzeczywistym” danymi z systemu oraz na bieżąco pobiera dane z urządzeń mobilnych i dokonuje upgrade'u statusu szkody, dając jednocześnie wszystkim uczestnikom procesu wgląd do repozytorium dokumentów w każdym momencie i każdym miejscu. Aplikacja z kolei komunikuje się z różnymi systemami wewnętrznymi i zewnętrznymi (np. odczytuje dane z kodów Aztec), mapami Google, bramką SMS... Nawet gdy rzeczoznawca chwilowo nie ma dostępu do internetu, ma możliwość pracy w aplikacji mobilnej na bazie danych wprowadzonych wcześniej, a wprowadzone przez niego do aplikacji dane automatycznie zostaną wczytane i zsynchronizowane z centralnym systemem, gdy tylko pojawi się zasięg sieci. //



ERGO

Technology & Services

System MLS Innowacyjność i korzyści



Pełna cyfryzacja danych pozyskiwanych na etapie oględzin



Zastąpienie kilku dokumentów jednym – tzw. elektroniczny „multidokument”



Automatyczny przydział zleceń do likwidatora szkody



Możliwość pracy w aplikacji przy braku zasięgu



Algorytmy ułatwiające pracę rzeczoznawców

ets.ergo.com

ATENDE



Atende ChainDoc

Cyfryzacja dokumentów publicznych, prywatnych oraz procesów back office w oparciu o technologię blockchain

Atende przeprowadziło cyfryzację kluczowych procesów w obsłudze klientów Ubezpieczyciela, wykorzystując autorski produkt ChainDoc oparty na technologii blockchain. Powstał cyfrowy system obsługujący klientów, w tym repozytorium pozwalające na sporządzanie dokumentów z datą pewną (elektroniczny stempel czasu) przy wykorzystaniu trwałego nośnika. Umożliwiło to całkowicie zdalne obsługiwanie ścieżki sprzedaży

Atende ChainDoc to autorskie rozwiązanie oparte na technologii blockchain, które spełnia wymogi trwałego nośnika i w sposób niezaprzeczalny gwarantuje niezmiennosc treści, formy oraz momentu publikacji dokumentu – do czego banki oraz instytucje finansowe są zobowiązane według obowiązującego prawa. Klient musi mieć dostęp do przesłanej informacji, np. nowego cennika czy tabeli opłat, w trybie 24/7, z gwarancją jej niezmienności postaci.

Rozwiązanie bazuje na prywatnej sieci blockchain, w której węzłem zaufanym jest serwer NASK SA i w której zapisywane są tylko skróty dokumentów.

CZYM JEST I JAKIE MA ZALETY PRYWATNA SIEĆ BLOCKCHAIN?

Prywatny blockchain pozwala na wybór partnerów i uczestników tworzących sieć blockchain, dzięki czemu budowane są sieci branżowe. Prywatny blockchain zapewnia bezpie-

czeństwo i poufność informacji, a sam zapis danych jest szybki i nie wymaga tak dużych zasobów (związanych np. z zużyciem prądu) jak sieci publiczne.

O WYZWANIACH KLIENTA

Ubezpieczyciel poszukiwał możliwości usprawnienia i obniżenia kosztów obsługi klientów poprzez cyfryzację procesów, kluczowych w czasie utrudnionych kontaktów bezpośrednich z powodu pandemii.

Cele projektu:

- stworzenie cyfrowego systemu obsługującego klientów – repozytorium pozwalające na sporządzanie dokumentów z datą pewną (elektroniczny stempel czasu) przy wykorzystaniu trwałego nośnika;
- umożliwianie zdalnego podpisywania umów z zachowaniem formy dokumentowej czynności prawnej;
- stworzenie wygodnej formy komunikacji z klientami poprzez internetowy portal;
- wspomaganie zdalnej pracy partnerów poprzez dostarczenie na-

zędzi mobilnych umożliwiających wygodną, cyfrową komunikację z Prevoir;

- wprowadzenie cyfrowego obiegu dokumentów wewnątrz organizacji.

WDROŻENIE

Towarzystwo ubezpieczeniowe Prevoir dysponuje własnym systemem służącym do wystawiania polis, który został opracowany przez oddział francuski. Inżynierowie Atende zintegrowali ten system z oprogramowaniem ChainDoc. Połączenie to zapewniło sprawne zarządzanie dokumentami i ich uwierzytelnianie oraz generowanie tzw. workflow po rozpoczęciu procesu wystawiania polisy. Stąd informacje o brakujących dokumentach lub danych są automatycznie wysyłane do zainteresowanych stron, a system dba o to, aby były skompletowane według ustalonego schematu.

Przygotowano dwie platformy internetowe oraz aplikację mobilną dla partnerów Prevoir. Dotychczas analo-

gowe procesy zawierania umów zostały rozbudowane o cyfrową ścieżkę obiegu dokumentów. System umożliwił przekazywanie umów oraz polis bezpośrednio do ubezpieczonych oraz ich zdalną akceptację. Klienci uzyskali indywidualne konto w serwisie Prevoir, gdzie mają nie tylko dostęp do historii umów i podpisują dokumenty, lecz mogą również śledzić aktualny status zawieranej polisy oraz przekazywać brakujące dokumenty do centrali. Mechanizm ich przekazywania jest bezpieczny, każdy dokument przed przekazaniem pracowni-

kowi jest automatycznie skanowany programem antywirusowym.

Równolegle została zbudowana dedykowana aplikacja dla partnerów (agentów) pozwalająca na wygodne skanowanie oraz przesyłanie do centrali dokumentów, do tej pory wysyłanych w formie tradycyjnej.

Dział sprzedaży Prevoir zyskał narzędzie, dzięki któremu w wygodny sposób może zarządzać procesem zawierania polis bez względu na kanał, którym dokument został przeka-

zany. Centralne zarządzanie całym procesem zawierania polisy pozwala na znaczące skrócenie czasu jego trwania.

KORZYŚCI

- usprawnienie procesu zawierania polis – zdalna komunikacja z klientem;
- obniżenie kosztów funkcjonowania instytucji;
- wyeliminowanie dokumentów papierowych oraz możliwość ich cyfrowego podpisywania;
- bezpieczeństwo danych. //



Digitalizacja dokumentów i procesów



Stąły dostęp klienta do przesłanych informacji



Cyfrowe podpisywanie umów



Cyfrowa komunikacja z klientem poprzez trwały nośnik

blockchain@atende.pl

Atende ChainDoc

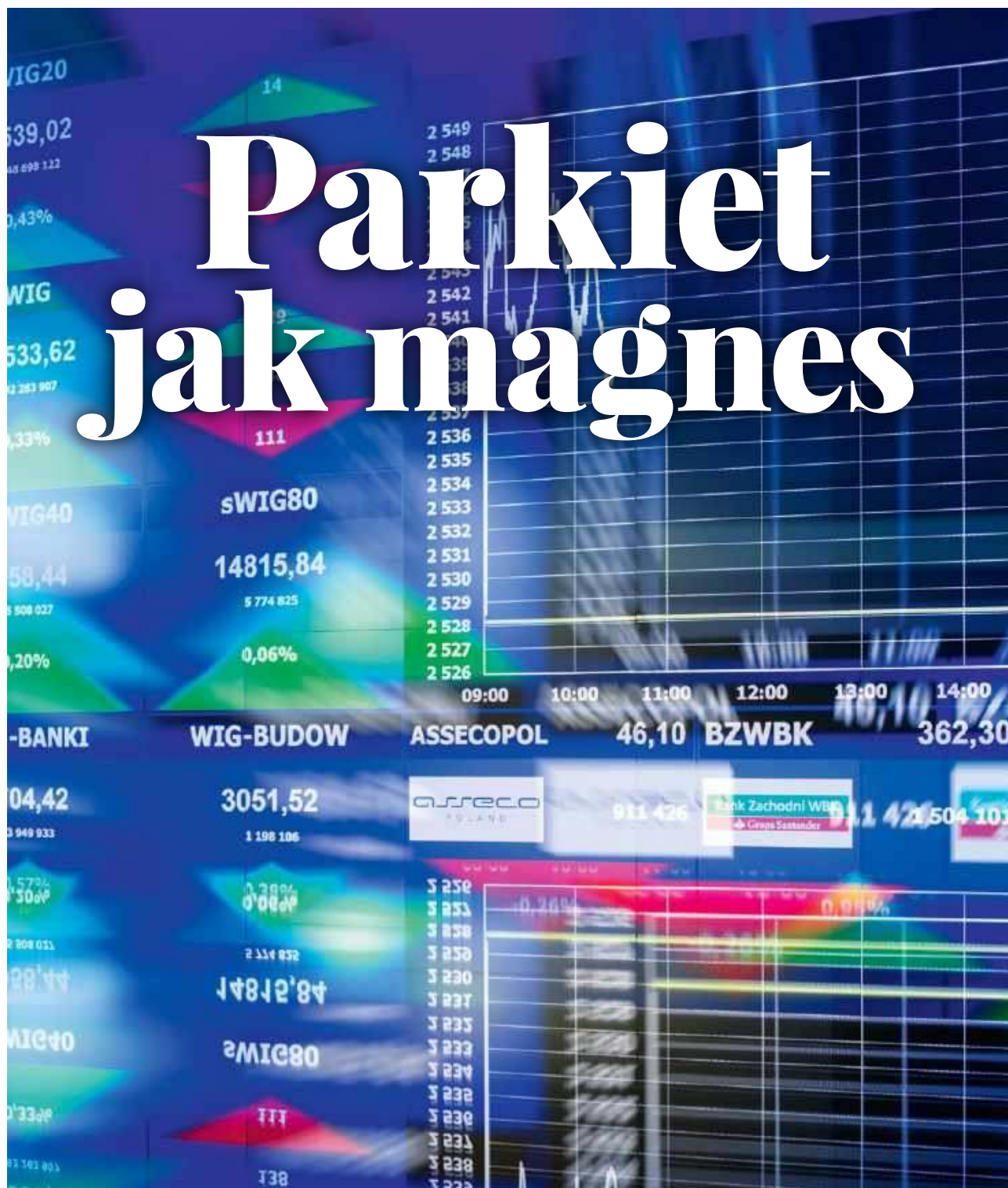
Digitalizacja dokumentów w oparciu o wiarygodność blockchain

Dowiedz się więcej



finanse

Giełda & Waluty & Kredyty



KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

Coraz większa liczba debiutantów kierujących swoje kroki na warszawską giełdę to efekt nie tylko doskonałej koniunktury i rosnącego optymizmu wśród inwestorów, lecz także silnej pozycji naszego rynku w regionie. Stąd również obecność zagranicznych spółek, które zamiast pojawić się w Londynie czy w Nowym Jorku, coraz chętniej wybierają Warszawę

Początek 2021 r. to szczególny okres w historii warszawskiej giełdy, który pokazuje, jak szybko i dynamicznie rozwijał się nasz rynek na przestrzeni ostatnich 30 lat. I choć ostatni rok stojący pod znakiem pandemii wprowadził nieco obaw, to jednak wraz symptomami oczekiwanego ożywienia w gospodarce mogliśmy zaobserwować także rosnące zainteresowanie rynkiem ze strony nowych debiutantów.

Ten trend widoczny w giełdowych statystykach pokazał, że zapotrzebowanie na kapitał jest coraz większe, a firmy coraz chętniej sięgają po zewnętrzne finansowanie na inwestycje i rozwój. I tu warszawska giełda, umacniając dotychczasową pozycję regionalnego lidera, stała się również jednym z kluczowych graczy w Europie – korzystając na boomie z ostatnich miesięcy i dynamicznym wzroście liczby nowych debiutów.

