DLACZEGO POLSKIE BANKI Z TRUDEM ZARABIAJĄ | SŁONE KOSZTY FAKE NEWSÓW | *Czy giełdy akcji straciły rację bytu?* | LAGARDE – KRÓLOWA EUROPEJSKICH FINANSÓW | JAK FINANSIŚCI KUSZĄ POKOLENIE „Z"

GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

WRZESIEŃ 2019 // NR 9/1221 // CENA 11,90 ZŁ (W TYM 8% VAT)

NADCIĄGA REWOLUCJA PSD2

Podaj swój PIN

Od 14 września klienci polskich banków poczują na własnej skórze skutki unijnej dyrektywy.

Czy konta staną się bezpieczniejsze?

ISSN 0860-7613 INDEX 359033

TIM ROWE

założyciel i prezes Cambridge Innovation Center:

Polska już jest wiodącym innowatorem w Europie Środkowej i Wschodniej, a my wierzymy w to, że może się stać liderem na całą Europę

DR MAREK DIETL

prezes GPW:

ADRIAN KUTNIK

dział nowego biznesu GPW:

Powinniśmy dążyć do zwiększenia udziału złotego w globalnym obrocie walutowym, by zbudować w 10-15 lat strefę złotego. To droga do prawdziwej ekonomicznej suwerenności

eprasa.pl/39ff35ce5

CENTRUM KSZTAŁCENIA PODYPLOMOWEGO

STUDIA PODYPLOMOWE

REKRUTACJA TRWA DO 30.09

- Studium zamówień publicznych
- Komercjalizacja innowacji
- Prawo w biznesie nowych technologii
- Compensation & Benefits
- Prawo pracy i ubezpieczeń społecznych - kadry i płace
- Zarządzanie zasobami ludzkimi
- Architekt innowacji
- Negocjacje i mediacje biznesowe
- Neuro-przywództwo
- Zarządzanie nieruchomościami

- Prawo podatkowe
- Zarządzanie łańcuchem dostaw w dobie digitalizacji
- Prawo restrukturyzacyjne i upadłościowe
- Prawo egzekucyjne i windykacja należności
- Lean Management
- Six Sigma green belt
- Ochrona danych osobowych i zarządzanie bezpieczeństwem informacji

MBA

OSTATNIE WOLNE MIEJSCA!

- MBA HR
- MBA in Quality Management
- MBA Logistyka
- MBA Zarządzanie

Chętnie odpowiemy na Państwa pytania:

22 54 35 322 ckp@lazarski.edu.pl

Centrum Kształcenia Podyplomowego Uczelnia Łazarskiego
ul. Świeradowska 43, 02-662 Warszawa.

Sprawdź całą ofertę!
ckp.lazarski.pl

eprasa.pl 58fff35ce5

GAZETA BANKOWA

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

REDAKTOR NACZELNY
Maciej WOŚKO mwosko@gb.pl

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO
Stanisław KOCZOT

SEKRETARZ REDAKCJI
Krzysztof KOTOWSKI

STALI WSPÓŁPRACOWNICY
Jerzy BIELEWICZ, Robert BOMBAŁA, Małgorzata DYGAS, Lech PIESIK, Anna RACINIEWSKA, Grażyna RASZKOWSKA, Marek SIUDAJ (redaktor wGospodarce.pl), Szymon SZADKOWSKI (redaktor wGospodarce.pl), Janusz SZEWCZAK, prof. Grzegorz SZULCZEWSKI, Maksymilian WYSOCKI

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

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

PREZES
Romuald ORZEŁ

DRUK
Walstead Kraków Sp. z o.o.

DYREKTOR KREATYWNY
Michał KORSUN michal.korsun@fratria.pl

DYREKTOR ARTYSTYCZNY
Maciej BURZYKOWSKI maciej.burzykowski@fratria.pl

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

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

KOREKTA
Anna WOLF

PRODUKCJA I DYSTRYBUCJA
Joanna MAZUR joanna.mazur@fratria.pl

DYREKTOR DS. MARKETINGU, KOMUNIKACJI ORAZ ORGANIZACJI EVENTÓW
Justyna KRUSZEWSKA justyna.kruszewska@fratria.pl

DYREKTOR DS. ROZWOJU BIZNESU
Katarzyna MARCHEWKA – katarzyna.marchewka@fratria.pl,
tel. 603 097 503

PATRONATY MEDIALNE
marketing@fratria.pl

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

PRENUMERATA REDAKCYJNA
prenumerata@fratria.pl, tel. (22) 616 15 70
Regulamin oraz warunki prenumeraty na stronie www.gb.pl

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

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

Zdjęcia na okładce:
Shutterstock, materiały prasowe

18/07/19/F

PARTNER

e-Bankowanie po PSD2

Zacznę od garści wspomnień, do których – jako przedstawiciel pokolenia BC (before computer) – mam prawo, za każdym razem radując oko reakcjami młodszych koleżanek i kolegów, gdy serwuję opowieści o świecie bez komputerów, bez telefonów i z dwoma kanałami telewizji w jednym telewizorze w domu.

Gdy zakładałem pierwsze konto internetowe, wydawało się, że to jednak jest jakiś spory przekręt. Jak to? Nie wpłacam w oddziale banku żadnych pieniędzy, bo oddziału nie ma. Nie muszę pokazać dowodu pani kasjerce? I przelewam pieniądze, i mogę dysponować nimi z własnego (e tam, własnego, wtedy służbowego) komputera? I sam wstukuję wszystkie dane do przelewu? A kwitek? Dziś każdy z nas korzysta z bankowości elektronicznej intuicyjnie, naturalnie, jak z wyszukiwarki internetowej. Nie mówiąc już o e-zakupach, kartach płatniczych, zbliżeniowych, aplikacjach bankowości mobilnej, BLIK-ach...

