



35 LAT
Puls Biznesu

Skuteczna formuła współpracy nauki i biznesu

Trzy lata działalności Sieci Badawczej Łukasiewicz – organizacji integrującej 26 polskich instytutów badawczych – to m.in. 17,8 tys. umów komercjalizacyjnych dotyczących rozwiązań opracowanych na potrzeby biznesu. To także certyfikacje, szkolenia, badania i homologacja – wymieniali podczas tegorocznej edycji Innovatorium Piotr Dardziński, prezes Sieci Badawczej Łukasiewicz.

Czytaj więcej ►14-15



cena 8,00 zł (w tym 8% VAT)

NR 113 (6121) INDEKS 349 127 WYD. A+B

dane z godz. 18.00 z 14.06

↑ USD 4,47 PLN

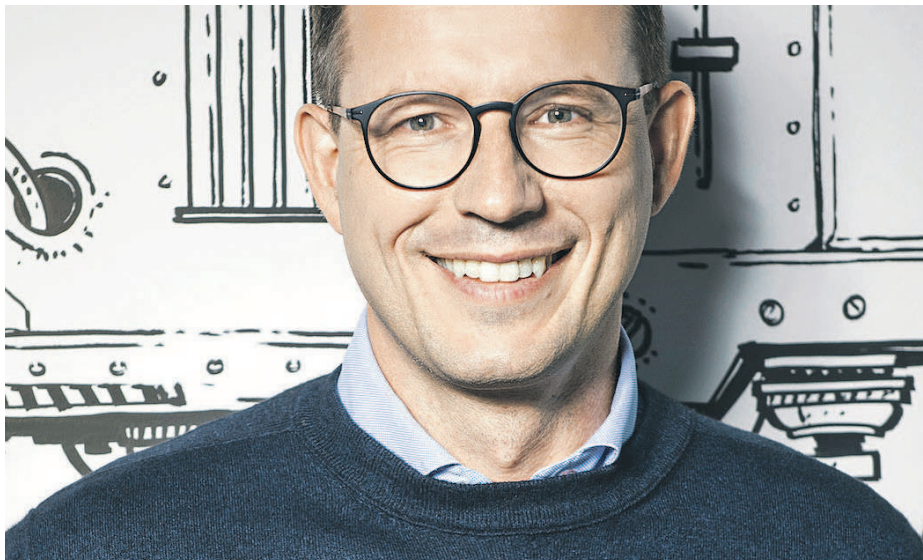
↑ EUR 4,66 PLN

↓ CHF 4,46 PLN

↑ WIG20 +1,33%

↓ DAX -0,91%

Niemiecki start Grupy Pracuj



Warto wydać ponad 500 mln zł, żeby zacząć się za Odrą – uznała spółka, której prezesem i głównym akcjonariuszem jest Przemysław Gacek. Do 27 czerwca chce zamknąć transakcję zakupu niemieckiego Spoonbill Holdingu – małej, ale szybko rosnącej firmy, która ma w ofercie dwa narzędzia. Jedno, Absence.io, służy do zarządzania czasem pracy i nieobecnościami w małych i średnich przedsiębiorstwach. Drugie, Softgarden e-recruiting, to odpowiednik polskiego eRecruitera. ►4



PulsDnia

Rentokil docenił polską dynamikę

Światowy gigant, którego polskim przyczółkiem zarządza Jakub Kmieciak, znad Wisły czepie niespełna 1 proc. z 9 mld GBP przychodów. Wierzy jednak, że nasz rozdrobniony rynek ochrony przed szkodnikami będzie rósł szybciej niż inne, a potencjał konsolidacji jest olbrzymi. Dlatego kupił lokalnego lidera i nie zamierza na tym poprzestać. Celuje w 50 proc. ►6

Zielona gospodarka

Na co stawiać w strategii ESG



Czy polskie firmy doceniają znaczenie strategii zrównoważonego rozwoju? Eksperti uważają, że już czas, by traktować ją jako integralny element strategii biznesowej. ►18-23

PulsInwestora

Historia Bogdanki zatoczy koło

Po ośmiu latach lubelska kopalnia znów ma być pod bezpośrednią kontrolą skarbu państwa. Nie ma jasności, czy inwestorzy mniejszościowi mogą liczyć na wezwanie. ►28

Akademia Lidera

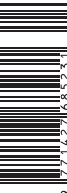
Trzy sposoby na stres w pracy

Zaburzenia psychiczne ma co czwarty dorosły Polak. Przyczyną często jest stres w miejscu pracy. Można i warto temu przeciwdziałać. Podpowiadamy trzy sposoby. ►12

PulsFirmy

Dołącz do zespołu, a zaoszczędzisz

Przewidziane w Polskim Ładzie grupy VAT to dla powiązanych spółek szansa na poprawę płynności finansowej. Będą one traktowane jako jeden podatnik. ►24



1526904274779



Redaktor wydania
Marcin Goralewski

FINANSE PUBLICZNE

Budżet wyborczy będzie żonglerką



JACEK ZALEWSKI
j.zalewski@pb.pl

Rada Ministrów przyjęła założenia do projektu ustawy budżetowej na przyszły rok. Na razie to przede wszystkim wskaźniki, do konkretnego projektu jeszcze kilka kroków, w tym wersja wstępna w sierpniu oraz finalny już projekt z załącznikami, który do Sejmu wpłynie do 30 września. Po drodze w dwóch etapach ma wypowiedzieć się Rada Dialogu Społecznego. Praktyka jednak potwierdza, że ta ustawowa instytucja stała się jedynie atrapą, jej realny wpływ na decyzje władców – tzn. porównanie wersji przedkładanej do zaopiniowania oraz później przez rząd przyjmowanej – okazuje się niemal zerowy.

Rok 2023 będzie wyborczy, co oczywiście znajdzie odbicie w ustawie budżetowej. Nie ma jeszcze kwoty formalnego deficytu, w każdym razie wzrost PKB zaplanowano na poziomie jedynie 3,2 proc., natomiast średnią inflację – 7,8 proc. Pierwszy wskaźnik jest bardziej prawdopodobny, skoro w 2022 r. ma osiągnąć 3,8 proc., na pogorszenie naturalny wpływ będzie miało m.in. silne zacieśnienie polityki monetarnej w tym roku, przekładające się na realną gospodarkę z opóźnieniem. Natomiast przyszłoroczna inflacja to pobożne chęć, podobnie jak uznana za punkt odniesienia tegoroczna. Założenia żonglują czysto arytmetyczną średnią 9,1 proc., w końcu roku wyniesie ona kilkanaście procent.

Niestety, rząd absolutnie nie zamierza w 2023 r. zlikwidować największej ułomności ustawy budżetowej. Dzięki kreatywnej księgowości oraz wypuszczeniu wielomiliardowych strumieni różnie konstruowanych obligacji, znaczna część finansów publicznych krąży bokiem poza ustawą. Dlatego w odniesieniu do jej cząstkowej zawartości rozumiany całościowo termin „budżet państwa” już dawno stał się fikcją. ☹️

ZAMÓWIENIA PUBLICZNE

Konieczna waloryzacja

MAREK KOWALSKI
przewodniczący Federacji Pracodawców Polskich (FPP)

Apelujemy do rządu o wprowadzenie skutecznego, obligatoryjnego, ustawowego mechanizmu waloryzacji wynagrodzenia wykonawców zamówień publicznych. W obliczu szalejącej inflacji konieczne jest ich zwiększenie w sposób równoważący wzrost kosztów realizacji publicznych kontraktów. W przeciwnym razie wykonawcy bardziej opłaci się zerwać umowę i wejść w spór sądowy, niż dokładać przez wiele miesięcy do kontraktu.

Prawo zamówień publicznych z 2019 r. nie przyniosło obiecanych skutków. Umowy zawierają klauzule waloryzacyjne, ale w przytłaczającej większości mają one tak rygorystyczne warunki, że ich mechanizmy są iluzoryczne. Praktyka zamówień publicznych wskazuje, że tylko rozwiązanie ustawowe jest skutecznym narzędziem pozwalającym bezpiecznie zwaloryzować umowy. Projekt FPP przewiduje tylko częściową waloryzację wynagrodzenia wykonawców i tylko począwszy od 2021 r., czyli za czas podwyższonej inflacji. Proponujemy, aby strony umowy podzieliły się skutkami i ryzykami. Waloryzacja oparta o wskaźniki GUS jest rozwiązaniem niezadawalającym dla części wykonawców, jednak za jej zastosowaniem przemawia transparentność i prostota. Pozwała ona na sprawne, w miarę sprawiedliwe i skuteczne przeprowadzenie procesu dla zdecydowanej większości umów.

KOMENTARZ EKONOMICZNY

Fala inflacji. Powtórka z lat 40. czy 70.?



IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista
„Pulsu Biznesu”

Gdy Rosja zaatakowała Ukrainę, wiele osób zadawało sobie pytanie, czy to powtórka z 1938 lub 1939 r. A może z 1914 r. lub jeszcze inaczej – z 1979 r., gdy ZSRR zaatakował Afganistan? Szukanie analogii historycznych to zupełnie naturalny sposób radzenia sobie z niepewnością. Historia może nie nas uczyć bardzo dużo, ale dostarcza schematów do interpretacji scenariuszy.

Nie inaczej jest w gospodarce i na rynku finansowym. W warunkach wstrząsów szuka się analogii historycznych i traktuje je jako punkt odniesienia. Teraz obserwujemy na rynkach i w gospodarce małą falę paniki związaną z wysoką inflacją. W Stanach Zjednoczonych ceny ostatnio przyspieszyły zamiast zwalniać, co wywołało obawy o radykalne zaostrzenie polityki pieniężnej i recesję, a może nawet o stagflację lub w radykalnym scenariuszu – straconą dekadę.

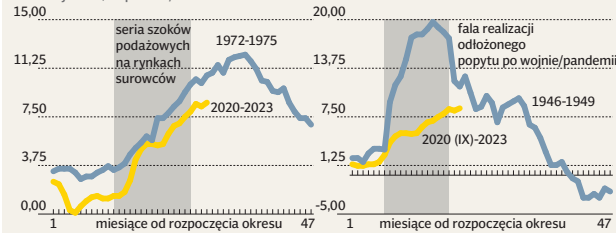
Uwaga analityków zwraca się ku historii. Są dwa epizody inflacyjne, które dostarczają materiału do interpretacji obecnych zjawisk. Oba dotyczą oczywiście Stanów Zjednoczonych, bo czerpać możemy głównie z doświadczeń największej gospodarki, mającej największe zbiory danych. Jeden epizod jest bardziej optymistyczny – to druga połowa lat 40. XX wieku; drugi pesymistyczny – lata 70. XX wieku. Pierwszy przykuwa mniej uwagi, a szkoda. Zobaczymy, co oba epizody mogą nam powiedzieć o ewentualnych scenariuszach na przyszłość.

W drugiej połowie lat 40. doszło w Stanach Zjednoczonych do skokowego wzrostu inflacji wywołanego odreagowaniem gospodarki po kataklizmie wojny. Ludność w czasie wojny dużo oszczędzała, a zakupy dóbr konsumpcyjnych były ograniczone z powodu powszechnych braków. Ceny utrzymywane były regulacyjnie na niskim poziomie. Po zakończeniu wojny doszło do wybuchu odłożonego popytu – ludzie kupowali, korzystając z aktywów finansowych zgromadzonych w poprzednich latach. Doprowadziło to do szybkiego wzrostu cen, ale też dodatkowego impulsu popytowego w postaci akumulacji zapasów przez firmy. Cykl akumulacji zapasów w końcu się odwrócił, proces realizacji odłożonego popytu minął i w 1949 r. gospodarka weszła w recesję, a inflacja odeszła w siną dal. Recesja była jednak krótka, a po niej nadeszły niemal dwie dekady szybkiego rozwoju. Nawet wojenne turbulencje (wojna w Korei, kryzys kubański itd.) nie zakłóciły długiej fali wzrostu.

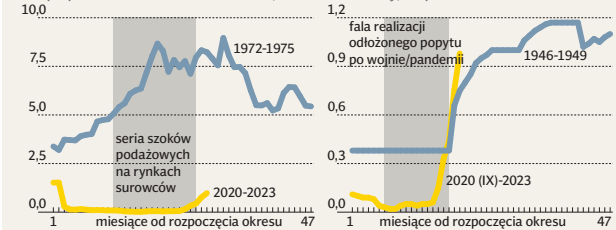
Dzisiejsze analogie do tamtego okresu są jasne. W czasie pandemii ludność gromadziła oszczędności. Po pandemii doszło do wybuchu odłożonego popytu oraz wzmocnionego cyklu akumulacji zapasów. Realne stopy procentowe są na głęboko ujemnym poziomie, co pozwala obniżyć navis długu publicznego po kataklizmie. Inflacja zacznie powoli miąć, gdy cykl odłożonego

Dwa epizody skokowego wzrostu inflacji w USA po II wojnie światowej

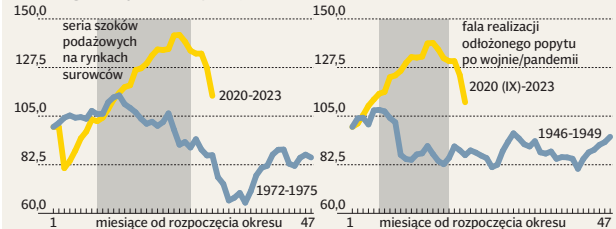
▶ Inflacja CPI, w proc. r/r



▶ Stopa procentowa krótkookresowa (3m bon skarbowy), w proc.



▶ Indeks giełdowy S&P500, początek okresu=100



popytu i akumulacji zapasów się zakończy – świat czeka recesja, ale raczej krótka. Potężne podwyżki stóp procentowych nie będą potrzebne, a ceny akcji nie muszą znaleźć się w superbessie. To jest optymistyczny scenariusz.

Lata 70. dostarczają bardziej ponurych analogii. W 1973 r. doszło do przyspieszenia inflacji wywołanego dwoma czynnikami – zbyt łagodną polityką pieniężną w poprzednich 5-10 latach oraz gwałtownymi zaburzeniami na rynkach surowców: najpierw rolnych (początek 1973 r.), a później też energetycznych (koniec 1973 r.). Przyspieszenie inflacji wywołało spadek realnych dochodów ludności i konsumpcji. Jednocześnie jednak zaczęła uruchamiać się spirala cenowo-płacowa: choć gospodarka była w recesji, to nominalne płace rosły coraz szybciej. Amerykański rząd podniósł np. o 25 proc. płacę minimalną. Związki zawodowe, wówczas wciąż silne, mimo rosnącego bezrobocia wywalczyły duże podwyżki płac w reakcji na wzrost inflacji. Rosły oczekiwania inflacyjne i przekonanie, że wzrost cen jest trwałym zjawiskiem. Za tym szedł mocny wzrost stóp procentowych, choć nie na tyle mocny, by ograniczyć oczekiwania inflacyjne i powszechne przekonanie, że inflacja jest stałym elementem systemu. Rok 1973 był początkiem straconej dekady, w czasie której inflacja i bezrobocie były łącznie wysokie. Na to nałożył się pesymizm wywołany porażką wojem USA w Wietnamie oraz rosnącym poczuciem utraty przewagi gospodarczej nad ZSRR.

Dzisiejsze analogie do tamtego okresu też są jasne. Wzrost inflacji wywołany jest w pewnej mierze wstrząsami na rynkach surowców, ale w wielu krajach widać pierwsze symptomy rozkręcania spirali cenowo-płacowej i wzrostu oczekiwań inflacyjnych. Bank centralny reaguje, ale narasta poczucie, że jest spóźniony i zawniła polityka gospodarcza. W końcu będzie musiało dojść do radykalnego zacieśnienia monetarnej, za którym pójdzie wielka bessa giełdowa. Na to wszystko nałoży się pesymizm geopolityczny i poczucie braku zdolności świata demokratycznego do stawienia czoła autokracjom.

Która analogia jest bardziej trafna? Pewne mechanizmy bardziej przypominają lata 40.: kataklizm i odłożony popyt, mocny cykl akumulacji zapasów, konieczność redukcji realnego zadłużenia, spadek psychologiczny w postaci długiej deflacji obaw przed deflacją. Pod pewnymi względami sytuacja wygląda jednak jak w latach 70.: spirala cenowo-płacowa, konflikt klas społecznych o płace, rozkręcające się oczekiwania inflacyjne. Są też cechy dzisiejszego świata, które czynią porównania historyczne nieaktualnymi: wysoki dług prywatny czy hiperglobalizacja finansowa. Możemy mieć tylko nadzieję, że doświadczenie historyczne czegoś nas nauczyło i pozwoli bankom centralnym oraz rządów sterować gospodarką lepiej niż w latach 70. ☹️

996

zł za tonę
Taka ma być
ustawowa
maksymalna
cena węgla.

► Rada Ministrów przyjęła projekt ustawy, która ma zagwarantować cenę tony węgla — ale w limicie do trzech ton — dla odbiorców indywidualnych i wspólnot mieszkaniowych w wysokości 996 zł brutto. Tyle wyniosła według GUS średnia cena w ubiegłym roku. Źródła ogrzewania muszą być zgłoszone do Centralnej Ewidencji Emisyjności Budynków. Podmioty, które zdecydują się na udział w programie, po zarejestrowaniu się otrzymają z budżetu rekompensatę (maksymalnie 750 zł za tonę) za dotrzymanie wobec odbiorców ceny gwarantowanej. Koszt dla budżetu szacowany jest na 3 mld zł. [AJZ]

PulsDnia

11 bit studios: wytrwale do celu

Już 145 deweloperów pracuje w giełdowej spółce nad grami, które w najbliższych latach mają przynieść sukces finansowy. Do portfolio wydawniczego dołączają coraz większe projekty

Grzegorz
Suteniec



g.suteniec@pb.pl ☎ 22-333-98-57

Kumulacja premier

Żeby wyprodukowane i wydane gry przełożyły się na wyniki, muszą znaleźć się w sprzedaży najpóźniej na kilka kwartałów przed zakończeniem programu, co zwiastuje kumulację premier w latach 2023-24.

11 bit studios informowało wcześniej, że w czasie trwania programu motywacyjnego, czyli do końca 2025 r., wprowadzi na rynek trzy gry własne i 6-9 gier zewnętrznych deweloperów. Stara się realizować ten cel, co ma przełożyć się na wyniki.

11 bit studios trzyma się założenia, że od pierwszego ogłoszenia gry do jej wydania powinno minąć od 12 do 18 miesięcy. Idąc tym tropem, najbliższej premiery jest zapowiedziana w sierpniu 2021 r. „Frostpunk 2”. — Nad grą pracuje 65 deweloperów i ich liczba rośnie. Z produkcją idziemy zgodnie z harmonogramem. Obecnie tytuł ma trzykrotnie większą wishlistę niż pierwsza odsłona gry na dzień przed premierą — mówi Jakub Stokalski, dyrektor w 11 bit studios.

Celem programu motywacyjnego spółki jest wypracowanie w latach 2021-25 656 mln zł przychodów i 328 mln zł zysku brutto. Po pierwszym roku jego realizacja jest na poziomie 13 i 11 proc. Jak zarząd spółki czuje się obecnie z celami programu?

Pod względem liczby zapisów na wishliście gra znajduje się obecnie na ósmej pozycji w serwisie Steam.

— Czujemy się dobrze. Jesteśmy on track w realizacji parametrów programu — mówi Przemysław Marszał, prezes 11 bit studios.

Jeśli chodzi o wykorzystanie marki „Frostpunk”, to 11 bit studios ma też inne pomysły. — Rozmawiamy o możliwości wprowadzenia „Frostpunka” na mały ekran. Jest za-

interesowanie, ale na razie nie mogę ujawnić więcej szczegółów — informuje dyrektor.

Od pewnego czasu we współpracy z chińskim NetEase trwają też prace nad mobilną wersją gry, która obecnie przechodzi testy wewnętrzne. 11 bit studios nawiązało też współpracę z Jackiem Dukajem przy tworzeniu antologii mikropowieści opowiadających o świecie Frostpunka.

Drugą produkcją własną jest zapowiedziana w ostatnią niedzielę podczas PC Gaming Show „The Alters”, nad którą jeden z trzech zespołów 11 bit studios pracuje od blisko trzech lat. W projekt zaangażowanych jest obecnie 35 deweloperów, ale ich docelowa liczba ma się zwiększyć. Według przedstawicieli spółki prace idą zgodnie z harmonogramem.

Bardziej problematyczny jest trzeci projekt pod kodową nazwą „P8”, w który zaangażowanych jest 45 deweloperów.

— Z ostatnich testów wynikły pewne kluczowe wyzwania — techniczne i tematyczne i tu mamy pewne opóźnienia. Nie chcemy obniżać jakości gier — mówi Jakub Stokalski. „P8” ma być grą akcji przeznaczoną w pierwszej kolejności na konsolę.

Rosnące budżety

Poza produkcją gier 11 bit studios aktywnie rozwija też druga nogę — wydawniczą. W tym segmencie zapowiedziane są dwie gry, których giełdowa spółka będzie wydawcą: produkowana przez Starward Industries „The Invincible”, która ma się ukazać w 2023 r., oraz produkowana przez brytyjskie studio State of Play „South of the Circle”.

11 bit studios ma w portfolio wydawniczym jeszcze trzy projekty, które nie są zapowiedziane, o roboczych tytułach: „Ava”, „Botin” i „Vitriol”. Szczegóły ostatniego tytułu zostaną ujawnione w lecie. Jego producentem jest spółka Fool's Theory, w której kilka miesięcy temu 11 bit studios nabyło 40 proc. udziałów.

— Do końca roku chcemy podpisać jeszcze dwie umowy wydawnicze — mówi Paweł Ziemak, dyrektor wydawnictwa w 11 bit studios.

Obecny budżet produkcyjno-marketingowy gier z wydawnictwa to 40 mln zł. Budżet dwóch gier, w sprawie których umowy mają być podpisane do końca roku, szacowany jest na 45 mln zł. Budżet trzech gier, które będą pozyskane w 2023 r., to około 65 mln zł. Budżet trzech kolejnych, które będą pozyskane w 2024 r., to 80 mln zł. Celem 11 bit studios jest wydanie trzech gier zewnętrznych studiów rocznie począwszy od 2025 r. [MAG] [ARC]

Ławica wygrała sprawę o odszkodowanie

Sąd Najwyższy uznał, że przepisy dotyczące obszaru ograniczonego użytkowania były błędnie interpretowane. To stawia pod znakiem zapytania 1,7 tys. wyroków na 120 mln zł.

Właściciele nieruchomości położonych w obszarze ograniczonego użytkowania (OOU) Portu Lotniczego Poznań-Ławica od lat sądzili się z lotniskiem o odszkodowanie za poniesioną szkodę. Uważali, że zmniejszyła się wartość ich nieruchomości lub żądali zwrotu kosztów poniesionych w celu spełnienia wymagań technicznych dotyczących ochrony akustycznej. Pelnomocnicy portu utrzymywali, że roszczenia są bezpodstawne.

Poznańskie sądy wydały do końca ubiegłego roku 1,7 tys. wyroków, w których zasądziły ponad 120 mln zł odszkodowań. Na wynagrodzenia za zlecane przez sądy opinie poznański port wydał ponad 5 mln zł. Jest jednak nadzieja, że spraw, które zdaniem przedstawicieli portu są często inspirowane przez kancelarie prawne, będzie mniej. Sąd Najwyższy wydał w ubiegłym roku wyrok, a w kwietniu tego roku dwie uchwały na korzyść lotniska. Uznał, że wprowadze-

nie OOU nie jest podstawą do roszczenia odszkodowawczego z tytułu obniżenia wartości nieruchomości. Byłoby tak wyłącznie wtedy, gdyby uchwała ustanawiająca OOU wprowadzała nakazy, zakazy i zalecenia dla właścicieli nieruchomości. W uchwale sejmiku województwa wielkopolskiego nie ma takich zapisów. W przypadku nakładów na wypełnienie wymagań akustycznych Sąd Najwyższy wskazał, że dopuszczalne jest tylko dochodzenie roszczeń o zwrot już poniesionych kosztów zabezpieczenia akustycznego. Powodowie musieli zwrócić portowi prawie 200 tys. zł, a w innej sprawie powód został obciążony kosztami postępowania w wysokości 8,6 tys. zł oraz zwrotem portowi 4 tys. zł.

„Disponujemy badaniem losowo wybranych nieruchomości, w przypadku których wypłacono kilka lat wcześniej kwoty z tytułu niezbędnych nakładów akustycznych. Tylko w 8 proc. przypadków przeprowadzono prace remontowe, których potencjalnym elementem mogło być poprawienie izolacyjności akustycznej budynku. Niski odsetek wykonanych modernizacji nie byłby tak bulwersujący, gdyby nie prawie 50 mln zł wypłacono na ten cel!” — czytamy w oświadczeniu portu lotniczego. [MAG] [ARC]

Inwestycje

Do Rawicza wraca produkcja kabli



W 2009 r. japoński koncern Sumitomo Electric Wiring Systems ogłosił, że zamyka fabrykę wiązek kabli samochodowych w Rawiczu. Pracę straciło ponad 1000 osób. Historia zatoczyła kolo. Teraz fabrykę kabli dla przemysłu medycznego, automatyki przemysłowej oraz światłowodowych zbuduje w gminie województwa wielkopolskiego TKH Group, holenderski holding oferujący systemy technologiczne dla branży telekomunikacyjnej wykorzystywane w budynkach. Holendrzy założyli polską spółkę EEP i kupili 8 ha w Sierakowie w gminie Rawicz.

— Rozpoczęcie budowy nastąpi latem, co pozwoli na szybkie uruchomienie produkcji i równie szybki zwrot zainwestowanych pieniędzy — mówi Joanna Choromańska, starszy dyrektor w dziale powierzchni magazynowo-przemysłowych JLL, które wspiera inwestycję. Holenderska spółka odmówiła podania wartości inwestycji. — Jako spółka giełdowa nie możemy udzielić tej informacji. Jest to jedna z największych inwestycji, jaką obecnie prowadzi na świecie TKH Group — informuje biuro prasowe spółki.

Na początku w zakładzie będzie zatrudnionych około 100 osób. Na świecie TKH Group zatrudnia ich 6 tys. [MAG, FOT. ARC] [ARC]



► **ZA CIOSEM:** 11 bit studios, którym kieruje Przemysław Marszał, w lutym zapowiedziało zakup 40 proc. udziałów w Fool's Theory, a niedawno wejście do akcjonariatu Starward Industries. Nie wyklucza też przejść mniejszościowych udziałów w kolejnych firmach. [FOT. ARC]

Grupa Pracuj rusza do Niemiec

By wejść na trzeci rynek po Polsce i Ukrainie, Polacy zdecydowali się zapłacić ponad pół miliarda złotych za małą, ale szybko rosnącą firmę



Kamil Kosiński

k.kosinski@pb.pl ☎ 22-333-99-24

Do końca czerwca powinno się okazać, czy Spoonbill Holding będzie częścią Grupy Pracuj. Na sprzedaż niemieckiego biznesu zgodziły się Investcorp, firma inwestycyjna z siedzibą w Bahrajnie, oraz Stefan Schöffler, założyciel Spoonbillu, mający w nim obecnie 1,05 udziałów. Kontrakt przewiduje zamknięcie transakcji do 27 czerwca. Jeśli nie dojdzie do tego maksymalnie trzy dni później, sprzedającemu i kupującemu będzie przysługiwało prawo odstąpienia od umowy.

– Investcorp kupił ten biznes cztery lata temu. Rozmawialiśmy z nimi od prawie dwóch lat. Dlatego kiedy pojawiła się możliwość odkupienia, od razu usiedliśmy do negocjacji – informuje Przemysław Gacek, prezes i główny akcjonariusz Grupy Pracuj.

Przy założeniu, że zamknięcie transakcji nastąpi 27 czerwca, Grupa Pracuj zapłaci za niemiecką firmę 117,6 mln EUR (547,6 mln zł). W przypadku przesunięcia terminu kwota może ulec zmianie. Tytuł prawny do Spoonbill Holdingu przejdzie na polską spółkę w momencie zapłaty.

► DYWERSYFIKACJA: eRecruiter, ale bez portalu

Wyjście na Zachód wydaje się dobrym posunięciem, strategicznie bardziej bezpiecznym od naszej dotychczasowej działalności – mówi Przemysław Gacek, prezes i główny akcjonariusz Grupy Pracuj.

[FOT. ARC]

Co właściwie kupuje Grupa Pracuj? Spoonbill Holding jest właścicielem spółek Absence.io i Softgarden e-recruiting. Pierwsza sprzedaje oprogramowanie do zarządzania czasem pracy i nieobecnościami w małych i średnich przedsiębiorstwach. Druga oferuje m.in. narzędzia do zarządzania rekrutacją, tworzenia stron karier, generowania opinii o pracodawcach i poleceń pracowniczych. W ofercie ma również tzw. multiposting, czyli zaautomatyzowane publikowanie ogłoszeń na wielu stronach z ofertami pracy. Można powiedzieć, że jest to odpowiednik polskiego eRecruitera z Grupy Pracuj, znanej przede wszystkim z serwisu Pracuj.pl, w którym publikowane są ogłoszenia. Niemiecki biznes nie ma w grupie tego typu portalu.

Łącznie z usług Softgardenu korzysta 1,7 tys. pracodawców. Około 90 proc. przychodów pochodzi z Niemiec, ale firma operuje też na innych rynkach, w tym w Polsce, i zatrudnia ponad 140 osób. Za jej usługi klienci płacą w formie miesięcznego abonamentu.

– Softgarden to taki eRecruiter działający w Niemczech. Dzięki tej inwestycji wchodzimy na rynek niemiecki z konkretnymi klientami i wiarygodnością – zaznacza Przemysław Gacek, prezes i główny akcjonariusz Grupy Pracuj.

– Na rynku polskim głównym systemem Grupy Pracuj wspierającym rekrutację pozostaje eRecruiter – zaznacza Rafał Nachyna, jej dyrektor operacyjny.

W 2021 r. Grupa Pracuj miała 475,1 mln zł przychodów, z czego 84 proc. pochodziło z serwisu Pracuj.pl. Jego ukraiński odpowiednik – robot.ua – odpowiadał za 10 proc. przychodów (w pierwszym kwartale br. już tylko za 7 proc.). Pozostałe 6 proc. przypadało na eRecruitera. Całość przyniosła 239,5 mln zł EBITDA oraz 255,7 mln zł zysku netto. W pierwszym kwartale 2022 r. przychody spółki wyniosły 142,1 mln zł. Wypracowała 71,8 mln zł EBITDA i 55 mln zł zysku netto.

– Staramy się kupować spółki, które rozwijają się szybciej od naszej podstawowej działalności – akcentuje Przemysław Gacek.

Większość z kredytu

Niemal 550 mln zł potrzebne do sfinalizowania akwizycji ma pochodzić z własnych funduszy Grupy Pracuj i kredytu. BNP Paribas Bank Polska, Santander Bank Polska oraz PKO BP zobowiązały się pożyczyć polskiej spółce 400 mln zł. Będzie mogła sięgnąć po te pieniądze w ciągu sześciu miesięcy, licząc od 14 czerwca. Ostateczny termin spłaty kredytu został ustalony na 14 czerwca 2022 r.

” Investcorp kupił ten biznes cztery lata temu. Rozmawialiśmy z nimi od prawie dwóch lat. Dlatego, kiedy pojawiła się możliwość odkupienia, od razu usiedliśmy do negocjacji.

► Przemysław Gacek, prezes i główny akcjonariusz Grupy Pracuj

Z informacji ujawnionych przez Grupę Pracuj wynika, że biznes kupowany w Niemczech miał w 2021 r. 11,2 mln EUR przychodów i 1,5 mln EUR EBITDA. Ewidentnie jest jednak na fali wzrostowej. W pierwszym kwartale 2022 r. przychody wyniosły 5,7 mln EUR, a EBITDA 1,1 mln EUR.

– Zakładamy, że do 70 proc. transakcji sfinansujemy z kredytu, a resztę gotówką – informuje Przemysław Gacek.

Na koniec marca 2022 r. na rachunkach Grupy Pracuj spoczywało 241,4 mln zł, czyli 51,9 mln EUR po kursie z dnia podpisania umowy nabycia niemieckiego biznesu. ©

Szukamy gwiazd polskiego biznesu

Właśnie **ruszył nabór**
do 23. edycji najbardziej
prestizowego rankingu
dla sektora MŚP



Dlaczego warto dołączyć do gwiazdozbioru Gazel?

- ✦ Zyskasz zaufanie kontrahentów
- ✦ Zdobędziesz nowych klientów
- ✦ Potwierdzisz dobrą kondycję firmy
- ✦ Podkreślisz jej wiarygodność
- ✦ Udowodnisz, że w trudnych czasach dobrze zarządzasz biznesem

Udział w rankingu jest **bezpłatny**
Na Twoje zgłoszenie czekamy
do **końca września**

Więcej na: gazele.pl

Globalny potentat przejął

Rentokil – wyceniany na londyńskiej giełdzie na 9 mld GBP – chroni przed szkodnikami połowę świata. W Polsce przejął lidera i też mierzy w 50-procentowy udział w rynku. Nie będzie to jednak łatwe

Mariusz Bartodziej

m.bartodziej@pb.pl ☎ 22-333-99-36

Zagraniczni potentaci mają apetyt na polskich liderów. Węgierski B+N Referencia, o rocznych przychodach rzędu kilkuset milionów euro, po przejęciu Inwemera stał się największą w regionie firmą z branży facility management.

Do transakcji jeszcze większej wagi doszło na rodzimym rynku pest control (ochrony przed szkodnikami), zwanym też rynkiem dezynsekcji, dezynfekcji i deratyzacji (DDD). Spółkę Vaco, lidera zatrudniającego prawie 200 osób, przejął Rentokil.

To wywodzący się z Wielkiej Brytanii światowy potentat o kapitalizacji 9 mld GBP (około 48 mld zł, prawie tyle co PKN Orlen i Pekaó razem wzięte), założony prawie 100 lat temu. Jest jedną ze 100 największych spółek na londyńskiej giełdzie. O skalę jego możliwości świadczy zapowiedziane w grudniu przejęcie za 6,7 mld USD największej amerykańskiej firmy z branży: Terminixa.

Strategia globalnego lidera

Zatrudniający w ponad 80 krajach prawie 60 tys. pracowników Rentokil miał w 2021 r. 3,1 mld GBP przychodów (około 16,8 mld zł) przy 360 mln GBP zysku operacyjnego (około 2 mld zł). Szacuje, że obsługuje połowę światowego rynku B2B i nieco mniej B2C. Jakub Kmiecik, dyrektor generalny Rentokil Initial w Polsce, wyjaśnia,

► PRZEJĘTY WRAZ Z FIRMA: Jakub Kmiecik, dyrektor generalny Rentokil Initial w Polsce, prowadził przez siedem lat dużą firmę zajmującą się marketingiem sensorycznym. Po jej przejęciu przez Rentokil w 2015 r. dalej odpowiadał za jej rozwój, a w 2018 r. zaproponowano mu obecną funkcję. Od tego czasu zajmuje się m.in. rozwojem organicznym, wyszukiwaniem celów akwizycyjnych i ich integracją z grupą. (FOT. ARC)



że firma zdołała zająć tak mocną pozycję dzięki kilku czynnikom.

– W ubiegłej dekadzie była dużym holdingiem, działającym w wielu obszarach, ale pod wodzą Andy'ego Ransoma zaczęła koncentrować się na podstawowej działalności. Sprzedała m.in. udziały w firmie kurierskiej City Link oraz – za prawie 1 mld EUR – niskomargowy biznes związany z odzieżą roboczą. Jego nabywcą został Haniel, jedna z największych firm prywat-

nych w Niemczech. Pieniądze Rentokil przeznaczył na dynamiczną ekspansję, a dzięki stabilnym finansom i dobrym perspektywom pomogli mu w tym inwestorzy. W konsekwencji dokonuje do kilku przejęć miesięcznie [w 2021 r. było ich 52, z czego 48 w DDD – red.] – mówi Jakub Kmiecik.