Oferty akcji w cenie

– Wystarczy wspomnieć, że wartość pierwotnych ofert publicznych (IPO) przeprowadzonych na europejskich giełdach w I kwartale tego roku przekroczyła wartość emisji, jakie odnotowano w całym roku 2020, i wyniosła 22,6 mld euro. Od 2000 r. nie mieliśmy też na rynku tak wysokiej aktywności w zakresie łącznej wartości ofert w I kwartale roku – podkreśla Tomasz Konieczny, partner w PwC, lider zespołu ds. rynków kapitałowych.

Jego zdaniem na powrót pozytywnych nastrojów miały wpływ lepsze od prognozowanych dane makroekonomiczne i rosnące zaufanie inwestorów w końcówce 2020 r. – Dodatkowo ważnym impulsem były tutaj rządowe programy wsparcia w Europie i uruchomiona na masową skalę akcja szczepień – uważa Tomasz Konieczny.

W przypadku warszawskiej giełdy aż osiem spółek uplasowało swoje akcje w porównaniu z trzema rok wcześniej (łącznie 1,8 mld zł). Wśród debiutantów pojawił się amerykański Huuuge Games (firma wybrała Warszawę, rezygnując z debiutu w Nowym Jorku), Answer.com, ale też Genomtec, United Label, Simteract, Incuvo czy Kool2Play. W ostatnim czasie jednak liczba chętnych, którzy ruszyli po kapitał, zdecydowanie się wydłużyła i obecnie rośnie praktycznie z dnia na dzień.

Do KNF trafiły już prospekty emisyjne m.in. firm Emitel, Cavatina Holding, Shoper czy Canal+ Polska.

Na sprzedaż akcji zdecydowała się także sieć handlowa Pepco – rezygnując jednocześnie z uplasowania akcji na giełdzie w Londynie i wybierając tym samym na swój debiut Warszawę.

Zdaniem eksperta PwC obserwowany obecnie silny trend na rynku pierwotnym ma również szansę utrzymać się w 2021 r. – Choć oczywiście pozostaje wiele pytań m.in. o tempo odbudowy gospodarczej po kryzysie czy trwałość odnotowanej w I kwartale tak wysokiej aktywności w obszarze IPO – mówi Tomasz Konieczny.

”

Do KNF trafiły już prospekty emisyjne m.in. firm Emitel, Cavatina Holding, Shoper czy Canal+ Polska

W tym pierwszym przypadku z całą pewnością coraz lepsze perspektywy biznesowe i spodziewane ożywienie w gospodarce będą się jednak wiązały dla wielu spółek z koniecznością pozyskania dodatkowego kapitału z zewnątrz na inwestycje i rozwój. Dlatego efektywnym rozwiązaniem wydaje się właśnie emisja akcji i sięgnięcie po gotówkę z rynku kapitałowego.

Ekspansja w Polsce

I tu warto zwrócić uwagę na europejską sieć wielobranżowych dyskontów odzieżowo-przemysłowych Pepco, która właśnie u nas postanowiła przeprowadzić IPO, wprowadzając akcje na warszawską giełdę.

Jak zauważa Andy Bond, dyrektor generalny spółki, taka decyzja – oznaczająca jednocześnie rezygnację z uplasowania akcji na londyńskim parkiecie – wynika z silnej obecności i dynamicznego rozwoju Pepco na polskim rynku. Obecnie grupa składa się z dwóch sieci detalicznych – Pepco i Poundland, która działa również na rynkach międzynarodowych pod marką Dealz. Łącznie w 16 krajach firma skupia ponad 3,2 tys. sklepów – w tym w Wielkiej Brytanii, Irlandii, Hiszpanii czy Europie Środkowo-Wschodniej. W Polsce sieć liczy ponad tysiąc placówek.

foto: Andrzej Wilk, Shutterstock (x2)



W ramach IPO spółka zdecydowała się na sprzedaż wyemitowanych już akcji, które dotąd były w posiadaniu dotychczasowych udziałowców. Chodzi o co najmniej 15 proc. udziałów z portfela Steinhoff International Holdings, koncernu detalicznego z Republiki Południowej Afryki. – W przyszłości można się też spodziewać sprzedaży przez Steinhoff kolejnych pakietów akcji grupy – podkreśla Andy Bond.

Oferta Pepco została skierowana zarówno do instytucji, jak i inwestorów indywidualnych w Polsce oraz wybranej grupy inwestorów instytucjonalnych za granicą – w tym w Stanach Zjednoczonych. W puli indywidualnej zarezerwowano do 5 proc. akcji. Sama oferta o wartości ok. 4,72 mld zł została zaplanowana na pierwszą połowę maja, a datę debiutu wyznaczono na 26 maja.

– Z całą pewnością wprowadzenie spółki na warszawską giełdę to dla nas ważny krok w kierunku dalszego rozwoju. Obecnie działamy w bardzo atrakcyjnym sektorze dyskontów detalicznych i jesteśmy pewni, że wszystkie nasze marki – tak lubiane przez klientów – mają przed sobą znaczący potencjał wzrostu. Grupa ma też jasno przyjętą strategię, która zakłada w perspektywie długoterminowej zwiększenie liczby sklepów Pepco i Daelz w całej Europie o ponad 8 tys. placówek – dodaje Andy Bond.

Atrakcyjne nieruchomości

Swojej szansy w emisji i sprzedaży akcji upatruje także Cavatina Holding, jeden z liderów rynku nieruchomości komercyjnych. Firma opiera działalność

wyłącznie na polskim kapitale i może się pochwalić portfelem projektów o powierzchni 0,5 mln m² – w realizacji do 2022 r.

Jak podkreśla Rafał Malarz, prezes deweloperskiej spółki, celem strategicznym jest tutaj podwojenie portfela nieruchomości do poziomu 1 mln m² w roku 2025. Obecnie grupa prowadzi działalność na terenie Polski i skupia się na siedmiu miastach, m.in. Warszawie, Krakowie, Wrocławiu czy Gdańsku.

– Samodzielnie zarządzamy wszystkimi kluczowymi elementami procesu inwestycyjnego, co pozwala nam – obok dużej elastyczności wobec klientów – ograniczać ryzyka i kumulować wysokie marże wewnątrz grupy na każdym etapie realizacji naszych projektów – mówi Rafał Malarz.

Zwraca też uwagę, że w styczniu tego roku spółka zdecydowała się na emisję obligacji i zadebiutowała jednocześnie na rynku Catalyst. – Wejście na główny parkiet warszawskiej giełdy to kolejny krok w rozwoju, który zwiększy nie tylko naszą rozpoznawalność, lecz również umożliwi nam jeszcze bardziej efektywną komunikację z inwestorami – dodaje prezes spółki. Jego zdaniem w obecnej chwili Cavatina Holding ma również przed sobą świetne perspektywy – szczególnie biorąc pod uwagę ostatni pandemiczny rok i zmiany, jakie w tym czasie zaszły na rynku.

– Pamiętajmy, że w Polsce aktualnie w budowie jest najmniej powierzchni biurowej od około pięciu lat. Dlatego prowadzone i planowane w najbliższym czasie projekty będziemy oddawać w trakcie bardzo prawdopodobnej luki podażowej, która wynika z ostrożnego podejścia wielu deweloperów do nowych inwestycji

w 2020 r. Chcemy tę wyjątkową sytuację wykorzystać, realizując nasze wcześniejsze plany – podkreśla Rafał Malarz.

Technologie na giełdzie

Do gry włączają się również spółki z sektora technologii – jak Shoper, właściciel platformy e-commerce do prowadzenia sklepu internetowego, czy też Trigo, twórca polskiego, w pełni elektrycznego pojazdu. Ten ostatni łączy w sobie zalety wysokiej mobilności i łatwości parkowania jednośladów z bezpieczeństwem oraz komfortem samochodów miejskich.

Dla Shopera kluczowe znaczenie ma dalszy rozwój dynamicznie rosnącego biznesu, co skłania spółkę do giełdowego debiutu. Stąd również decyzja o wcześniejszym złożeniu prospektu emisyjnego do Komisji Nadzoru Finansowego.

– Branża e-commerce rozwija się od kilku lat bardzo szybko, a szczególny impet w rozwoju widać było choćby w 2020 r. Ten wzrost powinien być kontynuowany w kolejnych latach, co – patrząc przez pryzmat krajów Europy Zachodniej – stwarza także bardzo ciekawe perspektywy dla nowych biznesów rozszerzających lub tworzących ofertę w zakresie sprzedaży internetowej – uważa Marcin Kuśmierz, prezes Shopera.

Według niego firma chce w tej sytuacji jeszcze bardziej umocnić status platformy pierwszego wyboru dla potencjalnych partnerów biznesowych (w 2020 r. z usług Shopera korzystało ponad 20 tys. użytkowników).

Z kolei Trigo, która zakończyła już ofertę na początku maja i zdecydowała się na debiut swoich akcji na platformie NewConnect, również ma bardzo ambitne plany w związku z rozwojem pojazdów elektrycznych. Spółka pozyskała już od inwestorów 6,3 mln zł i zamierza przeznaczyć środki m.in. na realizację produkcji pilotażowej, seryjne wdrożenie nowych pojazdów elektrycznych oraz finansowanie dalszych badań rozwojowych. Zgodnie z celami emisji pilotaż pochłonie 3,4 mln zł. Pojazdy Trigo zostaną poddane testom na drogach publicznych – w tym będą udostępnione partnerom w Singapurze, Wielkiej Brytanii oraz Europie. Dzięki temu będzie możliwa ich eksploatacja w realnych warunkach, a zebrane opinie i wnioski kierowniców testowych pozwolą na wprowadzenie niezbędnych ulepszeń. Produkcja pilotażowa odbędzie się w zakładach AMZ Kutno. Drugi cel emisyjny dotyczy zakończenia prac z zakresie homologacji europejskiej L7e-CP oraz opracowania wersji homologacyjnej L5 (w tym przypadku zakładane wydatki kształtują się na poziomie maksymalnie 1,5 mln zł). Dzięki wersji L5 Trigo będzie mogło być użytkowane – poza rynkiem europejskim – także w Singapurze czy w większości stanów w USA. Trzecim elementem składowym programu emisji i sprzedaży akcji (szacowany koszt do 1 mln zł) jest wdrożenie Trigo do seryjnej produkcji.

”

Na sprzedaż akcji zdecydowała się sieć handlowa Pepco – rezygnując z uplasowania akcji na giełdzie w Londynie i tym samym wybierając na swój debiut Warszawę

Według Rafała Budweila, prezesa spółki, koncepcja nowego pojazdu doskonale wpisuje się w aktualne trendy na światowym rynku mobilności miejskiej. Obejmują one takie zjawiska jak stopniowe wypieranie samochodów o napędzie spalinowym przez pojazdy elektryczne. Dodatkowo coraz prężniej rozwijają się sieci pojazdów wynajmowanych za pomocą aplikacji, przy widocznym zjawisku odchodzenia od aut posiadanych na własność. – W tej sytuacji chcemy zaoferować inwestorom możliwość udziału w naszym, bardzo ambitnym przedsięwzięciu, zmierzającym również do wykreowania globalnego brandu w miejskiej e-mobilności – dodaje Rafał Budweil.

GPW rośnie w siłę

Ekspertci są zgodni: aktywność na warszawskim parkiecie w ostatnich kwartałach oraz zapowiadane na rok 2021 debiuty wskazują, że urodzinowy rok GPW może się okazać kontynuacją świetnej passy z poprzednich miesięcy. – Warto wspomnieć, że ostatnie pół roku to dla polskiego rynku kapitałowego również okres wyjątkowych wydarzeń. W tym czasie doszło do największego IPO na warszawskiej giełdzie – debiutu spółki Allegro oraz największej oferty i debiutu firmy gamingowej (Huuuge Games). Ponadto byliśmy świadkami największego debiutu polskiego biznesu – InPostu – na giełdzie w Amsterdamie – ocenia Bartosz Margol, dyrektor w zespole ds. rynków kapitałowych PwC.