Bankowość internetowa i mobilna w Polsce rozwinęła się niezwykle szybko, co podkreślają eksperci – w porównaniu z Europą przeskoczyliśmy kilka poziomów. Można się o tym przekonać, podróżując po Niemczech czy Francji, nie wspominając o Grecji. Tam w wielu miejscach wciąż króluje gotówka. W niemieckim dyskoncie na pytanie, czy mogę zapłacić kartą, kasjerka spojrzała na mnie, jakbym właśnie wysiadł z limuzyny i zapytał o butelkę Château Margaux. Po chwili z grymasem wskazała bankomat przed sklepem. Uf, dobrze, że nie próbowałem zapłacić telefonem...

Intensywnemu rozwojowi e-technologii towarzyszy równie szybki rozwój piractwa, zwykłych oszustw i wyłudzeń. Założę się, że spotkał się z nimi każdy, kto przynajmniej od 10–15 lat korzysta z e-bankowania. Unijna dyrektywa PSD2 ma dać nam nieco więcej bezpieczeństwa, przy jednoczesnym rozszerzeniu rynku usług bankowych i finansowych. Choć pierwszym, najbardziej zauważalnym i – moim zdaniem – najbardziej irytującym jej efektem będą dodatkowe sposoby autoryzacji transakcji, w przyszłości może się to okazać kolejnym impulsem rozwojowym. Korzystnym przede wszystkim dla klientów, użytkowników i e-fanów.

Jak będzie? Zależy od banków, systemów IT, naszej cierpliwości i ostrożności, także wyrozumiałości. O unijnej dyrektywie dotyczącej systemów płatniczych piszemy na łamach tego wydania „Gazety Bankowej", wierząc, że za parę lat pokolenie „before PSD2" z radością będzie częstowało młodszych kolegów opowieściami jak z bajki. O tym, jak to było, gdy używaliśmy wygenerowanej w banku i wydrukowanej (!) listy haseł jednorazowych.

MACIEJ WOŚKO
Redaktor naczelny „Gazety Bankowej"

eprasa.pl 58fff35ce5

TEMAT NUMERU:

PSD2 – rewolucja, która się opóźni

14 września w pełni wejdzie w życie dyrektywa o usługach płatniczych. Nie oznacza to jednak, że już tego dnia w polskich bankach pojawi się fala nowych usług finansowych. Ostrożność i strategie marketingowe sprawiają, że polscy bankowcy nie będą się spieszyć z zasypywaniem rynku nowościami

str. 6

WYDARZENIA:

Dolar silny jak nigdy

Opowieści o końcu globalnej dominacji amerykańskiego dolara należy włożyć między bajki, jako sensacje w sezonie ogórkowym

str. 30

FINANSE:

Zbudujmy „strefę złotego”

Polska powinna zacząć dążyć do popularyzacji polskiego złotego w obrocie gospodarczym. Budowa „strefy złotego” jest istotnym przedsięwzięciem, które może wzmocnić pozycję Polski na arenie międzynarodowej w średnim terminie

str. 62

eprasa.pl 58fff35ce5

TECHNO BIZNES:

Garażowy paradygmat

Tim Rowe, założyciel i prezes Cambridge Innovation Center: Mam prosty przepis na stymulowanie innowacji: trzeba ściągnąć w jedno miejsce trzy elementy – pieniądze, pomysły i talenty

str. 50

FINANSE:

Zmierzch giełd?

Czy współczesne giełdy nie odeszły od swojej pierwotnej roli: platformy ułatwiającej pozyskanie kapitału na rozwój perspektywicznego biznesu?

str. 58

TECHNO BIZNES:

Fake newsem w bank

W dobie cyfryzacji fake newsy bywają stosowane z pełną premedytacją jako nowy gatunek czarnego PR, także w świecie finansów

str. 80

HISTORIA GOSPODARCZA:

Fajans niejedno ma imię

Legenda i współczesność wyrobów fajansowych z Włocławka

str. 90

SPIS TREŚCI

od redakcji ... 3

temat numeru

PSD2: zmiany w bankowości

Rewolucja, która się opóźni ... 6
Za wiedzą i zgodą klienta ... 10
Czy silne uwierzytelnienie zaskoczy klientów? ... 14

wydarzenia

Komisja Europejska: Z dużych planów mało efektów – rozmowa z Richardem Grievesonem, wicedyrektorem wiiw ... 18
Forum w Krynicy: Forum nowej Europy ... 22
Makroekonomia: Run na obligacje detaliczne ... 24
„Plan Marshalla" dla rolników ... 26
Waluty: Dolar silny jak nigdy ... 30
MFW: Frankfurt pod rządami kobiety ... 34
Rosja: Światy równoległe ... 38
Sport: Od zera do milionera ... 48

felietony

Prof. Eugeniusz Gatnar: Czekając na podatek handlowy ... 28
Jerzy Bielewicz: Czy sztuczna inteligencja Ma zawładnie bankowością? ... 44
Janusz Szewczak: Zamiast polityki budujmy fabryki – leków ... 46
Stanisław Koczot: Zawsze w ruchu ... 75
Prof. Grzegorz Szulczewski: Fanatyzm ponowoczesny ... 83