Jego zdaniem istotne w budowie mocnej pozycji grupy są także wyjątkowa optymalizacja kosztowa oraz sposób, w jaki przeprowadza akwizycję.

– Specyfiką rynku pest control jest znaczny udział małych firm rozwijanych latami przez założycieli. Po przejęciu Rentokil nadal wykorzystuje ich doświadczenie, sam jestem tego przykładem. W polskim oddziale pracuje kilku właścicieli przyłączonych firm, w tym współzałożycieli i wieloletni prezes Polskiego Stowarzyszenia Pracowników DDD – mówi Jakub Kmiecik, którego firmę AromaCorp, zajmującą się marketingiem sensorycznym, Rentokil przejął w 2015 r.

Badania i rozwój

Zielona chemia

Zespół naukowców pod kierownictwem prof. dr hab. inż. Urszuli Narkiewicz z Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie we współpracy z partnerami norweskimi (University of South-Eastern Norway, SINTEF AS Industry, SINTEF AS Ocean) realizuje pionierskie prace badawcze, mające na celu opracowanie innowacyjnej metody wychwytywania i przerobu dwutlenku węgla. Projekt pod nazwą „Fotokatalizacyjna i fotoelektrochemiczna redukcja ditlenku węgla” (PhotoRed) jest ukierunkowany na problem stale zwiększającego się poziomu dwutlenku węgla w atmosferze.

Pomimo, że proces wychwytywania dwutlenku węgla przez materiały o właściwościach sorpcyjnych jest procesem skutecznym, to połączenie go z procesem fotokatalizacyjnym (poprzez modyfikację sorbentów za pomocą nanocząstek

fotokatalizatora) daje możliwość wykorzystania ubocznych produktów rozkładu CO₂ w dalszej syntezie.

– Bardzo ważne jest to, że opracowana przez nas metoda pozwala nie tylko wyłapać szkodliwy dwutlenek węgla z atmosfery, ale dzięki opracowanemu przez nasz zespół fotokatalizatorom, umożliwia jego redukcję do produktów użytecznych w przemyśle chemicznym, jak tlenek węgla, wodór, amoniak i metan – podkreśla dr hab. inż. Ewelina Kusiak-Nejman, prof. ZUT, jeden z kierowników zadań badawczych w projekcie PhotoRed.

Joanna Gulewicz

► MIĘDZYNARODOWA DRUŻYNA:

Zespół PhotoRed z partnerami z Norwegii. (FOT. ARC)



MOTORYZACJA

Brytyjski rząd rezygnuje z dopłat do zakupu e-aut

Ministerstwo transportu Wielkiej Brytanii rezygnuje z udzielania dotacji do pojazdów elektrycznych. Wart 349 mlrd USD program zostanie zamknięty dla nowych zamówień. „Program spełnił już swoją rolę, doprowadzając do zwiększenia popytu na pojazdy elektryczne. Nadszedł czas, aby przesunąć wsparcie na budowę infrastruktury do ładowania” – głosi oświadczenie ministerstwa.

Zdaniem Stowarzyszenia Producentów Samochodów i Handlowców Wielka Brytania będzie jedynym dużym rynkiem europejskim bez zachęt do zakupu pojazdów elektrycznych w czasie, gdy sprzedaż nowych aut gwałtownie spada. — Decyzja zapada w najgorszym momencie, sektor nie jest jeszcze w fazie ożywienia — powiedział Mike Hawes, dyrektor generalny stowarzyszenia. [PM]

PulsDnia

polskiego lidera

Polski rynek DDD czeka przełom

Rentokil uzyskuje na polskim rynku mniej niż 1 proc. przychodów, ale traktuje go bardzo poważnie. Z kilku powodów. Po pierwsze, głównymi klientami branży ochrony przed szkodnikami są firmy zajmujące się przetwórstwem żywności i logistyka, a te sektory rozwijają się w Polsce wyjątkowo szybko.

— W konsekwencji szacujemy, że wartość rynku w Polsce rośnie co roku o 7-8 proc., podczas gdy na świecie o 4-6 proc. Po drugie, w większości państw, gdzie działamy, rządy uregulowały już kwestię, kto może świadczyć usługi DDD, a w Polsce nadal nie — podkreśla Jakub Kmiecik.

Przypomina, że gdy w ubiegłej dekadzie regulacje pojawiły się w Skandynawii, liczba firm automatycznie zmniejszyła się kilkakrotnie, a dzięki przepływowi klientów Rentokil zwiększył przychody 2,5-krotnie, zapewniając — podobnie jak we wszystkich krajach — najwyższy standard usług.

— W Polsce podobna sytuacja jest nieunikniona, m.in. z powodu unijnych wymagań. Na razie na rynku B2B działa około 1,5 tys. firm, z których prawie połowa to indywidualne działalności. My teraz zatrudniamy około 250 osób, a kolejną pod względem wielkości firma kilkadziesiąt — twierdzi menedżer.

Regulacje w branży wstrzymała pandemia koronawirusa.

— Będziemy apelować o ich przyspieszenie, ponieważ wprowadzenie odpowiednich standardów będzie korzystne dla wszystkich. Chodzi głównie o sektor związany z żywnością — firmy będą mogły ograniczyć straty, a konsumenci zyskają pewność, że sprzedawane im jedzenie jest produkowane i przechowywane w odpowiednich warunkach — wyjaśnia Jakub Kmiecik.

Lata podchodów

Rentokil wszedł do Polski w 2015 r. i zaczął budować pozycję dzięki przejściom. Działa u nas poprzez trzy marki, z których największa to Pest Control (DDD) oraz Initial (higiena toalet) i Ambius (roślinność w biurach i marketing sensoryczny).



Rentokil wszedł do Polski w 2015 r. i zaczął budować pozycję dzięki przejściom. Działa u nas poprzez trzy marki, z których największa to Pest Control (DDD) oraz Initial (higiena toalet) i Ambius (roślinność w biurach i marketing sensoryczny).

— Po sprzedaży części biznesu w Polsce w 2017 r. roczne przychody spadły nam do około 1 mln GBP [ponad 5 mln zł — red.], a obecnie wynoszą ponad 10 mln GBP. W tym czasie przeznaczyliśmy około 100 mln zł na sześć akwizycji, z czego ponad połowę na Vaco — informuje Jakub Kmiecik.

Rozmowy z firmą rozpoczęły się trzy lata temu, ale przerwała je pandemia — z powodu ogromnego popytu m.in. na dezynfekcję spółki skoncentrowały się na jego zaspokojeniu. Negocjacje zostały sfinalizowane dopiero w lutym tego roku.

— Gdy to możliwe, Rentokil przejmując 100 proc. udziałów, i tak było w tym przypadku. Poza prezesem i dyrektorem finansowym została z nami cała kadra Vaco. Transakcja była wyjątkowa, bo kolejny pod względem wielkości gracz jest znacznie mniejszy — mówi Jakub Kmiecik.

W 2020 r. Vaco miało 29,4 mln zł przychodów i 2,4 mln zł zysku netto, w ubiegłym — 30 mln zł i 2 mln zł.

— Nasze łączne przychody, uwzględniając przejętą spółkę, wyniosły w Polsce około 60 mln zł przy 20-procentowej marży operacyjnej. W Vaco była ona niższa, jedynoflowa, dlatego w ciągu roku dzięki poprawie sprawności i zwinności organizacyjnej chcemy ją przynajmniej podwoić — twierdzi dyrektor generalny Rentokil Initial w Polsce.

Rajd po połowę rynku

Rentokil dopiero rozpędza się na polskim rynku. Prowadzi zaawansowane negocjacje z czterema firmami i jest szansa, że część z nich zakończy w tym roku. Zatrudniają one łącznie około 200 pracowników.

— Vaco miało około 6-procentowy udział w rynku, więc po tych przejściach będziemy mieli 10 proc. Jak najszybciej chcemy dojść do 50 proc. W ciągu trzech lat realnie możemy podwoić skalę biznesu, a w ciągu trzech-czterech chcemy osiągnąć 25 proc. Gamechangerem otwierającym nam drzwi do większego umocnienia pozycji będzie uregulowanie rynku — mówi Jakub Kmiecik. © E

OKIEM BRANŻY

To była kwestia czasu

TOMASZ KARAS, prezes Polskiego Stowarzyszenia Pracowników Dezynfekcji, Dezynsekcji i Deratyzacji

Polski rynek DDD jest bardzo rozdrobniony. Trudno nawet stwierdzić, ile firm na nim działa — wiele z nich to maksymalnie kilkoosobowe rodzinne działalności. Osoby mające większe ambicje szybko rozwijają biznes, innym wystarczy stabilna nisza. Branża już od kilku lat liczyła się z mocnym wejściem Rentokila do Polski. Każdy monopol psuje rynek, a biorąc pod uwagę światową skalę działalności firmy, obawiamy się, że będzie zaniżała ceny usług. W krótkiej perspektywie nie będzie to dla niej problem finansowy, ale dla drobnych przedsiębiorców tak. W pewnym stopniu w ten sposób działało już Vaco.

Jako światowy gracz Rentokil ma już doświadczenie w poruszaniu się po biurokratycznych meandrach. Jeżeli tylko zwróci się do nas z konkretną propozycją unormowania rynku, to z chęcią będziemy współpracować. Jako stowarzyszenie apelowaliśmy już o regulacje w różnych władz, ale bezskutecznie. Mamy do czynienia ze stosowaniem trujących substancji, a nie jest określone, jakich szkoleń i uprawnień to wymaga. Do już przyjętych na rynku norm nie wszyscy się stosują. Gdy zaczynałem prowadzić działalność w 1991 r., branżę klasyfikowano jako „jednostki pomocnicze służby zdrowia”, a obecnie mamy PKD wspólne z firmami sprzątającymi. To dobrze obrazuje, jakie jest podejście władz do regulacji naszego sektora.

OKIEM SPRZEDAJĄCEGO

Mamy co robić

BOGDAN DZIK, prezes Vaco Holding, wieloletni prezes, a dziś doradca zarządu Impela

Rozstanie z Vaco Pest Control (DDD) — spółką budowaną przez nas przez ponad 18 lat — było bardzo trudne. Stworzenie portfela ponad 16 tys. obsługiwanych obiektów było pracą wymagającą cierpliwości i oddania. Nie zdecydowalibyśmy się na ten krok, gdyby była to nasza jedyna działalność. Jednak grupa Vaco pozostaje obecna w branżach: hotelowej, deweloperskiej, usług sprzątających oraz produkcji ekologicznych środków ochrony osobistej przed owadami i kosmetyków. W każdej rozwijamy się bardzo dynamicznie, a dodatkowy kapitał ze sprzedaży działalności DDD lokujemy w 100 proc. w pozostałych biznesach.

Innowacji nie brakuje

► Choć Rentokil nie działa w branży kojarzonej z nowymi technologiami, to systematycznie wprowadza innowacje w trzech obszarach. Po pierwsze, w brytyjskim centrum badawczo-rozwojowym opracowuje coraz mniej inwazyjne substancje, by ograniczać kosztowny czas przestoju zakładów. Po drugie, wprowadza inteligentne systemy monitorowania i zwalczania szkodników, by inteligentnie namierzać poszczególne gatunki. Po trzecie, wyposaża pracowników w technologię, w tym działającą na zasadzie GPS, dzięki której mogą efektywniej wykonywać usługi, a klient otrzymuje w czasie rzeczywistym kompleksowe informacje.

REKLAMA

44282

DEBATA

PRZYSZŁOŚĆ PRACY HYBRYDOWA REWOLUCJA

JAK BĘDZIEMY PRACOWAĆ W PRZYSZŁOŚCI?
HYBRYDOWA REWOLUCJA TRWA.



Puls
Biznesu

ZAPRASZAMY DO OBEJRZENIA DEBATY JUŻ DZIŚ NA PB.PL

PARTNERZY:

IQG International
Workplace
Group

Regus™

21 Concordia podkreśli Digitree

Grupa technologiczna jest warta na GPW o dwie trzecie mniej niż w czasach przejścia przez fundusz. Pomóc ma cięcie kosztów i cross-selling

Mariusz Bartodziej



m.bartodziej@pb.pl ☎ 22-333-99-36

Nowoczesne technologie przeżywają trudny okres na giełdach, spółki mają jednak z czego chudnąć, bo wcześniej – po wybuchu pandemii – ich przychody i wyceny wystrzeliły. Nie dotyczy to jednak wszystkich. Notowana na GPW, działająca w branży marketingowej i e-commerce grupa Digitree (dawniej agencja Sare) co prawda zwiększyła w 2021 r. sprzedaż o 23,6 proc., do 67,5 mln zł, ale jej kapitalizacja od czasu drastycznego spadku w 2018 r. nie może się odbić.

Obecnie inwestorzy wyceniają spółkę na ok. 17 mln zł, czyli tyle, ile przed rokiem. Największym akcjonariuszem jest fundusz 21 Concordia (ma 60,5 proc. poprzez spółkę Polinvest 7), znany m.in. z inwestycji w Apaczkę. Gdy na początku 2018 r. przejął większościowy pakiet ówczesnej agencji Sare, jej wartość oszacował na 50 mln zł.

– Rynek wycenia nas na podstawie wyników. Tymczasem choć zwiększamy przychody w prawie każdym segmencie, w niektórych nieproporcjonalnie dużo inwestujemy. Wyjątkowo dobrze radzą już sobie Fast White Cat i Salifiter, ale np. Marketplaceme dopiero rozwijamy. Musimy więc utrzymać dynamikę w najlepszych segmentach, zaczekać parę miesięcy na efekty w mniej rentownych spółkach i trzymać koszty w ryzach. Z czasem znajdzie to odzwierciedlenie w wynikach, a w rezultacie również w kapitalizacji – komentuje Konrad Żaczek, prezes Digitree Group.

Nowy prezes, stara strategia

Spółka przyjęła rok temu strategię na lata 2021-23. Celem jest m.in. średniorocznego wzrost przychodów o 17 proc., a zysku EBITDA o 25 proc. Pierwszy cel w 2021 r. udało się zrealizować z niewielką różnicą. Drugi wskaźnik jednak wzrósł tylko o 20,6 proc. (do 3,8 mln zł). W I kw. 2022 r. przychody zwiększyły się r/r o 17,9 proc., a EBITDA spadła prawie o połowę – do 0,4 mln zł.

Konrad Żaczek był przez 10 lat związany z funduszem 21 Concordia. Od 2018 r. zasiadał w radzie nadzorczej Digitree, rok temu dołączył do zarządu, a pod koniec kwietnia został prezesem (po rezygnacji Rafała Zakrzewskiego, który jest już w zarządzie giełdowego SFD).

– Stopień realizacji nowej strategii nie miał wpływu na zmianę prezesa. Rafał Zakrzewski postanowił wrócić do branży suplementów – zapewnia Konrad Żaczek.

Zamierza kontynuować przyjętą strategię, koncentrując się przede wszystkim na poprawie rentowności. W jego ocenie po wynikach za 2021 r. i ubiegły kwartał widać, że firma nie ma problemu ze zwiększaniem przychodów, ale odbiega od konkurentów na poziomie marży.

– Wynika to m.in. ze wspomnianych inwestycji, które przyniosą efekt najwcześniej pod koniec roku. Jeżeli utrzymamy koszty

► CENNE DOŚWIADCZENIE:

Konrad Żaczek, prezes Digitree Group, nie jest już zaangażowany w działalność funduszu 21 Concordia. Podkreśla, że wykorzystując doświadczenie, może wnieść do spółki wiele w zakresie zarządzania finansami, a także wesprzeć ją w przejściach i budowaniu wartości.

(FOT. WM)



holdingu w ryzach – a wierzę, że pomoże w tym moje doświadczenie finansowe – to przestaniemy odstawać od konkurencji. Na razie nic nie wskazuje na to, byśmy nie osiągnęli wzrostu przychodów i EBITDA zakładanego w strategii. Najlepszych efektów spodziewamy się w 2023 r. – mówi menedżer.

Istotny udział w przychodach ma uszkać Marketplaceme, ale nie wcześniej niż w przyszłym roku. Grupa uważa spółkę za koło zamachowe zagranicznej ekspansji. Pomaga rodzimym e-sklepom przewadzać na międzynarodowych marketplace'ach, jak Amazon i eBay. Chce stać się dla nich partnerem pierwszego wyboru.

Zwiększenie przychodów z klienta

Digitree oferuje szereg usług i produktów dla wydawców – z zakresu kampanii reklamowych w różnych kanałach, strategii marki i wdrażania sklepów internetowych. Przekonuje, że jego kluczową przewagą jest szeroka oferta i umiejętność doradzenia, co najlepiej sprawdzi się u danego klienta.

– Przy wdrażaniu Magento 2 [oprogramowanie dla e-sklepów – red.] nie kon-

kurujemy ceną, tylko jakością, a klientów zdobywamy także za granicą. Natomiast w przypadku produktu Sare Automation, służącego do automatyzacji marketingu, naszą przewagą jest dostarczanie narzędzia szytego na miarę oraz zapewnienie indywidualnej opieki konsultantów już po wdrożeniu – mówi Konrad Żaczek.

Działalność agencyjna miała w 2018 r. 51-procentowy udział w przychodach grupy, a e-commerce – 22-procentowy, natomiast w 2021 r. proporcje się odwróciły. To efekt dynamicznego rozwoju spółki zależnej Fast White Cat odpowiadającej m.in. za wdrożenia Magento.

– Mamy grono dużych klientów, np. domy mediowe, którym oferujemy bardzo specjalistyczne usługi. Kontrahenci z branży e-commerce są dla nas ważni m.in. dlatego, że są potencjalnie zainteresowani całością naszej oferty, co pozwala maksymalizować przychody – uważa szef Digitree.

Podkreśla, że firma ma ok. 1,5 tys. klientów, z których zaledwie kilkudziesięciu generuje co najmniej kilkanaście tysięcy złotych przychodów miesięcznie. Widzi więc

przestrzeń do zwielokrotnienia średniego przychodu z klienta dzięki cross-sellingowi.

– Wprowadzamy zachęty finansowe dla sprzedawców, by oferowali szerszy zakres naszych usług. Powołaliśmy też osobny zespół do kompleksowej sprzedaży. Dostrzegamy już lepszą współpracę między jednostkami holdingu, a wymiernych efektów finansowych spodziewamy się w drugim półroczu – wyjaśnia Konrad Żaczek.

Przygotowania do przejść

Grupa ma już doświadczenie w przejściach (swego czasu chciała kupić Gadu-Gadu), a jej większościowym udziałowcem jest fundusz, dla którego akwizycje są codziennością. Dlatego Digitree stale przygląda się rynkowym możliwościom, a zwłaszcza spółkom usługowym i produktowym z branży e-commerce, choć – jej zdaniem – druga grupa wycenia się obecnie wysoko.

– Przejęcie w 2018 r. spółki Fast White Cat było warte kilka milionów złotych i taki średni poziom wchodził w grę. Na koniec I kw. 2022 r. mieliśmy ponad 4,1 mln zł gotówki przy niewielkim zadłużeniu, 1,1 mln zł, zatem ewentualne akwizycje sfinansowalibyśmy z gotówki i długu. Za wcześniej jednak na konkrety – mówi Konrad Żaczek.

Na razie zamiast kupować, firma sprzedaje. W maju znalazła kupca na fintech Adepto – spółkę Finel. Wartość 40-procentowego pakietu udziałów spisała już do zera, a w transakcji zostały wycenione na 1,05 mln zł.

– Płatność nastąpi częściowo w gotówce, co będzie miało pozytywny wpływ na wyniki w drugim kwartale. Pozostała część zapłaty to 4,8-procentowy pakiet udziałów w Finel, z którym wiążemy duże nadzieje. Założyciel spółki planuje intensywny rozwój, konsolidację rynku i zagraniczną ekspansję, więc wierzymy w satysfakcjonujący zwrot z inwestycji, gdy pojawi się okazja do jej zakończenia – podkreśla menedżer. ©

TRZY PYTANIA DO... DAWIDA SUKACZA, PARTNERA ZARZĄDZAJĄCEGO FUNDUSZU 21 CONCORDIA

Twardy orzech do zgryzienia

1 Przejeli państwo większościowy pakiet grupy Sare, dziś Digitree Group, na początku 2018 r., wyceniając ją na ok. 50 mln zł. Obecna kapitalizacja to ok. 17 mln zł – co takiego stało się przez te kilka lat? Przez ten czas dołożyliśmy do holdingu kilka elementów – z naciskiem na e-commerce – i zwiększyliśmy przychody prawie o połowę. Wpływ na zmniejszoną wycenę mają m.in. dwa czynniki. Jednym jest ograniczona płynność akcji – uwzględniając znaczących akcjonariuszy i zespół, w wolnym obrocie pozostaje tylko ok. 10-15 proc. Drugi czynnik to niezadowolająca rentowność.

Przejmujemy nad nią, niemniej presja płacowa jest silna, a walka o talenty w branży e-commerce ostra, czego przykładem w naszym przypadku jest chociażby odejście prezesa spółki Rafała Zakrzewskiego.

2 Fundusz inwestuje, żeby zarobić.

W czym upatruje pan szans na doprowadzenie spółki co najmniej do dawnej wyceny, by przynajmniej nie stracić na tej inwestycji, skoro dywidenda nie była wypłacana?

– O przychody jesteśmy raczej spokojni – w tym roku spodziewamy się dalszego wzrostu. Obecnie kładziemy nacisk na poprawę rentowności oraz przebudowę organizacji tak, by była postrzegana jako gracz na rynku szeroko pojętych usług dla e-commerce. Ponadto, w naszej ocenie, suma wartości poszczególnych nóg biznesowych jest większa niż kapitalizacja holdingu. Zaczęli się do nas zgłaszać potencjalni chętni na pojedyncze spółki, dlatego w marcu ogłosiliśmy przegląd opcji strategicznych i wybraliśmy doradcę. Za wcześniej jednak na szczegóły.

3 Z Apaczką 21 Concordia wyszła w 2020 r., po trzech latach. Jak długo będzie skłonna trzymać większościowy pakiet Digitree i jakie opcje wyjścia z inwestycji rozważa?

W 2019 r. zakończyliśmy działalność inwestycyjną polskiego funduszu 21 Concordia, jesteśmy w trakcie stopniowego wychodzenia z ostatnich inwestycji, m.in. z VGL Group i Monevi. W przypadku Digitree będziemy reagować na bieżąco – widzimy jeszcze dużo możliwości zwiększenia skali biznesu, również za granicą. Jesteśmy gotowi pozostać większościowym akcjonariuszem spółki przynajmniej do końca 2023 r.

IMIGRACJA

Rośnie nielegalne przekraczanie unijnych granic

W okresie styczeń–maj 2022 r. liczba wykrytych nielegalnych przekroczeń granic zewnętrznych UE wzrosła r/r o 82 proc. (ponad 86 tys. przypadków) – poinformowała unijna agencja Frontex. Tylko maju granicę przekroczyło 23,5 tys. osób, o 75 proc. więcej niż w maju ubiegłego roku. Do statystyk nie są wliczani uchodźcy z Ukrainy – ich liczba sięgnęła 5,5 mln.

Nielegalni imigranci wybierają najczęściej szlaki przez zachodnie Bałkany oraz środkowe i wschodnie Morze Śródziemne. Pierwszym przedostają się głównie migranci z Syrii i Afganistanu, a drugim z Egiptu, Tunezji, Nigerii, Konga i Bangladeszu. Dane, które podaje agencja, to liczba przekroczeń granicy, a nie migrantów, ponieważ niektóre osoby podejmują kilka prób. [DŁ, PAP]

PulsDnia

Gigant gier robi desant na Warszawę i Belgrad

Producent gier, który w kwietniu zdecydował o opuszczeniu Rosji i Białorusi, w dwóch nowych biurach chce mieć około 400 pracowników.

Wargaming to producent gier znany z takich hitów jak „World of Tanks”, „World of Warships” i „World of Warplanes”. W kwietniu podjął decyzję o wycofaniu się z rynków rosyjskiego i białoruskiego. Postanowił też otworzyć dwa biura – placówki w Warszawie i Belgradzie mają wzmocnić globalne operacje firmy. To kolejne lokalizacje

w Europie obok Nikozji, Wilna, Pragi, brytyjskiego Guilford, Berlina i Kijowa.

PB już w kwietniu informował, że Wargaming zarejestrował spółkę w Warszawie. Producent gier twierdził wówczas, że nie planuje w niej zatrudniać nowych osób. Teraz informuje, że nowe biura przyjmą łącznie do 400 pracowników. Plany się zmieniły? Niekoniecznie. Do Wargaming Warsaw zostaną przede wszystkim przeniesione obecne kontrakty pracowników firmy, głównie Polek i Polaków z różnych biur na całym świecie oraz wybranych pracowników zagranicznych. W przyszłości, jeśli zajdzie taka potrzeba,

mogą pojawić się dodatkowe oferty pracy.

„Wargaming Warsaw rozpocznie działalność jako zespół wydawniczy sformowany z polskich pracowników oraz zagranicznych przedstawicieli. Będzie miał na celu wzmocnienie gier z portfela wydawniczego firmy. Na chwilę obecną pracownicy będą wykonywać obowiązki w trybie pracy zdalnej. Planowane jest zatrudnienie około 50 osób do końca roku. Dalsze plany dla

► **WOJENNE DECYZJE:** W marcu Wargaming, którego prezesem jest Wiktor Kistyl, przeprowadził strategiczny przegląd operacji biznesowych na całym świecie. Firma, której główne biuro projektowe znajdowało się wówczas w białoruskim Mińsku, zdecydowała, że nie będzie prowadzić żadnych biznesów w Rosji ani na Białorusi. [FOT. ARC]

Wargaming Warsaw będą zależne od przebiegu restrukturyzacji firmy” – podał Wargaming we wtorkowym komunikacie.

Wargaming Belgrade ma być ważnym punktem relokacyjnym dla pracowników firmy z różnych części świata. Studio skupi się na grach „World of Tanks” i „World of Warships” oraz tworzeniu nowych gier.

– Warszawa i Belgrad to logiczne wybory. Oba miasta mają szybko rozwijające się sektory

technologiczne oraz duży potencjał. Mamy nadzieję na ścisłą współpracę ze społecznościami IT, aby tworzyć najlepsze zespoły twórcze i wydawcze. Nasza firma kontynuuje rozwój i ma wielkie plany na przyszłość. Warszawa i Belgrad będą kluczowe w ich realizacji – mówi Wiktor Kistyl, prezes firmy Wargaming. [GSU] © P



OGŁOSZENIE

44398



DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO W KRAKOWIE informuje, że ogłasza III przetarg ustny nieograniczony na sprzedaż nieruchomości w NOWYM SĄCZU przy ul. SZWEDZKIEJ 11 KW NS15/00075147/1

oznaczonej w ewidencji gruntów jako działka nr 139/2, Obręb Nr 0029, o pow. 0,0480 ha, zabudowanej budynkiem administracyjno-biurowym o powierzchni użytkowej 721,58 m² i budynkiem portierni o powierzchni użytkowej 28,75 m².



Cena wywoławcza: 1 010 000 zł Wadium: 100 000 zł

Zgodnie z MPZP działka położona jest w obszarze oznaczonym symbolem B73 U/M - tereny zabudowy usługowej i mieszkaniowej. **Nieruchomość znajduje się w obszarze rewitalizacji.** Obowiązek stosowania zasad wynikających z położenia terenu w obszarze wpisanym do rejestru zabytków.

Termin przetargu: 17 sierpnia 2022 r. (godz. 10:00)

Termin wpłaty wadium do dnia: 12 sierpnia 2022 r.

na konto Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Krakowie nr 19 1130 1150 0012 1243 8520 0008 Bank Gospodarstwa Krajowego.

Na dowodzie wpłaty należy zaznaczyć „**Ogłoszenie nr 11 Nowy Sącz ul. Szwedzka 11**”. W tytule wpłaty należy wskazać nazwę osoby prawnej lub fizycznej biorącej udział w przetargu.

W przypadku uchylenia się uczestnika, który przetarg wygrał od zawarcia umowy sprzedaży w formie aktu notarialnego, wadium przepada na rzecz Agencji.

Przed przystąpieniem do przetargu należy zapoznać się z jego szczegółowymi warunkami zawartymi w pełnym ogłoszeniu wywieszonym na tablicy informacyjnej w siedzibie OR AMW w Krakowie, przy ul. Montelupich 3 oraz dostępnym na www.amw.com.pl, BIP i w siedzibach: Urzędu Miasta Nowy Sącz, Starostwa Powiatowego w Nowym Sączu.

Oddział Regionalny w Krakowie
31-155 Kraków • ul. Montelupich 3
Tel.: +48 12 211-40-24 • Fax: +48 12 211-40-05
e-mail: marketing.krakow@amw.com.pl • www.amw.com.pl

OGŁOSZENIE

44399



DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO W KRAKOWIE informuje, że ogłasza II przetarg ustny nieograniczony na sprzedaż nieruchomości w WYSOWEJ - ZDRÓJ KW Nr NS1G/00014658/0

oznaczonej w ewidencji gruntów jako działki nr 91/5 i 851 o powierzchni łącznej 0,2800 ha, obręb 0019 Wysowa - Zdrój, gmina Uście Gorlickie, powiat gorlicki, województwo małopolskie, zabudowanej 2 budynkami o łącznej pow. uz. 524,90 m² oraz pozostałą infrastrukturą techniczną.



Cena wywoławcza: 590 000 zł Wadium: 60 000 zł

Zgodnie z MPZP działki położone są w przeważającej części w terenach zabudowy mieszkaniowej i rekreacyjnej (symbol MNL).

Termin przetargu: 14 września 2022 r. (godz. 10:00)

Termin wpłaty wadium do 9 września 2022 r.

na konto Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Krakowie nr 19 1130 1150 0012 1243 8520 0008 Bank Gospodarstwa Krajowego.

Na dowodzie wpłaty należy zaznaczyć „**Ogłoszenie nr 12 Wysowa Zdrój**”. W tytule wpłaty należy wskazać nazwę osoby prawnej lub fizycznej biorącej udział w przetargu.

W przypadku uchylenia się uczestnika, który przetarg wygrał od zawarcia umowy kupna – sprzedaży w formie aktu notarialnego, wadium przepada na rzecz Agencji.

Przed przystąpieniem do przetargu należy zapoznać się z jego szczegółowymi warunkami zawartymi w pełnym ogłoszeniu wywieszonym na tablicy informacyjnej w siedzibie OR AMW w Krakowie przy ul. Montelupich 3 oraz dostępnym na www.amw.com.pl, BIP i w siedzibach: Urzędu Gminy Uście Gorlickie i Starostwa Powiatowego w Gorlicach.

Oddział Regionalny w Krakowie
31-155 Kraków • ul. Montelupich 3
Tel.: +48 12 211-40-24 • Fax: +48 12 211-40-05
e-mail: marketing.krakow@amw.com.pl • www.amw.com.pl

OGŁOSZENIE

44420



AGENCJA
MIENIA
WOJSKOWEGO

Dyrektor Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Gdyni

działając zgodnie z art.35 ust. 1 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (tj. Dz. U. z 2021r. poz. 1899 ze zmianami)

informuje, że

na tablicy ogłoszeń w siedzibie OReg AMW w Gdyni (tablica ogłoszeń na I piętrze), został wywieszony oraz opublikowany na stronie Agencji www.amw.com.pl, WYKAZ dotyczący nieruchomości przeznaczonej do oddania w najem w trybie ustnego przetargu nieograniczonego stanowiącej:

- działkę nr 35/28 o pow. 2366,00 m² położoną w Helu przy ul. Przybyszewskiego, obręb Hel, księga wieczysta nr GD2W/00044570/0.

Wykaz wywieszono na okres od dnia 15.06.2022 r. do dnia 06.07.2022 r.

Osobom, którym przysługuje pierwszeństwo w nabyciu w/w nieruchomości - zgodnie z przepisami art. 34 ust. 1 pkt 1 i pkt 2 ustawy o gospodarce nieruchomościami termin do złożenia wniosku upływa z dniem 27.07.2022 r.

Informacje na temat nieruchomości można uzyskać w siedzibie OReg AMW w Gdyni przy ul. M. Curie-Skłodowskiej 19, pok. 130, tel. 58 690 87 42, 58 690 87 74.

Oddział Regionalny AMW w Gdyni

ul. M. Curie-Skłodowskiej 19 • 81-231 Gdynia
tel. (58) 501 88 00 • fax (58) 690 87 01
www.amw.com.pl • gdynia@amw.com.pl

OGŁOSZENIE

44421



AGENCJA
MIENIA
WOJSKOWEGO

Dyrektor Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Gdyni

działając zgodnie z art. 35 ust. 1 Ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (tekst jednolity Dz. U. z 2021 r., poz. 1899)

informuje, że

na tablicy ogłoszeń w siedzibie OReg AMW w Gdyni ul. M. Curie-Skłodowskiej 19 został wywieszony wykaz niżej wymienionych lokali mieszkalnych przeznaczonych do **sprzedaży bezprzetargowo na rzecz osób uprawnionych**, zgodnie z przepisami ustawy z dnia 10 lipca 2015 r. o Agencji Mienia Wojskowego (tekst jednolity Dz. U. z 2021 r. poz. 303 ze zm.), położonych:

1. Gdańsk, ul. Partyzantów 41 m. 5,
2. Gdynia, ul. Strażacka 7 m. 5,
3. Hel, ul. Obrońców Helu 8 m. 6,
4. Łębork, ul. Krzywoustego 32 m. 17,
5. Rozewie, ul. Garnizonowa 28 m. 1.

Wykaz wywieszono na okres od dnia 15.06.2022 r. do dnia 06.07.2022 r.

Osobom, którym przysługuje pierwszeństwo w nabyciu w/w nieruchomości - zgodnie z przepisami art. 34 ust. 1 pkt 1 i pkt 2 ustawy o gosp. nieruchomościami, termin do złożenia wniosku upływa z dniem 27.07.2022 r.

Informacje na temat nieruchomości można uzyskać pod nr tel. (58) 690-87-71, (58) 690-87-46.

Oddział Regionalny AMW w Gdyni

ul. M. Curie-Skłodowskiej 19 • 81-231 Gdynia
tel. (58) 501 88 00 • fax (58) 690 87 01
www.amw.com.pl • gdynia@amw.com.pl

CHCESZ ZAKTUALIZOWAĆ WIEDZĘ?

SZUKASZ NOWYCH INSPIRACJI?



Konferencje.pb.pl
WIEDZA KLASY BIZNESU

Centra danych urosną skokowo

Powierzchnia serwerowni zwiększy się w ciągu trzech lat o 40 proc., głównie dzięki zamówieniom dostawców chmurowych. Do Polski ściągają też światowi operatorzy.

Łączna powierzchnia centrów danych w Polsce pokonała w 2021 r. barierę 100 tys. m kw., a do 2024 r. powinna osiągnąć prawie 144 tys. m kw. – wynika z raportu „Data Center w Polsce – edycja 2022” autorstwa firmy analityczno-doradczej Audyteł. Nowe inwestycje w dużym stopniu napędzają światowy

rynek data center – Google, Microsoft, AWS. Oprócz obecnych na polskim rynku dotychczasowych operatorów pojawiają się na nim firmy globalne. Obok Equinixa inwestycje rozpoczęły firmy Vantage, EdgeConneX i Data4. Obecnie w Polsce w budowie jest 46 tys. m kw. powierzchni data center.