Jego zdaniem firmy chętnie decydują się na uplasowanie swoich akcji na rynku, mimo obserwowanego ostatnio wzrostu wymogów w zakresie ujawniania, monitorowania i raportowania danych ESG (ratingi pozafinansowe przedsiębiorstw, skupiające takie elementy jak wpływ na środowisko, społeczna odpowiedzialność biznesu i ład korporacyjny).

– Kwestie dotyczące ładu środowiskowego, społecznego i korporacyjnego, jeszcze całkiem niedawno traktowane na naszym rynku jako dodatek, stały się obecnie jednym z kluczowych elementów przekazu inwestycyjnego i bardzo ważnym czynnikiem interakcji z potencjalnymi nabywcami akcji. Spodziewam się, że w przyszłości ten trend ulegnie wzmocnieniu – dodaje Bartosz Margol.



for: Andrzej Włodarczyk (x3)

Polska to kraj, który daje nam ogromną satysfakcję. Osiągamy tutaj wyjątkowe wyniki, wielu Polaków pracuje w naszych międzynarodowych strukturach – mówi **Luciano Cirina**, szef Regionu Austria, CEE i Rosja, prezes Generali CEE Holding

ROZMAWIALI

STANISŁAW KOCZOT I MAKSYMILIAN WYSOCKI

Panie prezesie, w 2019 r. region Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Austria, był czwartym co do wielkości rynkiem dla Grupy Generali. Czy zmieniło się to w roku 2020? Czy pandemia osłabiła, a może wzmocniła, przywództwo Generali w regionie ACEER?

Luciano Cirina: Z dumą mogę powiedzieć, że udało nam się wzmocnić naszą pozycję we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W naszym regionie udało nam się osiągnąć zysk netto ustępujący jedynie Włochom, które są największym rynkiem w Grupie Generali. 20-procentowy udział w wyniku operacyjnym Grupy pochodzi z naszego Regionu (916 mln euro z 5 208 mld euro), osiągnęliśmy 10-procentowy udział w wolumenie Grupy. Takich wyników nie da się osiągnąć, improwizując. Nasze operacje, systemy i procedury były gotowe przed pandemią. W tym regionie osiągnęliśmy lepsze wyniki niż nasi konkurenci. Czuję dumę, ponieważ jesteśmy rentowni i rozwijamy się, mimo trudnej sytuacji. Myślę, że wszystkie inwestycje, których dokonaliśmy niedawno, przyniosły owoce. Odnosimy sukcesy ekonomiczne, ale nie kosztem klientów, którzy satysfakcją rośnie.

Klienci chętniej się ubezpieczają?

Oczywiście, ponieważ ludzie podchodzą do ryzyka w bardziej przemyślany sposób. Podczas pandemii widzieliśmy może nie tyle strach, ile refleksję nad tym, co jest ważne i co warto chronić.

Co jeszcze zmieniła pandemia na rynku ubezpieczeniowym?

Z jednej strony widać wzrost znaczenia narzędzi cyfrowych, z drugiej – to, że klienci wciąż potrzebują bezpośredniego kontaktu. Zamiast depersonalizacji pandemia stworzyła nową sytuację, zmierzającą do połączenia kontaktu zdalnego z osobistym. Wyłącznie internetowy kanał kontaktu nie jest efektywny. Możemy się rozwijać ponadprzeciętnie, gdy łączymy poziom cyfrowy i osobisty. Kiedy mówimy o ubezpieczeniu życia czy zdrowia, klient musi dokładnie wiedzieć, co kupuje. Jest to zgodne z naszą strategią, która polega na byciu partnerem na całe życie dla klientów. Polisa to kartka papieru, ale prawdziwym produktem jest zaufanie. Musimy mieć pewność, że klienci ufają naszej firmie, że wiedzą, iż za pięć, dziesięć lat, jeśli coś im się przydarzy, będziemy przy

nich i wykonamy swoją pracę szybko, uczciwie oraz profesjonalnie. Biznes ubezpieczeniowy to zaufanie.

Czy pana zdaniem automatyzacja w branży ubezpieczeniowej minie z czasem? Jaki trend przyspieszył, co zeszło na dalszy plan, co na stałe pozostanie w branży ubezpieczeniowej, a co zniknie po zakończeniu pandemii?

Narzędzia cyfrowe będą coraz ważniejsze, by lepiej obsługiwać klientów, jednak technologia nie jest celem samym w sobie. W ubezpieczeniach musisz przewidzieć ryzyko, więc analiza danych jest bardzo ważnym narzędziem. Dzięki danym możemy lepiej doradzać naszym klientom, ponieważ mamy bazę informacji na temat roszczeń lub problemów z długiego okresu. Znamy rodzaje ryzyk, które mogą mieć wpływ na sytuację naszych klientów. Najważniejsze jest zrozumienie potrzeb klienta. W części administracyjnej działalności ubezpieczeniowej wszystko jest coraz bardziej zautomatyzowane. Dzięki odpowiedniej automatyzacji znacząco podnosi się poziom i jakość obsługi klienta. Ale – tak jak powiedziałem – nie jest to cel sam w sobie. Celem jest lepsza obsługa klienta i poprawa konkurencyjności. Każdego roku musimy zadać sobie pytanie, co możemy zrobić lepiej, inwestując w ludzi, procedury i systemy. Ostatecznie kompetencje ludzi są ważniejsze niż systemy, ponieważ osobisty kontakt ma fundamentalne znaczenie w naszej działalności. Przez wiele lat odpowiadałem za ubezpieczanie korporacji, nadal mam kontakty i obsługuję niektórych klientów, ponieważ w różnych, trudnych momentach to nie sprzedaż polis jest wyzwaniem, ale doradzanie. Trzeba być partnerem, ponieważ na dłuższą metę to jest najważniejsze. Działać jak lekarz, to klucz do sukcesu.

Jaka jest waga polskiego rynku w Grupie Generali? Jakie są perspektywy dla Generali Polska? Czy nasz rynek rośnie?

Polska to klejnot Europy. Nie mówię tego dlatego, że Grupa Generali jest tu tak bardzo zaangażowana. Wystarczy spojrzeć na tempo wzrostu PKB. To aż niewiarygodne! Polska była jedynym krajem w Europie, który rozwijał się w czasie kryzysu wywołanego upadkiem Lehman Brothers. W ubiegłym roku wzrost gospodarczy w Polsce był niewiele poniżej zera, podczas gdy w większości innych państw w Europie był ujemny, w skali od minus 7 do minus 15 albo jeszcze

gorzej. Polska to kraj, który dobrze się rozwija. Przyjeżdżam tu od 1999 r. dość regularnie, z małym „intermezzo”, kiedy byłem odpowiedzialny za operacje w Austrii. Teraz widzę w Polsce inne, lepsze drogi niż przed laty. To kraj, w którym widać wzrost.

W Generali inwestujemy w polską kadrę i w jej edukację zawodową. I nadal będziemy inwestować. Bardzo mocno wierzymy w nasz rozwój organiczny w tym kraju. Polska to kraj, który daje nam satysfakcję. Mamy tutaj świetne wyniki, wielu Polaków pracuje w naszych międzynarodowych strukturach, wspiera pracę w innych państwach, pełni funkcje regionalne. Polska to rynek nowoczesny. Oczywiście zdominowany przez PZU, spółkę z kapitałem państwowym, i to trochę stanowi o specyfice tego rynku, jednocześnie polscy klienci cieszą się wyszukanymi, dobrymi produktami ubezpieczeniowymi na europejskim poziomie. Patrząc więc z perspektywy lat, a także z punktu widzenia klienta, w Polsce widać wzrost standardów, wielkości rynku oraz oczywiście poziomu życia.

Jaka jest największa siła polskiego rynku ubezpieczeniowego, a także gospodarki?

Siłą jest stabilność i wielkość krajowego rynku. Nie wiele jest innych sąsiednich państw, szczególnie w regionie CEE, które miałyby tak silne fundamenty, a jeżeli nawet je mają, to ich wielkość jest znacznie,

”

Pandemia stworzyła nową sytuację, zmierzającą do połączenia kontaktu zdalnego z osobistym

znacznie mniejsza. Polska ma bardzo silny rynek wewnętrzny, z rosnącym popytem. Dobrą, stabilizującą rolę odgrywa KNF – bardzo profesjonalny regulator. Polska dysponuje konkurencyjnym, bardzo dobrze i profesjonalnie regulowanym rynkiem, na którym są obecne wszystkie duże grupy ubezpieczeniowe. Konkurencja sprawia, że ten rynek funkcjonuje dobrze pod względem cen, które moim zdaniem są stosunkowo stabilne, sprawiedliwe dla klientów i ubezpieczyciela. Myślę, że to połączenie jakości, wielkości i regulacji sprawia, iż jest to zdecydowanie najważniejszy rynek w Europie Środkowo-Wschodniej.

W tym roku Grupa Generali obchodzi 190-lecie istnienia. Jak świętować w tak trudnym czasie?

Celebrowanie urodzin przez tyle lat w historii oznacza, że nie pierwszy raz przechodzimy przez trudne czasy... I wojna światowa, II wojna światowa, która dla nas w tym regionie była tragedią... Przed wojną byliśmy liderami na rynku Czechosłowacji, Węgier, Rumunii, Bułgarii i z dnia na dzień, z powodu nacjonalizacji, wszystko zniknęło. Budynki, firmy, wszystko. W 1989 r. wróciliśmy jako pierwsi. Mamy 190 lat, ponieważ udało nam się przetrwać wiele wstrząsów. Jestem w Generali już 32 lata, więc czasem mówię, że to moja firma. Przyszedłem do niej jako młody człowiek po studiach, za kilka lat przejdę na emeryturę. Przez te lata pokazaliśmy, że nie tylko zysk się liczy. Byliśmy tam, gdzie nas potrzebowali klienci, ponieważ jesteśmy częścią naszego społeczeństwa. Cały czas jesteśmy bardzo mocno zaangażowani w bezpieczeństwo ludzi, które jest fundamentem naszej Grupy. W każdym z 13 krajów Regionu Austria, Europa Środkowo-Wschodnia i Rosja zorganizowaliśmy wsparcie dla dzieci, rodzin i osób znajdujących się w potrzebie, poprzez program The Human Safety Net. W ramach tego działania ważne są nie tylko



”

Odnosimy sukcesy ekonomiczne, ale nie kosztem klientów, których satysfakcja rośnie

Luciano Cirina, prezes Generali CEE Holding



pieniądze, które zainwestowaliśmy, lecz także godziny spędzone przez naszych pracowników na pracy dla osób potrzebujących pomocy. Instytucja pracowniczego wolontariatu ma u nas swoje historyczne korzenie, sięgające nawet 100 lat wstecz. W ramach obchodów 190-lecia wprowadziliśmy Fenice 190, plan inwestycyjny o wartości 3,5 mld euro, którego celem jest wsparcie odbudowy gospodarek europejskich dotkniętych kryzysem COVID-19, obejmujący inwestycje na rzecz MŚP i gospodarki.

Jak różne są rynki ubezpieczeniowe w regionie ACEER? Czy przewiduje pan proces zjednoczenia, czy nie?

Kraje regionu, ich gospodarki i rynki ubezpieczeniowe są bardzo różne. Siła nabywcza naszych klientów jest bardzo zróżnicowana, mamy też różne poziomy rozwoju i wyrafinowania rynku ubezpieczeniowego. Jedną z cech, która pokazuje różnice na poszczególnych rynkach, jest portfolio produktów. Na przykład w Austrii udział ubezpieczeń komunikacyjnych w ogólnej składce majątkowej jest znacznie niższy w porównaniu z krajami takimi jak Rumunia, Bułgaria i Serbia. Penetracja ubezpieczeń na życie również różni się znacznie w zależności od rynku i jest kolejną cechą świadczącą o jego dojrzałości. Inną cechą, która pokazuje tę różnicę, jest siła kanału brokerskiego, który okazuje się bardzo silny w krajach takich jak Rumunia, Bułgaria i Polska, a słabszy w niektórych innych państwach regionu. Unifikacja rynków będzie procesem powolnym ze względów historycznych, ekonomicznych i ubezpieczeniowych. Grupy ubezpieczeniowe, takie jak Generali, wnoszą istotny wkład w ten proces, dzieląc się najlepszymi praktykami i wiedzą na wszystkich rynkach. Przyczyniamy

się do tej unifikacji również poprzez naszą strategię. Na przykład nasza strategia bycia partnerem na całe życie przybierze inny kształt na każdym rynku, ale ostateczny cel jest ten sam: troska o naszych klientów na wszystkich etapach ich życia. Mimo naszych wysiłków zmierzających do osiągnięcia pewnego poziomu ujednolicenia, jesteśmy również elastyczni i dostosowujemy nasze produkty oraz usługi do lokalnej specyfiki, opartej głównie na przepisach, zachowaniach i oczekiwaniach klientów.