techno biznes

Garażowy paradygmat – rozmowa z Timem Rowe'em, założycielem i prezesem Cambridge Innovation Center ... 50
Start-up po niemiecku ... 54

finanse

Rynek kapitałowy: Zmierzch giełd? ... 58
Marek Dietl, prezes GPW, Adrian Kutnik, dział nowego biznesu GPW: Strefa złotego – ambitne przedsięwzięcie na najbliższe lata ... 62
Dlaczego polskie banki z trudem zarabiają ... 68
SGB-Bank wychodzi na prostą – rozmowa z Mirosławem Skibą, prezesem zarządu SGB-Banku ... 72
Klienci banków: Jak skusić „zetki" ... 76
Rynek finansowy: Fake newsem w bank ... 80
Folder Finanse ... 84
Prof. Grażyna Ancyparowicz: Globalizacja vs. procesy redeployment ... 86

historia gospodarcza

Fajans niejedno ma imię ... 90

lifestyle

Mario Menezi: Klasycznie, elegancko i... energetycznie! ... 94
Studio Sante: Sposób na zdobycie życiowej równowagi ... 96

bankowa poleca ... 98

eprasa.pl 58fff35ce5

temat numeru

Fakty & Procesy & Prognozy

fot. Shutterstock

eprasa.pl 58fff35ce5

MAREK SIUDAJ

Rewolucja, która się opóźni

14 września w pełni wejdzie w życie dyrektywa o usługach płatniczych. Nie oznacza to jednak, że już tego dnia w polskich bankach pojawi się fala nowych usług finansowych. Ostrożność i strategie marketingowe sprawiają, że polscy bankowcy nie będą się spieszyć z zasypywaniem rynku nowościami

Jest jeden kraj w Unii Europejskiej – choć już tylko tymczasowo – gdzie przepisy o usługach płatniczych już obowiązują. Chodzi o Wielką Brytanię, która od ubiegłego roku wprowadziła je w nadziei, że to wyprzedzenie zapewni przewagę konkurencyjną nad instytucjami finansowymi z innych państw. Tyle że okazało się, iż nawet największe banki nie dają sobie rady z implementowaniem nowych rozwiązań, jakie zostały narzucone przez PSD2. Jak powiedział jeden z polskich bankowców, którzy zajmują się nowymi technologiami, dopiero po siedmiu miesiącach udało się pobrać dane od kilku największych instytucji poprzez programistyczną wtyczkę, czyli API. W Polsce wcale nie musi być lepiej.

„Jest trudno"

Polskie banki są mocno zaawansowane technologicznie w porównaniu z brytyjskimi, więc na pewno poradzą sobie lepiej z wdrożeniem PSD2 niż instytucje brytyjskie. Ale nie wiadomo, o ile lepiej.

Większość dużych i średnich instytucji bankowych w naszym kraju zaoferowało fintechom środowiska testowe, aby te firmy mogły się przygotować do kooperowania po wejściu w życie PSD2. Tak przynajmniej wyglądało to oficjalnie. Bo nieoficjalnie szybko się okazało, że ogłoszenie otwarcia „testowej piaskownicy" nie oznacza, iż ona istnieje i działa. Niektóre z sandboxów były fikcją, podobnie zresztą jak w innych krajach UE, a niektóre okazały się bublem.

Warto zwrócić uwagę, że i tak sytuacja polskich fintechów jest lepsza niż w innych krajach. U nas bowiem obowiązuje jeden standard – tzw. Polish API. To oznacza, że nie trzeba przygotowywać odrębnych „wtyczek" dla każdego banku, jak to ma miejsce w wielu innych krajach UE. Aczkolwiek – znowu – standard nie oznacza identyczności. Jak mówią przedstawiciele bankowców – to, w jaki sposób standard Polish API zostanie wypełniony treścią, zależy od poszczególnych banków. To oznacza zaś, że choć wtyczka w każdym banku będzie podobna, to jednak będą pewne różnice, jakich musi się nauczyć każda firma, która z bankami będzie chciała współpracować.

Nie wszystkie banki w Polsce zdecydowały się na przygotowanie API według polskiego standardu. Citibank Handlowy swój API oparł na zupełnie innych wzorcach, stworzonych w centrali, co oznacza zapewne, że w jego przypadku na nowe usługi wynikające z PSD2 będzie trzeba czekać dłużej niż w innych przypadkach.

Wracając do API – okazało się więc, że ta technologia nie jest prosta i że poziom skomplikowania jest tak wysoki, iż banki potrzebują więcej czasu na stworzenie i przetestowanie nowych usług. Wszyscy bowiem mają świadomość, że cokolwiek zostanie ogłoszone, musi być w 100 proc. funkcjonalne i działające, inaczej straty spowodowane falstartem mogą być bardzo bolesne.

Poza tym są inne sprawy. PSD2 oznacza zmiany w samych systemach bankowych. Pierwszy poinformował o tym bodajże mBank – koniec z papierowymi listami haseł, ale przede wszystkim tzw. silna autoryzacja

eprasa.pl 58fff35ce5

w bankowości internetowej. Pod pojęciem „silna autoryzacja" należy rozumieć konieczność często podwójnej weryfikacji tożsamości klienta, który zleca usługi bankowe poprzez komputer.