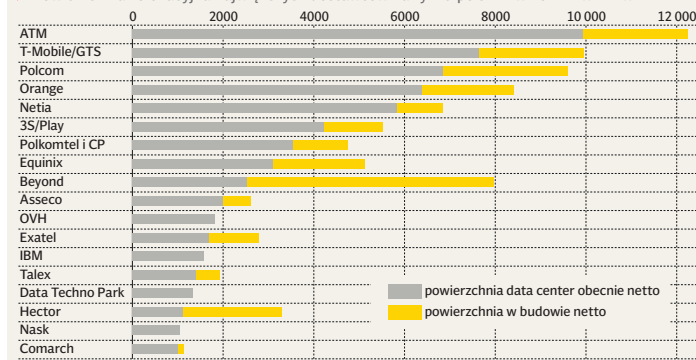
Obecnie wykorzystane jest 78 tys. m kw., a 26,5 tys. m kw. stoi puste. Według ekspertów Audyteła długi czas potrzebny na zagospodarowanie centrów danych przez nowych klientów sprawia, że 25-procentowy wskaźnik pustostanów to norma. Poza tym nowi globalni inwestorzy mają rezerwy od dużych klientów już w trakcie budowy, więc nie

ma zagrożenia, że na rynku będzie przybywać obiektów świątecznych pustkami. W rankingu obecnych na polskim rynku operatorów pierwsze miejsce zajmuje ATM, drugie T-Mobile/GTS, a trzecie Polcom. Gdyby dodać wyniki należących do jednej grupy kapitałowej Netii i Polkomtela, to one zajęłyby drugi stopień podium, jednak Audyteł uznał, że oferują usługi z dwóch różnych segmentów, więc w raporcie uwzględnił firmy osobno.

Pod względem liczby centrów danych Polska zajmuje szóste miejsce w Europie (z 5-procentowym udziałem w rynku), a w Europie Środkowo-Wschodniej jest liderem. Największym ośrodkiem

Główni gracze na rynku data center

► Powierzchnia kolokacyjna największych dostawców na rynku polskim w 2021 r. w m kw.



Źródło: Audyteł

jest Warszawa, gdzie znajduje 37 obiektów, za nią jest Poznań (10), a dalej Kraków (8).

Ceny usług kolokacyjnych rosną od kilku lat, głównie dlatego, że na rynek trafiają coraz nowocześniejsze obiekty i urządzenia – np. cena wynajmu szafy wzrosła w ciągu roku o 4,8 proc. i wynosiła w 2021 r. średnio ponad 1,5 tys. zł miesięcznie. Za wynajem 1 m kw. powierzchni średnio trzeba zapłacić ponad 1 tys. zł miesięcznie (wzrost r/r o 0,8 proc.). Osobne rachunki klienci płacą za energię elektryczną – mogą one nawet przewyższać opłaty za najem. Prognozy wzrostu cen energii na lata 2023-24 przewidują utrzymanie lub dalszy wzrost cen hurtowych

– w wariantach optymistycznym do 770-920 zł/MWh, a w pesymistycznym do 1260-1500 zł/MWh. Ceny podnosi też znaczący wzrost kosztów frachtu – za transport urządzeń kontenerem z oceanu trzeba dziś zapłacić 2-3 razy więcej niż przed pandemią.

Najdrożej jest w nowych obiektach, oferujących wyższe standardy. W najstarszych, działających już od 20 lat, które się zamortyzowały, opłaty za usługi mogą być znacząco niższe. Na cenę wpływa też m.in. lokalizacja – im bezpieczniejsza, tym wyższa cena – i standard wyposażenia – mówi Emil Konarzewski, partner zarządzający w Audyteł. [PAB] ©

Sankcje

Maga Foods z wizytą u Kaczyńskiego

Załoga producenta sałatek, jego dostawcy i związkowcy z Agro Unii protestowali we wtorek pod siedzibą MSWiA. Pracownicy firmy, która przeżywa dramat w związku z umieszczeniem na czarnej liście Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji, złożyli petycję o jej wykreślenie z sankcyjnego indeksu. Prezes Piotr Pawiński i jedna z pracownic firmy spotkali się też w siedzibie PiS z posłem Krzysztofem Sobolewskim i przekazali mu pismo do prezesa Jarosława Kaczyńskiego. Poprosili o pilną interwencję, bo firma ma żadnych związków z Rosją. [BAM] ©





DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W WARSZAWIE

podaje do publicznej wiadomości wyciąg z ogłoszeń o **ustnych przetargach nieograniczonych na najem nieruchomości, stanowiących lokale użytkowe** położone w Warszawie w dzielnicy Śródmieście:

1) Kolejny (IV) przetarg nr 72/2022 - lokal użytkowy oznaczony nr 1U-44 o pow. całkowitej 73,90 m², usytuowany w budynku mieszkalnym w Warszawie przy ul. Nowowiejskiej 5, zlokalizowanym na dz. ew. 72/1 i 72/2 o łącznej pow. 0,1730 ha z obrębem 5-05-06, KW nr WA4M/00040848/3.

Umowa najmu na czas nieoznaczony.
Wywoławczy miesięczny czynsz – 6 200,00 zł netto.
Wadium – 7 000,00 zł, którego termin wpłaty upływa w dniu 04.07.2022 r.

2) Kolejny (IV) przetarg nr 74/2022 - lokal użytkowy oznaczony nr ewid. 1U-118 o pow. całkowitej 136,24 m², usytuowany w budynku mieszkalnym w Warszawie przy ul. Belwederskiej 36/38, zlokalizowanym na dz. ew. 37,41,43 i 44 o łącznej pow. 0,3059 ha z obrębem 5-05-17, KW nr WA4M/00092936/6.

Umowa najmu na czas nieoznaczony.
Wywoławczy miesięczny czynsz – 6 500,00 zł netto.
Wadium – 6 500,00 zł, którego termin wpłaty upływa w dniu 04.07.2022 r.

Przetargi odbędą się w dniu 08.07.2022 r w siedzibie Oddziału Regionalnego w Warszawie Agencji Mienia Wojskowego przy ul. Chelmskiej 9 w godzinach:

- 9:00 – przetarg nr 72/2022 – lokal użytkowy o nr ewid. 1U-44,
- 12:00 – przetarg nr 74/2022 – lokal użytkowy o nr ewid. 1U-118.

Ogłoszenia o przetargach, zawierające wszelkie szczegóły oraz warunki przystąpienia do przetargu wywieszono od dnia 15.06.2022 r. do dnia 29.06.2022 r. na tablicy ogłoszeń Oddziału Regionalnego w Warszawie Agencji Mienia Wojskowego, ul. Chelmska 9, Urzędu Dzielnicy Śródmieście m. st. Warszawy, ul. Nowogrodzka 43, oraz opublikowano w dniu 15.06.2022 r. na stronie internetowej www.amw.com.pl i w Biuletynie Informacji Publicznej.

Dodatkowe informacje: 22 326 10 63 lub 22 326 1010

Oddział Regionalny w Warszawie
04-247 Warszawa • ul. Chelmska 9,
tel.: +48 22 326-10-10 • fax: +48 22 326-10-01
e-mail: warszawa@amw.com.pl • www.amw.com.pl

EQUES Investment Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Spółka Akcyjna („**Towarzystwo**”) na podstawie § 12 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 czerwca 2005 roku w sprawie trybu likwidacji funduszy inwestycyjnych (Dz. U. z 2005 roku Nr 114 poz. 963 z późn. zm.) („**Rozporządzenie**”) niniejszym ogłasza, że likwidacja JEREMIE Seed Capital Województwa Pomorskiego Funduszu Inwestycyjnego Zamkniętego w likwidacji („**Fundusz**”) nie zakończy się w pierwotnie planowanym terminie, to jest do dnia 30 czerwca 2022 roku. Zakończenie likwidacji Funduszu planowane jest obecnie na dzień 31 grudnia 2022 roku.

Powodem wydłużenia terminu likwidacji Funduszu jest niezakończenie procesu wyjścia Funduszu ze wszystkich inwestycji.

Niniejsze ogłoszenie jest drugim z dwóch ogłoszeń przewidzianych na mocy § 12 Rozporządzenia.

Adres korespondencyjny Likwidatora:
EQUES Investment TFI S.A.

Oddział w Warszawie
Plac Bankowy 1
00-139 Warszawa

RM Investments KRAKÓW-POLSKA

Nieruchomości z pozwoleniem
na budowę
pod budownictwo
wielorodzinne i inne.

www.rm-investments.com



WOJEWODA DOLNOŚLĄSKI

IF-PP.747.21.2022.AK

Wrocław, dnia 9 czerwca 2022 r.

OBWIESZCZENIE WOJEWODY DOLNOŚLĄSKIEGO

Na podstawie art. 7 ust. 1 pkt 3 i art. 7 ust. 1a ustawy z dnia 24 lipca 2015 r. o *przygotowaniu i realizacji strategicznych inwestycji w zakresie sieci przesyłowych* (Dz. U. z 2022 r. poz. 273 ze zm.; dalej: ustawa) oraz art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (Dz. U. z 2021 r. poz. 735 ze zm.; dalej: *kpa*),

zawiadamiam,

o wszczęciu postępowania administracyjnego w sprawie wydania decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej dla inwestycji pn.: „**Budowa linii 400 kV Mikułowa - Świebodzice**” w zakresie **przebudowy infrastruktury kolidującej** na wniosek z dnia 4 maja 2022 r. (data wpływu: 06.05.2022 r.), uzupełniony dnia 26 maja 2022 r. i 8 czerwca 2022 r., złożony przez Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A. działające przez pełnomocnika Pana Jerzego Kopyrę.

Oznaczenie nieruchomości objętych inwestycją zgodnie z wnioskiem inwestora.

L.p.	Powiat	Gmina	Obręb	Arkusz mapy	Numer działki	Numerы ksiąg wieczystych
1.	zgorzelecki	Sulików	Mikułowa	1	340	JG1Z/00039832/4
2.	lubański	Siekierczyn	Siekierczyn	3	747	JG1L/00011791/1
3.	lubański	Siekierczyn	Siekierczyn	3	1443/1	JG1L/00016444/9
4.	lubański	Siekierczyn	Siekierczyn	3	1443/2	JG1L/00017373/7
5.	lubański	Siekierczyn	Siekierczyn	3	1444	18208
6.	lubański	Siekierczyn	Siekierczyn	3	749/3	JG1L/00017919/7
7.	lubański	Siekierczyn	Siekierczyn	3	749/4	JG1L/00017919/7
8.	lubański	Lubań	Radogoszcz	2	259/4	18595
9.	lubański	Lubań	Radogoszcz	2	259/5	18595
10.	lubański	Lubań	Mściszów	3	410/1	JG1L/00036766/8
11.	lwówecki	Lwówek Śląski	Płóczki Dolne	1	276/3	JG1S/00031199/3
12.	lwówecki	Lwówek Śląski	Mojesz	1	12	JG1S/00034537/6
13.	lwówecki	Lwówek Śląski	Mojesz	1	171/7	JG1S/00034539/0
14.	lwówecki	Lwówek Śląski	Mojesz	2	658	JG1S/00023539/0
15.	lwówecki	Lwówek Śląski	Mojesz	1	248	JG1S/00005113/6
16.	lwówecki	Lwówek Śląski	Mojesz	2	339	JG1S/00032980/2
17.	lwówecki	Lwówek Śląski	Mojesz	2	390	JG1S/00033173/9
18.	złotoryjski	Świerzawa	Lubiechowa	3	896/2	29722
19.	złotoryjski	Świerzawa	Stara Kraśnica	1	4/18	LE1Z/00034127/0
20.	złotoryjski	Świerzawa	Lubiechowa	1	1/1	LE1Z/00032704/5
21.	złotoryjski	Świerzawa	Stara Kraśnica	1	1/7	LE1Z/00034127/0
22.	złotoryjski	Świerzawa	Lubiechowa	1	24	LE1Z/00039895/9
23.	złotoryjski	Świerzawa	Stara Kraśnica	1	2	LE1Z/00040691/9
24.	jaworski	Bolków	Lipa	1	159	JG1K/00007806/8
25.	jaworski	Bolków	Lipa	1	161/4	JG1K/00020788/2
26.	jaworski	Bolków	Lipa	1	153/2	JG1K/00008299/7
27.	jaworski	Bolków	Lipa	1	160	JG1K/00020158/7
28.	jaworski	Bolków	Lipa	3	372	JG1K/00020158/7
29.	jaworski	Bolków	Jastrowiec	2	159/19	JG1K/00012863/3
30.	świdnicki	Strzegom	Granica	-	1159	SW1S/00092018/6

Zgodnie z art. 7 ust. 4 *ustawy* w przypadku gdy po doręczeniu niniejszego zawiadomienia nastąpi:

- 1)zbycie własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej,
- 2)przeniesienie wskutek innego zdarzenia prawnego własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej - nabywca, a w przypadku, o którym mowa w pkt 1, nabywca i zbywca, są obowiązani do zgłoszenia Wojewodzie Dolnośląskiemu danych nowego właściciela lub użytkownika wieczystego. Niedokonanie powyższego zgłoszenia i prowadzenie postępowania bez udziału nowego właściciela lub użytkownika wieczystego nie stanowi podstawy do wznowienia postępowania.

Informuję ponadto, że stosownie do art. 41 §1 *kpa* - w toku postępowania strony oraz ich przedstawiciele i pełnomocnicy mają obowiązek zawiadomić organ administracji publicznej o każdej zmianie adresu. W myśl art. 41 §2 *kpa*, w razie zaniedbania obowiązku, określonego w §1, doręczenie pisma pod dotychczasowym adresem ma skutek prawny.

Zgodnie z art. 49 § 2 *kpa*, wskazuję dzień **15 czerwca 2022 r.** - data ukazania się obwieszczenia na tablicy ogłoszeń, w Biuletynie Informacji Publicznej i na stronie podmiotowej Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego, Urzędu Gminy Sulików, Urzędu Gminy Siekierczyn, Urzędu Gminy Lubań, Urzędu Gminy i Miasta Lwówek Śląski, Urzędu Miejskiego w Świerzawie, Urzędu Miejskiego w Bolkowie, Urzędu Miejskiego w Strzegomiu oraz w prasie o zasięgu ogólnopolskim, jako ten w którym nastąpiło publiczne obwieszczenie. Zawiadomienie niniejsze po upływie czternastu dni od wskazanego powyżej terminu uważa się za dokonane ze skutkiem prawnym z dniem **29 czerwca 2022 r.**

W myśl art. 10 § 1 *kpa* oraz art. 7 ust. 1a *ustawy*, strony postępowania mają prawo do czynnego w nim udziału, przeglądania akt sprawy oraz składania wniosków i uwag w siedzibie Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, przy pl. Powstańców Warszawy 1, w Wydziale Infrastruktury, w pokoju nr 2104, po wcześniejszym uzgodnieniu telefonicznym daty i godziny przyjęcia (tel. 71 340-61-95). Uprawnienie to przysługuje stronie, w każdym stadium postępowania.

Jeśli nie wódka, to co? Trzy sposoby na stres

Nie pozwól, by twój pracownik przegrał z zaburzeniami zdrowia psychicznego, których nabawił się w pracy

Mirosław
Konkel



m.konkel@pb.pl • 22-333-98-55

W jednym z filmów nowojorski glina rozmawia ze swoim rosyjskim kolegą. Pokazuje mu akwarium z rybkami, tlorowe światła i techniki relaksacyjne, tłumacząc, jak się odprężyć po służbie. – A co ciebie rozluźnia? – pyta amerykański policjant. – Wódka – odpowiada Rosjanin.

Co kraj, to obyczaj, można by się wyzłościwić, ale przecież nie tylko od różnic kulturowych zależy to, jak pozbywamy się napięcia. Dojrzały liderzy stosują konstruktywne metody radzenia sobie ze stresem: medytację, książkę lub sport. Ale czy tego samego uczą swoich podwładnych? Oczywiście, są to dorośli ludzie i nie szefowi do tego, czy po fajrancie idą do knajpy czy na siłownię. W godzinach pracy warto jednak zadbać o dobrostan i równowagę emocjonalną pracowników.

Zaspokajanie potrzeb

Dlaczego w ogóle warto podejmować ten temat? Jak się okazuje, mamy ogromny problem społeczny i zawodowy. Prawie co czwarty Polak ankietowany przez ADP twierdzi, że codziennie w pracy doświadczają stresu, a co piąty – odczuwa go od jednego do trzech razy w tygodniu. Badanie przeprowadzono wśród prawie 33 tys. pracowników z 17 państw. Wypadliśmy słabo – bardziej od nas stresują się tylko Niemcy.

– Przygnębienie, smutek, rozdrażnienie oraz trudności z koncentracją to pierwsze objawy chronicznego stresu u pracowników, na które pracodawcy powinni zwracać szczególną uwagę – podkreśla Anna Barbachowska, dyrektor HR w ADP Polska.

27 proc. respondentów jako główny powód stresu wskazuje nadmierną odpowiedzialność zawodową, a 24 proc. mówi także o zbyt długim dniu w pracy. Na to nakładają się czynniki zewnętrzne. Za nami dwa lata pandemii, która nie zdążyła się skończyć, gdy na Ukrainie wybuchła wojna. Wszystko to osłabia odporność psychiczną. Od czego są jednak menedżerowie? To oni powinni dbać o samopoczucie i morale członków zespołu.

– Liderzy i menedżerowie stoją przed wielką szansą, by dla swoich pracowników stać się ostoją i źródłem wsparcia, a nie dodatkowego niepokoju i trwogi. Jeśli dziś, w sytuacji ekstremalnej niepewności, staną na wysokości zadania, zyskają u ludzi szacunek, który będzie procentował przez lata – uważa Jacek Santorski, dyrektor programu Akademii Psychologii Przywództwa w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej.

Jak lider może pomóc podwładnym pokonać stres? Pierwszy sposób to poznanie potrzeb poszczególnych osób i wyjście im



naprzeciw. Przykład? Jeśli – jak w sondażu ADP – ludzie narzekają na nadmiar odpowiedzialności i zbyt długi dzień pracy, należałoby zastanowić, jak im ulżyć, co bynajmniej nie musi oznaczać zmniejszenia efektywności.

– Może przydałoby się zatrudnić więcej osób lub wdrożyć automatyzację, która przejęłaby żmudne i rutynowe obowiązki pracowników. Dzięki temu będą mogli zaangażować się w przedsięwzięcia ważniejsze z punktu widzenia produktywności firmy i dające im więcej satysfakcji – podpowiada Aleksandra Knecht, psycholog organizacji.

Zwraca uwagę, że ludzie poddani zbyt silnej presji stają się zmęczeni, wypaleni i zdemotywowani. Tym samym robią mniej, niżby mogli, popełniają więcej błędów i podejmują gorsze decyzje. Zaleca pracodawcom przestawienie 6-godzinnego dnia pracy. W wielu instytucjach przyniosło to znakomite rezultaty. Przykładem jest dom opieki w Göteborgu (Szwecja), w którym wzrosły takie parametry jak zdrowie, zadowolenie i energia pielęgniarek. To zaś się przełożyło na lepszą opiekę i satysfakcję pacjentów.

Skuteczny program motywacyjny nie powstaje za biurkiem, ale jako efekt rozmów z pracownikami i wnikliwego wczucia się w ich położenie. Taki jest ideał. A rzeczywistość? Mimo pandemii i wojny za wschodnią granicą pakiety dodatków

INWESTYCJA:

W interesie pracodawcy leży troska o zdrowie psychiczne zatrudnionych. Wiąże się to z wydatkami, ale koszty zaniebań w tej dziedzinie byłyby większe – mówi Aleksandra Knecht, psycholog organizacji.

[FOT. WM]

71

proc. ▶ Taki odsetek pracowników twierdzi, że pracodawca powinien interesować się ich samopoczuciem – wynika z badania realizowanego w ramach kampanii „Zrozum. Poczuć. Działać!”, zorganizowanej przez Pracodawców RP i Grupę Artemis.

są takie same jak u dużo spokojniejszych czasach. Na domiar złego niektórzy pracodawcy z powodu obostrzeń sanitarnych zawiesili część świadczeń (m.in. imprezy integracyjne i karty sportowe), nie zastępując ich benefitami lepiej dopasowanymi do nowej normalności. Wskazuje na to badanie firmy Hays: dofinansowanie wyposażenia domowego biura oferuje 15 proc. firm, a dopłatę do rachunków z tytułu pracy zdalnej tylko 7 proc. Pomoc psychologiczna w dalszym ciągu jest rzadkością. Nic dziwnego, że aż 38 proc. respondentów uważa otrzymane świadczenia za niesatysfakcjonujące.

Bezpieczeństwo psychologiczne

Druga metoda na przewyciężenie stresu to zapewnienie zatrudnionym bezpieczeństwa psychologicznego, czyli atmosfery, która sprawia, że w pracy wszyscy mogą być sobą, chętnie zgłaszają pomysły, przynajmniej się do błędów i podejmują ryzyko bez obawy, że inni ich zawstydzą.

– Łatwiej powiedzieć niż zrobić, bo większość z nas nie wyobraża sobie tak daleko posuniętej otwartości i autentyczności w kontaktach z kierownikami i współpracownikami. Nasze doświadczenia są zupełnie inne. Przyszyciśmy się do biurowych gier, donosów, lizusostwa oraz ukrywania prawdziwych uczuć i myśli – mówi Aleksandra Knecht.

Wielominowanie takich patologii leży jednak zarówno w interesie pracowników, jak i firmy. W Google'u osoby cechujące się większym poczuciem bezpieczeństwa rzadziej odchodziły z pracy, odnotowywały większe przychody i dwa razy częściej były uznawane przez szefów za skuteczne. Dlaczego inne firmy nie wprowadzają dobrych wzorców? Ano dlatego, że kierownikami są w nich osoby z ewidentnymi brakami charakterologicznymi: rzucają w stronę podwładnych obraźliwe uwagi, żerują na ich słabościach, otaczają się klakierami i stosują terror.

– Zarząd chroni takich szkodników przed oskarżeniami, bo widzi tylko ich kompetencje. A to, że wpędzają ludzi w lęk i problemy emocjonalne, nikt na górze nie obchodzi – twierdzi Aleksandra Knecht.

W książce „Jak ogarnąć emocje w pracy” Liz Fosslien i Mollie West Duffy piszą: „Menedżerowie – nie musicie być tolerancyjni wobec czarnych owiec dla psychologicznego bezpieczeństwa w waszych zespołach. Jeśli ktoś nieustannie dokucza innym, grupa zwątpi w twoje zdolności przywódcze”.

Pomoc specjalisty

Ponad 25 proc. dorosłych Polaków doświadcza zaburzeń psychicznych – wynika z badań przeprowadzonych przez Instytut Psychiatrii i Neurologii. Tylko w pierwszym tygodniu rosyjskiej inwazji po pomoc psychologów sięgnęło ponad dwa razy więcej pracowników i ich bliskich niż w poprzedzających ją tygodniach – informuje platforma wellbeingowa Mindgram. Na domiar złego 30 proc. osób, u których zdiagnozowano zaburzenia zdrowia psychicznego, sięga po alkohol lub narkotyki. Odsetek ten wzrasta do 50 proc. u ludzi z poważnymi chorobami – podaje Dean Burnett w książce „Psychologika”.

W tej sytuacji atrakcyjne świadczenia motywacyjne i zwiększenie bezpieczeństwa psychologicznego może nie wystarczyć. Tak dochodzimy do trzeciego sposobu na stres – wspomnianej pomocy psychologa. Tyle że w Europie zajmujemy drugie od końca miejsce pod względem dostępu do opieki specjalistów.

– Wielu zatrudnionych potrzebuje profesjonalnego wsparcia, ale nie idzie do psychologa lub psychiatry, bo uważa to za powód do wstydu. Świetnie, jeśli z inicjatywą wychodzi wtedy pracodawca, finansując takie wizyty. Jest to wydatek, ale z drugiej strony firma obniża koszty związane z absencją czy wypaleniem – tłumaczy Aleksandra Knecht.

Najwięcej jednak mogą zyskać pracownicy. Pozostawieni samym sobie poszukają krótkotrwałych ulgi, np. sięgając po kieliszek jak rosyjski milicjant z filmu. Poddani terapii raczej pójdą w ślady jego amerykańskiego kolegi i zastosują konstruktywne metody radzenia sobie ze stresem – rybki w akwarium są lepsze od wódki. ☺ ☺

Innowacje i środowisko

Huawei wyróżnił eko start-upy

Konkurs współorganizowany przez technologicznego potentata zgromadził najlepsze polskie start-upy mające pozytywny wpływ na środowisko. Zwyciężyła spółka DAC z innowacyjną technologią chłodzenia

Huawei Polska i Startup Academy rozstrzygnęły 9 czerwca drugą edycję konkursu „Huawei Startup Challenge”. Była ona skierowana do najbardziej innowacyjnych, młodych spółek technologicznych z Polski działających w obszarze zwalczania skutków wpływu człowieka na środowisko naturalne.

Różnorodność technologii

Zwycięzcą został DAC (Dynamic Air Cooling). Chce on zrewolucjonizować chłodnictwo dzięki autorskiej technologii zużywającej znacznie mniej energii niż obecne oraz wykorzystującej powietrze zamiast freonów – wyjątkowo ciepłanego gazu. Pod koniec 2021 r. spółka otrzymała unijne wsparcie w programie EIC Accelerator i z pomocą inwestorów oraz partnerów biznesowych chce wkrótce wprowadzić urządzenie na rynek.

Drugie miejsce zajął Plan Be Eco. To start-up oferujący technologię i usługi w zakresie mierzenia śladu węglowego. W związku z regulacjami Komisji Europejskiej już teraz muszą to robić największe firmy, a w kolejnych latach będą musiały też te mniejsze. Podium zamknęła spółka Hydrum, która z poprzemysłowej wody stanowiącej odpad zamierza wytworzyć zieloną energię opartą na wodzrze.

Nagrodzeni uczestnicy otrzymali odpowiednio: 100, 60 i 40 tys. zł. W finale znalazły się jeszcze: Maas Loop, MakeGrowLab, NanoSci, Vertigo Farms, The True Green, Hydrogen First oraz SunRoof Technology. Ostatnia z tych firm, montująca dachy solarne efektywniejsze od paneli fotowoltaicznych, otrzymała nagrodę 10 tys. zł – ufundowaną przez Krajową Izbę Kłastrów Energii (KIKE).

Gdybyśmy wszystkich finalistów zgromadzili w jednym miejscu, to okazuje się, że możemy rozwiązać największe problemy naszej gospodarki. Działają oni w obszarach zapewniających wszystko do



wygodnego i dobrego życia – mówi Albert Gryszyk, prezes KIKE.

Innowacyjne kobiety

Do konkursu zgłosiło się 226 start-upów, przede wszystkim z Mazowsza (40 proc.) oraz Warmii i Mazur (20 proc.). Najwięcej projektów, po 12 proc., dotyczyło odnawialnych źródeł energii oraz gospodarki obiegu zamkniętego.

– Mówi się, że demokracja bez kobiet to połowa demokracji. Parafrazując to stwierdzenie: technologia bez kobiet to tylko połowa potencjału technologii. Dlatego cieszę się, że w 44 proc. spółek zgłoszonych do konkursu pracuje co najmniej tyle samo kobiet co mężczyzn, a w 22 proc. kobiety są założycielkami, członkiniami zarządu lub stanowią część zespołu produktowego – podkreśla Alicja Tatarczuk, public affairs & CSR manager w Huawei Polska.

Finałisti konkursu mieli przez kilka miesięcy współpracować z mentorami i doskonalić swój projekt pod okiem jury składającego się z kilkunastu ekspertów – praktyków i teoretyków. Najlepszych

40 projektów zostało przeanalizowanych w centrum badawczo-rozwojowym Huawei Polska pod kątem możliwości nawiązania współpracy. Ich autorzy mają też szansę m.in. na wsparcie Startup Academy w ramach innych programów.

„Huawei Startup Challenge” wpisuje się w działania technologicznego potentata służące wsparciu innowacji na rzecz realizacji celów zrównoważonego rozwoju. Huawei wykorzystuje swoje bogate doświadczenie w zakresie 5G, chmury i AI, by m.in. dostarczać cyfrowe rozwiązania energetyczne dla różnych branż – obsłużyć już jedną trzecią światowej populacji w ponad 170 krajach w zakresie infrastruktury telekomunikacyjnej. Firma w coraz większym stopniu działa na rynku energetyki odnawialnej – jej inwestycje należą do jednych z popularniejszych tego typu rozwiązań w fotowoltaice. Dotychczas rozwiązania firmy wdrożone na całym świecie zużyły 325 mld kWh energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych i zaoszczędziły 10 mld kWh energii, co odpowiada redukcji emisji CO₂ aż o 160 mln ton.

► DRUŻYNA:

Gdyby przedstawiciele wszystkich start-upów zakwalifikowanych do finału konkursu zebrali w jeden zespół to byłby on w stanie stawić czoła problemom związanym z praktycznie każdą dziedziną gospodarki.

[FOT. ARC]

MATERIAŁ W RAMACH PATRONATU KONKURSU HUAWEI STARTUP CHALLENGE

CZTERY PYTANIA DO PAVLA PANASJUKA, PREZESA DAC

Nowe możliwości



1 Wygrali państwo kolejny konkurs – ekscytacja jest równie duża jak za pierwszym razem? Zdecydowanie tak. Za

każdym razem zaczynamy przygotowania od zera. W ciągu roku przygotowujemy pod konkretne cele 25–30 różnych prezentacji.

2 Są państwo na etapie poszukiwania inwestorów i partnerów biznesowych. Wygrana oznaczająca potwierdzenie jakości państwa pomysłu i technologii przez zasłużone jury pomoże? Oczywiście. Każdego inwestora i tak przeprowadzi własną ocenę spółki w obszarze technologii, finansów czy marketingu, ale wygrana zapewni nam łatwiejszy dostęp do potencjalnych inwestorów. Otwiera drzwi do nowych możliwości.

3 Otrzymałem 100 tys. zł to tylko część kapitału niezbędnego do rozwoju i komercjalizacji państwa technologii, ale część istotna? Jesteśmy deeptech, hardware start-upem – w naszym przypadku każda złotówka jest cenna.

4 Prawdopodobnie jeszcze w tym roku pierwsze firmy przetestują państwa technologię – to będzie tylko formalność przed międzynarodową komercjalizacją? Naszym celem jest globalne wdrożenie naszego rozwiązania. Z każdym kolejnym krokiem zbliżamy się do niego i żadnego nie uznajemy za formalność. Systematycznie podążamy obroną ścieżką.

CZTERY PYTANIA DO... RYSZARDA HORDYŃSKIEGO, DYREKTORA DS. STRATEGII I KOMUNIKACJI W HUAWEI POLSKA

Polscy innowatorzy potrzebują wsparcia



1 Dlaczego warto poświęcać czas i uwagę na organizowanie takich konkursów jak Huawei Startup Challenge?

Kierujemy go przede wszystkim do przedsiębiorców na początku drogi biznesowej. Wspierając innowacyjne firmy, budujemy siłę gospodarczą kraju, kapitał intelektualny, a koniec końców wspieramy tworzenie technologii zmieniających nasz świat. W interesie nas wszystkich jest, aby ich działalność rozwijała się na globalną albo przynajmniej regionalną skalę. Ale do tego potrzebują wsparcia. Polscy innowatorzy często mają świetne pomysły i produkty, ale miewają poważne problemy z ich komercjalizacją. Dlatego wsparcie dla ekosystemu start-upów nie może być tylko finansowe. Dzisiaj młodym innowatorom potrzeba przede wszystkim edukacji i mentoringu – i właśnie to dają im konkursy takie jak Huawei Startup Challenge. Musimy wspólnie – korporacje i organizacje publiczne – wspierać polskie talenty na każdym etapie – od szkoły średniej przez studia aż po współpracę z biznesmenami czy lokalnymi działaczami, którzy chcą usprawnić infrastrukturę miast, w których żyją albo ratować środowisko naturalne. Te działania wpisują się w wiele naszych aktywności z zakresu

wsparcia ekosystemu edukacji, walki z wykluczeniem cyfrowym czy aktywizacji zawodowej różnych grup wykluczonych.

2 To była już druga edycja – jakie zmiany na polskim rynku start-upów i w ich podejściu do rozwoju firmy zaobserwowali państwo od czasu pierwszej edycji?

Z naszych obserwacji wynika, że polski rynek staje się coraz bardziej różnorodny. Przedsiębiorcy Polakom i Polakom nie brakuje potencjału oraz ambicji, by realizować wszelkiego rodzaju projekty pozytywnego wpływu. W pierwszej edycji konkursu Huawei Startup Challenge wyróżniliśmy innowacje ułatwiające osobom z niepełnosprawnościami pokonywanie barier. Zgłoszone zostały m.in. aplikacje wspierające niedowidzących i niewidomych, wirtualni asystenci bazujący na AI czy w końcu mechaniczne nakładki na wózki, dzięki którym osoby z ograniczoną mobilnością ruchową mogą pokonywać bariery architektoniczne, np. schody. Z kolei do drugiej edycji programu zostały zaproszone rodzime start-upy, które chcą stawić czoła palącym problemom ekologicznym współczesnej Polski i świata. Profile wyłonionych przez kapitułę naszego konkursu firm pokazują, że kryzys klimatyczny to zagadnienie niezwykle

złożone. W finale znalazły się zarówno inicjatywy z obszaru OZE, technologii żywienia, recyklingu materiałów, jak i – szczególnie popularnej w ostatnich latach – dekarbonizacji.

3 Wielu finalistów podkreśla, że liczy się nie tylko budowanie tzw. jednorozców, ale też tworzenie biznesu impactowego, z pozytywnym wpływem na środowisko. Takie podejście to dodatkowy argument, ułatwiający zdobywanie klientów i inwestorów?

Inwestowanie m.in. w start-upy impactowe jest coraz szybciej rosnącym fragmentem rynku na Zachodzie, gdzie funkcjonuje w tym obszarze już ponad 300 funduszy. W Polsce impact investing jest trendem dopiero rozwijającym się, choć inicjatywy takie jak Huawei Startup Challenge pokazują, że my również zmierzamy w tym kierunku. Łączenie kompetencji, zasobów oraz rozmaitych perspektyw sprawia, że biznes i start-upy pozytywnego wpływu świetnie się uzupełniają. Razem możemy sprawniej odpowiadać na złożone problemy społeczne, środowiskowe, a nawet doprowadzić do zwiększenia efektywności na rzecz lepszego jutra. Ten aspekt jest bardzo istotny dla inwestorów i klientów.

4 Polski rynek start-upów wciąż ma wiele do nadrobienia względem zachodnich, a nawet części z naszego regionu. Jak ocenia pan jego potencjał na najbliższe lata po analizie tak wielu pomysłów i założycieli firm?

Z badań fundacji Startup Poland wynika, że polskie firmy są coraz dojrzalsze. Ponad połowa analizowanych firm działała do dwóch lat, a 18 proc. jest na rynku średnio 5–10 lat. Coraz większy staż przekłada się na wyższe wyceny i przychody. Przypomnę, że niedawno doczekaliśmy się nieoficjalnie pierwszego polskiego jednorozca – DocPlanner. Według tego samego raportu dzisiejsze start-upy więcej zarabiają. 59 proc. badanych stwierdziło, że ich firma przyniosła większe lub o wiele większe przychody w 2021 r. niż rok wcześniej. Start-upy znad Wisły częściej wykazują gotowość do ekspansji zagranicznej, bo niemal 78 proc. z nich planuje wejście na obce rynki w ciągu najbliższego roku. Zresztą te same ambicje przejawiają nasi uczestnicy. Choć wiele zgłoszonych innowacji jest jeszcze w fazie testów, start-uperzy już teraz jedzą po całej Europie i z sukcesami prezentują swoje rozwiązania. Niektórzy rzucają wręcz rękawicę globalnym graczom. Jedno z prezentowanych rozwiązań, stworzone przez SunRoof, rozwija się równoległe z konkurencyjnym produktem Tesli.