Unia Europejska uruchomiła plan finansowy mający na celu wsparcie naprawy gospodarczej krajów po pandemii COVID-19. Jak pana zdaniem ten Fundusz wpłynie na kraje Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polskę? Czy będzie miał duży wpływ na rynki finansowe regionu, w tym rynki ubezpieczeniowe?

Region Europy Środkowo-Wschodniej odpowiada za ok. 11 proc. produktu krajowego brutto 27 państw członkowskich Unii Europejskiej, a przydzielono mu 187 mld euro, czyli 25 proc. pieniędzy w planie Next Generation EU. W przeliczeniu na udział w PKB Chorwacja i Bułgaria otrzymają największy zastrzyk pieniędzy. Fundusz Odbudowy po koronawirusie dla członków UE to nieoczekiwane hojny pakiet dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej, który może przynieść znaczące korzyści ich gospodarcom. To dobra wiadomość dla rynków finansowych. Gospodarki Europy Środkowo-Wschodniej osiągnęły lepsze wyniki po światowym kryzysie finansowym sprzed dziesięciu lat. Biorąc pod uwagę zwiększone finansowanie, powinny one być w stanie konsekwentnie przerastać swoich zachodnioeuropejskich sąsiadów.

Zielony kurs



MAREK JAŚLAN

Transformacja energetyczna, która w najbliższych latach będzie się dokonywać w Polsce, może zmienić nasz kraj bardziej niż przed kilku laty program budowy autostrad. Także banki będą odgrywać w tym procesie ważną rolę. Już dziś rozbudowują portfolio tzw. zielonych produktów, ograniczając wsparcie dla inwestycji węglowych. Wdrażają też własne rozwiązania, by ich działalność była mniej emisyjna

Coraz więcej firm na świecie oraz w Polsce zaczyna wpisywać działania związane ze zrównoważonym rozwojem i zmniejszaniem wpływu na środowisko naturalne jako istotny punkt w swej strategii. I nie dotyczy to tylko firm energetycznych, które w ramach transformacji podejmują działania, by w coraz większym stopniu wykorzystać odnawialne źródła energii. Na przykład w maju tego roku Cisco, jeden z czołowych graczy IT na świecie, ogłosiło, że w ciągu dekady jego fundacja przeznaczy 100 mld dol., by wesprzeć walkę z negatywnymi skutkami zmian klimatycznych. Cisco zadeklarowało, że podejmuje także działania proekologiczne, skupiając się na rozwiązaniach technologicznych prowadzących do redukcji emisji gazów cieplarnianych i dwutlenku węgla, zwiększenia odporności na zmiany klimatu, tworzenia zielonych miejsc pracy oraz edukacji i aktywizacji społeczności lokalnych. W naszym kraju natomiast w kwietniu Orange Polska obwieściło, że do 2025 r. zmniejszy emisję CO₂ aż o 65 proc. oraz zwiększy wykorzystanie energii ze źródeł odnawialnych – do co najmniej 60 proc. Nadrzędnym celem jest osiągnięcie neutralności klimatycznej netto (Net Zero Carbon) najpóźniej do 2040 r. Operator zapowiada, że cele klimatyczne będą ważnym elementem jego nowej strategii na najbliższe lata, którą ogłosił w czerwcu.

A jak to wygląda w polskim sektorze bankowym? Pod koniec kwietnia Pekao SA opublikował raport „U progu zielonej rewolucji. Perspektywy sektora OZE w Polsce na tle trendów globalnych i regionalnych”. Podkreśla w nim m.in., że bank sam będzie chciał odegrać istotną rolę w przejściu naszego kraju do gospodarki niskoemisyjnej.

Finansowanie OZE z potencjałem

„W Banku Pekao dostrzegamy potencjał branży energii odnawialnej, perspektywy jej dynamicznego wzrostu i atrakcyjność dla inwestorów. Dlatego chcemy wziąć aktywny udział w finansowaniu transformacji energetycznej w Polsce. Chcemy pomagać firmom i całej gospodarce zmieniać miks energetyczny, finansując coraz więcej tego rodzaju przedsięwzięć. To aspekt, do którego będziemy przywiązywać dużą wagę w horyzoncie naszej nowej strategii do 2024 r.” – mówił podczas prezentacji raportu Jerzy Kwieciński, wiceprezes Banku Pekao, nadzorujący Pion Bankowości Korporacyjnej, Rynków i Bankowości Inwestycyjnej.

W raporcie Pekao SA zauważa, że z transformacją energetyczną polskiej gospodarki wiąże się olbrzymie nakłady, szacowane w perspektywie najbliższych 20 lat na co najmniej 1,6 bln zł. W połączeniu z licznymi i kosztownymi mechanizmami wsparcia oznacza to perspektywę nieuchronnego dalszego wzrostu cen energii elektrycznej. Przebudowa modelu energetycznego kraju

wymagać będzie również zapewnienia sprawiedliwej społecznie transformacji tzw. rejonów węglowych.

Jerzy Kwieciński podkreślał, że Pekao SA ma już na swym koncie wiele projektów wspierających „zieloną energetykę” i poprawę efektywności energetycznej swych klientów, a w przyszłości zamierza być liderem w sektorze bankowym w Polsce w zakresie finansowania tego typu działań.

Bank jest m.in. koordynatorem i dealerem emisji 10-letnich obligacji koncernu PKN Orlen, których oprocentowanie jest powiązane z ratingiem MSCI ESG. W marcu Pekao zwiększyło swoje zaangażowanie w OZE, podpisując umowę kredytową ze spółką PAK PCE Fotowoltaika na finansowanie największej w Polsce farmy fotowoltaicznej o mocy 70 MWp. W październiku 2020 r. wsparło Grupę Tauron w emisji obligacji zrównoważonego rozwoju. Wcześniej w ramach konsorcjum udzieliło kredytu na budowę największej lądowej farmy wiatrowej w Polsce – Potęgowo na Pomorzu. W sumie – jak podliczył bank – wartość zielonego i zrównoważonego finansowania (np. finansowanie farm wiatrowych, instalacji fotowoltaicznych, niskoemisyjnego transportu miejskiego) w Pekao przekroczyła 8 mld zł w 2020 r.

Pekao SA zapowiada, że w ramach własnych, wewnętrznych działań proekologicznych zwiększy wykorzystanie rozwiązań cyfrowych w kontaktach z klientami, niskoemisyjnych samochodów służbowych. Bank zamierza m.in. kontynuować działania na rzecz zmniejszenia zużycia papieru poprzez wykorzystanie nowoczesnych technologii oraz optymalizację procesów, w tym uproszczenie dokumentacji bankowej, elektroniczny obieg dokumentów, promowanie wśród klientów korespondencji elektronicznej, zdalne korzystanie z usług i produktów bankowych, mobilną autoryzację transakcji wykonywanych w oddziale. Chce też zwiększać liczbę aktywnych użytkowników bankowości mobilnej Pekao oraz udział sprzedaży produktów w kanałach zdalnych.

Wiecej „zielonych” produktów

Również Santander Bank Polska podkreśla, że kwestie środowiskowe i klimatyczne są jednymi z najważniejszych filarów ogłoszonej w 2019 r. strategii odpowiedzialnej bankowości. W jej ramach bank m.in. rozszerza portfolio przyjaznych środowisku, „zielonych” produktów i rozwiązań, a także prowadzi działania edukacyjne skierowane do klientów, pracowników i lokalnych społeczności. W ramach strategii prowadzone są też wewnętrzne inicjatywy zmierzające do redukcji śladu środowiskowego banku.

Wpisuje się to w globalną strategię Grupy Santander, której częścią jest polski bank. Grupa ogłosiła globalną strategię Net Zero oraz została jednym z założycieli porozumienia 43 największych na świecie banków – Net-Zero Banking Alliance. Strategia Net Zero zakłada, że do 2050 r. cała Grupa Santander będzie zeroemisyjna.

– W Grupie Santander uważamy, że aby móc wspierać naszych klientów i otoczenie w korzystnej dla środowiska transformacji biznesowej, musimy zacząć od siebie. Dlatego z entuzjazmem przystępujemy do wdrażania działań redukujących emisje i wspierających realizację strategii Net Zero. Obejmują one zarówno emisje wewnętrzne, powodowane przez zużycie prądu, bieżące funkcjonowanie czy podróże służbowe, jak i emisje, których źródłem jest nasze finansowanie. Chodzi o zrównoważenie usług kredytowych, doradczych i inwestycyjnych świadczonych klientom ze wszystkich segmentów – mówi Michał Gajewski, CEO Santander Bank Polska.

Aby w 2050 r. dojść do neutralności, Grupa Santander już teraz podejmuje kroki minimalizujące wpływ na środowisko naturalne. W 2020 r. Santander Bank Polska osiągnął neutralność dotyczącą wewnętrznych emisji CO₂. Było to możliwe dzięki przejściu na zieloną energię, a także zakupowi kredytów węglowych, czyli zielonych, certyfikowanych aktywów, które równoważą emisje. Od początku 2020 r. 100 proc. energii zużywanej przez Santander Bank Polska pochodzi z ekologicznych źródeł, głównie z elektrowni wodnych. Bank wymienił też flotę samochodową na ekologiczne auta z napędem hybrydowym, które mają niższe zużycie paliwa, a także są niskoemisyjne. Ponadto w zeszłym roku bank zrezygnował z zakupu wody w jednorazowych butelkach plastikowych oraz z dystrybutorów do wody z plastikowymi butlami. Zastąpiono je filtrami montowanymi do ujęć instalacji wody bieżącej – w ten sposób każdego roku ilość zużywanego plastiku jest mniejsza aż o siedem ton. Santander Bank Polska przystąpił też do Polskiego Paktu Plastikowego, by aktywnie uczestniczyć w wypracowywaniu rozwiązań dla producentów opakowań i wspierać ich w biotransformacji.

Wycofywanie się z finansowania energetyki węglowej

– Ograniczenie zmian klimatu jest jednym z największych wyzwań, przed jakimi stoi świat. Jako jeden z największych banków w Polsce jesteśmy świadomi naszej roli w zielonej transformacji, zarówno w obszarze działalności biznesowej, edukacji klientów, jak i procesów wewnętrznych. Nasza strategia biznesowa, związana z ochroną klimatu, polega na rezygnacji z finansowania energetyki węglowej, szerokim finansowaniu odnawialnych źródeł energii i aktywnym promowaniu „zielonych” produktów finansowych. Zobowiązaliśmy się, że od 2030 r. przestaniemy finansować spółki energetyczne, w których przychód wynikający z produkcji węgla energetycznego przekracza 10 proc. Ponadto do 2030 r. planujemy całkowicie zredukować naszą ekspozycję wobec producentów węgla energetycznego – włączając wszystkie umowy, które dotąd zawarliśmy – podkreśla Michał Gajewski, CEO Santander Bank Polska.