W tej dziedzinie też mogą być opóźnienia. Komisja Nadzoru Finansowego niedawno opublikowała stanowisko (szczegóły w ramce na str. 9), w którym czytamy, że „zgromadzone przez Europejski Urząd Nadzoru Bankowego informacje w zakresie europejskiego rynku usług płatniczych wskazują na niedostateczne przygotowanie uczestników tego rynku do pełnego wdrożenia zasad silnego uwierzytelniania klienta przy płatnościach dokonywanych za pośrednictwem kanałów elektronicznych, w tym zwłaszcza w obszarze e-commerce. Dotyczy to nie tylko dostawców usług płatniczych, lecz także nienadzorowanych interesariuszy rynku usług płatniczych, w tym zwłaszcza odbiorców płatności (sprzedawców, merchantów)". To oznacza, że w Europie wiele firm i instytucji po prostu nie poradzi sobie z nowym obowiązkiem i że trzeba im dać więcej czasu. Komisja siłą rzeczy dała ten czas także krajowym dostawcom. I choć nie wiadomo, ile firm zechce z tego czasu w Polsce skorzystać, to już widać, że PSD2 w Unii Europejskiej zaliczy spory poślizg.

KNF nie tylko w kwestii zaoferowania dodatkowego czasu maruderom może wpłynąć na sytuację na rynku po 14 września. Nadzór bowiem może zdecydować o być lub nie być danej usługi, jako że część z nich wymaga licencji ze strony KNF. Te postępowania trwają.

„Obecnie w UKNF toczy się 12 postępowań licencyjnych i rejestrowych (łącznie) w ramach, których rozpatrywane są wnioski o uzyskanie przez niebankowe podmioty oferujące lub zamierzające oferować świadczenie usługi inicjowania płatności (PIS) lub usługi dostępu do informacji o rachunku (AIS) jako tzw. third party provider (TPP). Są to postępowania licencyjne w zakresie zmiany zezwolenia na świadczenie usług płatniczych w charakterze krajowej instytucji płatniczej oraz postępowania rejestrowe o wpis do prowadzonego przez KNF rejestru jako dostawca świadczący wyłącznie usługę AIS" – czytamy w odpowiedzi dotyczącej postępowań, jakie w związku z PSD2 trwają w KNF.

Cisza przed burzą

Wszystkie te elementy razem wzięte pokazują, że wdrożenie PSD2, nawet w tak zaawansowanym technologicznie sektorze jak polskie banki, okazało się nieproste. To zaś może oznaczać, że także w naszym kraju PSD2 zacznie funkcjonować w sferze praktycznej później. Niektórzy bankowcy sugerują, że nie ma co liczyć na uruchomienie nowych usług już 14 września i że te nowości będą się pojawiać sukcesywnie do końca roku. Wiele jednak wskazuje na to, że sugestie, iż „nie damy rady", że „to trudne" i że „Brytyjczycy nie dali rady, to i my nie damy", mogą tak naprawdę odwracać uwagę od tego, co się zbliża. Przede wszystkim warto przypomnieć niedawne informacje, że do środowisk testowych niektórych banków podpięło się po kilkadziesiąt podmiotów. Trudno uwierzyć, że nagle się okazało, iż wszystkie pomysły, z jakimi przyszły te podmioty, są niewypałami. Raczej należy uznać, że banki starają się wyłuskać te najciekawsze i zachować je w miarę możliwości na wyłączność. Sugeruje to fakt, że bankowcy nie chcą mówić, co takiego „pichcą" w swoich laboratoriach, przed pełnym wdrożeniem PSD2. Wszyscy jednak mówią, że mocno pracują.

> Pierwsza odsłona wojny konkurencyjnej, jaka wybuchnie po pełnym wejściu w życie PSD2, będzie dotyczyć dostępu do informacji o ofercie konkurentów

Wygląda więc na to, że banki skupiają się przede wszystkim na tym, co może im dać przewagę – lub przez co przewagę mogą stracić na rzecz innych. Bankowcy zwykle bowiem nie chcą mówić o tym, co robią, ale kiedy opowiadają o tym, co się dzieje, zawsze wspominają o usłudze dostępu do informacji o rachunku (AIS). Tę usługę mogą wykonywać fintechy, ale mogą ją wykonywać także banki.

„Wymaga to stosownej zmiany statutu za zezwoleniem KNF. Aktualnie UKNF prowadzi ok. 10 postępowań w sprawie zmiany statutów banków w zakresie nowych usług PIS i AIS (razem: komercyjne i spółdzielcze). Cztery banki komercyjne posiadają już status TPP (mają zgodę KNF na zmianę statutu w zakresie dodania nowych usług płatniczych)" – czytamy w odpowiedzi KNF na pytania dotyczące wdrożenia PSD2.

Czyli mamy 14 do 12 na rzecz banków pod względem przygotowań administracyjnych do PSD2. To oznacza, że każdy bank, który chce być tzw. instytucją pierwszego kontaktu, będzie miał już na samym początku funkcjonowania PSD2 rozwiązanie, które umożliwi podpięcie kont w innych bankach pod własną aplikację bankową.

Tu może warto wytłumaczyć, że owa usługa dostępu do informacji o rachunku tak naprawdę jest rozwiązaniem, które daje klientowi możliwość zarządzania swoimi środkami z różnych banków w ramach jednej aplikacji. To może być także aplikacja bankowa – i wygląda na to, że w warunkach polskich tak właśnie będzie.

eprasa.pl 58fff35ce5

Dla banków informacja o tym, co klient ma, gdzie to ma i jak to jest oprocentowane lub spłacane, jest bezcenna. Daje szansę nie tylko na bardziej precyzyjną walkę o klienta – bo będzie można promocję zaoferować Janowi Kowalskiemu, a nie całej rzeszy Polaków – lecz także na dokładniejsze konstruowanie oferty, np. kredytowej. Jeśli skupić się na tym, o czym bankowcy wspominają, a nie mówią wprost, to możliwość oferowania kredytów hipotecznych na podstawie danych uzyskanych z usługi AIS jest jednym z celów, jakie instytucje finansowe sobie postawiły. Drugim „świętym Graalem" jest dosprzedaż produktów pozabankowych klientom, a więc polis czy funduszy inwestycyjnych. W tej dziedzinie nawet niewielka zmiana ceny może doprowadzić do wygrania rywalizacji z innymi instytucjami.