Badania i rozwój

Nauka i biznes czerpią z

Innowacje dają społeczeństwu technologiczny postęp, biznesowi – zysk. Sieć Badawcza Łukasiewicz przekonuje naukowców, że udział mogą mieć i w jednym i w drugim. Pod skrzydła wzięła ponad 4,5 tys. specjalistów i stworzyła uproszczony model ich współpracy z przedsiębiorstwami

Ignacy Łukasiewicz to ikona polskiej innowacyjności i przedsiębiorczości. Z profesji farmaceuta. Sięgając po metody naukowe przeprowadził pierwszą na świecie destylację ropy naftowej i uruchomił własną kopalnię ropy. Wynałazł lampę naftową. Na swojej działalności zbliżył spory majątek... Jego biznesowe podejście do wynalazczości śmiało można przenieść do współczesności, mimo że od czasów, w których żył, minęło 200 lat. Do dzisiejszego świata nauki wprowadza je Sieć Badawcza Łukasiewicz, która farmaceutę obrala za patrona. Przedsiębiorczość promuje wśród naukowców, których ma pod swoimi skrzydłami.

W Łukasiewiczu, jednej z największych sieciowych organizacji badawczych w Europie – zintegrowanych jest obecnie 26 polskich instytutów badawczych z 12 miast. Taki model organizacyjny szeroko otwiera instytuty na biznes, a firmom daje prosty dostęp do kilkuset światowej klasy laboratoriów i ponad 4,5 tys. wybitnych naukowców i inżynierów, ich specjalistycznej wiedzy i wyników prac badawczych, które mogą stanowić podstawę do kreowania i wdrażania innowacji. Łukasiewicz zaciera tym samym stereotyp określający naukowca jako teoretyka, dla którego nauka jest wyłącznie wartością samą w sobie. Zachęca obydwie strony – badaczy i przedsiębiorców – do kooperacji, z obopólną finansową korzyścią.

Komercjalizacja nauki

Jedną z inicjatyw, jakie Łukasiewicz podjął w celu zblżenia przedstawicieli środowiska naukowego i biznesowego jest Innovatorium Łukasiewicza – największe wydarzenie poświęcone badaniom i rozwojowi w Polsce. Udział w tegorocznej edycji zorganizowanym w Poznań Congress Center wzięło 1,2 tys. naukowców i 450 gości reprezentujących 250 spółek – zarówno największych, jak również małych i średnich przedsiębiorstw oraz start-upów.

– Tegoroczne Innovatorium było niejako podsumowaniem trzech lat pracy, a nasze ambicje określa hasło: „Realizujemy plany powyżej oczekiwań”. Od początku działalności podpisaliśmy ponad 17,8 tys. umów komercjalizacyjnych dotyczących własności intelektualnej, ale także certyfikacji, szkoleń, badań lub homologacji. Aktualnie realizujemy około 1,5 tys. projektów, w których łączna wartość budżetu przekracza 7,5 mld zł, z czego niecałe 2 mld zł trafia do naszych instytutów. To co chcę mocno podkreślić: większość budżetu w projektach wpływa do naszych

biznesowych partnerów. My jesteśmy instytucją, która ma pomagać firmom w budowaniu kompetencji w obszarze B+R. Za pośrednictwem Łukasiewicza państwo polskie poprzez różnego rodzaju programy, w tym unijne, inwestuje w rodzime firmy – powiedział Piotr Dardziński, prezes Sieci Badawczej Łukasiewicz, otwierając Innovatorium.

Zapewnił, że duża skala działania Łukasiewicza, szeroki zakres kompetencji pracowników naukowych instytutów, dostęp do rozbudowanej infrastruktury badawczej i bliskie kontakty z uczelniami wyższymi powodują, że znakomita większość firm, które zgłoszą się z problemem z obszaru prac badawczo-rozwojowych, znajdzie zespół gotowy podjąć wyzwanie i poszukać dla niego innowacyjnego rozwiązania.

W kolejnych latach Łukasiewicz będzie zachęcał polskie przedsiębiorstwa, jednostki badawcze – własne i zewnętrzne – do udziału w międzynarodowych konsorcjach badawczo-rozwojowych realizujących projekty współfinansowane z unijnego programu Horyzont Europa, w którym do wzięcia jest łącznie aż 95 mld EUR. Ich efektem mają być produkty, technologie, nowe rozwiązania, które znajdą rynkowe zastosowanie.

Od pomysłu do biznesu

Komercjalizacja wyników prac B+R jest celem priorytetowym, zapisanym w ustawie o Sieci Badawczej Łukasiewicz. Dążenie do wprowadzania innowacji na rynek jest więc obowiązkiem każdego z instytutów Łukasiewicza. Jego realizację ułatwia m.in. zainicjowany w roku 2021 Akcelerator Łukasiewicza. Wewnętrzny program akceleryacyjny, do którego Sieć rekrutuje zespoły najlepszych naukowców z pomysłem na biznes. W Akceleratorze otrzymują dostęp do warsztatów z najlepszymi mentorami ze sceny start-upowej w Polsce, którzy dzielą się z uczestnikami wiedzą z zakresu prawa, finansów, podatków, przygotowania modeli biznesowych dla projektów, zarządzania przedsiębiorstwem, własnością intelektualną itd. Akcelerator łączy ich także z inwestorami z rynku venture capital. Na fundamencie najlepszych, innowacyjnych koncepcji naukowych budowane są start-upy, a dokładnie spółki Łukasiewicza typu spin-off i spin-out.

– Akcelerator idealnie wpisuje się w strategię działania i Łukasiewicza. Jesteśmy chętni do inwestowania publicznego pieniędzy w prace badawcze naszych naukowców, ale tylko wówczas, gdy mają one szanse na komercjalizację.



Tegoroczne Innovatorium jest niejako podsumowaniem trzech lat pracy, a nasze ambicje określa hasło: „Realizujemy plany powyżej oczekiwań”. Od początku działalności podpisaliśmy ponad 17,8 tys. umów komercjalizacyjnych dotyczących własności intelektualnej, ale także certyfikacji, szkoleń, badań lub homologacji.

► **Piotr Dardziński**
prezes Sieci
Badawczej
Łukasiewicza



Przystępując do badań naukowiec musi dysponować przeprowadzoną wcześniej analizą rynkową potwierdzającą zainteresowanie nimi ze strony klientów – powiedziała Agnieszka Jasińska-Kołodziej, zastępca dyrektora Departamentu Komercjalizacji w Łukasiewiczu.

W tym roku realizowana jest druga edycja Akceleratora Łukasiewicza. Sukcesem pierwszej, do której zakwalifikowano 15 zespołów, jest powołanie pierwszego start-upu Akceleratora. Spółka Ultra, wywodząca się z Łukasiewicza – Poznański Instytut Technologiczny, stworzyła i rozwija software skoncentrowany na precyzyjnej lokalizacji wewnątrzbudynkowej do wykorzystania przez indywidualnych użytkowników i w przemyśle. Kilka innych zespołów z akceleratora kończy prace nad własnymi projektami, co daje realną nadzieję na powstanie kolejnych start-upów.

– Poprzez akcelerator chcemy także pokazać badaczom jak sprawnie poruszać się w świecie biznesu. Uczymy m.in. mówienia jego językiem, opowiadania o realizowanych pracach B+R w jasny, klarowny sposób, uwytkulania biznesowych korzyści projektów, umiejscawiania nowych technologii w rynkowych realiach – zapewniła Agnieszka Jasińska-Kołodziej.

Podkreśliła przy tym, że w całym Łukasiewiczu dodatkowo wypracowany został regulamin komercjalizacji – jednolity dla wszystkich instytutów system regulacji dotyczących komercjalizacji prac B+R. Wprowadza m.in. zasadę dzielenia się z naukowcami zyskami, jakie ze sprzedaży wyników ich badań lub konkretnych technologii osiągają zatrudniające ich instytuty. To motywuje do działania i uwytkulania rynkową wartość nauki.

– W Łukasiewiczu pilnujemy ponadto, by proces komercjalizacji był efektywny i szybki, także w obszarze sprawnego procesu decyzyjnego. Przedsiębiorcy i inwestorzy tego właśnie oczekują – w biznesie nie można zbyt długo czekać, bo się traci. Wyeliminowaliśmy tym samym jedną z głównych barier, jakie dotyczących blokowały współpracę naukowców z przedsiębiorcami w Polsce – dodała Agnieszka Jasińska-Kołodziej.

Biznes chłonie innowacje

Jakub Kaczmarek, zastępca dyrektora Departamentu Badań i Innowacji w Sieci Badawczej Łukasiewicza, wskazuje na wzrost przychodów z komercjalizacji wyników badań instytutów Łukasiewicza w ciągu trzech lat o ponad 10 proc. r/r.

dorobku Łukasiewicza

Analizujemy plany wyżej oczekiwania



► **WAŻNE FORUM:** Innovatorium Łukasiewicza było okazją do omówienia problemów występujących na styku nauki i biznesu. Na zdjęciu dyskusja z udziałem Anny Belcik z „Pulsu Biznesu”, Radosława Piluta z KGHM Cuprum, Jakuba Kaczmarskiego z Sieci Badawczej Łukasiewicza, Jacka Paliwody z firmy PESA i prof. Przemysława Łośa z Elemental Strategic Metals. [FOT. ARC]



► **WYMIANA OPINII:** Rozmowy kulturalne podczas Innovatorium. [FOT. ARC]

– Oczywiście do tanga trzeba dwojga – nauki i przemysłu, który jest odbiorcą nowych technologii – podkreślił.

Przedstawiciele biznesu, obecni też licznie na Innovatorium, wykazują ogromną chęć współpracy z naukowcami. Rozwój biznesu poprzez wdrażanie innowacji – produkcyjnych, procesowych, produktowych – pozwala im zyskać skokowe przewagi konkurencyjne na globalnych rynkach.

– PESA ze światem nauki jest połączona od dawna. Firma współpracuje z uczelniami i instytutami badawczymi w zakresie B+R i tworzenia nowych technologii. Myślę, że jakość współpracy nauki i biznesu poprawia się, ponieważ naukowcy uwzględniają już aspekty biznesowe. Projekty badawcze stają się tym samym atrakcyjne dla przedsiębiorstw – zauważył Jacek Paliwoda, dyrektor działu rozwoju produktów w PESA (producent pojazdów szynowych), firmy współpracującej z około 300 inżynierami.

Z doświadczeń prof. Przemysława Łośa, kierującego pracami B+R w firmie Elemental z branży recyklingu i obrotu surowcami wtórnymi, wynika, że Polska jest kuznią naukowych talentów. Mamy wielu ambitnych, pracowitych, posiadają-

cych ogromne kompetencje specjalistów. Jego zdaniem, zacieśnianie relacji między nimi a przedstawicielami biznesu wymusiły projekty dofinansowywane ze środków publicznych, obwarowane przymusem kooperacji firm z ośrodkami badawczymi.

Problemy, jakie dostrzegał we współpracy nauki i biznesu, pojawiały się głównie na płaszczyźnie organizacyjnej czy strukturalnej. Dziś jedna i druga strona uczą się już, jak je eliminować. I szukają najlepszych modeli wspólnego działania.

Efektywne centrum badawcze

Duże firmy często decydują się na uruchamianie własnych centrów B+R i dopiero za ich pośrednictwem współpracują z uczelniami wyższymi i zewnętrznymi jednostkami badawczymi. W przypadku np. KGHM taki schemat działania jest koniecznością. Pomimo, że przedsiębiorstw w branży wydobywczej na terenie Europy jest wiele, to jednak każde z nich ma swoją specyfikę działania, m.in. ze względu na charakter złóż, które wydobywają. KGHM jest jednym z największych producentów miedzi i srebra nierafinowanego. Potrzebne jest więc indywidualne podejście.

– Taki pośredni model w naszym przypadku jest optymalny. Brak wła-

snego centrum B+R w postaci KGHM Cuprum mógłby oznaczać ograniczenie dostępu do wyspecjalizowanych ekspertów, skoncentrowanych na bardzo wąskich dziedzinach. Jednocześnie współpracujemy z Łukasiewiczem, w tym z Instytutem Metali Nieżelaznych, a także z Politechniką Wrocławską, Akademią Górniczo-Hutniczą. W KGHM stosujemy wiele technologii rozwijanych przez polskich naukowców – zapewnił Radosław Pilut, prezes KGHM Cuprum.

Dodał, że firma stara się otworzyć komunikować problemy i wyzwania technologiczne, z jakimi się styka na co dzień.

– Pomaga nam to zacieśniać relacje ze światem nauki. W dwóch edycjach programu doktoratów wdrożeniowych nawiązaliśmy współpracę z 29 naukowcami. Jednocześnie stawiamy na rozwój kadry badawczej wewnątrz firmy – powiedział Radosław Pilut.

Międzynarodowa wymiana wiedzy

Olbrzymie znaczenie dla rozwoju nauki ma współpraca międzynarodowa – w grę wchodzi wymiana wiedzy, doświadczeń i dobrych praktyk. Podnosi to także atrakcyjność jednostek badawczych w oczach przedstawicieli biznesu, którzy oczekują

dostępu do najnowszych światowych technologii i działania zgodnie z globalnymi trendami.

– Instytut Łukasiewicza – PORT ma obecnie na pokładzie około 30 naukowców z zagranicy. Osoby te decydując się na wyjazd poza swój kraj wybierają spośród wszystkich jednostek naukowo-badawczych na świecie, także tych z największą renomą. Zachęcić ich do pracy w konkretnym instytucyjnym nie jest więc łatwo – przyznaje dr Andrzej Dybczyński, dyrektor Łukasiewicza – PORT.

Wśród czynników, które zachęcają obcokrajowców do przyjazdu do Polski i podjęcia pracy w tutejszych ośrodkach badawczych, są: dostęp do światowej klasy infrastruktury, zwłaszcza w tych dziedzinach, w których jest ona niezbędna do prowadzenia wartościowych badań, oraz wynagrodzenie zbliżone do zagranicznych standardów.

– Pozostałe czynniki, w tym środowisko, w jakim będą realizować badania, stabilność zatrudnienia, są także istotne, ale drugoplanowe – uważa dr Andrzej Dybczyński.

Polskie środowisko naukowe, by pozostać konkurencyjnym na arenie międzynarodowej, musi więc tym oczekiwaniom sprostać. ☺☺

Konferencja IFS Connect 2022

IFS pokazuje drogę

IFS Connect to wyjątkowe wydarzenie skupiające polskich przedsiębiorców z różnych branż oraz ekspertów Przemysłu 4.0 z firmy IFS. W czasie tegorocznej edycji, która odbyła się 8-9 czerwca 2022 w hotelu Andel's w Łodzi, mieliśmy okazję poznać wiele nowych rozwiązań w obszarze technologicznej transformacji biznesu. Po raz pierwszy przyznano również nagrody IFS Business Transformation Awards dla najbardziej innowacyjnych spółek na rynku wykorzystujących aplikacje IFS

Wydarzenie zorganizowane przez IFS miało na celu podziękowanie klientom firmy za wieloletnią współpracę i zaufanie, a także przedstawienie najnowszych rozwiązań technologicznych szwedzkiej spółki. Galę prowadził znany polski dziennikarz radiowy i telewizyjny Andrzej Sołtyś, który barwnie przedstawiał kolejnych prelegentów i raczył gości ciekawostkami ze świata kultury. Na pierwszym planie byli jednak klienci i partnerzy IFS, którzy licznie pojawili się na wydarzeniu.

– Chciałbym podziękować naszym klientom za zaufanie, a partnerom za wieloletnią współpracę i wsparcie w przygotowaniu oraz realizacji projektów – powiedział w trakcie swojego wystąpienia Marek Głazowski, prezes zarządu IFS Poland & Eastern Europe.

Głównym produktem, jaki IFS ma w ofercie, jest oprogramowanie do kompleksowego zarządzania przedsiębiorstwem, czyli tzw. systemy ERP. Tego typu rozwiązania są niezwykle pomocne dla firm, które starają się dostosowywać do dynamicznie rozwijającego się świata i rynku technologicznego.

– Nasi klienci przechodzą transformację biznesową. Szukają rozwiązań, które poma-

gają im udoskonalać i budować tę wrażliwą tkankę układu nerwowego, w której funkcjonują, w zakresie rozwiązań ERP – tłumaczył Marek Głazowski.

Rozwiązania IFS sprawdzają się we wszystkich trzech segmentach rynku: w małych, średnich oraz dużych przedsiębiorstwach. Korzystają z nich firmy z wielu branż, m.in. produkcji, budownictwa, utilitarycznej czy nawet obronności (jednym z klientów IFS jest US Navy).

– Oferujemy nasze usługi w czterech obszarach produktowych. Pierwszym są systemy ERP, które wspierają przedsiębiorstwa w realizacji procesów biznesowych. Kolejnym są produkty związane z zarządzaniem majątkiem firmy. Trzecim obszarem jest serwis management, czyli to, w jaki sposób nasi klienci obsługują swoich klientów w zakresie serwisu i sprzedaży. Ostatni to IT Service Management – przedstawił najważniejsze obszary operacyjne IFS Marek Głazowski.

Rozwiązania IFS pomagają w praktycznie każdym aspekcie zarządzania przedsiębiorstwem, co w konsekwencji prowadzi do budowy przewag konkurencyjnych na rynku.

– Wspieramy klienta w pełnym przebiegu procesów związanych z zarządzaniem firmą: od finansów, zarządzania personelem i wydatkami, poprzez elementy produkcji i logistyki, po zarządzanie relacjami z klientem – powiedział Marek Głazowski.

Mapa do przyszłości transformacji

Thomas Knorr, Field CTO i szef działu wsparcia sprzedaży na Europę Północną i Środkową w IFS, zaprezentował wizję rewolucji technologicznej, jaka czeka nie tylko biznes, ale nas wszystkich w najbliższych dekadach.

– Jeśli spojrzymy długofalowo, IOT [Internet rzeczy – red.] i AI [sztuczna inteligencja – red.] dąży do tworzenia autonomicznych systemów, które będą optymalizowały się samodzielnie, bez ludzkiego nadzoru. Będzie się to odbywać za pomocą analizy danych i uczenia maszynowego, które pozwoli na korzystanie z tych danych w efektywny sposób – przekonywał Thomas Knorr.

Coraz częściej mówi się o kompletnej zmianie modeli biznesowych na takie, które oparte są na usługach, a nie tradycyjnej

sprzedaży. Świetnym przykładem jest jeden z nowych klientów IFS – niemiecka firma, która zaczęła wypożyczać swoje maszyny w formie EaaS, czyli „sprzęt jako usługa”. Badania wskazują, że 86 proc. firm w branży przemysłu maszynowego rozważa tego typu model biznesowy, a 25 proc. z nich planuje przejście na niego w ciągu najbliższego roku.

– Przemysł 4.0 oferuje ogromną szansę przedsiębiorstwom z praktycznie każdej branży. Mogą zrezygnować z dotychczasowego modelu biznesowego polegającego tylko na produkcji i sprzedaży towarów. Już teraz dostrzegamy, że firmy zaczynają sprzedawać usługi korzystania z produktów, a nie same produkty – tłumaczył Thomas Knorr.

Thomas Knorr przedstawił także konkretne korzyści dla przedsiębiorstw, jakie płyną z korzystania z innowacyjnych rozwiązań Przemysłu 4.0. Jako przykładu użył platformy, którą oferuje swoim klientom jego firma, czyli IFS Cloud.

– Pierwszym krokiem jest monitoring danych, które możemy zebrać i wykorzystać w IFS Cloud. Dostarczy to kluczowych statystyk, np. jak dużo wyprodukowaliśmy towarów w ciągu ostatniej godziny. Kolejną kwestią jest realne działanie. Przykładowo, jeśli system dostarczy nam informację, że maszyna się przegrzewa, daje nam to szansę na reakcję i szybsze rozwiązanie problemu – przekonywał Thomas Knorr. Niezwykle ważnym elementem strategii większości firm jest polityka środowiskowa. Okazuje się, że takie technologie jak IFS Cloud dostarczają rozwiązania, które mogą pomagać w osiągnięciu kluczowych celów strategicznych z zakresu ESG.

– Ekstrakcja wszystkich danych z IFS Cloud pozwala zbierać najważniejsze informacje dotyczące ESG i wizualizować je w formie raportów. Dzięki temu można m.in. optymalizować emisję gazów cieplarnianych na poszczególnych fragmentach łańcucha produkcyjnego. Wszystko to pomaga osiągnąć efektywność energetyczną, tak by produkcja stała się neutralna klimatycznie – podsumował swoje wystąpienie Thomas Knorr.

IFS Cloud – korzyści z chmury
Transformacja biznesowa jest niezwykle trudnym wyzwaniem, a trudności związane



► HISTORYCZNA

CHWILA: Podczas IFS Connect 2022 po raz pierwszy przyznano nagrody IFS Business Transformation Awards w pięciu kategoriach: Lider transformacji biznesowej, Innowacyjny biznes, Partnerstwo technologiczne 30-lecia, Architekt cyfryzacji oraz Technologia dla przyszłości.

[FOT. ARC]

„Kto stoi w miejscu, ten zostaje w tyle. Musimy rozwijać się technologicznie, bo system informatyczny jest podstawą nowoczesnego przedsiębiorstwa.

Mateusz Jabłoński

kierownik działu informatyki, Spółdzielnia Mleczarska Mlekovita

„Chcemy być kompasem do transformacji cyfrowej naszych klientów.

Marek Głazowski

prezes zarządu IFS Poland & IFS Central and Eastern Europe Sp. z o.o.

„System IFS pozwala nam podejmować szybsze i lepsze decyzje.

Grzegorz Mikucki

dyrektor informatyki, Ceramika Paradyż



Spółki muszą wziąć się do roboty

Już wkrótce ponad 3 tys. spółek w Polsce będzie musiało szczegółowo raportować dane ESG. Czasu na naukę jest coraz mniej

Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl ☎ 22-333-98-15

Zrównoważony rozwój i społeczna odpowiedzialność biznesu przez lata były hasłami, które firmy – w zależności od preferencji właścicieli i inwestorów – mogły traktować poważnie albo nie. Wkrótce to się zmieni. Nowe regulacje sprawią bowiem, że duże firmy obok standardowych sprawozdań wynikowych będą musiały raportować cały zestaw informacji na temat zrównoważonego rozwoju. I to konkretnych.

– Dziś w Polsce informacje niefinansowe szczegółowo raportuje ok. 150 spółek – głównie największych, zazwyczaj notowanych na giełdzie. Tymczasem po wejściu w życie dyrektywy CSRD obowiązki raportowania obejmie wszystkie duże firmy, czyli w uproszczeniu te, które mają powyżej 250 pracowników, a takich jest w Polsce ok. 3,6 tys. Zdecydowana większość z nich nie ma pojęcia, że takie obowiązki nadchodzą i dowie się pewnie w ostatniej chwili – mówi Piotr Biernacki, wiceprezes Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych, a jednocześnie prezes Fundacji Standardów Raportowania.

Ostatnia chwila jest coraz bliżej. Pod koniec kwietnia Europejska Rada ds. Sprawozdawczości Finansowej (EFRAG) opublikowała zestaw 13 projektów standardów raportowania danych na temat zrównoważonego rozwoju. Przy ich tworzeniu doradzała m.in. grupa ekspertów technicznych (Sustainability Reporting TEG), której jedynym polskim członkiem jest Piotr Biernacki. Teraz trwają publiczne konsultacje dokumentów, które zakończą się 8 sierpnia.

– Wiemy już w dużej mierze, jak spółki będą musiały raportować zrównoważony

rozwój, ale nie wiemy jeszcze dokładnie od kiedy. Komisja Europejska postulowała, żeby obowiązki weszły w życie już od sprawozdań za 2023 r., Parlament Europejski i Rada proponowały natomiast sprawozdania za 2024 r. Zakładam, że dojdzie do tego przesunięcia, ale czasu i tak jest mało – duże spółki będą za dwa lata musiały być w pełni gotowe, a nauczanie się rzetelnego raportowania danych ESG wymaga czasu i kompetencji – przestrzega Piotr Biernacki.

Konkret, nie deklaracje

Standardy ESG dotyczą środowiskowego i społecznego oddziaływania spółek, a także ich ładu korporacyjnego. W tej pierwszej kwestii biznes jest najbardziej zaawansowany – przynajmniej pod kątem zrozumienia problemu i zbierania danych na temat wpływu firm na otoczenie.

– Mierniki liczenia śladu węglowego czy emisji gazów cieplarnianych są znane od dawna, jest standard GHG Protocol, którego wszystkie duże firmy już się chyba nauczyły, więc tu nie spodziewam się problemów. W większości pozostałych obszarów środowiskowych też mamy określone standardy raportowania, wskaźniki są podobne dla niemal wszystkich sektorów, więc wszystko będzie liczone w jednolity sposób i powinno być zrozumiałe dla firm i inwestorów – wylicza szef Fundacji Standardów Raportowania.

W obszarze środowiskowym niejasne są jeszcze standardy raportowania danych z zakresu bioróżnorodności i oddziaływania na ekosystemy.

– Tu mamy dopiero propozycję jednolitych standardów, nie ma uzgodnionych, jednolitych mierników raportowania takich danych. Spółki nie potrafią jeszcze tego robić, a inwestorzy nie wiedzą, jak czytać takie informacje, więc w tym obszarze jest sporo do zrobienia – mówi Piotr Biernacki.

„
Mierniki liczenia śladu węglowego czy emisji gazów cieplarnianych są znane od dawna, jest standard GHG Protocol, którego wszystkie duże firmy już się chyba nauczyły, więc tu nie spodziewam się problemów.

► **Piotr Biernacki** wiceprezes Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych, prezes Fundacji Standardów Raportowania

Wyścig z czasem

Dużo do zrobienia jest też w kwestii raportowania społecznego oddziaływania firm i danych dotyczących ładu korporacyjnego.

– Spółki już mają sporo tych danych, np. dotyczących gender pay gap i ogółem wynagrodzeń, wypadkowości, chorób zawodowych, inkluzywności i zapobiegania dyskryminacji... Na to są dość proste wskaźniki, natomiast standardy ESG będą wymagały, by każda spółka przeprowadziła szczegółowe badanie istotności, czyli tego, w których obszarach realnie wywiera wpływ na otoczenie oraz jakie ryzyko i szanse generują dla niej różne zagadnienia zrównoważonego rozwoju. Takie badania istotności do tej pory było rzadkością, stąd w raportach ESG pojawiały się różne nieistotne rzeczy, a brakowało fundamentalnych danych – mówi Piotr Biernacki.

O ile spółki, które już publikowały raporty niefinansowe powinny szybko przyzwyczaić się do nowych wymogów, o tyle ponad 3 tys. pozostałych może mieć duży problem.

– Najbardziej obawiam się tego, że spółki, które dziś nie wiedzą o nadchodzących obowiązkach i dowiedzą się o nich późno, zwyczajnie nie zdążą. Tego procesu nie da się zrobić w parę tygodni czy miesięcy – przedstawiciele każdej ze spółek, które już raportują dane niefinansowe, mówili mi, że trzeba przygotowywać się co najmniej przez rok – mówi szef Fundacji Standardów Raportowania.

Luka kompetencyjna

Dodatkowa komplikacja to brak na rynku pracy ludzi z odpowiednimi kompetencjami.

– Nie wiem, czy będzie wystarczająco dużo ekspertów od ESG, którzy będą w stanie przygotować do raportowania ponad 3 tys. spółek. Pytanie też, kto te raporty zbada, bo do tej pory rynek au-

dytowania raportów niefinansowych praktycznie nie istniał, więc brakuje biegłych rewidentów z niezbędną wiedzą – zwłaszcza że raport na temat zrównoważonego rozwoju to nie jest dokument, który można otworzyć, przejrzeć i klepnąć. Od początku rewidenci będą musieli mieć „umiarkowaną pewność”, że dane odzwierciedlają rzeczywistość, a po trzech latach – już tzw. wystarczającą pewność. By ją posiadać, biegli będą musieli przejść setki godzin szkoleń i szczegółowo badać procesy w kontrolowanych spółkach – mówi Piotr Biernacki.

Na razie okazją do poszerzenia wiedzy są publiczne konsultacje prowadzone przez EFRAG.

– W ich ramach organizowane są serie spotkań z biznesem w krajach członkowskich. My w Polsce namówiliśmy do współpracy Ministerstwo Finansów i Giełdę Papierów Wartościowych. 29 czerwca wraz ze Stowarzyszeniem Emitentów Giełdowych organizujemy otwartą dla wszystkich chętnych konferencję, podczas której dojdzie do prezentacji standardów i dyskusji panelowych z udziałem przedstawicieli inwestorów, banków i instytucji pozarządowych – mówi Piotr Biernacki. ©

150

► Tyle spółek w Polsce szczegółowo raportuje informacje niefinansowe...

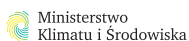
3,6

tys. ►...a tyle będzie musiało to robić już wkrótce.

Organizator

Patroni honorowi

Partnerzy



KOMENTARZ PARTNERA

Brak strategii ESG zmniejszy konkurencyjność



ANGELIKA SZUFEL,
Senior Associate, Praktyka
Energetyki i Projektów
Infrastrukturalnych w kancelarii CMS

Już dawno ESG przestało być dodatkiem do prowadzonej działalności, a obecnie jest to jedno z kryteriów, które determinuje możliwość pozyskania finansowania z funduszy private equity. Niedostosowanie się do kryteriów zrównoważonego rozwoju znacząco bowiem utrudnia dostęp do kapitału, a w niedalekiej przyszłości całkowicie przekreśli możliwość jego

pozyskania. Tendencje do zaostrzenia rygorów związanych z ESG wynikają już nie tylko z presji regulatora unijnego, ale są to rzeczywiście oczekiwania inwestorów powierzających swój kapitał funduszom private equity, ponieważ powszechnie wskazuje się, że uwzględnianie ESG w decyzjach inwestycyjnych realnie przekłada się na uzyskiwane stopy zwrotu. Przedsiębiorstwa, które podjęły się zmiany modelu działalności i dostosowały się do wytycznych zrównoważonego rozwoju, są bardziej innowacyjne i mniej podatne na zmiany rynkowe, takie jak obecnie trwający kryzys na rynku energetycznym.

W Polsce od 2017 r. obowiązują przepisy nakazujące największym przedsiębiorstwom

(jednostkom zainteresowania publicznego, spełniającym szereg kryteriów finansowe i zatrudniającym powyżej 500 pracowników) ujawniać dane niefinansowe. Jednak w praktyce nie wszystkie firmy przygotowują raporty, a tylko niewielki odsetek firm uwzględnia w swoich raportach wszystkie trzy filary ESG. Przy tym publikowane materiały to w dużej mierze nieweryfikowalne deklaracje, a nie faktyczne cele i działania, z których przedsiębiorstwo może zostać realnie rozliczone. Tymczasem już za dwa lata staniemy przed koniecznością audytowania raportów niefinansowych. Unia Europejska dąży bowiem do całkowitego wyeliminowania deklaracyjności raportów oraz tzw. greenwashingu, czyli niezgodnego

z prawdą informowania, że działalność spółki jest zrównoważona środowiskowo. To będzie ogromne wyzwanie dla polskich firm, które muszą wzmocnić swoje kompetencje w tym zakresie. Przygotowanie strategii zrównoważonego rozwoju oraz raportu ESG zgodnego z nowymi regulacjami dla wielu firm będzie równoznaczne z koniecznością szczegółowej analizy wszystkich obszarów swojej działalności, a nie jest to praca, którą można wykonać w miesiąc. Trzeba mieć świadomość tego, że rodzimi przedsiębiorcy, którzy nie dostosują się do wytycznych ESG, przestaną być konkurencyjni na rynku zachodnim, gdzie ograniczanie emisyjności czy posiadanie polityki dekarbonizacji staje się już standardem.

KOMENTARZ PARTNERA

Zrównoważony, zielony rozwój 7R



TOMASZ LUBOWIECKI
prezes zarządu 7R

W ostatnich latach obserwujemy proces transformacji, jakiemu podlega myślenie o powierzchniach magazynowych i ich konstruowaniu. Dużą rolę w zachodzących zmianach odgrywa ESG, czyli szereg wskaźników określających stopień zgodności działania

danego przedsiębiorstwa z kryteriami zrównoważonego rozwoju w trzech obszarach: ładu środowiskowego, społecznego i korporacyjnego. W 7R myślimy o budowaniu długoterminowej wartości tworzonych obiektów magazynowo-produkcyjnych, dlatego stawiamy na ich innowacyjność i ekologiczność. Wysoka jakość i wielofunkcyjność budynków, dbałość o surowce i integracja z otoczeniem przekładają się na zaufanie klientów i inwestorów. Tylko w 2021 r. sprzedaliśmy funduszom inwestycyjnym 17 projektów za łączną kwotę niemal 400 mln EUR.

W naszych obiektach operacje biznesowe prowadzą firmy z różnych branż i, tak jak my,

doceniają one proekologiczny charakter wynajmowanych magazynów. „Zielony” magazyn, oprócz jego przyjazności dla środowiska, oznacza także wymierne oszczędności w zakresie kosztów eksploatacji.

Przykładem zaawansowanej technologicznie i ekologicznie realizacji 7R jest nowoczesne centrum logistyczne zbudowane dla Żabki w formule Build-to-Suit. Obiekt powstał w Radzyminie pod Warszawą i już na etapie projektu uzyskał certyfikat BREEM na poziomie Excellent. Spełnia najwyższe międzynarodowe standardy ekologiczne. Jest energooszczędny (m.in. światła LED), minimalizuje

zużycie wody (np. poprzez wodoszczędną armaturę), a docelowo znajdują się na nim także panele fotowoltaiczne będące źródłem czystej energii. Na etapie budowy wraz z generalnym wykonawcą zadbaliliśmy o poszanowanie zasobów naturalnych, m.in. poprzez monitorowanie zużycia mediów i transportu czy recykling i sortowanie odpadów. Każdy z tych elementów w działaniach firmy deweloperskiej przekłada się na konkretne korzyści dla środowiska.

Tworząc budynki magazynowe dzisiaj, patrzmy na ich cały cykl życia i dążymy do tego, by nasz wpływ na środowisko był jak najbardziej pozytywny.

KOMENTARZ PARTNERA

ESG: zaangażowanie i transparentność



EWELINA JABŁOŃSKA-GRYZENIA
Head of Sustainability Raben Group

Nawet w przypadku firmy, która – tak jak Grupa Raben – zrównoważony rozwój ma wpisany w swoje DNA, a działania w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu prowadzi od lat, wdrożenie wskaźników ESG nie jest tylko formalnością. Wymaga systematycznej pracy i zaangażowania całej organizacji, przyjęcia zestandaryzowanych ram dla obecnej działalności i tworzenia planów,

które mają nam zapewnić zrównoważony wzrost.

Aby podkreślić wagę tematów ESG, w Grupie Raben opracowaliśmy Strategię Zrównoważonego Rozwoju na lata 2021-25, która opiera się na trzech filarach: Ochrona środowiska (E), Wpływ społeczny (S) i Odpowiedzialna organizacja (G). Uwzględnia ona również konkretne cele, których realizację monitorujemy, a postępy przedstawiamy w corocznym Raporcie Zrównoważonego Rozwoju. Nadzór nad realizacją całej Strategii sprawuje Komitet ds. Zrównoważonego Rozwoju, któremu przewodzi CEO całej Grupy Ewald Raben. Osobiste zaangażowanie Zarządu Grupy jest zawsze gwarantem i potwierdzeniem, że zrównoważony rozwój jest integralnym elementem

funkcjonowania Grupy i ma dla nas najwyższy priorytet.