1,6 bln zł

wyniosą w perspektywie najbliższych 20 lat nakłady na transformację energetyczną polskiej gospodarki

Źródło: Raport Banku Pekao „U progu zielonej rewolucji. Perspektywy sektora OZE w Polsce na tle trendów globalnych i regionalnych”

To niejedyny bank, który w swej strategii ogranicza finansowanie sektora węglowego. – Grupa Banku Millennium nie udziela finansowania dla nowych kopalni węgla, inwestycji w energetykę opartą na źródłach węglowych, z wyłączeniem nowych inwestycji związanych z redukcją zanieczyszczeń. Nowe finansowanie w sektorze energetycznym jest możliwe tylko wtedy, gdy służy zaangażowaniu w niewęglowe źródła energii – podkreśla Iwona Jarzębska, dyrektor ds. public relations w Banku Millennium.

Zwraca uwagę, że historycznie zaangażowanie Banku Millennium w finansowanie sektora wydobywania węgla i energetyki węglowej było znacząco niższe niż średnia dla sektora bankowego. W 2020 r. ekspozycja Grupy Banku Millennium w branżę wydobywania węgla i energetyki opartej na węglu stanowiła 2,2 proc. portfela przedsiębiorstw (spadek z 2,5 proc. w 2019 r.) oraz 0,6 proc. całego portfela grupy (spadek z 0,7 proc. w 2019 r.). To dlatego, że kilka lat temu bank podjął decyzję o znacznej redukcji ekspozycji finansujących branżę węglową. W wyniku tego w portfelu ekspozycje zaangażowane w wydobywanie węgla oraz branż bezpośrednio powiązanych z wydobywaniem są dziś nieznaczne. Poza tym bank posiada ekspozycje związane z energią, gdzie finansowane są spółki holdingowe, a nie poszczególni wytwórcy – środki mogą służyć także modernizacji i zmianie miksu energetycznego w kierunku rozwoju odnawialnych źródeł energii.

Z kolei mBank w 2019 r. wdrożył politykę kredytową dotyczącą branż istotnych z punktu widzenia polityki klimatycznej UE, która określa zasady finansowania sektorów: górniczego, energetycznego i ciepłowniczego, transportowego oraz podmiotów operujących w innych energochłonnych sektorach.

Zgodnie z nią bank nie finansuje nowych kopalń węgla kamiennego i brunatnego ani projektów, których celem jest rozbudowa mocy produkcyjnych istniejących kopalń, a także budowy nowych bloków energetycznych i kotłów opalanych węglem kamiennym lub brunatnym. Dotyczy to również dostawców komponentów, usług oraz technologii, które służą tej budowie. Na wsparcie finansowe w mBanku nie mogą też liczyć projekty,

których celem jest modernizacja kotłów i bloków energetycznych opalanych węglem i niezmnijających istotnie emisji CO₂ lub innych substancji zanieczyszczających powietrze. Natomiast nowi klienci, u których udział energii elektrycznej z węgla kamiennego lub brunatnego (obliczony w oparciu o pomiar mocy wytwórczej) wynosi ponad 50 proc., mogą otrzymać finansowanie jedynie na projekty OZE.

Bank BNP Paribas natomiast od 2015 r. wycofuje się z finansowania sektora energetyki węglowej i nie udziela nowego finansowania grupom energetycznym opartym na energii pochodzącej z węgla. Zaostrzając kolejno regulacje w tym zakresie, w 2017 r. bank podjął decyzję o zaprzestaniu finansowania wszelkich projektów budowy nowych elektrowni węglowych i kopalni węgla energetycznego, a także o wspieraniu tylko takich przedsiębiorstw z sektora energetyki węglowej, które są aktywnie zaangażowane w przechodzenie na inne źródła energii.

– W 2019 r. Grupa BNP Paribas przyjęła ostateczne terminy (rok 2030 dla Unii Europejskiej i OECD oraz 2040 dla reszty świata), po których klienci BNP Paribas zaangażowani w energetykę węglową, wydobywanie lub infrastrukturę węgla, chcąc pozostać w relacji z bankiem, nie będą już mogli stosować węgla. Aby podkreślić swoje zobowiązania w tym zakresie, grupa BNP Paribas w 2021 r. dołączyła do inicjatywy Net-Zero Banking Alliance, w ramach której m.in. dąży do dostosowania poziomu emisji gazów cieplarnianych wytwarzanych w związku z działalnością kredytową i inwestycyjną do ścieżki neutralności klimatycznej przyjętej przez porozumienie paryskie – mówi Jarosław Rot, dyrektor zarządzający Pionem Zarządzania Aktywami i Pasywami, Chief Sustainability Officer w BNP Paribas.

Linie kredytowe na zielone inwestycje i wsparcie techniczne

Bank Ochrony Środowiska nie ma wątpliwości, że inwestycje związane z przebudową polskiej struktury wytwarzania energii będą kołem zamachowym do odbudowy gospodarki po pandemii COVID-19. Instytucja przytacza szacunki Ministerstwa Klimatu i Środowiska, że na krajową transformację energetyczno-klimatyczną do 2030 r. zostanie skierowanych ok. 260 mld zł ze środków unijnych i krajowych w ramach różnych mechanizmów – istniejących i nowych, projektowanych.

W BOŚ podkreślają, że bank od wielu lat finansuje transformację energetyczną. Jako pierwszy bank w Polsce zaangażował się w minionych latach w rozwój farm wiatrowych, a obecnie skupia się głównie na finansowaniu fotowoltaiki, ale zapowiada też tworzenie kolejnych produktów bankowych na transformację energetyczną w kierunku niskoemisyjnym.

– Znaczenie banków komercyjnych w zakresie transformacji energetycznej jest bardzo duże, co wynika z ich naturalnej funkcji, jaką pełnią w kontekście

finansowania gospodarki. Bank BNP Paribas już od dawna angażuje się w finansowanie projektów związanych z transformacją energetyczną, w szczególności w zakresie efektywności energetycznej i OZE, wykorzystując do tego celu dostępne instrumenty w ramach funduszy UE. Bank rozwija usługi oraz produkty na wielu płaszczyznach i stara się, aby klienci z każdego segmentu rynku mogli korzystać z oferowanych przez Bank BNP Paribas możliwości – mówi Adam Hirny, dyrektor Biura ds. Programów Zrównoważonego Rozwoju w BNP Paribas. Podkreśla, że oprócz klasycznych produktów związanych z finansowaniem konkretnych przedsięwzięć bank dynamicznie rozwija usługi związane ze wsparciem technicznym, które są kluczowe na etapie przygotowania projektów do realizacji. – W tym momencie z tego typu usług mogą korzystać wspólnoty mieszkaniowe oraz przedsiębiorstwa. Bardzo ważną rolę w tworzeniu lub rozwijaniu produktów odgrywa współpraca z krajowymi i unijnymi bankami rozwoju, dzięki którym udaje się tworzyć unikalne rozwiązania i wartość dodaną dla klientów oraz rynku. Współpraca ta będzie miała coraz większe znaczenie z uwagi na spodziewane zwiększenie puli funduszy krajowych i unijnych, jakie będą przeznaczone na transformację energetyczną. Obszarem, który zaczyna odgrywać większą rolę, jest również współpraca banku ze start-upami, w ramach której pojawiają się potencjalne możliwości wprowadzania na rynek innowacji w zakresie zrównoważonego finansowania – uważa Adam Hirny.

Także mBank podkreśla, że od kilku lat prowadzi aktywną politykę kredytową wobec klientów, którzy poszukują finansowania dla proekologicznych inwestycji. W jej ramach oferuje np. specjalne programy na finansowanie projektów instalacji odnawialnych źródeł energii. W 2018 r. mBank wdrożył natomiast politykę kredytową dotyczącą finansowania instalacji odnawialnych źródeł energii. Na te projekty przeznaczył już 4 mld zł.

Alior Bank wskazuje natomiast na swe zaangażowanie w zwiększanie udziału zielonego portfela kredytowego poprzez partnerstwa z takimi instytucjami jak Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Bank Gospodarstwa Krajowego oraz Europejski Bank Inwestycyjny. Przykładem takiej współpracy jest program „Czyste Powietrze”, który ma wspierać wymianę starych źródeł ciepła, termomodernizację budynków jednorodzinnych oraz zakup fotowoltaiki. Wszystko to z możliwością składania wniosków o dotacje za pośrednictwem kanałów bankowych. Specjalna akcja kredytowa ma poprawić zarządzanie energią ciepłą w domach, a w efekcie ograniczyć powstawanie smogu w miastach.

Bank Gospodarstwa Krajowego prowadzi jednak jeszcze kilka innych programów, które pomagają poprawiać efektywność energetyczną i zmniejszać emisję. W ich ramach wspiera np. nowe projekty energetyki odnawialnej, finansując budowę farm fotowoltaicznych w formule project finance.

Innego rodzaju działaniem prowadzonym przez BGK są premie z Funduszu Termomodernizacji i Remontów dla inwestorów. Premia to dotacja, która spłaca część kredytu zaciągniętego w banku komercyjnym na realizację przedsięwzięć remontowych i termomodernizacyjnych. Inwestycje realizowane ze wsparciem z FTiR przynoszą znaczne oszczędności energii. Bank szacuje, że ilość energii zaoszczędzonej dzięki termomodernizacji w latach 2009–2020 wystarczyłaby do ogrzania rocznie ponad 240 tys. domów o powierzchni 160 m². Premia termomodernizacyjna wynosi standardowo 16 proc. kosztów przedsięwzięcia. Jeśli termomodernizacja jest połączona z montażem mikroinstalacji odnawialnych źródeł energii, premia wynosi aż 21 proc.

BGK udziela też gwarancji BiznesMax z dotacją. To bezpłatne zabezpieczenie spłaty kredytu, które dodatkowo pozwala przedsiębiorcy na otrzymanie zwrotu znacznej części zapłaconych odsetek od kredytu objętego gwarancją. Gwarancje Biznesmax wspierają finansowanie projektów inwestycyjnych, w tym projektów o charakterze innowacji proekologicznej z efektem ekologicznym (np. OZE, efektywność energetyczna, elektromobilność).

Bank wskazuje, że dzięki jego działaniom miasta wymieniają autobusy na bardziej ekologiczne. W Głogowie BGK sfinansował inwestycję w autobusy hybrydowe. Także w Tomaszowie Mazowieckim dzięki wsparciu BGK kupiono 25 nowoczesnych, hybrydowych autobusów oraz rozbudowano i zmodernizowano bazę transportową Miejskiego Zakładu Komunikacji.

BGK był też w gronie pięciu banków, które w konsorcjum udzieliły grupie Energa społecznie odpowiedzialnego kredytu. Było to pierwsze finansowanie z wykorzystaniem mechanizmu ESG (ratingu promującego zrównoważony rozwój) w polskim sektorze bankowości przedsiębiorstw. Spółka, której udzielono kredytu, przeznacza uzyskane środki m.in. na rozwój mocy wytwórczych OZE i modernizację linii elektroenergetycznych.

W stronę niskoemisyjnego banku

Z drugiej strony banki w Polsce same sobie stawiają cele klimatyczne, które zobowiązują się zrealizować, by zminimalizować wpływ swej działalności na środowisko naturalne.

Już od 2011 r. Grupa Banku Millennium raportuje informacje dotyczące jej wpływu na środowisko, w tym dane dotyczące emisji gazów cieplarnianych. Instytucja oszacowała, że w okresie od 2011 do 2020 r., czyli na przestrzeni 10 lat, łączna emisja gazów cieplarnianych Banku Millennium znacząco spadła z 39 659 ton do 25 419 ton, mimo że okres ten obejmuje fuzję Banku Millennium z Eurobankiem w 2019 r. Jedną z najważniejszych inwestycji proekologicznych zrealizowanych w siedzibie banku była modernizacja oświetlenia w przestrzeni biurowej. W efekcie ok. 12 tys. konwencjonalnych opraw

oświetleniowych zostało zastąpionych nowoczesnymi, zmniejszając emisję CO₂ o 500 ton rocznie.