AIS może mieć także negatywny wpływ na depozyty przedsiębiorstw. Obecnie banki są zalewane przez depozyty osób prywatnych, więc rezygnują z droższych dla nich depozytów firm. Jeśli banki uzyskają szerszą wiedzę i łatwiejsze narzędzia do walki o lokaty osób fizycznych, to jednocześnie proces ograniczania cen depozytów firm się nasili.

Potem będzie ciekawiej

O tym, że pierwsza odsłona wojny konkurencyjnej, jaka wybuchnie po pełnym wejściu w życie PSD2, będzie dotyczyć dostępu do informacji o ofercie konkurentów, świadczy też to, że nikt się nie spodziewa większych zmian w usługach inicjowania płatności. Choćby dlatego, że trudno jest narzekać na te usługi w Polsce, gdzie oferowane są one w ramach tzw. pay-by-linków. To rozwiązanie jest i popularne, i stosunkowo bezpieczne, i chętnie wybierane przez klientów. Szybkie w warunkach polskich przelewy natychmiastowe nie są zjawiskiem nowym ani zaskakującym, inaczej niż na Zachodzie, gdzie można odnieść wrażenie, że pieniądze są wożone rowerem, tak wolno się przemieszczają.

Ale – znowu – twierdzenie bankowców, że u nas jest tak świetnie, iż niewiele się zmieni, może być kolejną zasłoną dymną. Bo po pierwszym starciu, jakie będzie dotyczyć AIS, przyjdzie pora na kolejne. W nim kluczową rolę będą odgrywać usługi płatnicze, jakie pojawią się z udziałem fintechów lub jakie zostaną zaoferowane przez banki pełniące funkcję TPP.

Wydaje się, że te usługi będą już bardziej skomplikowane niż w sumie proste dodanie innych kont do aplikacji banku. To oznacza, że trzeba je dłużej opracowywać i dłużej testować. A więc ta część rewolucji, jaką będzie oznaczać pełne wdrożenie PSD2, rozpocznie się z opóźnieniem. ●

> Każdy polski bank, który chce być tzw. instytucją pierwszego kontaktu, będzie miał już na samym początku funkcjonowania PSD2 rozwiązanie umożliwiające podpięcie kont w innych bankach pod własną aplikację

KNF dopuszcza opóźnienie w stosowaniu PSD2

Komisja Nadzoru Finansowego opublikowała 19 sierpnia br. komunikat w sprawie stosowania od 14 września „silnego uwierzytelniania klienta w przypadku niektórych form płatności przy użyciu instrumentów płatniczych". Oto jego najważniejsze fragmenty:

Uwzględniając złożoność rozwiązań stosowanych na rynkach usług płatniczych w Unii Europejskiej oraz niezbędnych zmian wymaganych do pełnego, niepowodującego zakłóceń na tych rynkach wdrożenia rozwiązań w zakresie silnego uwierzytelnienia klienta, Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (EUNB) w swojej opinii z dnia 21 czerwca 2019 r. stwierdził, że na zasadzie wyjątku i w celu uniknięcia niezamierzonych negatywnych konsekwencji dla użytkowników usług płatniczych po 14 września 2019 r., organy nadzorcze Państw Członkowskich mogą dopuścić dodatkowy, ograniczony czas na umożliwienie migracji stosowanych obecnie metod uwierzytelnienia do rozwiązań w pełni zgodnych z wymogami w zakresie silnego uwierzytelniania klienta.

Mając na względzie poczynione ustalenia na temat stanu gotowości uczestników polskiego rynku usług płatniczych do pełnego wdrożenia rozwiązań w zakresie silnego uwierzytelniania klienta oraz potrzebę zapewnienia, aby wdrożenie to nie powodowało zakłóceń w funkcjonowaniu tego rynku oraz niedogodności po stronie użytkowników usług płatniczych, Komisja Nadzoru Finansowego uznaje za dopuszczalne zastosowanie proponowanego przez EUNB rozwiązania w odniesieniu do płatności internetowych przy wykorzystaniu karty płatniczej oraz płatności zbliżeniowych (bezstykowych) realizowanych w terminalach płatniczych. Oznacza to, że wobec dostawców usług płatniczych, którzy przed 14 września 2019 r. zgłoszą Komisji Nadzoru Finansowego potrzebę zastosowania omawianego rozwiązania, a następnie przedstawią stosowny, uzgodniony z Komisją realny „plan migracji", w okresie prawidłowej realizacji tego planu, nie będą stosowane inne środki nadzorcze związane z niestosowaniem silnego uwierzytelniania klienta.

eprasa.pl 58fff35ce5

Za wiedzą i zgodą klienta

Widzimy niepokój klientów w sprawie PSD2, ale ryzyko jest niewielkie – mówi Emil Radziszewski, dyrektor Departamentu Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych i Instytucji Płatniczych w Urzędzie Komisji Nadzoru Finansowego

ROZMAWIAŁ
MAREK SIUDAJ

Czy pełne wejście w życie dyrektywy o usługach płatniczych PSD2 będzie oznaczało rewolucję w tym zakresie w Polsce? Czy też właściwie niewiele się zmieni u nas, za to sporo może się zmienić w innych krajach UE?