Dla samej Grupy Raben realizacja Strategii ESG przynosi również wymierne, finansowe korzyści: w ubiegłym roku Grupa Raben otrzymała kredyt powiązany ze zrównoważonym rozwojem (Sustainability Linked Loan – SLL) na kwotę 225 mln EUR, którego wysokość marży zależna jest właśnie od spełnienia warunków określanych przez pięć kluczowych wskaźników efektywności ESG.

Jesteśmy świadomi, że branża logistyczna wywiera silną presję na środowisko, dlatego duży nacisk kładziemy na przeciwdziałanie zmianom klimatu i redukcję emisji pochodzących z naszej działalności. Nie tracimy również z naszego ho-

ryzontu społecznego aspektu, w tym obszarze przede wszystkim jesteśmy odpowiedzialni za ludzi, którzy tworzą Grupę Raben. To również tematy ważne dla naszych partnerów – klientów i dostawców. A my z każdym otrzymanym zleceniem, przejechanym kilometrem i dostarczoną przesyłką chcemy być coraz lepsi na konkurencyjnym rynku, bardziej skuteczni w transporcie i magazynowaniu, ale też jeszcze bardziej aktywni w obszarze ESG i transparentni. Dlatego, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych interesariuszy, nie tylko nieustannie doskonalimy wszystkie procesy biznesowe, ale również dokonujemy dobrowolnych ujawnień ESG. O naszej wartości i podejmowanych działaniach świadczy otrzymane niedawno srebrne wyróżnienie w rankingu EcoVadis 2022, z czego jesteśmy ogromnie dumni.

Partnerzy



KOMENTARZ PARTNERA

Strategia Acting Responsibly jest częścią tego, kim jesteśmy i jak działamy



MICHAŁ
PTASZYŃSKI
country manager
Poland, Logicor

Logicor jest wiodącym właścicielem i deweloperem nieruchomości logistycznych, obecnym w 18 krajach w Europie. Wiemy, że mamy do odegrania kluczową rolę w budowaniu zrównoważonej przyszłości dla naszych pracowników, klientów i społeczności, w których działamy. Dlatego zobowiązaliśmy się do realizacji pięcioletniej strategii Acting Responsibly, której celem jest wprowadzenie rzeczywistych i trwałych ulepszeń w sposobie, w jaki funkcjonujemy. Wiemy też, że ma to znaczenie dla naszych inwestorów, dlatego po raz pierwszy w naszej historii zabezpieczyliśmy finansowanie zielonymi obligacjami na rok 2022.

Strategia ESG Logicor opiera się na Celach Zrównoważonego Rozwoju ONZ i wyznacza jasny plan działania dążący do redukcji emisji CO₂ w naszej działalności. Od jej uruchomienia w 2020 r. zbieramy i analizujemy dane z naszych aktywów oraz stosujemy międzynarodowe wskaźniki GRESB i BREEAM, aby

mieć pewność, że pracujemy na ustandaryzowanym poziomie.

W 2021 r. przyspieszyliśmy programy mające na celu poprawę wydajności, inwestując w środki efektywności energetycznej, w tym instalacje LED oraz modernizację systemów ogrzewania i chłodzenia. W ubiegłym roku zrealizowaliśmy 48 modernizacji LED (1,2 mln m kw.) w naszym portfoliu. Inicjatywy te umożliwiają naszym klientom obniżenie operacyjnego śladu węglowego o ponad 4 tys. ton CO₂ rocznie. Systemy fotowoltaiczne postrzegamy jako kolejną szansę do zapewnienia naszym klientom zrównoważonego i niskoemisyjnego źródła energii. Na koniec 2021 r. na dachach magazynów Logicor mieliśmy ponad 40 GWp energii słonecznej i stale pracujemy nad jej zwiększeniem w nadchodzących latach.

Wprowadzamy także rozwiązania takie jak stacje ładowania pojazdów elektrycznych, instalacje szarej wody i systemy inteligentnych liczników, a większość naszych obiektów w Polsce jest wyposażona w innowacyjną technologię Singu SSD, która w pełni automatyzuje ruch na terenie magazynu, co także wpływa na zmniejszenie emisji CO₂. Zrównoważony rozwój jest dla firmy Logicor priorytetem, a strategia Acting Responsibly umożliwiła nam wspieranie coraz większej liczby klientów w osiąganiu ich celów w zakresie ESG.

KOMENTARZ PARTNERA

Zrównoważone budownictwo to bezpieczniejsza inwestycja



EMILIA DĘBOWSKA
Sustainability Director w Panattoni

Zbliża się czas, w którym firmy mają obowiązek publikowania corocznych raportów informujących inwestorów i klientów, w jakim stopniu biznes spełnia zasady zrównoważonego rozwoju. Już teraz obowiązują rozporządzenie SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation), na mocy którego instytucje finansowe muszą przekazywać szczegółowe dane dotyczące czynników zrównoważonego rozwoju w odniesieniu do ich decyzji inwestycyjnych i ofe-

rowanych produktów. Obejmują to również aktywa, jakimi są nieruchomości.

W tym świetle szerokie działania Panattoni na rzecz powstrzymania zmiany klimatu i rozwijania koncepcji zrównoważonego rozwoju mogą cieszyć zarówno inwestorów, jak i najemców podążających ścieżką ESG. W ubiegłym roku podwyższyliśmy poziom certyfikacji środowiskowej standardu naszych inwestycji na BREEAM Excellent i tym samym rozszerzyliśmy gamę ekologicznych rozwiązań. Jednym z nich jest wspierająca ograniczenie emisyjności CO₂ analiza cyklu życia budynku, poprzedzająca jego realizację. W fazie projektowej bierzemy pod uwagę emisję wynikającą z zastosowanych materiałów budowlanych. Podczas ich doboru kierujemy się certyfikatami środowiskowymi z grupy

EMS (Environmental Management Systems) takimi jak EPD, FSC, ISO 14001 producenta. Wykonujemy również analizę Life Cycle Assessment, w której obliczamy całkowity ślad węglowy inwestycji w jej cyklu życia.

Działania Panattoni już dziś pozwalają na redukcję emisji CO₂ inwestycji o ponad 280 ton rocznie dla obiektu o powierzchni 10 000 m kw. Możliwe jest to dzięki polityce energooszczędności, minimalizacji zużycia wody pitnej, a także rozwiązaniom transportowym. Szczególny nacisk kładziemy na rozwiązania zwiększające efektywność energetyczną budynków – jeden z głównych wskaźników SFDR. Są nimi: minimalizacja strat ciepła poprzez poprawę właściwości termotechnicznych konstrukcji obudowy, energooszczędne okna, energooszczędny system oświetlenia

wewnątrz budynku i na terenie przyległym, stosowanie systemów zarządzania budynkiem. To między innymi one pozwalają na ograniczenie zużycia energii nawet o 50 proc., a także zmniejszenie poboru mocy do 60 proc. Dodatkowo nasze budynki zasila energia z odnawialnych źródeł pochodząca zarówno od dostawców energii, jak i z instalacji fotowoltaicznych stosowanych w naszych inwestycjach.

Zrównoważone budownictwo podnosi atrakcyjność nieruchomości, wpływa na prestiż budynku i w ostatecznym rozrachunku na jego wartość. Inwestycje w zielone budynki Panattoni wiążą się tym samym z mniejszym ryzykiem. Zwiększa też niższe koszty eksploatacji w takich inwestycjach przyciągają najemców.

ESG nie może być

Zagraniczne firmy radzą sobie lepiej od polskich z wdrażaniem strategii zrównoważonego rozwoju. Oprócz ekologii trzeba też myśleć o sprawach społecznych

ESG w biznesie stało się skrótem miodnym, a regulacje unijne sprawiają, że posiadanie danych niefinansowych i posiadanie strategii zrównoważonego rozwoju staje się dla dużych firm obowiązkiem. Praktyka jednak kuleje. Na początku czerwca firmy PwC Polska i Strategy& opublikowały wspólny raport o realizacji strategii ESG w sektorze dóbr konsumenckich i handlu detalicznym. Już w tytule zaznaczono, że ESG to „nadal deklaracje a nie rzeczywistość”.

Co prawda 58 proc. badanych firm deklaruje, że jest na zaawansowanym etapie wdrażania strategii ESG, ale tylko co piąta z nich to firma z polskim kapitałem. Prawie połowa badanych wskazuje, że brak przejrzystych regulacji i wymogów powstrzymuje ich od większego zaangażowania się w strategię zrównoważonego rozwoju, a tylko 28 proc. w takiej strategii ma wszystkie trzy filary ESG, czyli nie tylko sprawy środowiskowe, ale też zagadnienia społeczne i z zakresu ładu korporacyjnego.

A jak jest w innych branżach? – Trzeba ostrożnie podchodzić do porównywania realizacji strategii ESG w różnych sektorach gospodarki. Najbardziej aktywne jest sektor finan-

sy, ale w tym przypadku regulacje unijne dotyczące ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych już wcześniej narzuciły odpowiednie wymogi. Teraz ten sektor napędza zmiany w innych branżach, które muszą spełnić rosnące wymogi, by uzyskać finansowanie. Z kolei sektor energetyczny podejmuje działania w obszarze środowiskowym, co podyktowane jest opłatami emisyjnymi i rosnącą potrzebą „zazielenienia się”, by być w stanie konkurować z przedsiębiorstwami europejskimi, które są bardziej zaawansowane we wdrażaniu strategii klimatycznych. Mamy w Polsce próby wdrażania strategii ESG w farmacji czy sektorze chemicznym, ale to wciąż raczej pojedyncze przypadki – mówi Ewelina Łukasik-Morawska, CEE ESG Hub Manager w PwC Polska.

pozytywnym sygnałem jest rosnące zainteresowanie kwestiami środowiskowymi wśród start-upów w Polsce i całej Europie Środkowej i Wschodniej.

– Start-upom jest łatwiej, bo młode, niewielkie firmy mają pod względem wdrażania strategii ESG oczywistą przewagę nad dużymi

organizacjami ze skomplikowanym łańcuchem dostaw – mówi Ewelina Łukasik-Morawska.

Oszczędności i bezpieczeństwo Firmy deklarują największe zaangażowanie we wdrażaniu strategii środowiskowych. Spośród przedsiębiorstw z sektora dóbr konsumenckich i handlu detalicznego badanych przez PwC Polska i Strategy& 70 proc. deklaruje wprowadzenie celów klimatycznych najpóźniej do 2030 r.

– Firmy odpowiadają na wymogi środowiskowe nie tylko ze względów regulacyjnych, ale także dlatego, że pozwala to na osiągnięcie realnych oszczędności – zmniejszenie zużycia wody, energii, surowców. Nie bez znaczenia są też rosnące oczekiwania konsumentów, co przekłada się na zyski wizerunkowe – mówi ekspertka PwC Polska.

W innych obszarach zrównoważony rozwój ma na razie charakter punktowy. W badaniu najsłabiej wypadł obszar ładu korporacyjnego. Niespełna jedna trzecia firm wskazała, że „zaadresowała” te zagadnienia w swoich strategiach we właściwy sposób. Reszta zrobiła to w stopniu średnim, małym albo wcale.

marketingiem

– W obszarze ładu korporacyjnego najwięcej dzieje się w ostatnim czasie wokół bezpieczeństwa danych i ogólnie cyberbezpieczeństwa. To trend widoczny w Polsce, ale i na całym świecie. Drugi punkt, gdzie widzimy dużą aktywność, to wprowadzanie w firmach praktyk antykorupcyjnych – mówi Ewelina Łukasik-Morawska.

Podobnie wygląda sytuacja w społecznym filarze ESG.

– W kwestiach społecznych zaczynamy zauważać pierwsze zmiany, bo przez lata ten element ESG był mylnie rozumiany jako działalność filantropijna. Teraz firmy zaczynają rozumieć, jak istotne dla ich wyników jest transparentne podejście do kwestii pracowniczych, wprowadzane są coraz szersze mechanizmy raportowania o nieprawidłowościach, polityki różnorodności lub równości wynagrodzeń. Znacznie częściej dzieje się to jednak w polskich oddziałach zagranicznych koncernów, w których takie wymogi stawia centrala, niż w krajowych firmach – mówi Ewelina Łukasik-Morawska.

Hierarchia priorytetów

Z badania PwC Polska i Strategy& wynika, że strategie zrównoważonego rozwoju w biznesie w Polsce powstają przede wszystkim pod presją zagranicznych central dużych firm. W przedsiębiorstwach z krajowym kapitałem jest z tym znacznie słabiej.

– Zagraniczne firmy rozumieją, że poprzez redukcję emisji – zarówno własnej, jak i tej związanej z łańcuchami dostaw – nie tylko realizują cele zapisane w porozumieniu paryskim, ale także budują swoją przewagę konkurencyjną na lata. W polskich przed-

siębiorstwach ta świadomość nie jest jeszcze wysoka, co może mieć daleko idące konsekwencje. Świadome podchodzenie do tematyki ESG jest niezbędne, by nie stracić pozycji na rynku i nie wypaść z łańcuchów wartości europejskich kontrahentów, którzy będą zobowiązani do kontroli swoich dostawców i partnerów biznesowych. Czasu na to jest coraz mniej, bo dyrektywa CSRD wejdzie w życie wkrótce i docelowo obejmie obowiązkiem raportowania około 3 tys. firm – mówi Ewelina Łukasik-Morawska.

Jak zniwelować tę lukę? Przede wszystkim ESG powinno zacząć być traktowane jako integralny element strategii biznesowej przez zarządy spółek.

– W dużej mierze kwestie ESG są nadal marginalizowane i spychane do działów komunikacji czy marketingu. One muszą pojawić się wyżej na agendzie zarządów, odpowiedzialność za konkretne obszary powinna być przypisana poszczególnym członkom zarządu lub dedykowanym komitetom, a wynagrodzenia wyższych menedżerów powinny być powiązane z osiągnięciem KPI w tym zakresie – uważa ekspertka PwC.

Woenny test

Poważnym testem dla realizacji strategii ESG i tego, czy firmy naprawdę poważnie podchodzą do zrównoważonego rozwoju, jest rosyjska inwazja na Ukrainę. Jedną z jej konsekwencji są duże zaburzenia na rynku surowców, co z kolei sprawia, że ograniczenie śladu węglowego przy pomocy energetyki gazowej stało się wątpliwe.

– Mam nadzieję, że mimo to dekarbonizacja będzie przyspieszała,

a nie spowalniała. Wojna w Ukrainie dobitnie pokazuje, że uzależnienie od paliw kopalnych, zwłaszcza tych z Rosji, jest szalenie niebezpieczne. Są konkretne pieniądze na infrastrukturę odnawialną czy wodoroową, transformacja energetyczna musi dojść do skutku. Sądę zresztą, że firmy to rozumieją w większym stopniu niż społeczeństwo – Orlen ma cel zeroemisyjności do 2050 r., a my jako społeczeństwo wolimy jeździć samochodami niż komunikacją miejską i nie szukamy oszczędności energii – mówi Damian Kuraś, dyrektor Instytutu ESG Fundacji im. XBW Ignacego Krasickiego.

Wojna zwerifikowała też realne zaangażowanie firm w kwestie społeczne.

– Do tej pory postrzegano te zagadnienia jako wyrównywanie szans czy likwidowanie dyskryminacji, a teraz patrzy się w dużej mierze na to, w jaki sposób biznes pomaga Ukrainie i uchodźcom. Tu akurat w pierwszym etapie zaangażowanie firm wypadło nie tylko dobrze, ale wręcz bardzo dobrze – według badania PIE i BGK ponad połowa polskich przedsiębiorstw, w tym 86 proc. dużych firm, zaangażowała się w działania pomocowe. Oczywiście to będzie ewoluować – od pomocy rzeczowej i finansowej trzeba przejść do tworzenia przyjaznego rynku pracy i zatrudniania pracowników z Ukrainy nie tylko na podstawowych stanowiskach, ale też do pozyskiwania specjalistów choćby w branży medycznej i IT – mówi Damian Kuraś. ©

Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl • 22-333-98-15

Strategia ESG

Wygodnie i odpowiedzialnie

Grupa Żabka realizuje kompleksową Strategię Odpowiedzialności, która jest w pełni zintegrowana ze strategią biznesową organizacji. Podsumowaniem działań podjętych w ramach jej realizacji jest czwarty Raport Odpowiedzialności, który został sporządzony według międzynarodowych standardów raportowania pozafinansowego Global Reporting Initiative (GRI) oraz Sustainability Accounting Standards Board (SASB). W publikacji Grupa Żabka po raz pierwszy przedstawiła wpływ swojej działalności na polską gospodarkę wyrażony kwotą 5,3 miliarda złotych wartości dodanej w 2021 roku oraz liczbą 45,4 tysiące miejsc pracy utrzymanych w całym kraju.

Ubiegły rok, będący jednocześnie drugim rokiem pandemii, ugruntował umiejętności Żabki do elastycznego zarządzania organizacją, efektywnego korzystania z technologii oraz uwzględniania prawdopodobieństwa wystąpienia różnych scenariuszy przy realizacji flagowych projektów. Bardzo ważnym krokiem było powołanie Grupy Żabka, dzięki której stworzony został unikatowy ekosystem rozwiązań convenience, ułatwiających klientom codzienne życie. Stworzenie Grupy wiązało się również z przyjęciem nowego modelu działania, opartego na trzech elementach: transformacji formatu modern convenience, rozwoju technologicznym oraz integracji odpowiedzialności.

– Nasza firma znajduje się w gronie 1 proc. firm na świecie, które według ratingu EcoVadis najlepiej integrują czynniki ESG ze swoją strategią i działaniami operacyjnymi. Chcemy odpowiedzialnie planować rozwój całej naszej organizacji i ułatwiać zrównoważone wybory milionom klientów, aby były wygodne i odpowiedzialne. Dzięki temu wspólnie dokonujemy rzeczywistych zmian pozytywnie wpływających na nasze otoczenie i środowisko naturalne – powie-

dział Tomasz Suchański, Prezes Zarządu Grupy Żabka. Żabka Polska nadal stanowi największą jednostkę organizacyjną w ramach Grupy. Obejmuje ponad 8300 sklepów, prowadzonych przez ponad 7000 franczyzobiorców. Nowa jednostka biznesowa w ramach Grupy – Żabka Future, zajmuje się wyszukaniem i tworzeniem biznesów. Dzięki akwizycjom dokonanym przez Żabkę Future, Grupa została poszerzona o silne platformy e-commerce. Wśród nich znalazł się lider cateringów dietetycznych Maczfit oraz marketplace Dietly.pl. Żabka Future to także największa w Europie sieć sklepów autonomicznych Żabka Nano, z których pierwszy otwarty został rok temu. W ramach nowego powstałego start-upu Lite e-Commerce uruchomiono q-commerce Żabka Just! oraz Delio. W obrębie Grupy funkcjonuje również Obszar Strategii i Funkcji Centralnych, złożony z zespołów odpowiadających za wyznaczanie kierunków rozwoju Grupy oraz opracowywanie strategii, w tym ESG, konsumenckich, personalnej i finansowej. Nowa organizacja firmy pozwoliła utrzymać wysoką dynamikę otwarć sklepów Żabka, których w 2021 roku powstało ponad 1100.

– W realizacji naszej strategii ESG zaangażowani są wszyscy pracownicy, współpracownicy, franczyzobiorcy, klienci oraz partnerzy handlowi. Dzięki temu w 2021 roku mogliśmy podjąć wiele istotnych działań, które m.in. ograniczyły nasz ślad węglowy, umożliwiły klientom dostęp do produktów ułatwiających zrównoważony tryb życia, a naszym franczyzobiorcom zapewniły jeszcze większe bezpieczeństwo finansowe oraz nowoczesne rozwiązania do zarządzania biznesem – mówi Anna Grabowska, Wiceprezesa Zarządu ds. Strategii Konsumenckich Grupy Żabka.

Partnerem publikacji jest Grupa Żabka

KOMENTARZ PARTNERA

Dzisiejsze koszty to przyszłe korzyści



EWA LUNIEWSKA
wiceprezes Zarządu
ING Banku Śląskiego

Environmental, social and corporate governance (ESG) to koncepcja funkcjonowania firmy skupiona na takich kwestiach jak środowisko naturalne, społeczeństwo oraz ład korporacyjny. Organizacje stawiające na ESG zwracają na to uwagę przy podejmowaniu wielu ważnych decyzji biznesowych. Postrzeganie odpowiedzialności firm i biznesu stale rośnie. Społeczeństwa zaczynają przywiązywać coraz większą wagę do sposobu zarządzania firmą, m.in. stosunku do

zmian klimatu, traktowania pracowników czy otoczenia społecznego, w którym funkcjonuje. Dzięki koncentracji na takich działaniach firmy stają się bardziej wiarygodne w ocenie wewnętrznych i zewnętrznych interesariuszy. Wdrożenie polityki ESG w przedsiębiorstwie może korzystnie wpłynąć na wyniki finansowe, polepszyć kondycję kredytową, a także spotęgować przewagę konkurencyjną. Współcześni konsumenci patrzą szeroko. Konieczność zachowania zgodności z procedurami regulacyjnymi jest dla nich więcej niż oczywista. Oni wymagają więcej. Stwarza to dla przedsiębiorstw ogromną szansę na uzyskanie przewagi konkurencyjnej.

Przepracowanie transformacji biznesowej zgodnej z ideą zrównoważonego rozwoju umożliwi zbudowanie długoterminowej wartości dla firmy oraz zabezpieczenie jej przyszłych przy-

Banki, widząc potencjał w nadchodzących zmianach, chętnie odgrywają rolę partnera biznesowego w procesie transformacji kredytobiorców w kierunku nisko- czy zeroemisyjnym. Rozszerzając ofertę produktową, która ma zachęcić klientów do przestawiania biznesu na odpowiedzialny społecznie i środowiskowo. Instytucje finansujące coraz częściej odmawiają kredytowania nieekologicznych przedsięwzięć.

Na rynku zaczynają pojawiać się produkty finansowe oparte na scoring ESG – umożliwiające obniżkę marży przy wdrażaniu zmian w obszarze zrównoważonego rozwoju.

Polska gospodarka pozostaje małą gospodarką otwartą na handel międzynarodowy i inwestycje zagraniczne, dlatego polskie firmy będą stopniowo doświadczać coraz bardziej restrykcyjnych wymogów kryteriów ESG ze strony firm międzynarodowych,

w szczególności europejskich. W skrajnych przypadkach brak dostosowania może oznaczać zerwanie współpracy czy utratę rynku zbytu. Już teraz firmy przywiązujące większą wagę do kryteriów ESG stosują różne wymogi w stosunku do swoich poddostawców (np. audyty procesów, certyfikaty pochodzenia).

Właściciele firm powinni zaakceptować koszty zmian dzisiaj na rzecz długoterminowych i wielowymiarowych korzyści, które osiągną w przyszłości. Zważając że w dłuższej perspektywie brak działań będzie oznaczał ogromne koszty zaniechania. Firmy ignorujące odpowiedzialność społeczną i środowiskową mogą być narażone na kary nakładane przez organy regulacyjne i odrzucane przez konsumentów poszukujących marek, które spełniają standardy zrównoważonego rozwoju.



Inwestorzy stali się wrażliwi na ESG

Bez jasnej strategii ESG coraz trudniej będzie znaleźć inwestora. Wiedzą o tym fundusze private equity, które robią zieloną rewolucję w spółkach portfelowych.

Dla inwestorów finansowych przez lata najważniejsza była EBITDA: zdolność firm do wypracowywania zysków i generowania gotówki. Dziś pieniądze oczywiście wciąż są na pierwszym planie, ale organizacje wyspecjalizowane w zarabianiu ich dla dużych inwestorów patrzą coraz uważniej na środowiskowe i społeczne aspekty działalności firm.

– Z naszych doświadczeń i obserwacji wynika, że pod koniec tej dekady żaden inwestor nie będzie chciał kupić spółki, która nie będzie neutralna pod kątem śladu węglowego, a ponadto każdy będzie uważnie śledził realizację strategii w ramach innych aspektów ESG. Z tym przekonaniem wybieramy teraz cele akwizycyjne. Do tej pory zdarzyło nam się już odstąpić od zakupu spółki właśnie ze względu na kwestie ESG – raz z powodu kosztownej transformacji środowiskowej, a w drugim przypadku ze względu na negatywny odbiór firmy przez byłych i obecnych pracowników oraz wynikający z tego negatywny przekaz rynkowy – mówi Magdalena Pasecka,

partnerka i CFO w Innovie.

Odpowiedzialne inwestowanie Innova to jedna z największych firm private equity, skoncentrowanych nie na spółkach z krajów Europy Środkowej. Obecnie kończy inwestowanie pieniędzy z szóstego funduszu zebranego w 2018 r. i wartego 271 mln EUR, a jednocześnie kończy zbieranie pieniędzy w ramach siódmego funduszu, który wystartuje z inwestycjami już w tym roku.

– Nasi inwestorzy szerzej zainteresowali się ESG już w 2014 r., więc naturalnie i my zajęliśmy się tą tematyką i zaczęliśmy weryfikować spółki pod kątem czynników pozafinansowych. Na początku brane pod uwagę były przede wszystkim wizerunkowe czynniki ryzyka: to, czy spółki portfelowe lub potencjalne cele akwizycyjne nie emitują zbyt dużo CO₂, czy nie zanieczyszczają środowiska ściekami oraz w jaki sposób traktują pracowników. W przypadku ESG, podobnie jak w innych kwestiach, panują pewnego rodzaju trendy; mieliśmy już etap dużego nacisku na poprawę corporate governance i zwiększenie różnorodności w zarządach oraz radach nadzorczych, teraz priorytetem dla większości inwestorów jest ograniczenie śladu węglowego – mówi Magdalena Pasecka.



► **ODPOWIEDZIANE INWESTOWANIE:** Firmy private equity – takie jak Innova, w której w partnerkę jest Magdalena Pasecka – przykładają coraz większą wagę do zrównoważonego rozwoju spółek. Powód jest prosty: firma ekologiczna i odpowiedzialna ma łatwiejszy dostęp do finansowania i może zostać sprzedana za lepszą cenę. [FOT. WM]

Fundusz ma w portfelu kilka firm produkcyjnych, w których zainwestowano w redukcję śladu węglowego. To m.in. spółki z opakowaniowej grupy PLIC, w których zapowiedziano zmniejszenie emisji o połowę.

– Warto dodać, że same deklaracje ograniczenia śladu węglowego już nie są wystarczające. Inwestorzy, klienci

Unikanie greenwashingu

Realizacja poszczególnych celów ESG w spółkach portfelowych Innovy oceniana jest co roku w skali od 1 do 10, gdzie 1 to niskie, a 10 – wysokie ryzyko. Nie powinno dziwić, że ryzyko związane z kwestiami środowiskowymi jest najwyższe w firmach produkcyjnych, ale rzut oka na ostatni raport Innovy wskazuje, że sporo do zrobienia jest też np. w firmach technologicznych zajmujących się oprogramowaniem. Tam czynniki ryzyka związane są z ładem korporacyjnym: wprowadzaniem przejrzystej polityki wynagrodzeń, kodeksów postępowania czy nadzoru nad przetwarzaniem wrażliwych danych.

– Redukcja śladu węglowego jest dla większości inwestorów priorytetem częściowo dlatego, że jest to po prostu dla nich jeden z najbardziej zrozumiałych wskaźników – są tutaj konkretne, mierzalne cele, a więc można z kwartału na kwartał śledzić w prosty sposób realizację KPI. Inne aspekty społeczne czy zarządcze trudniej skwantyfikować. Innova nigdy nie inwestowała w hazard, alkohol czy wyroby tytoniowe. Staramy się też przeprowadzać szczegółowe wywiady z byłymi pracownikami firm, w które potencjalnie zainwestujemy, aby ocenić to, jak traktowani są w nich ludzie. To jest poważny czynnik ryzyka: obecne wyniki finansowe nie

nie znaczą, jeśli wokół firmy wybuchnie wrzawa, powodująca np. bojkot konsumencki – mówi partnerka w Innovie.

Im więcej mówi się o kwestiach ESG, tym bardziej rośnie ryzyko tzw. greenwashingu, czyli nieprecyzyjnego informowania przez firmy o „ekologiczności” produktów i usług, obliczonego na budowanie dobrego wizerunku w mediach i wśród konsumentów.

– Greenwashing jest najgorszym, co można zrobić. Jednak organizacje, nawet mimo wielu krajowych czy międzynarodowych przypadków wskazujących, jak bardzo jest to nieopłacalne w długim okresie, ciągle decydują się na tego typu działania dla chwilowego poklasku. Jeśli firma zostanie na tym przyłapana, to straty wizerunkowe dla niej i dla jej właściciela mogą znacznie przewyższyć korzyści, jakie z tego odniosła. A na taką ewentualność żaden poważny inwestor nie może sobie pozwolić. Dlatego duże fundusze private equity robią dogłębne badania due diligence, by zidentyfikować czynniki ryzyka związane z ESG, podobnie zresztą jak inwestorzy strategiczni. Są też w stanie zaakceptować wycenę z wyższym mnożnikiem, jeśli firma już przeprowadziła inwestycję pod kątem realnego spełniania celów ESG – mówi Magdalena Pasecka. ©

Marcel Zatoński
m.zatonski@p.pl | 22-333-98-15

KOMENTARZ PARTNERA

Wiarygodność podstawą skuteczności ESG



JOANNA GORCZYCA
dyrektorka Biura
Zrównoważonego Rozwoju PZU

Wypracowanie strategii ESG to dziś niekwestionowany obowiązek przedsiębiorstw, które chcą budować swoją wartość w oczach klientów i inwestorów. Kryteria środowiskowe, społecznej odpowiedzialności biznesu oraz ład korporacyjny nie mogą kończyć się jednak na poziomie deklaracji. Od firm oczekuje się konkretnych efektów wprowadzonych zmian, do których motywują je nie tylko zmiany prawne, ale także oczekiwania otoczenia.

Podążając za ważnym trendem zrównoważonego rozwoju i inwestowania w sposób odpowiedzialny, przedsiębiorstwa decydują się na uwzględnienie kryteriów ESG w strategii biznesowej, które często stanowią jej istotny filar. Dziś miarą sukcesu w biznesie są już nie tylko wyniki finansowe, ale przede wszystkim osiągnięcie tych wyników w sposób zrównoważony. Prowadzenie biznesu z poszanowaniem kwestii środowiskowych, społecznych i w zgodzie z najlepszymi praktykami ład korporacyjny (ESG) dostarcza akcjonariuszom i inwestorom wartość, która zapewnia ciągłość i powtarzalność wyników finansowych dzięki odpowiedzialnemu korzystaniu z wielu kapitałów.

Strategia ESG powinna odpowiadać na potrzeby biznesowe oraz wyzwania społeczne i środowiskowe, na które firma ma największy wpływ. W swoich ambicjach ESG firmy powinny uwzględniać nie tylko działania bezpośrednie,

jak redukcja własnego śladu węglowego, ale także inicjatywy, dzięki którym mogą wpływać na zachowania swoich klientów czy partnerów biznesowych. Warto spojrzeć na ESG nie tylko z poziomu wyzwań społecznych i klimatycznych, ale także jak na szansę tworzenia innowacyjnych produktów i procesów.

PZU jako lider sektora ubezpieczeniowego czuje się zobowiązany do wyznaczania najwyższych standardów ład korporacyjny, dbałości o stan środowiska i poprawę jakości życia społeczeństwa. Rozumiemy, że aby zahamować zmiany klimatu, konieczne jest przejście do niskoemisyjnej gospodarki. Chcemy być partnerem dla firm i przedsiębiorstw, które przechodzą energetyczną transformację.

Dlatego rozwijamy ofertę produktów dla podmiotów wspierających technologie niskoemisyjne, jak PZU Energia Wiatru i PZU Energia Słońca.

Inwestujemy w projekty OZE i rozbudowę farm wiatrowych. W naszym podejściu do zrównoważonego rozwoju na równi traktujemy wszystkie trzy litery ESG. W czasie pandemii takie cele zrównoważonego rozwoju jak dobre zdrowie i jakość życia, dobra jakość edukacji nabrały nowego znaczenia. Jeszcze bardziej angażujemy się w promocję zdrowego stylu życia i profilaktykę. Dbamy o bezpieczeństwo, zachęcamy lokalne społeczności do zrównoważonego i aktywnego stylu życia m.in. dzięki projektowi Dobra drużyna PZU. Tworzymy nowoczesną organizację zarządzaną w sposób odpowiedzialny, dbamy o dobrostan pracowników i odpowiadamy na wyzwania pracy w wielopokoleniowych zespołach. Nasze działania przynoszą efekty, są dostrzegane i pozytywnie oceniane zarówno przez klientów, szczególnie korporacyjnych, jak również przez naszych partnerów biznesowych. Wymierną oceną naszych działań są coraz lepsze wyniki ratingów ESG.

Zielona gospodarka

ESG zmieni modele biznesowe i wpłynie na przyszłość firm

ESG ma obecnie kluczowe znaczenie dla przedsiębiorców oraz inwestorów działających na terenie Unii Europejskiej. To ogromne wyzwanie organizacyjne i ekonomiczne, które już powoduje duże zmiany w dotychczasowym funkcjonowaniu przedsiębiorstw i obrotu gospodarczego

Prowadzenie biznesu zgodnie z kryteriami ESG i umiejętność wykazania tego stanu rzeczy to dla przedsiębiorców nie tylko warunek dalszego rozwoju, ale także utrzymania się na rynku.

Pojęcie ESG ma swoją genezę w rozwijających się od ponad 30 lat, unijnych przepisach dotyczących środowiska, praw człowieka i ładu korporacyjnego. ESG (skrót od: Environmental – kwestie środowiskowe, Social – kwestie społeczne, Governance – ładu korporacyjnego) to nie tylko wymóg raportowania wskaźników niefinansowych, ale także przemodelowania biznesu w kierunku zrównoważonej działalności.

Wiele przedsiębiorstw wciąż nie dostrzega różnicy pomiędzy ESG a CSR (społeczna odpowiedzialność biznesu), a określenia te z pewnością nie są tożsame. W przeciwieństwie do CSR, działania w obrębie ESG nie są dobrowolne, lecz obligatoryjne i stanowią wymóg prawny. ESG tworzy nadrzędny, realny zbiór zasad i kryteriów, według którego prowadzona powinna być cała działalność przedsiębiorstwa.

– CSR można określić jako poprzednika ESG. Dla firm inicjatywy CSR stanowiły działania nieobowiązkowe, wizerunkowe i były motywowane zamiarem wykazania, że dane przedsiębiorstwo jest wrażliwe społecznie, zainteresowane wspieraniem wspólnot, wśród których prowadziło działalność, a część swoich zysków przekazywało na cele ważne społecznie – mówi Marcin Bejm, partner kierujący praktyką Energetyki i Projektów Infrastrukturalnych, koordynator zespołu ds. ESG w kancelarii CMS.

– Z kolei ESG nie mieści się już w sferze dobrowolności, ponieważ ignorowanie wymogów ESG będzie miało potencjalnie katastrofalny skutek biznesowy dla przedsiębiorców. Ci, którzy nie będą w stanie wykazać, że działają zgodnie z zasadami z uniwersum ESG, będą narażeni na utratę kontrahentów, utrudniony dostęp do finansowania czy problemy z pozyskaniem kapitału – dodaje.