BNP Paribas natomiast sukcesywnie dokonuje wymiany aut wchodzących w skład floty na posiadające napęd hybrydowy lub elektryczny – w 2020 r. niemal podwojono liczbę tych samochodów we flocie banku i stanowią one obecnie ponad 70 proc. aut wykorzystywanych w sieci sprzedaży.

”

W 2020 r. Santander Bank Polska osiągnął neutralność dotyczącą wewnętrznych emisji CO₂. Było to możliwe dzięki przejściu na zieloną energię, a także zakupowi kredytów węglowych, czyli certyfikowanych aktywów, które równoważą emisje

– Inicjatywa paperless i wdrożenie rozwiązań takich jak podpisy elektroniczne Autenti pozwoliły tylko w 2020 r. uniknąć emisji 3,6 ton dwutlenku węgla. Od 2021 r. całość energii kupowanej bezpośrednio przez Bank BNP Paribas pochodzi z odnawialnych źródeł, głównie elektrowni wodnych, co jest realizowane dzięki współpracy z Respect Energy. Dla pozostałej energii, nie nabywanej bezpośrednio przez BNP Paribas, bank opiera się na zakupie gwarancji pochodzenia energii z OZE. Dzięki programowi Carbon Reduction 2020 (którego celem była redukcja emisji CO₂ w przeliczeniu na jednego pracownika o 25 proc. do 2020 r. w porównaniu z 2012 r.) Grupa BNP Paribas w 2017 r. osiągnęła neutralność emisyjną w ujęciu globalnym – podkreśla Jarosław Rot.

BOŚ Bank podaje natomiast, że wprowadza do wtórnego obiegu znaczącą pulę wycofywanego z użytkowania sprzętu komputerowego oraz telefonów komórkowych. Urządzenia mogą kupić pracownicy, firmy zewnętrzne lub nieodpłatnie przekazywane są instytucjom użyteczności publicznej. Wszelkie odpady niebezpieczne oraz sprzęt elektroniczny trafiają do profesjonalnej utylizacji.

Niektóre banki, np. Alior, przygotowują się do wykonania audytu energetycznego jeszcze w tym roku. Zbadany zostanie m.in. ślad węglowy banku. Wyniki audytu mają pomóc Aliorowi w podjęciu działań proekologicznych, niemniej już teraz w banku wdrażane są inicjatywy z tego obszaru. Dzięki współpracy z Autenti i Onfido, ich elektronicznemu podpisowi, a także procesom zdalnej obsługi i sprzedaży w banku zredukowana została ilość zużywanego papieru i poszerzono procesy paperless w organizacji.

NAJLEPSZY BANK 2021

Do udziału zaprosiliśmy
Banki Komercyjne
i Banki Spółdzielcze

Poznaj także
BANKOWEGO MENEDŻERA
ROKU 2020

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

Więcej informacji na:

www.gb.pl/konkursy



ORGANIZATOR:

GAZETA BANKOWA
NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

PARTNER MERYTORYCZNY:

KEARNEY

Zbigniew Jagiełło odchodzi z PKO BP



Zbigniew Jagiełło złożył rezygnację z funkcji prezesa PKO Banku Polskiego, jak również ze składu zarządu banku – poinformował 11 maja w komunikacie zarząd PKO BP. Zbigniew Jagiełło złożył rezygnację z upływem dnia zamknięcia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Banku zwołanego na 7 czerwca 2021 r. Rezygnacja nie zawierała przyczyn jej złożenia.

Zbigniew Jagiełło jest prezesem zarządu PKO Banku Polskiego od października 2009 r., był powołany na kolejne kadencje w 2011, 2014, 2017 i 2020 r. Z bankowością i finansami związany od ponad 25 lat. Przez niemal dziewięć lat pełnił funkcję prezesa zarządu Pioneer Pekao TFI S.A. W globalnej strukturze Pioneer Investments nadzorował dystrybucję w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (CEE). W drugiej połowie lat 90., m.in. jako wiceprezes zarządu, współtworzył PKO/Credit Suisse TFI S.A.

Absolwent Wydziału Informatyki i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej. Ukończył Podyplomowe Studia Menedżerskie prowadzone przez Gdańską Fundację Kształcenia Menedżerów i Uniwersytet Gdański, gdzie uzyskał tytuł Executive MBA certyfikowany przez Rotterdam School of Management, Erasmus University. Odznaczony przez prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Krzyżem Oficerskim Orderu Odrodzenia Polski oraz uhonorowany Medalem Solidarności Społecznej za propagowanie idei społecznej odpowiedzialności biznesu.

Laureat licznych nagród i wyróżnień. Czterokrotnie uznany za Bankowego Menedżera Roku (2011, 2014, 2016 i 2019) w konkursie „Gazety Bankowej”.

PKO Bank Polski jest największym bankiem w kraju, zarządza największą siecią placówek – ma ich ponad tysiąc (oraz 492 placówki agencyjne). PKO BP obsługuje ponad 11 mln klientów, z czego 10,5 mln w segmencie detalicznym. Prowadzi 8,2 mln rachunków indywidualnych i obsługuje 7,5 mln kart debetowych. Jest największym w kraju wydawcą kart kredytowych – na koniec 2020 r. miał ich w portfelu ponad 942 tys.

Bank, którym przez 12 lat kierował Zbigniew Jagiełło, na koniec 2020 r. w swoim portfelu miał 20,6 mld zł kredytów opartych na franku szwajcarskim. Stawia go to na pierwszym miejscu wśród działających w Polsce kredytodawców. Pokazny portfel zobowiązań to w dużej mierze wynik przejścia banku Nordea w 2013 r. PKO jest jedynym bankiem na rynku, który wyraźnie zadeklarował chęć zawierania ugód z klientami, a jednocześnie wskazał termin rozpoczęcia pierwszych etapów tego procesu. PKO BP ogłosił także utworzenie specjalnego funduszu gromadzącego docelowo 6,7 mld zł, który miałby zostać przeznaczony na sfinansowanie efektów konwersji kredytów opartych na walutach obcych.

Źródło: Materiały prasowe wGospodarce.pl

Bank Pekao zwiększa zysk netto



WI kwartale 2021 r. Bank Pekao poprawił zysk netto o prawie jedną trzecią, dzięki niższemu kosztom działania (w tym obciążeniom regulacyjnym), niższymi kosztom ryzyka i pierwszym efektem finansowym nadchodzącego ożywienia gospodarczego.

Skonsolidowany zysk netto Banku Pekao w I kwartale 2021 r. wyniósł 246 mln zł wobec 187 mln zł rok wcześniej. To oznacza wzrost w ujęciu rok do roku o 31,4 proc. Wysoka dynamika zysku w skali roku to efekt mniejszych obciążeń regulacyjnych oraz spadku kosztów ryzyka i stopniowej odbudowy wyniku odsetkowego, wspartego konsolidacją portfela ex-Idea Banku – osiągnięta mimo zawiązania rezerwy restrukturyzacyjnej.

Pierwszy kwartał był kolejnym z rzędu, w którym mimo pandemii bank konsekwentnie zwiększał skalę swojej działalności. Suma bilansowa na koniec marca br. wyniosła 247 mld zł wobec 233 mld zł oraz 217 mld zł, odpowiednio kwartał i rok wcześniej.



TSUE o frankowiczach

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej 29 kwietnia wydał orzeczenie dotyczące kredytów we frankach szwajcarskich. TSUE uznał, że skutki stwierdzenia przez sąd istnienia nieuczciwego warunku w umowie podlegają przepisom prawa krajowego, przy czym kwestia utrzymywania się w mocy takiej umowy powinna być oceniana przez sąd krajowy.

Bank Poczty rezygnuje z części powierzchni biurowych

Bank Poczty zamierza korzystać z hybrydowego trybu pracy i ogranicza powierzchnie biurowe. Instytucja rozpoczęła proces uwalniania powierzchni biurowych w warszawskiej siedzibie centrali. Wynajętych ma zostać ok. 1 350 m². W planach jest także rezygnacja z powierzchni biura w Łodzi.

Bank Pekao sponsorem polskiej koszykówki



Bank Pekao podpisał w maju umowę sponsorską z Polskim Związkiem Koszykówki oraz Polską Ligą Koszykówki. Umowa obowiązuje od początku lipca br. i potrwa do końca czerwca 2022 r. W jej ramach Bank Pekao zostanie sponsorem Reprezentacji Polski Koszykarzy i Koszykarek oraz Reprezentacji Polski w koszykówce na wózkach. Instytucja będzie również sponsorem rozgrywek ligowych: Energa Basket Ligi, Energa Basket Ligi Kobiet, Suzuki 1. Ligi Mężczyzn oraz Turnieju Finałowego Suzuki Pucharu Polski Koszykarzy, Suzuki Superpucharu Polski, Gali Energa Basket Ligi i Energa Basket Ligi Kobiet.

NBP najlepiej zarządzanym bankiem centralnym w Europie

Narodowy Bank Polski i prof. Adam Glapiński, prezes NBP, zostali uhonorowani prestiżową nagrodą Best Central Bank Governance Europe 2021 (Najlepiej Zarządzany Bank Centralny w Europie w 2021 r.). Wyróżnienie przyznał magazyn „Capital Finance International”.

„Światowa pandemia spowodowała w Polsce i Europie Środkowej bezprecedensowe wyzwania, ale Narodowy Bank Polski był na nie dobrze przygotowany. Pod modelowym przywództwem prof. Adama Glapińskiego, prezesa Narodowego Banku Polskiego, NBP zareagował na nadchodzący szok szybko, zdecydowanie i z przekonaniem” – napisano w uzasadnieniu przyznania nagrody. „To Prezes NBP pierwszy zasygnalizował potrzebę obniżenia stóp procentowych, tnąc wkrótce główną stopę do poziomu 0,1 proc. NBP uru-



Adam Glapiński

chomił także największy wśród wschodzących gospodarek rynkowych program skupu aktywów, co było dużym krokiem w kierunku przeciwdziałania konsekwencjom pandemii dla gospodarki. [...] Proaktywne decyzje zarządu NBP pomogły Polsce osiągnąć najniższą stopę bezrobocia w UE, jeden z najniższych w Unii Europejskiej wskaźników spadku aktywności gospodarczej oraz rekordowo wysokie obroty na rachunku kapitałowym. NBP działa w sposób w pełni niezależny. Mając zaufanie rynku, dąży do dalszej poprawy sytuacji gospodarczej Polski i Polaków oraz wspiera politykę rządu. [...] Dobre opinie o komunikacji, działaniach banku, ale i zarządzaniu przez prof. Glapińskiego wyraziły największe światowe instytucje finansowe, takie jak Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, a także prezydent Rzeczypospolitej Polskiej Andrzej Duda, stwierdzając, że prof. Glapiński powinien kontynuować swoją misję w banku w ciągu kolejnej kadencji Prezesa NBP” – uzasadniała kapituła.

„To międzynarodowe wyróżnienie jest kolejnym potwierdzeniem słuszności decyzji podejmowanych przez NBP w trudnym czasie pandemii COVID-19” – powiedział prof. Adam Glapiński.

Źródło: Materiały NBP

38 mld zł aktywów PKO TFI w zarządzaniu

Na koniec kwietnia 2021 r. wartość aktywów zarządzanych przez PKO TFI przekroczyła 38 mld zł. To najwyższy poziom w historii TFI. W samych PPK wartość zgromadzonych aktywów wynosi ok. 1,5 mld zł (dane na 30.04.2021). W ciągu czterech miesięcy sprzedaż netto spółki osiągnęła ponad 4 mld zł.