Emil Radziszewski: Nie dostrzegamy dużego potencjału zmian, które te regulacje mogłyby wprowadzić na polskim rynku usług płatniczych, a jest tak z powodu wysokiego poziomu jego rozwoju technologicznego. Oczywiście może rynek widzi to inaczej, ale z punktu widzenia nadzoru wydaje się, że poziom innowacyjności i nowoczesności jest na tyle wysoki, iż obecnie zaspokaja potrzeby klientów i w dającej się przewidzieć przyszłości ma w tym zakresie odpowiedni potencjał. Dyrektywa PSD2 nie była zresztą projektowana z myślą o problemach, które mogłyby być zaobserwowane na rynku polskim. Jej celem jest przebudowa rynków Europy Zachodniej, gdzie nowe technologie w bankowości nie były wdrażane od wielu lat. We Francji na przykład nadal do płatności dość często używa się papierowych, wypisywanych ręcznie czeków i to nawet – co w Polsce trudno nam sobie wyobrazić – do zakupów przez internet (nabywca wypisuje czek, wkłada do koperty i wysyła sprzedawcy pocztą).

Co – według oceny KNF – może być największą nowością z punktu widzenia polskich klientów banków i instytucji finansowych?

Wśród nowości, jakie wprowadza PSD2, są: usługa dostępu do informacji o rachunku oraz usługa inicjowania płatności (polegająca na tym, że podmiot trzeci w imieniu i na zlecenie klienta wykonuje transakcję płatniczą, wykorzystując rachunek płatniczy klienta dostępny za pośrednictwem banko-

eprasa.pl 58fff35ce5

wości elektronicznej). Dostrzegamy – przynajmniej w reakcji na informacje o tych rozwiązaniach – niepokój wśród klientów związany z tym, że inny niż bank podmiot może uzyskać dostęp do bardzo prywatnych informacji przechowywanych w bankowości elektronicznej. Wynika to częściowo z niezrozumienia, że nie chodzi o dowolny, nieograniczony i niekontrolowany dostęp do tych informacji o klientach, tylko o dostęp usługowy – wyłącznie na zlecenie i za świadomą zgodą samego klienta. Dostęp do informacji o rachunku czy zainicjowanie płatności może się odbywać wyłącznie w ramach usług, z których klient świadomie chce skorzystać i które zleca innej firmie. Bez wiedzy i bez zgody klienta żadna firma takich usług nie będzie mogła wykonywać, a więc nie będzie mogła uzyskać dostępu do jego danych.

Za tym rozwiązaniem stoi przekonanie, że zarówno dane o kliencie, jak i o jego rachunku nie są własnością banku, lecz tego klienta, i że może on tymi danymi dysponować. W szczególności może z tych danych korzystać za pośrednictwem pełnomocników, w tym podmiotów świadczących omawiane usługi. Warto więc pamiętać, że w wyniku nowych regulacji banki otwierają się tak naprawdę nie na podmioty trzecie, ale na klientów, którzy chcieliby zlecać wykonywanie usług podmiotom trzecim.

Wiem, że nadzór bardzo mocno stawiał na bezpieczeństwo w kwestii PSD2. Czy jednak nie ma ryzyka, że dane w sposób nieuprawniony będą wykorzystywać firmy, które uzyskają dostęp do tego API?

Od wielu lat, a funkcjonalne rozwiązania bankowości elektronicznej pojawiły się w Polsce ponad 15 lat temu, zarówno nadzór, jak i strona rynkowa uczulają klientów na kwestie bezpieczeństwa związane ze zdalnym elektronicznym dostępem do usług bankowych. Podstawową w tej kwestii zasadą jest to, że danymi dostępowymi do bankowości elektronicznej nie należy się dzielić z innymi podmiotami – tylko dwie strony mają znać te dane i mają to być klient oraz bank, przy czym w banku mają one podlegać wyjątkowej ochronie. Dlatego na przykład, w przypadku kontaktów z bankiem, konsultanci nigdy nie pytają i nie mogą pytać klienta o te dane. Cała akcja edukacyjna, prowadzona od lat, ma na celu ostrzeżenie klienta przed dzieleniem się danymi, jako że są to informacje wrażliwe, które mogą doprowadzić do przestępstwa i do wyłudzenia pieniędzy z rachunku klienta. I dlatego właśnie według przyjętego powszechnie w bankach standardu Polish API (standardu interfejsu dostępowego dla podmiotów trzecich) podmiot trzeci, choć uzyskuje od klienta prawo wglądu do informacji o rachunku, nie ma dostępu do loginów ani haseł. Logowanie następuje w bezpiecznym środowisku, w którym podmiot trzeci nie ma wglądu do danych dostępowych. Nie oceniamy jako istotne ryzyka, że podmioty uprawnione do świadczenia omawianych usług będą nadużywać swoich uprawnień dostępu do danych. Należy pamiętać, że mogą to być wyłącznie podmioty licencjonowane oraz nadzorowane i w przypadku ewentualnych naruszeń z ich strony nadzór będzie mógł podjąć stosowne środki zaradcze.