Kolejne zmiany prawne nadchodzą

Dla wielu przedsiębiorstw raportowanie działań pozafinansowych trwa już od kilku lat – dotyczy to spółek będących jednostkami zainteresowania publicznego, które zatrudniają powyżej 500 pracowników i spełniają odpowiednie warunki finansowe. W praktyce wymóg dotyczy obecnie w szczególności dużych spółek giełdowych, banków i zakładów ubezpieczeń. Przedsiębiorstwa te raportują swoje działania pozafinansowe w zakresie ram sprawozdawczych, które do tej pory były ogólne i nie zawierały konkretnych wytycznych – w praktyce takie raportowanie było więc zbliżone bardziej do sprawozdawczości działań z obszaru CSR. Ta sytuacja ulega właśnie zmianie.

Przed wszystkim od stycznia tego roku do grupy raportujących dołączyły także duże podmioty finansowe i niefinansowe, podlegające nowym przepisom zawartym w Taksonomii UE. Jest to akt prawny, który

określa już konkretne wytyczne w zakresie raportowania zrównoważonych inwestycji. Dla biznesu jest to pierwszy krok w kierunku pełnej identyfikacji realnych, usystematyzowanych działań spełniających zasady ESG.

Tymczasem w kolejce czekają dwie nowe dyrektywy, które już szczegółowo dookreślają wymagania wobec firm w zakresie raportowania działań związanych z ESG.

– W tej chwili czekamy na przyjęcie dyrektywy o sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju (ang. CSRD – Corporate Sustainability Reporting Directive), która zaostrza dotychczasowe wymogi raportowania biznesu i dokładniej określa elementy, które będą podlegały raportowaniu oraz standardy, według których takie raporty będą powstawać. Będą to standardy europejskie, więc w tym kontekście czeka nas również przełomowa zmiana – mówi Agnieszka Skorupińska, partner i lider praktyki prawa ochrony środowiska oraz koordynator zespołu ds. ESG w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej w kancelarii CMS.

– Co najważniejsze, nowe przepisy obejmą dużo większą liczbę podmiotów, ponieważ raportować będą musiały spółki zatrudniające powyżej 250 pracowników. Docelowo to zobowiązanie obejmie również małych i średnich przedsiębiorców. Tym samym już wkrótce liczba podmiotów w Polsce objętych koniecznością raportowania podskoczy kilkukrotnie – dodaje.

Czasu na dostosowanie się do wymogów zawartych w dyrektywie o sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju jest niewiele – jest to kwestia maksymalnie 3 lat dla dużych podmiotów, a dla mniejszych (jeżeli będą finalnie objęte wymogiem) będzie to 5 lat. Warto jednak pamiętać o tym, że nawet jeśli obowiązek raportowania działań pozafinansowych jeszcze nie obejmuje danego przedsiębiorstwa na podstawie tych przepisów, to wystarczy, że znajdzie się ono w łańcuchu dostaw firmy, która jest zobligowana do raportowania – wtedy konieczne będzie przygotowanie odpowiednich informacji z zakresu wytycznych ESG dla swojego partnera.

– Drugim dokumentem jest dyrektywa dotycząca audytu w zakresie zrównoważonego rozwoju (ang. CSDD – Corporate Sustainability Due Diligence), która wprowadza jeszcze głębsze zmiany i nakłada na przedsiębiorców obowiązek raportowania zgodności działalności w zakresie praw człowieka i kwestii środowiskowych sięgając poza granice UE – mówi Agnieszka Skorupińska.

– Na podmiotach objętych tą dyrektywą będzie ciążyć odpowiedzialność za cały łańcuch ich dostaw i wykazanie, że nie powoduje on żadnych naruszeń w wyżej wymienionych kwestiach – dodaje.

Nie warto dłużej czekać

Dla przedsiębiorców terminy wejścia dyrektyw w życie powinny być istotne, jednak realną presję na podejmowanie dzia-



► NIE WARTO ZWLEKAĆ:

Agnieszka Skorupińska, partner i lider praktyki prawa ochrony środowiska oraz koordynator zespołu ds. ESG w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej i Marcin Bejm, partner kierujący praktyką Energetyki i Projektów Infrastrukturalnych, koordynator zespołu ds. ESG w kancelarii CMS uprzedzają, że chęć odsuwania w czasie działań związanych z wprowadzeniem standardów ESG z powodu trudnej sytuacji gospodarczej i politycznej na świecie to poważny błąd. [FOT. ARC]

łań dostosowawczych do ESG wywiera też bardzo mocno sam rynek.

– Już w tej chwili dostęp do kapitału inwestorów instytucjonalnych czy finansowania bankowego zaczyna być warunkowany tym, w jakim stopniu dane przedsiębiorstwo wypełnia wymogi ESG. Trzeba mieć również na względzie fakt, że w wielu państwach członkowskich UE proces dostosowywania się do wymogów ESG jest bardziej zaawansowany niż w Polsce. Jeśli polscy przedsiębiorcy są na tych rynkach obecni, a nie mają możliwości wykazać zgodności swoich działań z zasadami z ESG, to mogą zacząć tracić swoich kontrahentów czy być wypychani z rynków zagranicznych już w tej chwili. Dodatkowo oczekiwania w zakresie ESG zaczynają wzrastać w obszarach zamówień publicznych, przy dofinansowaniach z funduszy unijnych, gdzie możliwość uzyskania grantu będzie również uzależniona od tego, czy podmiot jest w stanie wykazać, że jego działanie, na które wykorzystuje pozyskane środki, jest zgodne z ESG – mówi Marcin Bejm.

– Na pewno nie warto więc czekać do 2024 czy 2026 roku. Im wcześniej przedsiębiorstwa zaczną wdrażać u siebie zmiany, np. odpowiednio regulaminny nadzorczy, regulaminny pracowniczy czy monitorować i kalkulować ślad węglowy, tym skuteczniej ochronią się przed wykluczeniem z rynku – zapewnia.

Jak zauważa Agnieszka Skorupińska, trudna sytuacja polityczna i gospodarcza na świecie może powodować chęć odroczenia działań związanych z wprowadzeniem standardów ESG, ale takie podejście jest błędne – to właśnie dzisiaj widać wyraźnie, jak bardzo ważne jest wzmocnienie biznesów chociażby pod kątem zrównoważonych łańcuchów dostaw czy zrównoważonego podejścia do siły roboczej.

Od czego zacząć?

– Jako kancelaria prawna wspieramy swoich klientów we wprowadzeniu standardów ESG na kilku poziomach. Zaczynamy przede wszystkim od przeprowadzenia audytów z zakresu ESG, sprawdzenia zgodności umów i innych dokumentów z wymaganiami ESG, doradzamy we wdrażaniu polityk, w przygotowaniu się do raportowania i w samym raportowaniu, weryfikujemy także zgodność procesów z wymogami ESG – mówi Agnieszka Skorupińska.

– Z audytów często może wynikać konieczność przeprowadzenia konkretnej inwestycji i w tym obszarze także współpracujemy z przedsiębiorstwami, a po zakończonych procesach nadal wspieramy i weryfikujemy skuteczność wszystkich wdrożeń – dodaje.

– Widzimy, że istnieją spore różnice w gotowości firm do raportowania działań zgodnych z wytycznymi ESG. Większość naszych klientów dobrze poukładała u siebie kwestie objęte literą S – Social, a to dlatego, że od wielu lat obowiązują i przepisy prawa pracy, i odpowiednie standardy, które spowodowały, że w ciągu ostatnich dekad przedsiębiorcy odrobili swoją lekcję i podnieśli standard ochrony praw pracowników – mówi Marcin Bejm.

– W przypadku dużych spółek giełdowych i podmiotów, które mają inwestorów instytucjonalnych uporządkowane są również standardy ładu korporacyjnego. Z kolei obszarem wymagającym dopracowania są kwestie środowiskowe, przy których prowadzeniu jako kancelaria, współpracujemy dodatkowo z doradcami technicznymi. Nasze działania w zakresie ESG postrzegamy jako future facing. W celu zapewnienia kompleksowego doradztwa powołaliśmy specjalny, interdyscyplinarny zespół praktyków, który wspiera naszych klientów w sposób szyty na ich miarę – dodaje.

ESG z pewnością wymaga łącznego zagospodarowania wielu obszarów i tym samym kompleksowego doradztwa z zakresu m.in. prawa ochrony środowiska, prawa pracy czy zielonego finansowania. Raportowanie zgodnie z wymogami ESG stanowi więc wyzwanie dla przedsiębiorców, ale i szansę na zbudowanie przewagi biznesowej na rynku poprzez ukazanie kultury, wartości czy standardów, które panują w danej organizacji.

**PARTNEREM PUBLIKACJI JEST
KANCELARIA CMS**



W grupie będzie można sporo oszczędzić na VAT

Spółki powiązane uzyskają wkrótce możliwość tworzenia grup VAT, które pozwolą na poprawę ich płynności finansowej. Sprawdź, co trzeba zrobić, żeby skorzystać

Jarosław Królak



j.krolak@pb.pl • 22-333-98-13

Prezydent podpisał ustawę naprawiającą Polski Ład. Zawiera ona regulacje o tzw. grupach VAT, na które oczekują firmy powiązane, szukające oszczędności podatkowych. Mimo że przepisy o grupach VAT wejdą w życie 1 stycznia 2023 r., warto już teraz sprawdzić, jakie korzyści mogą uzyskać spółki i rozpocząć przygotowania do utworzenia grupy watońskiej. Nasi eksperci wskazują problemy, jakie mogą utrudniać ten proces.

Łatwiej, szybciej, taniej

Tomasz Groszyk, starszy menedżer w Crido, podkreśla, że najważniejszą zaletą grupy VAT będzie jej wpływ na poprawę płynności finansowej spółek powiązanych.

– Najlepiej obrazuje to sytuacja, w której część podmiotów powiązanych jest w pozycji „do zapłaty”, czyli cyklicznie wpłaca podatek VAT do organów podatkowych, w momencie gdy inni członkowie tej samej grupy regularnie są na pozycji „zwrotowej”, tj. występują do fiskusa z wnioskami o zwrot nadwyżki podatku naliczonego nad należnym. Taki schemat jest charakterystyczny dla grup kapitałowych, w których jedna ze spółek lub kilka z nich odpowiada za rolę inwestycyjną, w tym polegającą na ponoszeniu nakładów na rozwój nowych technologii i innowacyjność, lub realizują zadania eksperta – zaznacza Tomasz Groszyk.

Dla zobrazowania sytuacji podaje przykład, w którym część spółek powiązanych wpłaca VAT 25. dnia miesiąca (za miesiąc poprzedni).

– Tego dnia spółki łącznie zobowiązane są do wpłaty w wysokości 160 jednostek, zaś jedna ze spółek powiązanych z nimi wykazuje nadwyżkę podatku naliczonego nad należnym w wysokości 50 i rozpoczyna bieg terminu zwrotu podatku przez organ. Termin ten może trwać 60 lub nawet 180 dni. Tym samym płynność finansowa grupy zostaje zachwiana. Natomiast w sytuacji gdy spółki te tworzą grupę VAT, efektywna wpłata do organów podatkowych wynosi 110 i nie trzeba oczekiwać na zwrot nadwyżki, co ewidentnie przekłada się na poprawę płynności finansowej grupy VAT – stwierdza Tomasz Groszyk.

Inną korzyścią grup VAT jest wyłączenie transakcji wewnątrzgrupowych z obowiąz-

ku stosowania mechanizmu podzielonej płatności (MPP), ponieważ dostawy towarów i usług w ramach grupy VAT nie podlegają opodatkowaniu.

– Członkowie grupy VAT nie będą mieli zamrożonych pieniędzy na rachunku VAT z tytułu transakcji wewnątrzgrupowych. Obecnie podatnicy mają niewątpliwie dość szerokie możliwości dysponowania środkami z rachunku VAT, niemniej w przypadku grupy VAT, dzięki zwolnieniu z obowiązkowego MPP, możliwości te będą jeszcze większe i dostosowane do potrzeb spółek w grupie – podkreśla ekspert z Crido.

Zauważa, że dodatkowym efektem wyłączenia z opodatkowania transakcji w grupie VAT jest ograniczenie ryzyka podatkowego wynikającego z błędnego stosowania stawek obniżonych lub zwolnień w transakcjach pomiędzy członkami grupy, a więc wystąpienia potencjalnych zaległości podatkowych.

Jak jeden organizm

Zalety i korzyści z tworzenia grup VAT potwierdza Piotr Juszczyk, główny doradca podatkowy w firmie InFakt.

– Grupa będzie traktowana jako jeden podatnik, jej wewnętrzne transakcje nie będą podlegały opodatkowaniu, fakturowaniu czy mechanizmowi podzielonej

OSZCZĘDNOŚCI DLA PRZEDSIĘBIORCÓW:

Grupy VAT to wielka szansa dla powiązanych spółek na poprawę płynności finansowej.

[FOT. ADOBE STOCK]

płatności. Będzie składać jedną wspólną deklarację VAT oraz posiadać jeden rachunek bankowy do obsługi zwrotów VAT i przyjmowania płatności. Dzięki temu członkowie grupy będą mieli mniej pracy związanej z rozliczaniem podatku od towarów i usług – zaznacza Piotr Juszczyk.

Mimo niewątpliwych plusów grupy VAT mogą generować pewne ryzyko.

– Członkowie grupy będą ponosili solidarną odpowiedzialność za jej zobowiązania nie tylko w czasie, gdy posiada ona status podatnika VAT, ale także po jego utracie. Przepisy wprowadzają też konieczność ustalania proporcji odliczenia VAT w trakcie trwania grupy. Powinna ona bazować na udziale w czynnościach opodatkowanych i nieopodatkowanych oddzielnie każdego z podmiotów wchodzących w skład grupy – mówi Piotr Juszczyk.

Dodaje, że sprawę może komplikować to, że w pewnych sytuacjach może nastąpić zobowiązanie do ustalenia dodatkowej proporcji dla całej grupy VAT.

– Wspominany brak opodatkowania transakcji między podmiotami wchodzącymi w skład grupy nie oznacza, że mogą one nie ewidencjonować tych transakcji. Wręcz przeciwnie, grupa musi prowadzić ewidencję transakcji zachodzących także wewnątrz – przypomina Piotr Juszczyk. © ®

Kto może stworzyć grupę VAT

Spółki powiązane ze sobą:

- **finansowo** – gdy jedna z nich ma ponad 50-procentowy bezpośredni udział w kapitale zakładowym lub ponad 50 proc. praw głosu w organach kontrolnych, stanowiących lub zarządzających, lub ponad 50 proc. prawa do udziału w zysku każdego z pozostałych członków grupy
- **ekonomicznie** – przedmiot głównej działalności członków grupy VAT ma taki sam charakter lub rodzaje prowadzonej przez nich działalności uzupelniają się i są współzależne lub jeden członek grupy VAT prowadzi działalność, z której w całości lub w dużej mierze korzystają inni członkowie

- **organizacyjnie** – członkowie grupy prawnie lub faktycznie, bezpośrednio lub pośrednio znajdują się pod wspólnym kierownictwem lub organizują swoje działania całkowicie lub częściowo w porozumieniu. Mogą to być również podmioty posiadające siedzibę na terytorium Polski lub podmioty zagraniczne posiadające w Polsce oddziały, prowadzące działalność na terytorium Polski.

ŹRÓDŁO: INFAKT

Warunki utworzenia grupy VAT

Do powstania grupy VAT konieczne jest zawarcie umowy o jej utworzeniu w formie pisemnej.

Musi ona zawierać co najmniej:

- nazwę grupy VAT z dodatkowym oznaczeniem „grupa VAT” lub „GV”
- dane identyfikacyjne podatników tworzących grupę VAT, w tym dane dotyczące oddziału w przypadku podatnika nieposiadającego siedziby na terytorium kraju, oraz wysokość kapitału zakładowego każdego z tych podatników
- wskazanie przedstawiciela grupy VAT wyznaczonego spośród jej członków
- dane identyfikacyjne udziałowców (akcjonariuszy) i wysokości ich udziału w kapitale zakładowym podatników tworzących grupę, posiadających co najmniej 50 proc. udziałów (akcji) w kapitale zakładowym tych podatników.

ŹRÓDŁO: INFAKT



150

mln zł Tyle wynosi budżet konkursu dla firm i konsorcjów z udziałem jednostek naukowych, którego organizatorem jest Agencja Badań Medycznych. Wnioskodawcy będą mogli przeznaczyć dotacje na opracowanie i rozwijanie innowacyjnych rozwiązań dotyczących tzw. nowych postaci farmaceutycznych oraz leków biopodobnych. Nabór zakończy się 31 sierpnia. [DZ]

PulsFirmy

ZDROWY
BIZNES

zdrowybiznes.pb.pl

Jak tworzyć regulaminy sklepów online

Żle sformułowany regulamin e-sklepu może być źródłem poważnych kłopotów firmy w relacjach z klientami.

Regulamin sklepu jest jednym z kluczowych dokumentów, gdy przedsiębiorca startuje z biznesem online. Klient musi mieć możliwość zapoznania się ze wspomnianym dokumentem,

zanim zdecyduje się na zakup produktu lub usługi.

– Regulamin ma służyć nie tylko osobom kupującym wyroby, lecz także tym, którzy je sprzedają. Żle sformułowany może być źródłem poważnych kłopotów właściciela firmy w relacjach z klientami – mówi Aleksandra Zaliwska, radca prawny, partner w kancelarii KZ Legal.

O czym należy pamiętać, tworząc taki dokument? Przede

wszystkim musi on być zgodny z prawem. Kluczowe w tym przypadku są przepisy Kodeksu cywilnego, a także ustaw o prawach konsumenta i świadczeniu usług drogą elektroniczną. W grę wchodzi też legislacja unijna. Niestety, zasady dotyczące zapisów regulaminu są rozrzucone po różnych aktach prawnych. Bez wiedzy prawniczej łatwo ominąć istotne kwestie i zagubić się w gąszczu przepisów.

– Regulamin musi być też dostosowany do klienta docelowego. To szczególnie istotne w przypadku sklepów działających na szeroką skalę, w tym za granicą. Dokument powinien być zrozumiały dla zagranicznych konsumentów. Błędem jest dosłowne tłumaczenie jego polskiej wersji na języki obce – podkreśla Aleksandra Zaliwska.

Ważne, żeby regulamin nie zawierał niedozwolonych klau-

zul, czyli takich, które działają na niekorzyść klienta.

– Ograniczają one jego prawa lub nakładają na niego dodatkowe obowiązki. Niedozwolone klauzule rozszerzają też uprawnień sprzedających lub wyznaczają ich odpowiedzialność. Zazwyczaj dotyczą zwrotów i reklamacji towarów – zaznacza Aleksandra Zaliwska.

Przestrzega, aby przedsiębiorcy, którzy startują z biznesem

online, nie korzystali z gotowych szablonów regulaminów. Każdy dokument musi być dostosowany do tego, co i w jaki sposób sprzedaje przedsiębiorca.

Regulamin powinien zawierać m.in. dane firmy, prawa i obowiązki sprzedawcy oraz klienta. Ważne są również zasady dotyczące polityki zwrotów i reklamacji towarów, a także warunki ich sprzedaży oraz zapisy RODO. [DZ] ©

OGŁOSZENIE

44389



WOJEWODA DOLNOŚLĄSKI

IF-PP.747.35.2022.AK

Wrocław, dnia 7 czerwca 2022 r.

OBWIESZCZENIE WOJEWODY DOLNOŚLĄSKIEGO

Na podstawie art. 8 ust. 1 pkt 1 i 2, w związku z art. 19a ust. 1 i art. 38 ust. 2 lit. zg ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2021 r. poz. 1836, zwanej dalej ustawą) oraz art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz.U. z 2021 r. poz. 735 ze zm., zwanego dalej *Kpa*),

zawiadamiam,

o wszczęciu postępowania administracyjnego, na wniosek z dnia 12 maja 2022 r. (data wpływu: 19.05.2022 r.), uzupełniony dnia 6 czerwca 2022 r., złożony przez Operatora Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A. w Warszawie, działającego przez pełnomocnika Panią Joannę Białek reprezentującą firmę OTS-IP Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie, w sprawie wydania decyzji o zezwoleniu na wejście na teren poniższej nieruchomości:

Lp.	Powiat	Gmina	Obręb	Nr działki	Księga wieczysta
1.	legnicki	Legnickie Pole	Bartoszków	132/1	LE1L/00021096/8

w celu wykonania badań geologicznych, stanowiących prace niezbędne do sporządzenia wniosku o wydanie decyzji, o których mowa w art. 5 ust. 1, art. 15 ust. 1, art. 19 ust. 1 ustawy w związku z realizacją zadania inwestycyjnego pn.: „Budowa gazociągu DN200 MOP 8,4MPa o długości ok. 3,2 km na odcinku odgałżenie Bartoszków - Bartoszków”.

Zgodnie z art. 8 ust. 3 i 3a ustawy w przypadku, gdy po doręczeniu niniejszego zawiadomienia nastąpi:

- 1)zbycie własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o zezwoleniu na teren nieruchomości,
- 2)przeniesienie wskutek innego zdarzenia prawnego własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o zezwoleniu na wejście na teren nieruchomości

- nabywca, a w przypadku, o którym mowa w pkt 1, nabywca i zbywca, są zobowiązani do zgłoszenia Wojewodzie Dolnośląskiemu danych nowego właściciela lub użytkownika wieczystego.

Niedokonanie powyższego zgłoszenia i prowadzenie postępowania bez udziału nowego właściciela lub użytkownika wieczystego nie stanowi podstawy do wznowienia postępowania.

Informuję ponadto, że stosownie do art. 41 §1 *Kpa* – w toku postępowania strony oraz ich przedstawiciele i pełnomocnicy mają obowiązek zawiadomić organ administracji publicznej o każdej zmianie adresu. W myśl art. 41 §2 *Kpa*, w razie zaniedbania obowiązku, określonego w §1, doręczenie pisma pod dotychczasowym adresem ma skutek prawny.

Zgodnie z art. 49 §2 *Kpa*, wskazuję dzień **15 czerwca 2022 r.** – data ukazania się obwieszczenia na tablicy ogłoszeń, w Biuletynie Informacji Publicznej i stronie podmiotowej Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego, Urzędu Gminy Legnickie Pole oraz w prasie o zasięgu ogólnopolskim, jako ten w którym nastąpiło publiczne obwieszczenie. Zawiadomienie niniejsze po upływie czternastu dni od wskazanego powyżej terminu uważa się za dokonane ze skutkiem prawnym z dniem **29 czerwca 2022 r.**

W myśl art. 10 §1 *Kpa* oraz art. 8 ust. 1b ustawy, strony postępowania mają prawo do czynnego w nim udziału, przeglądania akt sprawy oraz składania wniosków i uwag w siedzibie Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, przy pl. Powstańców Warszawy 1 w Wydziale Infrastruktury, w pokoju nr 2104, po wcześniejszym uzgodnieniu telefonicznym daty i godziny przyjęcia (tel. 71 340-61-95). Uprawnienie to przysługuje stronie, w każdym stadium postępowania.

OGŁOSZENIE

44390



WOJEWODA DOLNOŚLĄSKI

IF-PP.747.34.2022.AK

Wrocław, dnia 7 czerwca 2022 r.

OBWIESZCZENIE WOJEWODY DOLNOŚLĄSKIEGO

Na podstawie art. 8 ust. 1 pkt 1 i 2, w związku z art. 19a ust. 1 i art. 38 ust. 2 lit. zg ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2021 r. poz. 1836, zwanej dalej ustawą) oraz art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz.U. z 2021 r. poz. 735 ze zm., zwanego dalej *Kpa*),

zawiadamiam,

o wszczęciu postępowania administracyjnego, na wniosek z dnia 12 maja 2022 r. (data wpływu: 19.05.2022 r.), uzupełniony i zmieniony dnia 6 czerwca 2022 r., złożony przez Operatora Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A. w Warszawie, działającego przez pełnomocnika Panią Joannę Białek reprezentującą firmę OTS-IP Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie, w sprawie wydania decyzji o zezwoleniu na wejście na teren poniższej nieruchomości:

Lp.	Powiat	Gmina	Obręb	Nr działki	Księga wieczysta
1.	legnicki	Legnickie Pole	Nowa Wieś Legnicka	417/15	LE1L/00074005/0

w celu wykonania badań geologicznych oraz określenia geotechnicznych warunków posadowienia obiektu, stanowiących prace niezbędne do sporządzenia wniosku o wydanie decyzji, o których mowa w art. 5 ust. 1, art. 15 ust. 1, art. 19 ust. 1 ustawy w związku z realizacją zadania inwestycyjnego pn.: „Budowa gazociągu DN200 MOP 8,4MPa o długości ok. 3,2km na odcinku odgałżenie Bartoszków - Bartoszków”.

Zgodnie z art. 8 ust. 3 i 3a ustawy w przypadku, gdy po doręczeniu niniejszego zawiadomienia nastąpi:

- 1)zbycie własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o zezwoleniu na teren nieruchomości,
- 2)przeniesienie wskutek innego zdarzenia prawnego własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o zezwoleniu na wejście na teren nieruchomości

- nabywca, a w przypadku, o którym mowa w pkt 1, nabywca i zbywca, są zobowiązani do zgłoszenia Wojewodzie Dolnośląskiemu danych nowego właściciela lub użytkownika wieczystego.

Niedokonanie powyższego zgłoszenia i prowadzenie postępowania bez udziału nowego właściciela lub użytkownika wieczystego nie stanowi podstawy do wznowienia postępowania.

Informuję ponadto, że stosownie do art. 41 §1 *Kpa* – w toku postępowania strony oraz ich przedstawiciele i pełnomocnicy mają obowiązek zawiadomić organ administracji publicznej o każdej zmianie adresu. W myśl art. 41 §2 *Kpa*, w razie zaniedbania obowiązku, określonego w §1, doręczenie pisma pod dotychczasowym adresem ma skutek prawny.

Zgodnie z art. 49 §2 *Kpa*, wskazuję dzień **15 czerwca 2022 r.** – data ukazania się obwieszczenia na tablicy ogłoszeń, w Biuletynie Informacji Publicznej i stronie podmiotowej Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego, Urzędu Gminy Legnickie Pole oraz w prasie o zasięgu ogólnopolskim, jako ten w którym nastąpiło publiczne obwieszczenie. Zawiadomienie niniejsze po upływie czternastu dni od wskazanego powyżej terminu uważa się za dokonane ze skutkiem prawnym z dniem **29 czerwca 2022 r.**

W myśl art. 10 §1 *Kpa* oraz art. 8 ust. 1b ustawy, strony postępowania mają prawo do czynnego w nim udziału, przeglądania akt sprawy oraz składania wniosków i uwag w siedzibie Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, przy pl. Powstańców Warszawy 1 w Wydziale Infrastruktury, w pokoju nr 2104, po wcześniejszym uzgodnieniu telefonicznym daty i godziny przyjęcia (tel. 71 340-61-95). Uprawnienie to przysługuje stronie, w każdym stadium postępowania.

Jaką polisę zabrać w delegację służbową

Ubezpieczenie podróżne powinno opiewać na odpowiednio wysoką sumę. Koszty leczenia za granicą bywają zaskakujące

Sylwia
Wedziuk

s.wedziuk@pb.pl • 22-333-99-31



Nagle zachorowanie podczas wyjazdu za granicę może skończyć się gigantycznym rachunkiem, który trzeba będzie spłacać do końca życia. Dlatego warto wziąć ze sobą polisę. Trzeba o tym pamiętać, tym bardziej że po dwóch latach pandemii wyjazdy wracają do łask, zarówno te służbowe, jak i wakacyjne.

Odpowiedzialność pracodawcy

Jeśli wybierasz się za granicę w celach służbowych, możesz wykupić polisę samodzielnie albo może to za ciebie zrobić pracodawca. To on – zgodnie z rozporządzeniem ministra pracy i polityki społecznej z 29 stycznia 2013 r – jest odpowiedzialny za zdrowie pracownika w czasie delegacji za granicą.

– Jeżeli pracownik jest w delegacji i podczas pełnienia obowiązków służbowych dojdzie do wypadku, wtedy mówimy o wypadku przy pracy. To z kolei oznacza, że pracownik będzie mógł domagać się pokrycia kosztów przez pracodawcę. Warto, aby ten zapewnił pracownikom polisę – w końcu koszt składki za ubezpieczenie jest wielokrotnie niższy od ewentualnych kosztów leczenia czy transportu – mówi Anna Wieconkowska, menedżer produktu w firmie Colonnade.

Polisa jest rozwiązaniem znacznie tańszym.

– Ubezpieczenie na czas wyjazdu można kupić już za niepełną 4 zł dziennie. Co więcej, pracodawca może wliczyć wydatek związany z zakupem polisy dla pracownika w koszty przychodu – mówi Grzegorz Demczyk, specjalista ds. PR w Rankomacie.

Wysokość kosztów leczenia za granicą potrafi zaskoczyć.

– Znałe są mi przypadki zachorowań, których leczenie w Niemczech, Hiszpanii czy Turcji kosztowało nawet 400 tys. zł. Spotkałam się z kosztem leczenia powypadkowego w Meksyku, podczas wykonywania pracy, rzędu prawie 200 tys. zł, oraz zachorowania skutkującego zgonem, z transportem z Niemiec, w wysokości aż 960 tys. zł – mówi Anna Wieconkowska.

Jakie sumy ubezpieczenia

Dlatego warto zadbać przede wszystkim o odpowiednią sumę ubezpieczenia.

– Decydując się na wyjazd np. do Stanów Zjednoczonych, musimy mieć świadomość, że w razie nagłego za-



chorowania wydatki medyczne mogą sięgać nawet kilkuset tysięcy złotych – przysłała Agnieszka Klimczak, ekspert w dziale ubezpieczeń osobowych w firmie Marsh Polska.

– Z bardzo wysokich opłat medycznych słyną takie kraje jak Stany Zjednoczone, Kanada czy Japonia – wtrąca jej Grzegorz Demczyk.

Najlepiej, jeśli suma ubezpieczenia kosztów leczenia wynosi od 50 tys. EUR w górę w przypadku wyjazdów do krajów europejskich.

– Natomiast jeżeli mówimy o wyjazdach do USA czy Kanady, wówczas absolutnym minimum jest 200 tys. EUR – mówi Anna Wieconkowska.

Dodaje, że na wysokie koszty leczenia trzeba przygotować się także w krajach afrykańskich oraz azjatyckich, ponieważ w ich przypadku często zachodzi konieczność przetransportowania pacjenta do oddalonej placówki, która jest lepiej wyposażona. Konieczna jest wtedy podróż specjalnie wyposażonym środkiem transportu, a to znacząco podnosi koszty.

W przypadku wyjazdów europejskich dobrze mieć ze sobą kartę EKUZ.

– Zwłaszcza zachorowania covidowe są obsługiwane przez służbę zdrowia w specjalnym trybie, przez placówki państwowe. Posiadanie EKUZ ułatwia wtedy ubezpieczycielowi organizację przyjęcia ubezpieczonego do placówki medycznej i przebieg kosztów medycznych, których

► POLISA OD SZEFA:

Wysłała pracownika za granicę? Pomyśl o ubezpieczeniu. To pracodawca jest odpowiedzialny za zdrowie zatrudnionego podczas delegacji. [FOT. ADOBE STOCK]

EKUZ nie pokrywa – tłumaczy Magdalena Oszczak, menedżerka zespołu ubezpieczeń turystycznych w departamencie rozwoju produktów i procesów w firmie ubezpieczeniowej Uniq.

Zakres ubezpieczenia

W przypadku ubezpieczenia kosztów leczenia w podróżach zagranicznych, oprócz odpowiednio dobranych sum, warto pamiętać także o uwzględnieniu ryzyka transportu medycznego i transportu do Polski.

– Ponadto w przypadku wyjazdów służbowych, jeśli pracownik zabiera ze sobą sprzęt elektroniczny, warto, by polisa uwzględniała ochronę w przypadku kradzieży lub utraty tych przedmiotów. Do rozważenia jest także ubezpieczenie OC w życiu prywatnym – mówi Anna Wieconkowska.

Nadal aktualne jest także ryzyko zachorowania na COVID-19.

– Co prawda same zachorowania mają lżejszy przebieg, ale wiążą się z izolacją trwającą od siedmiu do 10 dni. Warto zatem wybierać ubezpieczenie turystyczne z włączonym ryzykiem izolacji i kwarantanny zarówno na wyjazdy służbowe, jak i prywatne – mówi Magdalena Oszczak.

Ponadto wciąż do wielu krajów nie można wjechać bez wykonania testu na koronawirusa.

– Dlatego bardzo dużym zainteresowaniem cieszy się ubezpieczenie


kosztów rezygnacji z podróży – mówi Anna Wieconkowska.

Polisy dla podróżnych mają też oczywiście wyłączenia. Przede wszystkim nie działają na terenach, na których toczy się wojna.

– Niektórzy ubezpieczyciele zapewniają pomoc w sytuacjach, gdy działania wojenne niespodziewanie zaskakują podróżujących. Bez względu na to, czy wyjeżdżamy za granicę służbowo czy prywatnie, zawsze należy zapoznać się z ogólnymi warunkami ubezpieczenia i zobaczyć, co podlega ochronie ubezpieczeniowej, a co jest z niej wyłączone – radzi Agnieszka Klimczak.

Ponadto odszkodowanie z takiej polisy nie zostanie wypłacone, jeżeli mimo poniesienia kosztów ubezpieczeniowy nie zachowa faktur, rachunków, dokumentacji medycznej, złamie prawo albo do zdarzenia ubezpieczeniowego dojdzie na skutek celowego działania.

– Podstawową ochroną nie jest objęte także uprawianie sportów wysokiego ryzyka, ekstremalnych czy wykonywanie pracy fizycznej. W razie potrzeby należy wykupić ochronę dodatkową – zaznacza Anna Wieconkowska.

Z danych kalkulatora Rankomat.pl wynika, że najczęściej wybieranym rozszerzeniem ochrony jest ubezpieczenie zdarzeń pod wpływem alkoholu oraz chorób przewlekłych. Sporo turystów decyduje się także na ochronę w czasie uprawiania sportów wysokiego ryzyka lub ekstremalnych. 

Inflacja doskwiera firmom

Wzrost cen szybko się nie zatrzyma. Przedsiębiorcy będą mieli problem z dostępem do finansowania i utrzymaniem płynności.

Ceny rosną już kolejny miesiąc. Wielu analityków spodziewa się, że niebawem inflacja może sięgnąć nawet 18 proc.

– To oznacza kolejne podwyżki stóp procentowych i jeszcze droższy kredyt, co w firmach przełoży się na niższą sprzedaż, mniejsze inwestycje i zatrudnienie, a w końcu problemy z utrzymaniem płynności finansowej – mówi Tomasz Rodak, dyrektor sprzedaży w firmie faktoringowej Bibby Financial Services.

W maju Bibby MSP Index, czyli wskaźnik nastrojów wśród przedsiębiorców, utrzymał się na poziomie z jesiennej edycji badania (51,8 pkt), co oznacza stagnację. Poprawy koniunktury spodziewają się wciąż firmy z sektora budowlanego i handlu, ale usługowe i transportowe wstrząsają kryzys.

– Przedsiębiorcy muszą nastawić się na to, że problem z inflacją zagości u nas na dłużej – przekonuje Tomasz Rodak.

Wysoka inflacja szybko nie spadnie, nawet gdyby szok na rynku paliw oraz żywnościowym wygasł. Źródeł uporczywego wzrostu cen trzeba bowiem szukać w czasach pandemii, gdy lockdowny paraliżowały gospodarkę, a pomoc finansowano przez emisję obligacji, ekspansję długu publicznego i dodruk pieniędzy. Do tego bank centralny długo nie spieszył się z ograniczeniem ekspansywnej polityki pieniężnej. Ucierpią na tym małe i średnie firmy, bo długie utrzymywanie się wysokiej inflacji oznacza dla nich kłopoty w dostępie do finansowania i problemy z utrzymaniem płynności. Coraz częściej ratunku szukają w faktoringu.