Do pracy latem

Choć pandemia nieco poluzowała i zasady pracy też się trochę pozmiały, a wielu z nas pozostało w trybie home office, to jednak odpowiedni wizerunek zarówno on-line, jak i ten realny nadal nas obowiązuje. Jeśli wrócimy do biur, warto wiedzieć, jak latem wyglądać profesjonalnie i zgodnie z zasadami dress code'u. Przedstawiam na to kilka patentów



KATARZYNA ZIOMEK

Niezależnie od sezonu profesjonalny strój do pracy powinien być utrzymany w klasycznym stylu. Ma być elegancki i zachowawczy. Strój jest nośnikiem informacji – wyraża szacunek do pracodawcy, współpracowników i klientów. W godzinach pracy reprezentujemy firmę, a nieadekwatny ubiór może źle wpłynąć na jej wizerunek. Strojem budujemy określone skojarzenia, dlatego stylizacja do biura powinna podkreślać profesjonalizm, który w branży kreatywnej może być rozumiany inaczej niż w bankowości. Przestrzeganie zbioru norm ubioru to przejaw szacunku wobec kultury organizacyjnej panującej w firmie, dlatego warto się zapoznać z jej zasadami dotyczącymi stroju.

Strój biznesowy, smart casual czy pełna dowolność?

Branża, w której pracujemy, często definiuje strój do pracy. Na przykład banki są bardziej restrykcyjne niż agencje reklamowe. Podobny wpływ na ubiór w pracy ma zajmowane stanowisko czy zakres obowiązków. Osoby pełniące ważne funkcje muszą zachowywać profesjonalny wizerunek, podobnie jak pracownicy odpo-



wiedzialni za kontakty z klientami czy kontrahentami. Freelancerzy mogą się ubierać zgodnie ze swoją estetyką, zachowując granice dobrego smaku.

W większości firm obowiązuje zbiór zasad dotyczących ubioru. Niektórzy pracodawcy dopuszczają w upały smart casual, a inni nawet styl casual. Podpowiem, jak się ubierać do pracy podczas upałów, jeśli obowiązuje profesjonalny dress code, i w przypadku, gdy w firmie panuje swobodniejszy styl.

Postawmy na tkaniny

Latem kluczowe są materiały. Naturalne i sztuczne (pochodzenia naturalnego) włókna lepiej sprawdzają się w czasie upałów niż syntetyczne. Zapewniają komfort nawet podczas wysokich temperatur. Zwróćmy uwagę, jaki jest skład danej rzeczy, czy podszewki są bawełniane.

Na lato wybierz: naturalny len, przewiewną wiskozę, komfortowy modal, chłodzące i śliskie cupro, wysokoskrętną wełnę, klasyczną bawełnę. Warto szukać ubrań z tych włókien, każde z nich ma swoje zalety. Bawełna jest higroskopijna, ale może się kurczyć i ma niską sprężystość. Len jest przewiewny i naturalny, ale się gniece. Wiskoza wyróżnia się doskonałą przewiewnością, ale jest podatna na zagniecenia i wymagająca podczas pielęgnacji. Modal pochłania o 50 proc. więcej wilgoci niż bawełna, jest przewiewny, miękki i sprężysty, ale może się rozciągać. Poliester dodaje tkaninom wytrzymałości i jego domieszka sprawia, że mniej się gniotą, ale jeśli jest go za dużo, możesz się czuć mało komfortowo podczas wysokich temperatur.

Jeśli wybierasz wełnę, postaw na całoroczną, cienką tkaną, która zapewni komfort nawet latem. Jedwab nie lubi się ze słońcem. Cienkie jedwabie o bardzo ścisłym splocie są nieprzewiewne i lepią się do ciała, dlatego nadają się tylko do klimatyzowanego biura. Grubo tkany jedwab to lepsza alternatywa na upały. Jeśli len, to z domieszką syntetyku, by po kilku godzinach nie wyglądał niechlujnie. Na upały doskonałe są tkaniny z cupro. Jego dodatek sprawia, że są one śliskie i chłodzą.

Przewiewne fasony

Wybieraj ubrania, w których będziesz się czuć komfortowo, również w wysokich temperaturach. Pomogą w tym przewiewne sukienki, rozkloszowane spódnice, lńiane spodnie, koszule z naturalnych tkanin i luźne żakiety. Lepsze będą fasony oversize niż te dopasowane do sylwetki.

Obowiązuje cię profesjonalny dress code (tzw. business/professional)? Jeśli masz w pracy klimatyzację, to standardowe biznesowe stylizacje będą odpowiednie. Jeśli nie masz albo twoja praca polega na odwiedzaniu klientów lub kontrahentów, warto znać zasady dress code'u na lato. W upały łatwo popełnić faux pas, wybierając strój niepasujący do formalnych sytuacji.

Co jest zabronione w biznesowych zasadach ubioru? Na co pod żadnym pozorem nie możemy sobie pozwolić? Rygorystyczny dress code zakłada, że konieczne jest odróżnienie profesjonalnego wizerunku od weekendowego. Zgodnie z jego zasadami stylizacja do pracy powinna być skromna, tzn. zabudowana – mały dekolt, zamknięte ramiona, sukienka za kolano etc. Ubrania do pracy nie powinny być uszyte z przezroczystych materiałów.

Czego unikać, wybierając profesjonalny strój do pracy?

- Odkrywania ramion – nie można nosić sukienek ani bluzek na ramiączkach, wiązanych na szyi czy z dekoltem carmen.
- Głębokich dekolatów – zarówno z przodu, jak i z tyłu.
- Odkrywania brzucha – krótsze topy czy koszulki odpadają.
- Kolorowych nadruków – klasyczny dress code nie zezwala na duże, kolorowe wzory.

Jeśli obowiązuje nas w pracy biznesowy dress code, a my jednak chcemy wprowadzić odrobinę tropików do stylizacji, postawmy na delikatniejsze tkaniny. Zamiast klasycznej czerni czy granatu wybierzmy beże, piasek i biel. Świetnie sprawdzi się też błękit. Można dodać różowe akcenty, choćby bluzkę w pudrowym różu. Noś szerokie spódnice, luźne spodnie z lekkiego materiału typu culottes albo przewiewną spódnicę midi lub sukienkę szmizjerkę, które z marynarką zawsze stworzą elegancki zestaw.



Buty zabudowane i na niskim obcasie

Niestety latem mówimy również „nie” odkrytym butom: odpadają więc japonki, bardzo powycinane sandały (to dotyczy również panów!). Jest jednak doskonała alternatywa do biura – oddychające, wykonane w 100 proc. ze skóry buty na lato. Klasycznym wyborem będą szpilki damskie, które dopasujemy zarówno do spódnicy, eleganckiej sukienki, jak i do spodni. To w nich będziemy wyglądały jednocześnie kobieco i profesjonalnie. Jedyne, o czym musimy pamiętać, to to, że nie powinny być one błyszczące ani zdobione – najlepiej prezentują się modele stonowane kolorystycznie (czernie, beże, szarości), bez klamerek, zapięć i innych elementów niepotrzebnie przyciągających uwagę.

Co ciekawe, szpilki damskie nie są mile widziane podczas oficjalnych spotkań, jeśli chodzi o bardziej restrykcyjny kobiecy dress code. Eleganckie buty na lato powinny mieć także dość niski obcas – najlepszym wyborem będzie średnia wysokość w przedziale 5-7 cm.

Najwygodniejszym rozwiązaniem do pracy są czółenka damskie. Jeśli szukacie wygodnego obuwia letniego, które jednocześnie jest kobiece i pasuje do większości stylizacji, będą one strzałem w dziesiątkę. Najlepiej widziane w biurze są pantofelki na prostym obcasie 5-7 cm, które kolorystycznie pasują do całej stylizacji.

Warto jednak wiedzieć o tym, że czółenka damskie przy bardziej restrykcyjnym dress codzie powinny być w pełni zabudowane. Niedopuszczalne są odkryte pięty czy palce, a dzieje się tak z jednego prostego powodu – do pracy powinniśmy zakładać rajstopy lub pończochy, które wyglądają nieestetycznie przy otwartym obuwiu.

Dobrą opcją są baleriny dające poczucie wygody na co dzień. Ten rodzaj butów damskich pasuje zarówno do spódnicy ołówkowej, jak i do sukienki, przy czym jest lekki i oddychający. W balerinach damskich świetnie będą się także czuły wyższe panie oraz te, które nie lubią nosić obuwia na obcasie przez cały dzień.

Niestety nie w każdym miejscu będą one mile widziane jako wygodne obuwie letnie. Restrykcyjny dress code biurowy nie zalicza ich do eleganckiego obuwia na lato, dlatego warto się upewnić wcześniej, czy nie popełniamy wykroczenia.

Przetrwąć lato modnie w biurze nie jest łatwo, ale możemy sobie zapewnić maksymalny komfort, stosując choćby kilka z powyższych wskazówek. ●



Lato nie musi na nas czekać

Z wielką przyjemnością opuszczamy ściany naszych mieszkań. Zachwycają nas zapachy, kolory i dźwięki. Utuleni przez ciepłe powiewy wiatru głaszczące ciało i włosy czujemy ekstazę oraz błogość



— PAWEŁ ZIĘBA —

stylista, trener fryzjerstwa,
ekspert L'Oréal

Wczesne lato. Każdą wolną chwilę chcemy spędzić na zewnątrz. Rzeka, las czy miejski skwer – wszystko jedno. Kawiarniany, papierowy kubek cieszy bardziej niż porcelana z czasów dynastii Ming. Chłoniemy świat każdą komórką naszego ciała.

Słońce poprawia nasze samopoczucie i wygląd. Eksponując włosy na działanie promieni słonecznych, uzyskujemy efekt jasnych pasm w kolorze złota. Izolacja sprawiła, że nasze włosy są wyjątkowo ciemne. Aby przyspieszyć powstanie „pocałunków słońca” (sun kiss), możemy przed wyjściem na zewnątrz lekko spryskać końce i pasma wokół twarzy sprayem rozjaśniającym (dostępnym w każdej drogerii) lub wodą utlenioną z apteki przelaną do pojemnika z atomizerem. Kilukrotne powtórzenie idealnie rozpromieni nasze włosy.



Jeśli nie chcemy czekać na efekt, możemy się wybrać do fryzjera. Rozjaśniając mikroskopijnej grubości pasemka skumulowane przy twarzy, nadamy fryzurze efekt wakacyjnych rozjaśnień (koloryzacja ta nie wymaga uzupełniania, bo nie daje widocznego odrostu, a jednocześnie wygląda naturalnie – trudno rozpoznać, którą koloryzację przeprowadził fryzjer, a która jest dziełem słońca).

Światowy trend opiera się aktualnie na wysublimowanej naturalności – pogłębieniu naturalnej tonacji przy użyciu ultralekkich ekośrodków, na rozświetlaniu ciemnych i jasnych włosów w gradacji słonecznej – jak dzieje się naturalnie podczas pobytu nad oceanem, gdzie słona woda przyspiesza i potęguje rozjaśnienie pasm.

Dla ochrony przed (niestety) szkodliwym/wysuszającym działaniem soli morskiej czy słońca należy stosować serie SOLARne, które mają specjalne filtry UF i zabezpieczają włosy również przed chłodem z basenu czy trącym działaniem piasku podczas pobytu na plaży.

Celebrując naturalny kształt włosów, dbamy o ich jakość poprzez pielęgnację, a po skończonym myciu nakładamy mleczka (koniecznie w konsystencji kremu), ewentualnie z dodatkiem kropli olejku, co ma za zadanie podkreślenie skrętu i zdyscyplinowanie puszących się końcówek lub odwrotnie – wygładzenie i wyprostowanie pasm, w zależności od rodzaju produktu.

Na chwilę zapominamy o oficjalnym, biurowym układaniu włosów i oddajemy hołd stwierdzeniu „mniej oznacza więcej”. Kobiety, inspirując się Brigitte Bardot, wplatają we włosy chusty, wypuszczają frywolne kosmyki przy twarzy i cieszą się życiem...

Jak przygotować skórę na lato?