> Dyrektywa PSD2 nie była projektowana z myślą o problemach, które mogłyby być zaobserwowane na rynku polskim. Jej celem jest przebudowa rynków Europy Zachodniej

Jednak samo wejście w życie nowych przepisów prawie na pewno zostanie wykorzystane przez oszustów, którzy praktycznie przy każdej zmianie przepisów próbują wyłudzić dane. Czy KNF wie, jak walczyć z tym zjawiskiem?

Oczywiście ryzyko różnego rodzaju oszustw, w tym przede wszystkim phishingu i jego odmian, istnieje, zwłaszcza w sytuacji zmian prawnych, niedostatecznej wiedzy po stronie klientów i szumu medialnego dotyczącego nowych regulacji. Obecnie nie mamy sygnałów o jakimś szczególnym natężeniu tych zjawisk w związku z wdrażaniem rozwiązań Dyrektywy PSD2, jednak z pewnością nie należy tego ryzyka bagatelizować. Ważnym czynnikiem ograniczającym to ryzyko na rynku polskim są wspomniane wcześniej nawyki i „pozytywna nieufność" polskich klientów co do dzielenia się swoimi danymi. Dodając do tego dużą dostępność natychmiastowych transakcji płatniczych i wysoko rozwiniętą bankowość elektroniczną, gdzie klient ma łatwy dostęp do usług płatniczych i informacji o swoich rachunkach oraz transakcjach, nie dostrzegamy na razie na rynku pol-

fot. Shutterstock

eprasa.pl 58fff35ce5

> Otwarta bankowość w ujęciu dyrektywy PSD2 nie była dotąd testowana w praktyce i jesteśmy skazani na to, by na własnej skórze przekonać się, czy rzeczywiście udało się zapanować nad zagrożeniami

skim istotnego potencjału popytowego na usługi podmiotów trzecich, co powinno się też przekładać na ograniczoną skuteczność prób wyłudzeń danych lub oszustw. Oczywiście akcje phishingowe są prowadzone przez cały czas, a oszuści próbują wyłudzać dane klientów i zdalnie kraść ich środki, z czym aktywnie walczą zarówno sektor finansowy, jak i organizacje zajmujące się bezpieczeństwem w sieci. I chyba, poza oczywiście doskonaleniem technik wykrywania i ścigania przestępstw, nie da się z tym zjawiskiem skutecznie walczyć w inny sposób, jak edukując klientów i uczulając ich na zagrożenia związane ze zdalnym – elektronicznym korzystaniem z usług finansowych.

Słyszę jednak, że bankowcy uważają, iż prawie na pewno dojdzie do jakiegoś głośnego przypadku wyłudzenia danych lub ich wycieku. Czy jeśli pojawi się taka sytuacja, można się spodziewać rewizji dyrektywy? No i jak to się odbije na postrzeganiu banków przez klientów?

Według mnie zamysł regulatora polegał na tym, aby połączyć dwie rzeczy – wymusić modernizację i otwarcie bankowości na usługi płatnicze, w tym świadczone przez innych dostawców w celu przyspieszenia płatności i promocji szybkiego obrotu bezgotówkowego, oraz aby uczynić to otwarcie bezpiecznym dla klientów poprzez wprowadzenie bezpiecznych standardów komunikacji elektronicznej, jak również zasad silnego uwierzytelniania, co ma służyć ograniczeniu ryzyka i zmniejszeniu liczby fraudów. Podejście to, choć wymagające od banków sporych nakładów organizacyjnych i finansowych, wydaje się spójne i rozsądne, jednak otwarta bankowość w ujęciu Dyrektywy PSD2 nie była dotąd testowana w praktyce i jesteśmy poniekąd skazani na to, by na własnej skórze się przekonać, czy rzeczywiście udało się zapanować nad omawianymi tu zagrożeniami. Sądzę, że jeśli się okaże, iż tych założeń nie udało się zrealizować, europejski regulator zdecyduje się na przegląd dyrektywy. Jednak mało prawdopodobna jest rezygnacja z wprowadzonych zmian. Warto też zauważyć, że ryzyko fraudów obciąża przede wszystkim dostawców usług płatniczych, nie ich klientów. Co do zasady, to dostawcy są zobowiązani do wyrównania szkód klienta poniesionych na skutek nieprawidłowości przy jego uwierzytelnieniu lub wycieku danych. Mimo to oczywiście, jeśli wprowadzenie dyrektywy sprawi, że liczba fraudów wzrośnie, to zaufanie klientów do nowoczesnych, szybkich metod płatności może się istotnie zmniejszyć, co spowoduje także ograniczenie obrotu bezgotówkowego. Wtedy będziemy mieli do czynienia ze zjawiskiem przeciwnym do tego, jakie chcieli uzyskać twórcy dyrektywy, które trudno będzie odpracować.

Czy start PSD2 wymusił jakieś działanie na KNF? Czy urząd musiał się przygotować do zwiększonego monitoringu sytuacji, zatrudnić ludzi, wprowadzić nowe rozwiązania technologiczne?

Jak to wynika z uzasadnienia do projektu ustawy wdrażającej rozwiązania Dyrektywy PSD2, ustawodawca uznał, że Urząd KNF może obsłużyć nowe zadania bez konieczności zwiększania nakładów na ten cel. Wówczas jeszcze UKNF finansowany był za pośrednictwem budżetu państwa (choć oczywiście z opłat wnoszonych przez uczestników rynku) i to budżet decydował, jakie nakłady możemy przeznaczać na nadzór nad poszczególnymi obszarami rynku. Rzeczywistość zweryfikowała tamte założenia – nowe zadania w istotnym stopniu angażują Urząd, pojawiły się nowe usługi, nowe obszary nadzoru (np. cyberbezpieczeństwo) i nowe podmioty nadzorowane (jak małe instytucje płatnicze), a rynek słusznie oczekuje aktywnej roli nadzoru we wdrażaniu nowych rozwiązań. Obecnie UKNF jest państwową osobą prawną i sam projektuje swój plan finansowy, więc istnieje możliwość zwiększenia nakładów na nadzór nad rynkiem usług płatniczych i dostrzegamy taką potrzebę.