– Część firm wnioskujących o niego spotkała się z problemami w podniesieniu kwot kredytu obrotowego czy limitu w rachunku. Inne wskazują na wzrost kosztów finansowania – mówi Tomasz Rodak.

Bibby Financial Services obserwuje także istotne zmiany w obrębie łańcuchów dostaw, które są skutkiem pandemii i wojny w Ukrainie. Wiele polskich MSP rozpoczęło współpracę z nowymi odbiorcami.

– Dlatego coraz częściej chcą zabezpieczyć się przed ryzykiem niewypłacalności, a nawet oczekują wsparcia w weryfikacji partnerów handlowych i identyfikowaniu ewentualnych oszustów – mówi Tomasz Rodak. [SW] ©

OBWIESZCZENIE WOJEWODY MAZOWIECKIEGO

Zgodnie z art. 18, w związku z art. 6 ust. 1-2 ustawy z dnia 22 lutego 2019 r. o przygotowaniu i realizacji strategicznych inwestycji w sektorze naftowym (Dz.U. z 2021 r., poz. 1902) oraz zgodnie z art. 10 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2021 r., poz. 735 ze zm.) - dalej Kpa, niniejszym zawiadamia się, że w dniu 4 kwietnia 2022 r. na wniosek inwestora zostało wszczęte postępowanie administracyjne dotyczące wniosku o wydanie decyzji o pozwoleniu na budowę dla:

inwestor: PERN Spółka Akcyjna ul. Wyszogrodzka 133, 09-410 Płock

inwestycja: „Budowa rurociągu ropy naftowej Gdańsk-Płock wraz z infrastrukturą niezbędną do jego obsługi”, na terenie działek ewidencyjnych wg. poniższego zestawienia:

Adres zamierzenia inwestycyjnego: województwo mazowieckie,

powiat płocki:

gmina Bielsk, jedn. ew. nr 141901_2:

obręb 0003 Cekanowo, działki ew. nr: 57, 76, 77,

obręb 0005 Ciachcin Nowy, działki ew. nr: 128/1, 130, 134, 3/1, 4/9, 53, 64/16, 64/21, 65/10, 65/11, 67, 69, 73/4, 74/1, 74/2, 80, 9/15,

obręb 0007 Drwały, działki ew. nr: 109, 110/1, 111, 112, 113, 114/1, 115, 116/1, 116/2, 117/1, 162, 163, 179, 183, 190, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39,

obręb 0011 Gościce, działki ew. nr: 103, 104/1, 118/1, 119, 120, 121, 123, 62/1, 70, 77/2, 77/4, 78, 84,

obręb 0016 Kędzierzyn, działki ew. nr: 21, 22, 23/1, 24/1, 24/2, 60,

obręb 0018 Kłobie, działki ew. nr: 10, 11/5, 6, 7, 8/1, 9

obręb 0027 Niszczycze, działki ew. nr: 1/1, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 3, 4, 40, 41/5, 41/6, 42/1, 42/2, 5, 52, 56, 57, 58, 60/1, 60/2, 60/3, 62, 9,

obręb 0028 Niszczycze-Pieńki, działki ew. nr: 34/1, 35/3, 35/4, 35/7, 36/4, 36/5, 39, 54, 55,

obręb 0039 Umienino, działki ew. nr: 12/3, 12/4, 13,

obręb 0040 Umienino-Lubki, działki ew. nr: 27/2, 37/2, 37/4, 38, 39/2, 40/2, 41/2, 42/4, 42/7, 43/6, 44/1, 44/2, 50, 51, 53, 54/4

obręb 0043 Zagoty, działki ew. nr: 115/2, 115/6, 116/2, 117/9, 118/14, 16, 169, 17, 20, 22/1, 27, 30/1, 37, 45

gmina Radzanowo, jedn. ew. nr 141910_2:

obręb 0003 Boryszewo Stare i Stróżewo, działki ew. nr: 113, 114, 120, 121, 34/1, 34/2, 85,

obręb 0005 Brochocinek, działki ew. nr: 1, 26/1, 27, 29, 36, 56/1, 56/2

obręb 0011 Dźwierzno, działki ew. nr: 10/2, 126, 18, 19, 2, 20, 3, 4, 60, 7, 8, 9,

obręb 0020 Rogozino, działki ew. nr: 1/2, 136/5, 191, 192/1, 192/2, 193/1, 193/2, 193/3, 194, 195, 198, 199, 200/2, 22, 349/1,

gmina Słupno, jedn. ew. nr 141912_2:

obręb 0005 Gulczewo, działki ew. nr: 10, 116/3, 117, 12/1, 12/2, 13/1, 13/3, 15/15, 3/2, 3/3, 3/4, 3/8, 4/5, 6/1, 9, 97, 98,

obręb 0011 Miszewko Strzałkowskie, działki ew. nr: 14/22,

obręb 0013 Mirosław, działki ew. nr: 10, 11/2, 113, 115, 116, 13, 132, 133, 134, 135, 139, 14, 15, 16, 17, 18, 23/13, 23/4, 29, 30, 31, 32, 34, 35, 36, 39/1, 41, 43/12, 43/13, 43/28, 43/33, 43/35, 43/36, 43/37, 43/41, 47/7, 48/11, 48/12, 48/5, 5/1, 55, 57, 58, 6, 63/1, 64, 7, 8/1, 9,

powiat sierpecki,

gmina Gozdowo, jedn. ew. nr 142702_2:

obręb 0001 Antoniewo, działki ew. nr: 14, 56/3, 57/4, 58, 61/1, 61/2, 62/2, 63, 64, 65/2, 66, 67, 68, 69, 70/1,

obręb 0011 Gozdowo, działki ew. nr: 195, 196, 197, 24/3, 24/4, 26, 92, 93/3, 93/4, 93/5, 93/7, 94/12

obręb 0014 Kolonia Przybyszewo, działki ew. nr: 102, 12/2, 57, 58, 59, 77/1, 77/3, 77/4, 84/2, 87/2, 87/3, 88/1, 89/2, 90, 93, 94/1, 96/3, 96/5, 99/1,

obręb 0017 Kowalewo Skorupki, działki ew. nr: 37/2, 38/2, 39, 40/1, 40/2, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 49, 52,

obręb 0018 Kozice Smorzewo, działki ew. nr: 22/3, 23, 24, 26,

obręb 0019 Kuniewo, działki ew. nr: 11, 15, 17, 18, 2, 22, 23, 24, 25, 30, 31/2, 32/3, 39, 6, 73, 74, 75/1, 75/2, 77/2,

obręb 0020 Kurówko, działki ew. nr: 1/1, 1/4, 112, 113, 114/5, 148/1, 148/2, 149/4, 150/1, 151/2, 156/2, 157, 158, 159/4, 162, 167, 168/1, 172, 173, 178/1, 178/2, 194, 199/1, 199/2, 2, 200/1, 200/2, 201, 3/4, 3/6, 71, 72,

obręb 0021 Kuskowo Bronoszewice, działki ew. nr: 1, 2, 3, 32, 71, 72/4, 73/4, 74/4, 75/4, 76/2, 90/2, 90/4, 91/3, 91/5, 91/9, 97/1, 97/3,

obręb 0033 Rycharcice, działki ew. nr: 1/3, 105/2, 106, 13/1, 14/1, 17/3, 18/1, 2/1, 20/1, 23/3, 24/1, 49/2, 49/3, 5/1, 67, 68/3, 68/4, 69/1, 70/10, 70/18, 72, 73/2, 85/1, 86, 87,

obręb 0034 Rycharcice Gnaty, działki ew. nr: 38/6, 39/2,

gmina Mochowo, jedn. ew. nr 142703_2:

obręb 0027 Romatowo, działki ew. nr: 22/2, 24, 63, 64, 65, 66, 67/2, 68,

obręb 0033 Zglenice Duże, działki ew. nr: 200, 202, 206/4, 207, 208, 209, 217, 218, 225/2, 226, 238/1, 241,

obręb 0034 Zglenice Małe, działki ew. nr: 39

gmina Sierpc, jedn. ew. nr 142705_2:

obręb 0005 Bledzewko, działki ew. nr: 106, 107, 108, 114, 115, 27, 32/1, 35, 36/3, 42, 43/1, 43/2, 46, 47, 49, 50, 76, 77, 78, 79, 86, 91/1, 92, 93, 94, 97,

obręb 0006 Bledzewo, działki ew. nr: 1/1, 138/4, 139, 189, 190, 191, 192, 193, 196, 197, 230, 248, 249, 265/1, 265/3, 266, 267, 268/1, 288,

obręb 0019 Kwaśno, działki ew. nr: 2/18, 2/21, 2/22, 3, 4, 6,

obręb 0022 Miłobędzyn, działki ew. nr: 14, 144, 15, 20, 9/1,

obręb 0023 Osówka, działki ew. nr: 106, 107, 108, 109/1, 109/2, 169, 170, 171, 173, 180, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 202, 204, 208, 35, 48, 58/2, 63/2, 64, 65/3, 66,

obręb 0026 Piastowo, działki ew. nr: 111/2

obręb 0032 Sulocin Teodory, działki ew. nr: 33, 35, 37/1, 40, 43/1, 48, 50, 52, 55, 60, 61/2, 62, 65, 66, 67,

obręb 0033 Sulocin Towarzystwo, działki ew. nr: 100/1, 101, 103, 104, 105/3, 105/4, 106/2, 106/3, 106/5, 106/6, 106/7, 107/1, 107/2, 108, 109/2, 110, 22, 23, 24, 25, 26, 27/2, 28, 30, 32, 34/1, 34/3, 34/4, 35, 36/1, 36/3, 37/1, 37/2, 39, 41, 43/1, 43/2, 45, 47, 49, 51, 84, 97, 98,

obręb 0041 Żochowo, działki ew. nr: 160

gmina Szczutowo, jedn. ew. nr 142706_2:

obręb 0001 Agnieszkowo, działki ew. nr: 115, 117, 118, 119/6, 119/7, 120, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 132/2, 136, 141, 142, 144, 145, 146, 148, 158, 159, 160, 161, 162, 166, 167, 169, 227, 228, 230, 231, 232, 233, 239,

obręb 0005 Całownia, działki ew. nr: 1, 10/2, 23/1, 3/1, 3/2, 4, 5/1, 6/1, 7/1, 7/5, 72/3, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 82/2, 89,

obręb 0010 Gójsk, działki ew. nr: 1/1, 1/2, 11/4, 15/1, 16, 17, 18,

obręb 0017 Łazy, działki ew. nr: 16, 17, 18, 24, 25, 26, 27, 30, 32, 34/2, 41, 44/2, 45/1, 45/2,

obręb 0021 Mościska, działki ew. nr: 104, 121, 122/1, 122/2, 123, 124/1, 125, 126, 128/2, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 31/2, 329, 66, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 81, 82

Akta przedmiotowej sprawy znajdują się w Wydziale Infrastruktury Mazowieckiego Urzędu Wojewódzkiego w Warszawie, pl. Bankowy 3/5, 00-950 Warszawa, gdzie do czasu wydania orzeczenia, strony mogą się zapoznać z materiałem dowodowym w niej zgromadzonym.

Strona chcąca zapoznać się z aktami postępowania, może tego dokonać w siedzibie tutejszego organu na Pl. Bankowym 3/5 pok. 7 w poniedziałek w godz. 13.00 – 16.00 lub w czwartek w godz. 8.00 – 12.00 **po wcześniejszym umówieniu się telefonicznie pod nr 22 695-62-19. Osoby nieumówione nie będą obsługiwane.**

W przypadku gdy po doreczeniu zawiadomienia, nastąpi: zbycie własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w sektorze naftowym; przeniesienie wskutek innego zdarzenia prawnego własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w sektorze naftowym; - nabywca, a w przypadku, o którym mowa w pkt 1, nabywca i zbywca, są obowiązani do zgłoszenia właściwemu wojewodzie danych nowego właściciela lub użytkownika wieczystego.

Niedokonanie zgłoszenia i prowadzenie postępowania bez udziału nowego właściciela lub użytkownika wieczystego nie stanowi podstawy do wznowienia postępowania.

Zgodnie z art. 41 § 1 Kpa, w toku postępowania strony oraz ich przedstawiciele i pełnomocnicy mają obowiązek zawiadomić organ administracji publicznej o każdej zmianie swego adresu.

W myśl art. 41 § 2 Kpa, zaniedbanie tego obowiązku powoduje, że doręczenie pisma pod dotychczasowym adresem ma skutek prawny.

W trakcie prowadzonego postępowania, o czynnościach tutejszego organu, strony postępowania będą informowane w drodze publicznych obwieszczeń, zgodnie z art. 49 § 1 Kpa.

Dzień publicznego obwieszczenia: 15 czerwca 2022 r.

WI-I.7840.5.1.2022.MP

Rząd chce, by Bogdanka więcej fedrowała

Przejęcie przez skarb państwa Bogdanki może oznaczać wezwanie na wszystkie akcje wartej 1,9 mld zł kopalni. Rządowe wizje obejmują inwestycje w zwiększanie wydobycia

Magdalena Graniszewska

m.graniszewska@pb.pl ☎ 22-333-98-29

Co z Bogdanką? – tym pytaniem analitycy giełdowi już od miesięcy wierzili dziurę w brzuchu zarządowi Enei.

Enea, czyli energetyczna grupa kontrolowana przez skarb państwa, zamierza wziąć udział w wielkiej operacji wydziałania elektrowni węglowych do osobnej spółki, czyli do Narodowej Agencji Bezpieczeństwa Energetycznego (NABE). Po tej operacji Enea ma być lekka, zielona i gotowa do wspierania transformacji kraju. Nic jednak zarząd firmy nie mówił dotychczas o losach lubelskiej kopalni węgla Bogdanka, w której Enea ma prawie 65 proc. akcji. Zielona spółka z udziałami w kopalni węgla?

– Skoro wydziałane mają być aktywa węglowe, to pozostawienie kopalni w grupie nie miałoby sensu – tak komentował to od dawna Paweł Puchalski, analityk z banku Santander.

Kopalnia zatoczyła koło

W końcu los Bogdanki się wyjaśnił. Na wtorkowym posiedzeniu rząd zajął się projektem uchwały „w zakresie nabycia przez Skarb Państwa akcji spółki Lubelski Węgiel Bogdanka”. Autorem projektu jest minister aktywów państwowych, czyli Jacek Sasin.

Notowania Bogdanki zareagowały na to wzrostem. Przebijały we wtorek 55 zł, a kapitalizacja firmy sięgała ok. 1,9 mld zł (w sześć miesięcy urosła o 60 proc.). Pakiet Enei ma teraz wartość ponad 1,2 mld zł.

„Sytuacja międzynarodowa, w szczególności agresywna polityka Rosji, której przejawem jest wojna na Ukrainie, wywołuje niepewność na rynku węgla, jeśli chodzi o cenę oraz dostępność tego surowca. Z tego względu nabycie akcji LW Bogdanka przez Skarb Państwa jest istotne z punktu widzenia polityki gospodarczej Polski” – tak PAP cytował wyjaśnienia rządu w kwestii wydatkowania pieniędzy podatników.

W 2009 r. Bogdanka weszła na giełdę jako spółka skarbu państwa, a rok później ruszyła jej prywatyzacja. Skarb sprzedał akcje w transzach, uzyskując łącznie 1,38 mld zł. W 2015 r. kopalnię odkupiła za 1,48 mld zł państwowa Enea. Teraz państwowe skrzydła będą się już bezpośrednio rozpościerać nad wartą 1,9 mld zł spółką.

► PŁYTKO I ZYSKOWNIE:

Bogdanka, zlokalizowana na Lubelszczyźnie, dysponuje złożami węgla położonymi płycej niż te na Śląsku. Dzięki temu koszty wydobycia są relatywnie niższe, a kopalnia ma zyski (797,6 mln zł EBITDA w 2021 r.).

[FOT. JACEK SZYDŁOWSKI/FORUM]



Miliardy na szyby?

O pomysłach skarbu państwa na dalsze losy Bogdanki napisał na Twitterze Artur Soboń, poseł PiS z okręgu lubelskiego, były wiceminister aktywów państwowych ds. węglowych, a dziś wiceminister finansów.

„Dzisiejsza decyzja rządu o zakupie akcji Lubelskiego Węgla Bogdanka przez Skarb Państwa to szansa na dywersyfikację dostaw, lepsze ceny, wyższą produkcję, rozwój m.in. węgla koksującego, wsparcie lokalnej społeczności. Warunki: powstanie NABE i Lubelskie bez FST” – brzmi wpis Artura Sobonia.

Nie wszystko w tym wpisie jest jasne. Dywersyfikacja? Może chodzi o 15 proc. węgla, które Bogdanka sprzedaje na rynku, a nie spółkom skarbu państwa. Teraz może skieruje surowiec do państwa. Lepsze ceny? Paweł Puchalski podkreśla, że Bogdankę czeka kilka lat bardzo dobrych wyników i generowania gotówki.

– Gdyby skarb państwa chciał obniżyć cenę energii elektrycznej w Polsce, to mógłby to osiągnąć np. renegegując, po przejęciu, kontraktów z Kozienicami i Polańcem [obie elektrownie należą do Enei i zostaną wydzielone do NABE – red.]. Wydaje się, że odkupienie mniejszościowego udziału w Bogdancie mogłoby

znacznie ułatwić takie negocjacje – mówi Paweł Puchalski.

Robert Maj, analityk Ipopemy, zastanawia się z kolei, czy Bogdanka zostanie zdjeta z giełdy, bo jeśli tak, to będzie miała możliwość swobodnego ustalania niższych cen węgla dla energetyki. Dziś nie zgodziliby się na to akcjonariusze mniejszościowi.

Wyższa produkcja? Robert Maj i Paweł Puchalski są zgodni: jedynym sposobem na to, by Bogdanka zwiększyła produkcję, jest budowa nowego szybu i dotarcie do nowych pokładów węgla, co oznaczałoby inwestycje na ponad 1 mld zł. Jeszcze niedawno było to nie do pomyślenia, skoro Europa i Polska zmierzała ku dekarbonizacji.

– Sytuacja geopolityczna sprawa, że pomysł nie jest niemożliwy do zrealizowania. Finansowanie zaofiarować mogłyby państwowe banki, sama Bogdanka generuje też gotówkę, można też myśleć o emisji akcji – mówi Robert Maj.

– Gdyby taka inwestycja była zabezpieczona długoterminowym kontraktem na odbiór węgla w dobrych cenach, to mógłby to być dobry pomysł – dodaje Paweł Puchalski.

Artur Soboń stwierdza też, że Lubelskie nie będzie mogło skorzystać z Funduszu Sprawiedliwej Transformacji, czyli unij-

nych pieniędzy dla regionów, które zadeklarują plan odejścia od węgla.

Wskazanie na wezwanie

W rozmowach dotyczących transakcji pojawiała się we wtorek kwestia wezwania na akcje Bogdanki, które skarb państwa mógłby ogłosić przy okazji przejmowania pakietu Enei. Są głosy, które wskazują, że wezwanie na 100 proc. akcji będzie konieczne. Jeden z renomowanych prawników, pragnący zachować anonimowość, przekonuje, że wprawdzie zmienie niedawno przepis obniżyły do 50 proc. próg nakładający obowiązek ogłoszenia wezwania na 100 proc. akcji spółki, ale od tego obowiązku są wyjątki. Jeśli transakcja odbywa się w ramach grupy kapitałowej, to wezwanie nie jest obowiązkowe. Jako że skarb państwa kontroluje 52,29 proc. akcji Enei, czyli ponad połowę, to zakup akcji Bogdanki będzie transakcją w ramach grupy.

O kwestii wezwania zapyaliśmy Ministerstwo Aktywów Państwowych i Eneę. Czekamy na odpowiedź. Nieoficjalnie z kręgów rządowych płynie wskazówka, że obowiązują raczej scenariusz z wezwaniem.

Wyceny akcji Bogdanki przez analityków wahają się od ok. 55 zł (Ipopema) do 74,7 zł (Santander). ☺ ☺

268

mln zł Taką wartość miały aktywa TFI na koniec maja 2022 r. To o 1,6 proc. mniej niż miesiąc wcześniej i o 11,2 proc. mniej niż na koniec 2021 r. [KZ]

WALUTY

Fed podbije stawkę?

MARK ROGAŁSKI
główny analityk walutowy DM BOŚ

Decydenci w USA najpewniej zostaną zmuszeni do tego, aby w środę, 15 czerwca, podnieść stopy procentowe bardziej, niż sądzili jeszcze kilka tygodni temu. Po tym jak inflacja CPI okazała się w maju najwyższa od 40 lat oczekiwania rynku przesunęły się w stronę ruchu o 75 pkt baz.

Niewykluczone, że analogiczne posunięcie zobaczymy też w lipcu, wskutek czego na koniec roku sprzedaż stopy funduszy federalnych sięgnie 3,50-3,75 proc. wobec 0,75-1,00 proc. obecnie. To oznaczałoby zacieśnienie o 275 pkt baz. w ciągu zaledwie pół roku! Nie dziwi zatem to, że dolar zaliczył w ostatnich dniach kolejną falę wzrostu, a na ryzykownych aktywach wybuchła panika.

W tym środowisku złoty nie miał szans się obronić. Zaskoczyli mu też ostatnie słowa prezesa Adama Glapińskiego, które wybrzmiały gołębio. Rynki coraz bardziej zwracają też uwagę na szybujące w górę rentowności polskich obligacji oraz niemalą wartość polskiego długu. Za jakiś czas to może być kluczowym kryterium oceny, jeżeli strefa euro wpadnie w problem defragmentacji. Włochy to obecnie jej najsłabsze ogniwo, co zauważyli już globalni speculanci. Zapowiedź zakończenia przez Europejski Bank Centralny skupu aktywów doprowadziła do znacznego przyspieszenia zwyczaj rentowności włoskich obligacji. Wprawdzie nie są one jeszcze na krytycznych poziomach, ale zaczynają wracać wspomnienia kryzysu PIIGS sprzed dziesięciu lat. Technicznie złoty zdaje się mieć przestrzeń do dalszego osłabienia – bariera 4,50 zł za dolara może pęknąć jeszcze w tym tygodniu. ©

OGŁOSZENIE 44429

OBWIESZCZENIE WOJEWODY ŁÓDZKIEGO o wydaniu decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu

Działając na podstawie art. 12 ust. 1, 1a i 2, art. 12a w powiązaniu z art. 38 pkt 4 lit. t) oraz art. 39 ust. 1 ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2021 r. poz. 1836 - t.j.) - zwanej dalej *ustawą* oraz art. 72 ust. 6 ustawy z dnia 3 października 2008 r. o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko (Dz. U. z 2022 r. poz. 1029 - t.j.) i art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. - Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2021 r. poz. 735 z późn. zm.) - zwanej dalej *Kpa*,

Wojewoda Łódzki

zawiadamia, że na wniosek Polskiej Spółki Gazownictwa Sp. z o.o. z siedzibą w Tarnowie, 10 czerwca 2022 r. została wydana Decyzja Nr 15/2022 o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu dla inwestycji pn.: „Budowa gazociągu Łódź – Konstancinów Łódzki – Pabianice – Rzgów – Konstancinowa – Łódź wraz z infrastrukturą niezbędną do jego obsługi na terenie województwa łódzkiego” – Przebudowa sieci gazowej w ramach obwodnicy Łodzi. Etap I – ZZUP Konstancinów Łódzki oraz Etap XII – Stacja gazowa wysokiego ciśnienia o przepustowości Q = 6000 m³/h w Konstancinowie Łódzkim, Etap I i II – część liniowa.

Zgodnie z art. 34 ust. 1 *ustawy*, decyzja podlega natychmiastowemu wykonaniu.

Od niniejszej decyzji służy stronom odwołania do Ministra Rozwoju i Technologii za pośrednictwem Wojewody Łódzkiego – w terminie 14 dni od dnia, w którym zawiadomienie o jej wydaniu w drodze obwieszczenia uważa się za dokonane.

Zgodnie z art. 49 *Kpa* w związku z art. 12 ust. 2a *ustawy*, zawiadomienie stronom postępowania w drodze obwieszczenia uważa się za dokonane po upływie 14 dni od dnia, w którym nastąpiło obwieszczenie o wydaniu decyzji w Łódzkim Urzędzie Wojewódzkim w Łodzi.

Odwołanie od decyzji powinno zawierać zarzuty odnoszące się do decyzji, określać istotę i zakres żądania będącego podmiotem odwołania oraz wskazywać dowody uzasadniające to żądanie.

W trakcie biegu terminu do wniesienia odwołania, stronom przysługuje prawo do zrzeczenia się odwołania. Z dniem doręczenia Wojewodzie Łódzkiemu oświadczenia o zrzeczeniu się prawa do wniesienia odwołania przez ostatnią ze stron postępowania, niniejsza decyzja staje się ostateczna i prawomocna. Zrzeczenie się prawa do wniesienia odwołania skutkuje brakiem możliwości odwołania się od decyzji oraz jej zaskarżenia do wojewódzkiego sądu administracyjnego.

Z decyzją oraz aktami sprawy, strony mogą się zapoznać w Oddziale Planowania i Zagospodarowania Przestrzennego w Wydziale Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa Łódzkiego Urzędu Wojewódzkiego w Łodzi, ul. Piotrkowska 104 (**po wcześniejszym umówieniu się telefonicznie: 42 664 16 45 lub 42 664 11 58, bądź mailowo: ksymena.kwasniak@lodz.uw.gov.pl, sebastian.gajzler@lodz.uw.gov.pl, lub magdalena.matysiak@lodz.uw.gov.pl.**

Treść przedmiotowej decyzji udostępniono 15 czerwca 2022 r. w Biuletynie Informacji Publicznej Łódzkiego Urzędu Wojewódzkiego w Łodzi na okres 14 dni.

OGŁOSZENIE

44400



AGENCJA
MIENIA
WOJSKOWEGO

PRZETARG PUBLICZNY PISEMNY NR 12/OS/2022 NA SPRZEDAŻ RZECZY RUCHOMYCH KONCESJONOWANYCH WYCOFANYCH Z ZASOBÓW MON I MSWA

Otwarcie ofert nastąpi w dniu 2022-06-30 o godz. 12:00 w Biurze Prezesa Agencji Mienia Wojskowego w Warszawie, ul. Nowowiejska 26A, sala nr 502 (V piętro)

- Postępowanie przetargowe przeprowadzone będzie zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 5 października 1993 r. w sprawie zasad organizowania przetargu na sprzedaż środków trwałych przez przedsiębiorstwa państwowe oraz warunków odstąpienia od przetargu (Dz. U. Nr 97, poz. 443 z późn. zm.) oraz regulaminem przetargu publicznego na sprzedaż rzeczy ruchomych koncesjonowanych stanowiącym załącznik do decyzji 108/2019 Prezesa AMW z dnia 2019-10-17 z późn. zm.
- Do przetargu mogą przystąpić podmioty uprawnione do nabywania rzeczy ruchomych koncesjonowanych zgodnie z ustawą z dnia 13 czerwca 2019 r. o wykonywaniu działalności gospodarczej w zakresie wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym (Dz. U. z 2020 r. poz. 1545).
- Informacje dotyczące przedmiotu przetargu (rodzaj, typ, ilość, wysokość ceny wywoławczej, miejsce składowania oferowanych rzeczy ruchomych koncesjonowanych) w postaci szczegółowej oferty, stanowiącej załącznik do niniejszego obwieszczenia, są dostępne na stronie internetowej AMW: www.amw.com.pl w zakładce „uzbrojenie”, wyłącznie dla podmiotów posiadających uprawnienia jak w ust. 2. Pobranie formularza ofertowego wraz ze specyfikacjami pakietów asortymentowych będzie możliwe po wcześniejszym przesłaniu kopii dokumentu uprawniającego do zakupu i otrzymaniu hasła od organizatora przetargu.
- Oferte zakupu wybranych pozycji przetargowych należy składać w Biurze Prezesa AMW (pok. 22) w terminie do dnia 2022-06-30 do godz. 11:00 na wykazie – formularz ofertowym dostępnym na stronie internetowej www.amw.com.pl w zakładce „uzbrojenie”. Oferta powinna zostać zapakowana w sposób uniemożliwiający jej przypadkowe otwarcie oraz opisana w sposób jednoznacznie wskazujący jej charakter i przeznaczenie. Oferta musi znajdować się w zamkniętej (zaklejonej) kopercie, na której oferent umieszcza:
 - nazwę oraz adres oferenta;
 - dopisek: „Przetarg nr 12/OS/2022 – DMR AMW”
- Warunkiem przystąpienia do przetargu jest wpłacenie wadium w wysokości 10% ceny wywoławczej wybranego asortymentu. Wadium należy wnieść w pieniądzu, w walucie polskiej (PLN) przelewem na konto: Agencja Mienia Wojskowego, nr rachunku: BGK 98 1130 1017 0000 0060 0720 0019 z adnotacją: „Wadium na przetarg nr 12/OS/2022” najpóźniej w przeddzień terminu składania ofert. Wadium uznaje się za skutecznie wniesione gdy zostało zaksięgowane na rachunku organizatora przetargu najpóźniej w przeddzień terminu składania ofert.
- Przed przystąpieniem do przetargu należy zapoznać się z jego szczegółowymi warunkami podanymi w pełnym obwieszczeniu o przetargu zamieszczonym na stronie internetowej AMW: www.amw.com.pl w zakładce „uzbrojenie” oraz na tablicy ogłoszeń w Biurze Prezesa AMW.

Dodatkowe informacje pod numerem telefonu: 22 314 97 91.

Agencja Mienia Wojskowego
ul. Nowowiejska 26A • 00-911 Warszawa
tel.: (22) 314 97 00 • fax.: 314 99 00 • www.amw.com.pl

OGŁOSZENIE

44414

Wyciąg z ogłoszenia o VI (szóstym) przetargu ustnym nieograniczonym na sprzedaż nieruchomości gruntowej zabudowanej oznaczonej geodezyjnie jako działka o nr ew. 25/2, karta mapy 48, obręb Zawiercie przy ul. Obrońców Poczty Gdańskiej

- Oznaczenie nieruchomości:** nieruchomość oznaczona geodezyjnie jako działka o nr ew. 25/2, karta mapy 48, obręb Zawiercie o powierzchni 0,1497 ha, położona przy ul. Obrońców Poczty Gdańskiej, księga wieczysta nr CZ1Z/00029521/9, rodzaj użytku w/w ewidencji gruntów: Bi.
Przeznaczenie w planie zagospodarowania przestrzennego – zgodnie z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego miasta Zawiercie dla obszarów obejmujących część południowo – zachodnią i śródmieście – etap II uchwalonego uchwałą nr LII/499/18 Rady Miejskiej w Zawierciu z dnia 28 marca 2018 r. (Dz. Urz. Woj. Śląskiego z dnia 11 kwietnia 2018 r. poz. 2575) przedmiotowa nieruchomość zlokalizowana jest na terenie oznaczonym symbolami: „108U” – tereny zabudowy usługowej, „2KDG” – tereny dróg publicznych – drogi główne.
I przetarg odbył się 8 kwietnia 2021 r., II przetarg odbył się 14 lipca 2021 r., III przetarg odbył się 19 października 2021 r., IV przetarg odbył się 10 lutego 2022 r., V przetarg odbył się 24 maja 2022 r.
- Cena wywoławcza: 800.000,00 zł** (słownie: osiemset tysięcy złotych 00/100) zwolniona z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 10 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (t.j. Dz. U. z 2022 r. poz. 931 z późn. zm.).
- Termin i miejsce przetargu:** przetarg odbędzie się dnia 23.08.2022 r. o godzinie 10:00 w Urzędzie Miejskim w Zawierciu w sali narad (parter).
- Wysokość wadium: 160.000,00 zł** (słownie: sto sześćdziesiąt tysięcy złotych 00/100) w formie pieniężnej, wpływ najpóźniej w dniu 16.08.2022 r. przelewem na rachunek bankowy Gminy Zawiercie prowadzony przez Bank Polska Kasa Opieki Spółka Akcyjna nr: 74 1240 2975 1111 0010 4312 6805. Za datę wniesienia wadium uważa się datę wpływu środków pieniężnych na rachunek bankowy Gminy Zawiercie.
- Miejsce wywieszenia i publikacji pełnego ogłoszenia oraz warunków przetargu:**
 - na tablicy ogłoszeń na parterze budynku Urzędu Miejskiego w Zawierciu, ul. Leśna 2,
 - na stronie internetowej www.zawiercie.bip.net.pl, w zakładce: przetargi na nieruchomości, kategoria: na nieruchomości - 2022,
 - na stronie internetowej www.zawiercie.eu, w zakładce urzęd miejski, kategoria: obwieszczenia
- Szczegółowych informacji o sprzedawanej nieruchomości i warunkach przetargu można uzyskać w Wydziale Nieruchomości, Gospodarki Miejskiej i Transportu Urzędu Miejskiego w Zawierciu pod numerem tel. 32 494 12 30 w godzinach pracy urzędu.