Mamy czerwiec, jest coraz cieplej i chętnie wystawiamy się na kąpiele słoneczne



Akcja lato! – to nie takie trudne, jak by się wydawało. Wystarczy się trzymać kilku zasad. Twarz jest bardziej narażona na fotostarzenie niż reszta ciała, zazwyczaj chroniona ubraniem. Fotostarzenie to nic innego jak przyspieszenie procesów powstawania zmarszczek, utraty jędrności, nawet u osób młodych. Dzieje się tak ze względu na promieniowanie słoneczne UV. Dlatego tak ważne jest używanie odpowiednich kosmetyków z filtrami.

Pierwsza zasada to regularne oczyszczanie skóry. Latem powinniśmy dwa razy w tygodniu złuszczać martwy naskórek, dzięki czemu pozbędziemy się toksyn i zanieczyszczeń oraz pobudzimy mikrokrążenie. Tutaj świetnie sprawdzi się peeling domowy. Oto przepis: obierz jedno dojrzałe kiwi, rozdrobnij i dodaj 1,5 szklanki trzcinowego cukru oraz dwie łyżeczki startej cytryny. Mikstura doskonale odżywi i odświeży skórę. Latem powinniśmy – jeśli to możliwe – odstawić kosmetyki kolorowe, aby skóra odpoczęła. Po dwóch tygodniach znacznie pięknie wyglądać.

Druga zasada to dobre nawilżanie. Szczególnie latem powinniśmy dbać o to, by nie dopuszczać do przesuszenia. Odwodniona skóra ulega podrażnieniom, częściej dochodzi do drobnych uszkodzeń i powoduje to powiększanie zmarszczek. Regularnie stosuj więc naturalne maseczki, nie zapominając o szyi i dekolcie. Tu mamy bogactwo sezonowych owoców, np. malin, porzeczek, jagód. Podstawą domowej maseczki będzie jogurt naturalny (zawiera kwas mlekowy, który działa jak peeling enzymatyczny i łagodzi słoneczne poparzenia). Należy rozgnieść maliny albo inny owoc i połączyć z jogurtem. Jeśli nie jesteśmy uczuleni na miód, dodajmy łyżkę. Naturalny miód wzbogaci maseczkę o witaminy A, B, D, K, E, PP. Wykazuje on działanie antybakteryjne. Miksturę trzeba pozostawić na skórze na 15 minut, po czym dokładnie zmyć wodą. W dni,



— ADAM PIEKUT —

kosmetolog, ekspert firmy
Paweł Zięba Hair Design

w których nie stosujemy maseczek, nie zapominajmy o użyciu serum lub odżywczej kapsułki przed nałożeniem kremu na noc.

Trzecia zasada – pamiętaj o odpowiednim doborze kremów na dzień i kosmetyków do opalania. Kremy powinny zawierać filtry przeciwsłoneczne UV. Osoby, które mają wrażliwą i delikatną skórę, również dzieci, powinny używać filtrów mineralnych, które nie wnikać w głąb skóry, tylko się na niej osadzają. Osoby z suchą skórą

też docenią ich zalety.

Dzięki filtrom UV możemy zmniejszać szkodliwe działanie słońca. I spowalniać fotostarzenie naszej skóry. Kosmetyki do opalania powinny być wodoodporne – jeśli chcemy się kąpać. Winny zawierać substancje łagodzące i dobrze odżywiające naskórek. Nie martwmy się, że nie zaznamy opalenizny słonecznej. Ona się pojawi, ale później. A dzięki temu skóra zdąży się przyzwyczaić do słońca.

Jeśli chodzi o zabiegi kosmetyczne wykonywane w gabinecie latem, to najlepiej wybrać oczyszczanie wodorowe. To zabieg, którym bezboleśnie, bez uszkodzeń skóry oczyścimy ją i zrewitalizujemy. Wodór ma silne właściwości antyoksydacyjne, dzięki czemu może spowalniać procesy fotostarzenia skóry.

Kolejny zabieg to mezoterapia osoczem bogatopłytkowym. To najbardziej naturalny i bezpieczny stymulant naprawy naszej skóry. Działa wieloetapowo. Stymuluje wzrost kolagenu i elastyny, zwiększa wytwarzanie naturalnego kwasu hialuronowego. Przyspiesza gojenie ran i oparzeń.

Latem nie zapominajmy o botoksie. To kolejny sprzymierzeniec w walce ze zmarszczkami, szczególnie z tzw. kurzymi łapkami, drobnymi zmianami umieszczone wokół oczu. Latem częściej mrużymy oczy i w rezultacie utrwalamy drobne zmarszczki. To samo dzieje się ze zmarszczką między brwiami, potocznie nazywaną „łwią zmarszczką”. ●

PROF. GRZEGORZ SZULCZEWSKI

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



Wszystko na sprzedaż

W pracy bankowca spotykamy się na co dzień z odpowiedzią na pytanie: co można kupić za pieniądze? Już przy udzielaniu najprostszych kredytów, na przykład hipotecznych, dla potrzeb prawidłowej oceny zdolności kredytowej mamy wgląd w dokumenty dotyczące przedmiotu kredytowania. A co dopiero przy bardziej skomplikowanych operacjach bankowych, gdzie ukazują nam się nieraz bardzo zaskakujące przedmioty kupna i sprzedaży. Na podstawie tych doświadczeń możemy dojść do wniosku, że wszystko jest na sprzedaż. Wystarczy jednak chwila refleksji, a budzą się wątpliwości, czy rzeczywiście urynkowieniu mają podlegać wszystkie sfery naszego życia.

Do amerykańskich bestsellerów od lat zalicza się książkę Michaela Sandela „Czego nie można kupić za pieniądze?”. Przed dziesięcioma laty autor stwierdzał, że w USA jeszcze „są rzeczy, których nie można kupić za pieniądze, choć w obecnych czasach jest ich już niewiele. Dziś prawie wszystko jest na sprzedaż”. I dodawał, że „najbardziej brzemienną w skutki zmianą, która dokonała się w ciągu ostatnich trzech dekad, nie był wzrost chciwości, ale raczej ekspansja rynków i wartości rynkowych na sfery życia, w których nie powinno być dla nich miejsca”. W konkluzji Sandel dochodzi do wniosku, że rynek wypiera zasady moralne z naszego życia. Etyka bowiem wskazuje, że są wartości bezcenne, czyli takie, których nie można kupić za pieniądze, i dlatego trudno dla nich znaleźć miejsce w skomercjalizowanym społeczeństwie.

Do nich należy szacunek do samego siebie, który łatwo stracić, gdy ulegniemy pokusie pójścia na skróty w robieniu kariery i zdobywaniu pozycji materialnej, kosztem wierności wartościom. W czasie pandemii uczestniczymy w pożegnaniach najbliższych czy też osób, z którymi pracowaliśmy. Na tych smutnych uroczystościach najlepiej okazuje się z kolei, że maksyma „chciwość jest dobra” to niezbyt trafna dewiza życiowa i szczególnie w momencie śmierci staje się jasne, iż na dobrą pamięć trzeba zapracować w inny sposób, niż czyniąc dewizą życiową neoliberalne hasło.

Szekspir w dramacie „Kupiec wenecki” wyznacza granicę, poza którą wszelkie zobowiązania finansowe tracą swą ważność. Dzieje się tak, gdy dochodzi do naruszenia wartości bezcennej, jaką stanowi godność i związana z nią nietykalność osobista. Lichwiarz z „Kupca weneckiego” formułował bowiem niegodziwy warunek zabezpieczenia kredytu – żądał funta ciała swego dłużnika, który miał być wykrojony własnoręcznie przez wierzyciela w przypadku niemożności spłaty długu. Szekspir zatem ukazuje nam w sposób dosadny, że w pracy bankowca trzeba brać pod uwagę również kryteria oceny moralnej, a nie tylko kryterium opłacalności produktów tworzonych przez banki.

Na poziomie wspólnotowym wartością bezcenną jest honor, którego również nie można kupić za pieniądze. Symbolem poniżenia godności narodowej jest dla nas zwracanie się do innych państw o pomoc w załatwieniu naszych wewnętrznych spraw. O tych, którzy to czynią, pisał już kilka wieków temu zagraniczny obserwator: [ludzie ci] „nadstawiają szyję pod jarzmo, żerząc łaski przyszłych władców; czynią to za się – jeśli można użyć tego wyrażenia – z tą wytworną łatwością, która cechuje wyrafinowanych dworaków najbardziej despotycznych krajów”. Zdrajcy sprawy narodowej nie mogli wybrać miejscowości o lepszej nazwie na założenie swej konfederacji niż Targowica. Rzeczywiście po zawiązaniu konfederacji nadawali oni sobie „godności” i urzędy, lecz utracili wartość bezcenną – honor.

Co więc czynić, jaką przyjąć strategię życiową, by zapracować na szacunek otoczenia? Skorzystajmy z rady etyka, który starał się ratować wartości bezcenne w mrocznych czasach PRL. Tadeusz Kotarbiński sformułował minimalny postulat przyzwoitości, aktualny i dzisiaj. Uważał on, że należy „nie burzyć aktualnego znośnego układu stosunków, jeżeli zmiana grozi pogorszeniem, nie uganiać się za maksymalizacją radości ani we własnym życiu, ani w życiu zależnego od nas otoczenia, lecz dbać o usuwanie klęsk i zapobieganie klęskom, bo tym ważniejsze jest działanie, im większe zwalcza zło lub im większemu zapobiega. I tego właśnie domaga się głos sumienia, który ocenia zachowanie człowieka wedle skali czcigodne – haniebne. Żąda on, by wobec istot, których losy i od nas zależą, zajmować stanowisko pomocy w chronieniu ich od nieszczęść”.



NOWOŚĆ WYDAWNICZA

To miała być najkrótsza kampania w historii polskich wyborów prezydenckich. Sytuacja związana z rozprzestrzenianiem się koronawirusa sprawiła, że mieliśmy do czynienia z najdłuższą i najbardziej zawiłą drogą do Pałacu Prezydenckiego w historii polskiej polityki. Dzięki uprzejmości Prezydenta, Kancelarii Prezydenta oraz sztabu wyborczego Marcin Wikło miał możliwość towarzyszyć kandydatowi w spotkaniach w całym kraju (oraz w USA). Na własne oczy widział wysiłek Andrzeja Dudy, jego spotkania z Polakami, chwile radosne, ale też kryzysy, których w ciągu tego ponad pół roku nie brakowało.

„Operacja DUDA 2020. Tajemnice kampanii” to w dużej części reporterski zapis podróży po Polsce, relacja ze spotkań z wyborcami w ponad 100 miejscach. To także spojrzenie za kuliszy, autor uczestniczył również w prywatnych spotkaniach i naradach. Był jedynym dziennikarzem, któremu pozwolono być tak blisko wydarzeń. Po czasie okazało się też, że kampania to nie tylko podróż „Dudabusem”, równoległa rzeczywistość polityczna była nie mniej ciekawa. Mieliśmy wszak do czynienia z kryzysem politycznym związanym z brakiem zgody wewnątrz obozu Zjednoczonej Prawicy na pierwotną datę wyborów 10 maja. Ostatecznie do

nich w tym terminie nie doszło. Dlaczego? Opowieść uzupełniona jest o relacje z wewnętrznych spotkań i narad, ich świadkowie opowiedzieli w szczegółach o ustaleniach i emocjach, jakie towarzyszyły politykom. W tej kampanii było wiele zagadek, które należało opisać. I tak się właśnie stało.

Podróż zaczyna się 5 lutego 2020 r. w Lubartowie – gdzie Andrzej Duda ogłosił publicznie, że zamierza się ubiegać o reelekcję – a kończy podczas wieczoru wyborczego 12 lipca w amfiteatrze w Pułtusku. Całość jest bogato ilustrowana fotografiami, które nie były wcześniej nigdzie publikowane.

Książka jest prezentem do e-prenumeraty tygodnika „Sieci”

ZAMÓW NA: www.SiecPrzyjaciol.pl

Photo by
Tomas TSchweiger
Kearney, Vienna

**Razem z Tobą
przecieramy
szlaki w drodze
na szczyt**

kearney.pl

KEARNEY