Prezydent Miasta Zawiercie

PulsInwestora

Stopy zwrotu — krótki dystans (1T, 1M, 3M)

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. AGIO Agresywny Spółek Wzrostowych (USD)	06-08	3.4	4.5	-0.4
2. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	06-08	2.1	3.4	2.5
3. AGIO Agresywny Spółek Wzrostowych (EUR)	06-08	3.3	3.0	3.3
4. PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	06-10	-5.3	2.2	-0.9
5. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	06-08	2.0	1.9	6.4
NN Akcji (NN FIO)	06-10	-4.5	1.6	-6.5
Skarbiec - Top Funduszy Akcji SFIO	06-13	-3.0	1.5	-6.1
AGIO Akcji Plus (AGIO PLUS FIO)	06-13	-6.2	1.5	-7.7
Noble Fund Akcji Polskich (Noble Funds FIO)	06-13	-7.1	1.3	-11.1
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	06-10	-4.5	1.1	-6.3
Optimum Akcji (Optimum FIO)	06-13	-3.3	0.9	-10.7
AGIO Agresywny Spółek Wzrostowych (AGIO SFIO)	06-08	3.0	0.9	-1.3
Rockbridge Akcji (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-13	-6.3	0.9	-14.0
PZU Akcji KRAKOWIAK A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-10	-4.7	0.8	-7.8
PZU Akcji KRAKOWIAK (PZU FIO Parasolowy)	06-10	-4.7	0.8	-7.8
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	06-10	-3.7	0.5	-1.7
Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	06-13	-9.3	0.5	-6.8
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	06-10	-4.7	0.4	-7.4
Ippema Short Equity (Ippema SFIO)	06-13	7.3	0.3	20.6
ALIOR Akcji (ALIOR SFIO)	06-13	-7.3	0.3	-6.1
Santander Prestiz Akcji Polskich	06-10	-4.6	0.2	-6.5
QUERCUS short (Parasolowy SFIO)	06-13	7.0	0.2	21.3
BPS Akcji (BPS FIO)	06-13	-4.1	0.1	-6.0
Esaliens Akcji (Esaliens Parasol FIO)	06-13	-6.0	0.1	-12.6
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	06-10	-5.1	0.0	-5.8
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	06-10	-5.1	0.0	-5.8
Millennium Obligacji Globalnych (USD)	06-13	-4.4	1.3	-2.9
NN Średnich i Małych Spółek (NN FIO)	06-10	-3.4	0.0	-2.2
Generali Akcje Wzrostu (Generali Fundusze FIO)	06-10	-4.5	0.0	-6.0
PKO Akcji Plus A1 (Parasolowy FIO)	06-13	-7.0	-0.0	-11.3
PKO Akcji Plus A2 (Parasolowy FIO)	06-13	-7.0	-0.0	-11.4
NN Polski Odpowiedzialnego Inwestowania (NN FIO)	06-10	-5.0	-0.0	-7.5
PKO Akcji Plus A3 (Parasolowy FIO)	06-13	-7.0	-0.0	-11.4
PKO Akcji Plus (Parasolowy FIO)	06-13	-7.0	-0.0	-11.4
Generali Korona Akcje (Generali Fundusze FIO)	06-10	-4.9	-0.1	-8.5
BNPP Akcji (BNPP FIO)	06-13	-6.0	-0.1	-9.9
BNP Paribas Dynamicznego Inwestowania	06-13	-6.3	-0.1	-11.1

Stopy zwrotu — krótki dystans (1T, 1M, 3M)

OBLIGACJI	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	06-08	0.5	3.9	2.1
2. AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	06-08	0.4	2.4	5.9
3. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	06-13	-3.4	2.1	-0.3
4. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	06-13	-0.8	1.8	4.2
5. Energia Konserwatywny (Energia Emerytura SFIO)	06-10	0.0	1.8	1.1
Millennium Obligacji Globalnych (USD)	06-13	-4.4	1.3	-2.9
ALFA SFIO	06-08	0.3	1.2	0.9
Pekao Konserwatywny Plus (Pekao FIO)	06-13	0.0	1.1	2.1
Pekao Konserwatywny (Pekao FIO)	06-13	0.1	1.1	1.8
AGRO Rynku Pieniężnego (AGRO FIO)	06-10	0.0	1.0	0.5
Generali Aktywny Dochodowy	06-10	0.0	1.0	-0.1
Millennium Obligacji Globalnych (EUR)	06-13	-1.9	1.0	-0.1
ING Pakiet Ostróżny (ING Konto Fundusze SFIO)	06-10	-0.1	0.9	-0.4
Generali Korona Dochodowy (Generali Fundusze FIO)	06-10	0.0	0.9	-0.2
Pekao Spokojna Inwestycja	06-13	0.0	0.9	1.5
AGRO Obligacji (AGRO FIO)	06-10	0.1	0.9	1.5
NN Konserwatywny (NN FIO)	06-10	-0.0	0.8	0.1
NN Krótkoterminowych Obligacji (NN FIO)	06-10	-0.1	0.8	-0.2
NN (L) Obligacji Plus (NN SFIO)	06-10	-0.2	0.8	-0.5
SGB Bankowy (Generali Fundusze SFIO)	06-10	0.0	0.8	-0.3
Pekao Obligacji Samorządowych	06-13	0.2	0.7	1.5
NN (L) Konserwatywny Plus (NN SFIO)	06-10	-0.0	0.7	0.1
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (Superfund SFIO)	06-13	0.0	0.7	0.7
Superfund Spokojna Inwestycja	06-13	-0.0	0.6	0.7
Investor Dochodowy (Investor SFIO)	06-13	-0.1	0.6	-0.5
Allianz Trezor (Allianz SFIO)	06-13	-0.1	0.6	0.2
Santander Dużyny Krótkoterminowy (Santander FIO)	06-10	-0.0	0.5	-0.0
Generali Oszczędnościowy (Generali Fundusze FIO)	06-10	-0.0	0.5	-0.7

Stopy zwrotu — krótki dystans (1T, 1M, 3M)

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. NN Stabilnego Wzrostu (NN FIO)	06-10	-2.4	0.7	-5.3
2. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	06-10	-2.5	0.5	-6.2
3. PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	06-10	-2.7	0.3	-7.1
4. Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	06-10	-3.1	0.1	-6.4
5. Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	06-10	-2.8	0.0	-7.7
Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	06-13	-3.4	-0.7	-6.8
BNPP Stabilnego Wzrostu (BNPP FIO)	06-13	-3.5	-0.8	-8.4
Aviva Investors Stabilnego Inwestowania	06-13	-3.3	-1.2	-6.2
Esaliens Senior FIO	06-13	-3.6	-1.4	-8.0
Aviva Investors Kapitał Plus (Aviva Investors FIO)	06-13	-3.0	-1.5	-6.1
PKO Stabilnego Wzrostu (Parasolowy FIO)	06-13	-4.4	-1.8	-9.8
Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	06-13	-3.7	-1.8	-9.9

Stopy zwrotu — długi dystans (6M, 12M, 3Y)

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. QUERCUS short (Parasolowy SFIO)	06-13	27.4	23.3	4.7
2. Beta ETF WIG20short Portfelowy FIZ	06-13	24.9	19.8	-
3. Ippema Short Equity (Ippema SFIO)	06-13	24.9	19.5	-2.3
4. BPS Akcji (BPS FIO)	06-13	-10.3	-10.3	3.6
5. PKO Akcji Dwywidendowych Globalny (Parasolowy FIO)	06-13	-8.2	-10.4	8.3
NN Średnich i Małych Spółek (NN FIO)	06-10	-14.4	-11.4	28.3
Rockbridge Akcji (Rockbridge FIO Parasolowy)	06-13	-16.7	-11.6	1.8
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	06-08	-12.2	-11.9	44.4
BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	06-13	-13.5	-12.4	82.1
AGIO Agresywny Spółek Wzrostowych (AGIO SFIO)	06-08	-15.5	-12.4	36.3
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	06-10	-16.4	-12.5	37.6
Novo Małych i Średnich Spółek (Novo FIO)	06-14	-14.1	-13.2	17.6
Noble Fund Akcji Polskich (Noble Funds FIO)	06-13	-18.0	-13.5	6.9
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	06-08	-10.9	-14.1	34.8
AGIO Agresywny Spółek Wzrostowych (EUR)	06-08	-14.3	-14.6	27.3
Aviva Investors Spółek Dwywidendowych	06-13	-12.6	-14.7	13.1
mFundusze dla odważnych	06-13	-16.5	-15.0	0.2
Franklin Zdyswersyfikowany Akcji B (FT FIO)	06-10	-17.6	-15.5	2.8
MetLife Akcji Średnich Spółek (Kraiovy FIO)	06-13	-21.2	-15.9	24.8
NN Akcji (NN FIO)	06-10	-19.0	-16.0	1.8
Beta ETF mWIG40TR Portfelowy FIZ	06-13	-24.1	-16.5	-
BNPP Akcji (BNPP FIO)	06-13	-18.9	-16.6	4.6
MetLife Akcji Polskich (Światowy SFIO)	06-13	-21.9	-16.8	15.0
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	06-10	-18.2	-16.8	12.3
Investo Fundamentalny Dwywidend i Wzrostu	06-13	-24.0	-17.4	21.7
Generali Korona Akcje (Generali Fundusze FIO)	06-10	-20.7	-17.5	-7.1
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	06-10	-19.4	-17.6	-
Generali Akcje Wzrostu (Generali Fundusze FIO)	06-10	-19.7	-17.8	3.1
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A1	06-13	-18.1	-17.9	5.2
Pekao Megatrendy (Pekao FIO)	06-13	-24.7	-17.9	11.8
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A2	06-13	-18.1	-18.0	-
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek A3	06-13	-18.1	-18.0	-
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek (Parasolowy FIO)	06-13	-18.1	-18.0	4.1
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	06-10	-18.5	-18.1	-3.8
Santander Prestiz Akcji Polskich	06-10	-18.3	-18.2	4.1
Ippema m-INDEKS FIO kategoria A	06-13	-25.2	-18.3	-2.2

Stopy zwrotu — długi dystans (6M, 12M, 3Y)

OBLIGACJI	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. AGIO Kapitał (AGIO SFIO)	06-08	1.0	3.7	6.6
2. IRFU-PDP UN	06-13	1.7	3.7	14.4
3. Średnia FI PDP UN	06-10	1.6	2.6	10.4
4. Allianz Obligacji Inflacyjnych (Allianz SFIO)	06-13	1.1	2.5	-
5. Pekao Obligacji Samorządowych	06-13	2.3	1.8	-
PKO Obligacji Samorządowych A1 (Parasolowy FIO)	06-13	1.3	1.7	-
PKO Obligacji Samorządowych A2 (Parasolowy FIO)	06-13	1.3	1.6	-
PKO Obligacji Samorządowych A3 (Parasolowy FIO)	06-13	1.3	1.6	-
PKO Obligacji Samorządowych (Parasolowy FIO)	06-13	1.3	1.6	-
Superfund Obligacji (Superfund FIO Portfelowy)	06-13	1.7	1.3	5.1
Pekao Konserwatywny Plus (Pekao FIO)	06-13	2.2	1.3	4.4
AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	06-08	2.4	1.1	-0.4
AGRO Obligacji (AGRO FIO)	06-10	1.6	0.8	2.9
Pekao Konserwatywny (Pekao FIO)	06-13	2.1	0.7	3.8
Pekao Spokojna Inwestycja	06-13	1.7	0.6	3.2
ALFA SFIO	06-08	1.2	0.3	6.7
Superfund Spokojna Inwestycja	06-13	0.9	0.1	5.3
Allianz Obligacji Plus A1 (Allianz FIO)	06-13	-0.3	-0.3	-0.4
inPZU Inwestycji Ostróżnych 0 (inPZU SFIO)	06-13	0.8	-0.4	1.7
AGIO Kapitał PLUS (AGIO PLUS FIO)	06-13	-0.3	-0.5	2.7
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (Superfund SFIO)	06-13	0.2	-0.5	4.6
QUERCUS Ochrony Kapitału (Parasolowy SFIO)	06-13	-0.3	-0.5	2.8
MetLife Konserwatywny (Krajowy FIO)	06-13	-0.5	-0.7	3.7
Allianz Obligacji Plus (Allianz FIO)	06-13	-0.6	-0.7	1.9
MetLife Konserwatywny Plus (Światowy SFIO)	06-13	-0.6	-0.8	3.6
QUERCUS Dużyny Krótkoterminowy (Parasolowy SFIO)	06-13	-0.3	-1.0	4.5
NN Konserwatywny (NN FIO)	06-10	-0.3	-1.4	0.4
NN (L) Konserwatywny Plus (NN SFIO)	06-10	-0.3	-1.6	0.2

Stopy zwrotu — długi dystans (6M, 12M, 3Y)

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. Aviva Investors Stabilnego Inwestowania	06-13	-14.2	-14.4	-6.8
2. NN Stabilnego Wzrostu (NN FIO)	06-10	-12.9	-14.5	-4.3
3. MetLife Stabilnego Wzrostu (Krajowy FIO)	06-13	-13.8	-15.6	-5.6
4. Aviva Investors Kapitał Plus (Aviva Investors FIO)	06-13	-13.6	-16.3	-3.6
5. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	06-10	-13.4	-16.6	-4.3
Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	06-13	-14.1	-16.8	-6.0
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	06-13	-15.6	-17.0	-6.0
Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	06-10	-14.2	-17.5	-8.5
PKO Stabilnego Wzrostu (Parasolowy FIO)	06-13	-16.5	-18.0	-13.8
BNPP Stabilnego Wzrostu (BNPP FIO)	06-13	-15.4	-18.2	-8.6
Esaliens Senior FIO	06-13	-14.7	-18.5	-9.8
Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	06-13	-17.1	-20.6	-1.5

REKLAMA

QUERCUS

Subfundusz/Fundusz	Data	Wycena (PLN)	Zmiana [%]	Zmiana w br. [%]
QUERCUS Short	2022-06-13	68.16	+2.17	+30.35
QUERCUS Gold	2022-06-13	63.09	-2.43	+1.25
QUERCUS Ochrony Kapitału	2022-06-13	159.32	-0.27	-0.42
QUERCUS Dużyny Krótkoterminowy	2022-06-13	79.68	-0.55	-0.65
QUERCUS Multistrategy FIZ	2022-05-31	1501.28	-2.55	-5.04
QUERCUS Silver	2022-06-13	82.25	-3.04	-6.70
QUERCUS Obligacji Skarbowych	2022-06-13	60.83	-2.31	-18.65
QUERCUS Global Balanced	2022-06-13	123.11	-2.45	-20.83
QUERCUS Agresywny	2022-06-13	210.10	-3.18	-24.29
QUERCUS Stabilny	2022-06-13	92.45	-3.85	-25.50
QUERCUS Global Growth	2022-06-13	112.67	-4.48	-26.49
QUERCUS Iev	2022-06-13	29.31	-5.11	-49.85

Nowe odcinki podcastu w każdy piątek

Ponad 1300 rozmów

Śluchaj na pb.pl/dosluchania lub w swojej aplikacji podcastowej

Na podcasty zaprasza **BNP PARIBAS**

REKLAMA

22-23 WRZEŚNIA WARSZAWA

XV FORUM DYREKTORÓW DZIAŁÓW PRAWNYCH

DOBRE PRAKTYKI NA TRUDNE CZASY

Organizator: **Puls Biznesu**

Partnerzy:

- CLIFFORD CHANCE**
- SK & S** SOŁTYSIŃSKI KAWECKI SZLĄZAK

Ważne tematy:

- Dział prawny w obliczu kryzysu zewnętrznego
- Wyzwania w obliczu kryzysu migracyjnego
- Zarządzanie zmianą w dziale prawnym
- Sygnaliści - sytuacje trudne, problemowe i praktyczne wnioski

Goście:

- Tomasz Prus** - Innovation Advisor w warszawskim biurze Clifford Chance
- Agnieszka Fedor** - Partnerka w Sołtysiński Kaweckie & Szlązak, Adwokatką
- Patryk Paszko** - Legal and Business Development Manager w RTV EURO AGD

GIEŁDA

Wyprzedaże dołożą się do walki z inflacją

Wysoki popyt i problemy z dostawami skłoniły sieci sklepów detalicznych do powiększenia zapasów. Teraz sytuacja gospodarcza zmusza je do pozbycia się towaru, często za niższą cenę

Mikołaj Smilowski

m.smilowski@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Łączna wartość magazynowanego zaopatrzenia spółek z konsumenckich indeksów S&P wzrosła w maju o 26 proc. r/r do 44,8 mld USD. Przeladowanie mocno doświadcza dyskontom – Walmart płaci rekordowo wysokie opłaty magazynowe, a Target ucina ceny do niedawna najlepiej sprzedających się dóbr. Spółkom trudno o rozwiązanie tej sytuacji, gdyż obecne zjawiska rynkowe odbiegają od tych spotykanych w przeszłości.

Historycznie powodem nadmiaru towaru największych sieci było ograniczenie popytu, co sygnalizowało spowolnienie gospodarcze lub recesję. Wydatki konsumentów po uwzględnieniu inflacji w USA jednak rosną od czterech miesięcy. Zmieniły się natomiast potrzeby klientów i bardzo często rezygnują oni z towarów, które królowały w trakcie pandemii. Dla inflacji kluczowe więc będzie to, jakie dobra objęte zostaną wyprzedażą.

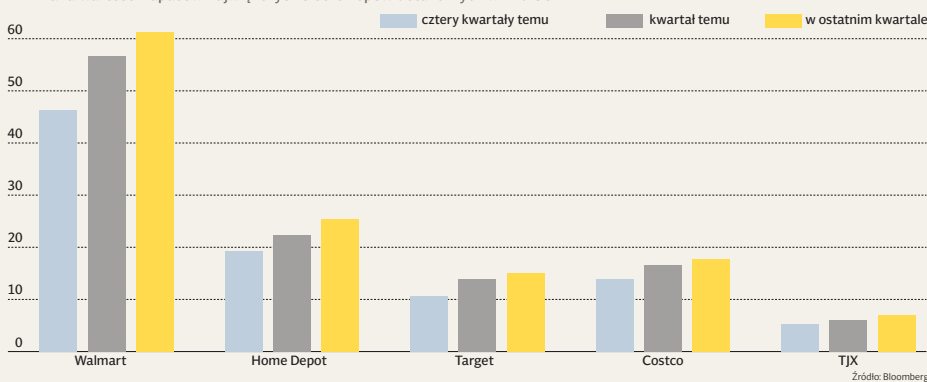
Detal musi sobie radzić

Do niedawna wielką nadzieją ekspertów finansowych był wzrost wydatków na usługi, związany z całkowitym odejściem od restrykcji pandemicznych. Mimo że klienci rzeczywiście chętniej korzystają z tego sektora, to nadal mocno inwestują w dobra. W kwietniu 2022 r. po upadnięciu inflacji za usługi i dobra płacono kolejno 0,5 proc. oraz 1 proc. więcej niż w miesiącu poprzednim.

Mimo że powinno wiązać się to z poprawą sytuacji sklepów detalicznych, to problemem są zmiany zapotrzebowania na produkty. W sklepach odzieżowych Macy's popularne podczas pandemii ubrania domowe ustąpiły tym bardziej eleganckim, wykorzystywanym w pracy i podczas przyjęć. W dyskontach Target najlepiej sprzedają się dobra podstawowe, a na półkach zalega modna elektronika i artykuły wyposażenia wnętrz.

Pełne magazyny

► Zmiana wartości zapasów największych sieci sklepów detalicznych w mld USD



Na całym świecie nadmiary magazynowe kumulowane były jako zabezpieczenie przed kolejnymi potencjalnymi zaburzeniami łańcucha dostaw, które w ciągu ostatnich dwóch lat uczyniły niektóre produkty trudnymi do zdobycia. Teraz jednak spółki muszą liczyć się z większą wrażliwością cenową klientów, przy jednoczesnym wzroście kosztów pracy i energii. Utrzymywanie nadmiaru produktów jest więc nieoptymalne.

– Od dwóch lat globalna gospodarka mierzy się z pożądanym problemem zablokowanych łańcuchów dostaw, co wynika z niedopasowania planowanej podaży w momencie wybuchu pandemii do faktycznego popytu oraz przedłużających się lockdownów, trwających w kluczowych chińskich portach do dziś. W odpowiedzi na ten problem wiele firm zaczęło składać większe zamówienia i budować zapasy, obawiając się, że trwający problem z łańcuchem dostaw może zostawić je bez produktów lub materiałów. Niestety ta strategia przynosi dziś negatywne skutki – mówi Michał Ficenec, zarządzający funduszami w Ipopema TFI.

Receptą przedsiębiorstw na powstający problem jest rezygnacja z zaplanowanych wcześniej zamówień. Kolejnym krokiem będzie obniżka cen sprzedawanych dóbr, szczególnie tych sezonowych, związanych z

przykład ze świętami, zmianami pór roku oraz powrotem do szkół. Mimo że część z nich nie utraciła ważności, spółki liczą się z mniejszym popytem i słabszą marżą.

– Wyprzedaż zapasów wiąże się zazwyczaj z obniżką marż na tych produktach i gorszymi zyskami od oczekiwanych. Świadczy o tym przykład amerykańskiej firmy Walmart, która pokazała relatywnie wysoki poziom zapasów w I kwartale tego roku i poinformowała, że ich upłynięcie wpłynie negatywnie na poziom marż i zysków w II kwartale – dodaje Michał Ficenec.

Nad Wisłą spokojniej

W Polsce zatowarowanie się spółek było działaniem bardziej rozważnym i celowym, wynikającym z oczekiwanego wzrostu popytu na określone dobra, mimo rosnących cen. Na razie ze strony sieci brakuje sygnałów dotyczących znacznej redukcji magazynowych towarów.

– Spoglądając na dane raportowane przez amerykańskich detalistów, widzimy zauważalny wzrost zapasów, których dynamika wzrostu jest wyższa niż przychodów. W Polsce magazyny też są zapelnione, co wynika jednak w dużej mierze z perspektywy sprzedaży, które w najbliższych miesiącach pozostają obiecujące – mówi Janusz Pięta, analityk BM mBanku.

Dino, notowana na GPW największa polska sieć sklepów spożywczo-przemysłowych jest głównym sprzedawcą dóbr mających kluczowy wpływ na inflację konsumencką. Mimo że jej zapasy są na rekordowo wysokim poziomie, nie zapowiada wyprzedaży.

– W przypadku Dino nie traktowalbym zapasów jako problemu, gdyż spółka zwiększyła zapasy, spodziewając się inflacji, towar kupiony taniej ma być sprzedany drożej. Według zapowiedzi sieć ma zamiar upłynięcia zaopatrzenia, ale nie w naturalnie szybkim tempie – mówi Dariusz Dadej, analityk Noble Securities.

Można natomiast liczyć na redukcję zaopatrzenia tych spółek, które wycofały się z Rosji po wybuchu wojny w Ukrainie. Z polskiego parkietu największym przedstawicielem tej grupy jest LPP.

– LPP zatowarowało się, mając w planach większą sprzedaż w Rosji. Wycofanie się z tego rynku i konieczność upłynięcia części zapasów będą wymagały dodatkowej aktywności produkcyjnej, a to nie weszperze marży brutto – dodaje Janusz Pięta.

Przeciw drożyznie

Z perspektywy inflacji kluczowe jest to, które rodzaje dóbr będą podlegały wyprzedażom. Wszystko zależy od tego, na jak duże stany magazynowe może sobie pozwolić dana

sieć sklepów. Dobra obecnie najbardziej pożądane stanowią istotną część koszyka inflacyjnego. Jeśli ich ceny zostaną utrzymane celem sprzedaży z lepszą marżą w przyszłości, nie będzie mowy o wzroście siły nabywczej pieniądza.

– Redukcja zapasów mogłaby istotnie zmienić sytuację inflacyjną. Pamiętajmy natomiast, że promocji podlegać będzie tylko nadwyżkowa część zgromadzonych zapasów, więc przeciętna cena aż tak bardzo nie spadnie. Ponadto dobra trwale mają różne udziały w koszyku inflacyjnym. Problem z nagromadzonymi zapasami może dotyczyć tylko tych towarów, których ogólny udział w koszyku inflacyjnym jest mały – mówi Michał Ficenec.

Nawet jeśli spełni się scenariusz negatywny z perspektywy detalistów i będą oni zmuszeni do wyprzedaży dóbr w czasie spowolnienia gospodarczego, wpływ tego zjawiska na inflację będzie zależeć od cen energii. Jeśli te pozostaną na obecnym wysokim poziomie, trudno będzie o istotną zmianę sytuacji.

– Obecnie największą kontrybucję do dynamiki inflacyjnej mają rosnące koszty energii, a wyprzedaż wybranych dóbr trwałych może tylko w niewielkim stopniu zbilansować ich wzrost. Ponadto ceny materiałów budowlanych, które teoretycznie mogłyby podlegać magazynowaniu, też rosną – dodaje Michał Ficenec. ©

„Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa,
e-mail: puls@pb.pl

redaktor naczelny:

Grzegorz Nawacki

g.nawacki@pb.pl

zastępcy redaktora naczelnego:

Marcin Goralewski

m.goralewski@pb.pl

Łukasz Korycki

lkorycki@pb.pl

Puls Firmy:

Sylwester Sacharczuk

s.sacharczuk@pb.pl

Puls Inwestora:

Kamil Zatorski

k.zatorski@pb.pl

dyrektor artystyczny:

Tomasz Młynarski

t.mlynarski@pb.pl

fotograf:

Grzegorz Kawecki

g.kawecki@pb.pl

Bonnier Business (Polska)
Sp. z o.o.

prezes:

Patricia Deyna

Subscription Strategy Director:

Joanna Urbaniak

j.urbaniak@pb.pl

Chief Revenue Officer:

Jani Rójewski

j.rojewski@pb.pl

tel. 22-333-99-74

zastępca dyrektora biura reklamy:

Małgorzata Jedral

m.jedral@pb.pl

tel. 22-333-98-71

dyrektor marketingu i eventów:

Karolina Kowalska

k.kowalska@pb.pl

tel. 22-333-98-01

Obsługa prenumeraty:

0-801-801-771, 812 812 971 (pn-pt w godz. 8-16)

prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999

Zamówienia na prenumeratę przyjmujemy też jednolitym

kolportażowe Ruch, prywatni kolportery

(kolporter, Gammond Press, GLM, AS Press)

oraz osoby prywatne. ISSN 1427-6852.

Za treść ogłoszeń nie odpowiadamy.

Drukarnia: ZPR Media S.A.

ul. Jubińska 10, 04-190 Warszawa

Copyright: Bonnier Business (Polska) sp. z o.o.

Ostrzeżenie: kopiowanie, powielanie, przedruk

lub reprodukcja gazety w całości lub w części

jest możliwa wyłącznie po uzyskaniu

pisemnej zgody wydawcy.

© – znak zastrzeżenia praw autorskich

® – znak odnośności

Ⓜ – dwa znaki przy artykule oznaczają możliwość

jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie

po uzyskaniu opłaty zgodnie z cennikiem

(prenumerata.pb.pl) i w zgodzie z Regulaminem

korzystania z artykułów prasowych

(www.pb.pl/prawa).

Regulamin znajdziesz na stronie

pb.pl/subskrypcja/licencja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

www.pb.pl/subskrypcja

PASJA I BIZNES

SAMOTNIK Z BOKU HIP-HOPU

Producent muzyczny wielu cenionych raperów, w tym Chady, legendy polskiej sceny hip-hopowej, obecnie kieruje tworzącą gry komputerowe giełdową spółką Play2Chill

Mówisz raper, myślisz: hajs, kobiety, używki, melanje, koncerty, szybkie fury, złote roleksy i łańcuchy, Gucci, Louis Vuitton, drogie hotele, szampa Moet... Polski hip-hop na klipach z YouTube'a nie kojarzy się z wiceprezsem giełdowej spółki, stałą pracą w określonych godzinach, rodziną. Jak żyć w takim dysonansie poznawczym? Jak pogodzić tak różne i niepasujące do siebie światy: asystemowy, kontrkulturowy z kapitalistycznym korporatem?

– Dzisiejszy hip-hop to ten cały blichter. Nastąpiła zmiana pokoleniowa – dla 20-latków wszystko musi być szybko, kolorowo, dużo, drogo. To oni zajęli się muzyką. Niestety, rozmyło to jej pierwotny przekaz, spłyciło. Ja wychowałem się na hip-hopie lat 90. Chociaż dzisiaj dużo tamtych numerów brzmi śmiesznie, to jednak między kulawymi rymami czuć było przekaz. Dzisiaj tego nie ma. To nie mój hip-hop. Jestem szczęściarzem, że wciąż mogę spełniać się muzycznie, tyle że w branży gamingowej. Miło wspominać imprezy na backstage'u, afery w hotelach, złote płyty wręczane na scenie, sesje nagraniowe, podpisywanie płyt, wywiady. Bardziej jednak cenię chwilę, kiedy usłyszałem bit, który stworzyłem w małym mieszkanku, zagrany na dużej scenie w wykonaniu orkiestry dyrygowanej przez Jimka [kompozytor Radziimir Dębki – red.]. Lub gdy odbierałem telefony od raperów, na których muzyce się wychowałem, z propozycją współpracy. Moje zawodowe życie producenta muzycznego wcale tak bardzo się nie różni od życia wiceprezesa. W obu przypadkach kluczowa jest poukładana praca, a także świadomość, że na osiągnięcie celu można pracować długo w ciszy – mówi Paweł Flanc, wiceprezes Play2Chill.

Skandal, Chada, Syn Bogdana. Wytwórnia Asfalt Records, która dwa lata temu dokonała reedycji świętego Graala nadwiślańskiego hip-hopu, czyli albumu „Skandal” Molesty z 1998 r.: „Prekursory rapu ulicznego. Grupa powstała w 1995 r. z inicjatywy Piotra Węclawskiego (Wienio) i Pawła Włodkowskiego (Włodi). Płyta uważana za pierwszą polską produkcję hardcorowo-uliczną. Byli tymi, którzy rozpoczęli ten kierunek w polskim hip-hopie. Wiele tekstów i utworów na stałe wpisało się w polską kulturę hip-hop (każdy fan zna utwory >>Sie żyje<<, >>Xeroboj<<, >>Wiedzialem, że tak będzie<<”). Do trzech kawałków na tej płycie rapował Chada.

– W 2013 r. Chada nie wrócił z przepustki do więzienia. Był poszukiwany przez policję, ale nie powstrzymało go to przed pracą nad nową płytą. Nie wdając się w szczegóły, stworzyliśmy razem „Stan gotowości” na jego płycie „Syn Bogdana” – wspomina wiceprezes Play2Chill. Wymienia raperów z podziemia i z legalnego nurtu, z którymi współpracował.

– W rodzimym Ostrołęce potrzeba było bitów. I tak w 1998 r. znalazłem dla siebie beatmaking



► **PODOBIEŃSTWA:** Moje zawodowe życie producenta muzycznego wcale tak bardzo się nie różni od życia wiceprezesa. W obu przypadkach kluczowa jest poukładana praca, a także świadomość, że na osiągnięcie celu można pracować długo w ciszy – mówi Paweł Flanc, wiceprezes Play2Chill. [FOT. WM]

Shuchałem bitów didżejów Premiera, 600 Volt. Zaczęłem samplować płyty winylowe na gramofonie Unirity. Robilem skrecze, bawiąc się przyciskami play i pauza na kaseciaku i składałem to w prostym programie Magix Music Maker 3.1I. Nagrywałem pierwsze numery na mikrofonach komputerowych. Pierwsze klawiszowe za 600 zł kupiłem dopiero w 2008 r. Wyprodukowałem dzięki nim sporo płyt, łącznie ze złotymi. Do dzisiaj się uśmiecham, gdy widzę liczbę wyświetleń pod numerami, które stworzyłem na małej klawiaturze, siedząc w mieszkaniu na czwartym piętrze przy ul. Gorbatowa w Ostrołęce – mówi Paweł Flanc.

W 2009 r. poznał Tomka Różeckiego (obecnie prezes Play2Chill), również z Ostrołęki. Wydali trzy płyty: nielegalną Ruziel/Fleczer i dwie legalne jako High End. W międzyczasie produkował sporo płyt wydawnictw oficjalnych i podziemnych. W 2010 r. odezwał się Rufuz i stworzyłi kawałek „Xywki i podwórka”. Położył bit na płytę Weno „All in All” w remiksie „Wybacz mi, kotku” z gościnnym udziałem FXN-a, Hawaja i Młodego M. Potem współpracował z Solarem i Białasem. Odezwał się też Miuosh. Ze słyszał jego remiks numeru Bisza i chciałby go do siebie na płytę. Ten bit pojawił się w „Rio” z płyty „Pan z Katowic” w 2014 r.

Wysłał bit do polskiej raperki WdoWy, czego rezultatem była wspólna epka „Listopad”. Zremiksował „Witamy w mieście 2” z płyty Kobry z gościnnym udziałem Bezczela, Bonsona, Braddu, Dioxu HiFi, Kroolika Underwooda, Oldasa, Tetrisa, VNM-a. Wyprodukował dwa numery na płytę Onara i Miuosha „Nowe światło” – „Kato x Wwa” i „Wroslem to”.

Dzięki pojawianiu się na płytach znanych raperów sprzedawał bity w ogromnych ilościach podziemnym artystom. Nadszedł 2014 r., jeszcze bardziej wymagający. Miuosh zaproponował, by został producentem wykonawczym „Pana z Katowic”. To na tej płycie pojawiły się dwa jego ulubione bity do „Corony” i „Krawędzi”. Wyprodukował także Miuosha „Wizje” z samplem „Noc komety” Budki Suflera. W międzyczasie wytwórnia Step Records zaprosiła go do współpracy przy utworze na ich składance „Rap najlepszej marki”. Onar z Plomienia 81 poprosił o bity na płytę „Autodestrukcja”. Rok 2014 to też płyta Olseña i Fu „Kameleon II”, praca nad albumem „Sen koszmarny”, tworzenie bitów w hotelu z HST i Joka z Kalibra 44. Sześć produkcji uzyskało status złotych płyt. W 2015 r. chciał zwolnić, ale wtedy właśnie z Miuoshem wydał album „Ulice bogów”.

– Najbardziej wymagająca płyta w mojej karierze. Zamknęliśmy się w studiu w Katowicach. Zarejestrowaliśmy perkusję, gitarę, skrecze. Nagraliśmy w międzyczasie klip do „Brod i tusz” z gościnnym udziałem Kasi Gołomskiej z Lilly Hates Roses. Pojechaliśmy do Warszawy, by zarejestrować wokale w studiu. Bit do utworu „Wizje” opartym na samplu Budki Suflera skończyłem tej samej nocy. Miuosh w tym czasie spał w pokoiku mojej córki. Rano mieliśmy sesję nagraniową. Akcje marketingowe były dopiero przed nami – wspomina Paweł Flanc. Ze zwolnienia tempa nic nie wyszło. Współpracował z Pelsonem nad utworami „Mury i mosty” i „Znaki szczególne” z gościnnym udziałem Grizzliego. Ponadto z Emasem stworzyli „Into the Wild” na album „Pięć minut”

dla QueQuality. Wyprodukował kilka remiksów na jubileuszowy album Miuosha „XV”. Dodatkowo dorzucił numer „Uderzenie”, który okazał się hitem.

Kontrowersje zwiększają zasięgi. Dopiero 2017 r. przyniósł spowolnienie działań muzycznych. Głównie dlatego, że razem z Tomaszem Różeckim i Pawłem Bragoszewskim postanowili stworzyć grę. Muzycznie była jeszcze praca nad numerem „Klub” Zipy z gościnnym udziałem Nataszy Urbańskiej. Wyprodukował utwór „Miasto marzeń” dla Miuosha na samplu Bajmu. Jego ostatnim oficjalnie wydanym numerem jest „\$ Class” Otsochodzi z 2020 r.

– Teraz, jeśli już siadam do klawiszy czy sample-ra, to tylko w celu skomponowania bitu, muzyki do gry, którą tworzymy w naszej firmie – mówi Paweł Flanc.

Jaki jest profil gier Play2Chill, dla kogo jest np. „Far North Survival” – w demo widać polarnika, który najpierw palką ogusza, a potem sprawia fokę i wykrawa z niej organy na obiad. Bohater gry realistycznie zabija też wieloryby i niedźwiedzie polarne. Albo „The Headsman” – gra o pracy kata w średniowieczu: „wymierzaj kary, używaj dyb, chłostasz i ścinaj! Pytania zadawaj później”. Tortury, egzekucje...

– Kontrowersja może zwiększyć zasięgi.

W przypadku „Far North Survival” nie było naszym celem wzbudzenie negatywnych reakcji osób wrażliwych na krzywdę zwierząt. Nie było skarg z zarzutami o brutalność. Razem ze studiem FrogVille Games chemy po prostu oddać realizm, zmagania samotnego człowieka na dalekiej północy z przeciwnościami losu, z pogodą, niebezpiecznymi zwierzętami, głodem. „The Headsman” nie jest kontynuowany. Postanowiliśmy skupić się na lepszej rokujących tytułach. Planując tę grę, w odróżnieniu od „Far North Survival”, liczyliśmy na wzbudzenie kontrowersji. Faktycznie mieliśmy dużo próśb o komentarz. Wbrew pozorom motywem przewodnim gry nie miało być wykonywanie egzekucji. Kat w tamtych czasach zajmował się pracami, które nie przynosiły chwały, były jednak niezbędne. Usuwał martwe zwierzęta z ulic, pobierał podatki, dbał o porządek w mieście. Dlatego gra miała być czymś szerszym niż ścinanie głów – tłumaczy wiceprezes Play2Chill.

Tytuły proponowane przez spółkę są grami z segmentu indie premium. Obecnie pracuje ona nad „Rally Mechanic Simulator, Aztecs: The Last Sun” oraz „Far North Survival”. Wersja gry strategicznej „Bugvasion TD” na platformę Nintendo Switch jest prawie skończona. Chce zdywersyfikować portfolio, by zainteresować jak najwięcej odbiorców.

13 maja 2022 r. pakiet akcji wiceprezesa Play2Chill był wart blisko milion złotych. – Nie sprzedaliśmy ich, gdy były warte ponad 5 mln zł, nie sprzedam teraz. Wierzę w projekty, nad którymi pracujemy. Zarówno ogłoszone, jak dopiero negocjowane. W świetle zbliżającej się recesji jedyne, czego możemy być pewni, to własna praca i jej rezultat – twierdzi Paweł Flanc.

Robert Rybarczyk