Bardzo ważne jest także technologiczne przygotowanie Urzędu do wykonywania nie tylko nowych, lecz również tych dotychczasowych obowiązków. UKNF dysponuje ogromnym zbiorem informa-

> Nie dostrzegamy na razie na rynku polskim istotnego potencjału popytowego na usługi podmiotów trzecich, co powinno się przekładać też na ograniczoną skuteczność prób wyłudzeń danych lub oszustw

eprasa.pl 58fff35ce5

cji, które często są z sobą powiązane i które mogą mieć znaczenie dla realizowanych zadań. Efektywna analiza takiej ilości informacji nie jest możliwa bez wsparcia technologicznego, przy wykorzystaniu wyłącznie zasobów ludzkich – niezbędne jest wdrożenie zaawansowanych rozwiązań informatycznych, docelowo obejmujących też zastosowanie sztucznej inteligencji, wspierających pracę analityków i proces podejmowania decyzji. W tej sferze działania zostały już podjęte na poziomie generalnym Urzędu i mają temu służyć m.in. ostatnie zmiany organizacyjne, w tym wyodrębnienie w strukturze Urzędu Pionu Informatyki i Technologii oraz zatrudnienie wysokiej klasy specjalistów.

Jakie kompetencje ma KNF w kwestii karania firm pozabankowych, które będą operować na danych bankowych? Czy urząd może działać jedynie post factum, czy jednak jest szansa na zapobieganie – być może – przestępczej działalności?

Nasze uprawnienia w zakresie nadzoru nad rynkiem usług płatniczych dotyczą wyłącznie podmiotów nadzorowanych, a więc banków, SKOK-ów, instytucji płatniczych, w tym tych małych, a także dostawców świadczących wyłącznie usługę dostępu do informacji o rachunku. W stosunku do tych podmiotów dysponujemy standardowymi środkami nadzorczymi: analizujemy ich sprawozdawczość, możemy je kontrolować, nakładać na nie sankcje, w tym kary pieniężne, możemy nawet zakazać działalności, z czego w najbardziej drastycznych przypadkach KNF korzystała i będzie korzystać. Podmioty, które próbują prowadzić działalność z naruszeniem przepisów, bez wymaganych prawem zezwoleń i poddania się nadzorowi Komisji oraz regulacjom rynku finansowego, wpisywane są na Listę ostrzeżeń publicznych KNF, co jest pokłosiem zawiadomień kierowanych przez UKNF do prokuratury o podejrzeniu popełnienia przestępstwa. Podkreślić też należy, że nawet jeśli podmioty nadzorowane korzystają z usług nienadzorowanych poddostawców, to i tak ponoszą pełną odpowiedzialność za ich działanie. Jeśli np. agent rozliczeniowy (będący bankiem lub krajową instytucją płatniczą) korzysta z usług firmy, która źle programuje terminale płatnicze do przyjmowania płatności kartowych w sklepach, odpowiedzialność za to spada na tego agenta rozliczeniowego i w stosunku do niego będą wyciągane konsekwencje nadzorcze. To podmiot nadzorowany odpowiada za działania podmiotu trzeciego, któremu zleca wykonywanie określonych czynności, a ta odpowiedzialność wynika wprost z przepisów prawa. ●

REKLAMA 51/1118/F

eprasa.pl 58fff35ce5

MAREK JAŚLAN

Czy silne uwierzytelnienie zaskoczy klientów?

Klientów bankowości elektronicznej w Polsce czekają spore zmiany, których celem jest podniesienie poziomu bezpieczeństwa. Czy korzystanie z e-bankowości stanie się bardziej uciążliwe, a klienci zostaną zaskoczeni nowymi wymogami? Banki przekonują, że wszystko jest pod kontrolą

Payment Services Directive 2, znana pod skrótem PSD2, to unijna dyrektywa, której jednym z celów jest otwarcie rynku finansowego dla tzw. podmiotów trzecich (ang. Third Party Providers, TPP). Od 14 września klienci polskich banków poczują na własnej skórze jej skutki, gdyż właśnie wtedy zacznie też obowiązywać wymóg podniesienia bezpieczeństwa transakcji dokonywanych przy wykorzystaniu elektronicznych środków płatniczych. Od tego dnia każdy bank musi wprowadzić dodatkowe narzędzie mające zagwarantować, że konkretne operacje wykonuje osoba upoważniona. To tzw. silne uwierzytelnienie, które w uproszczeniu polega na tym, że niektóre operacje wykonywane przez użytkowników rachunków płatniczych (w tym bankowych) muszą być zatwierdzane za pomocą przynajmniej dwóch różnych sposobów.

Do tych zmian banki przygotowują się na kilku płaszczyznach – nie tylko trzeba bowiem dokonać modyfikacji technicznych w serwisach bankowych, lecz również poinformować klientów, by po 14 września nie byli zaskoczeni nowymi wymogami. To drugie wcale nie jest takie proste, ponieważ akcje informacyjno-edukacyjne trzeba było przeprowadzać w czasie wakacji, kiedy niekoniecznie każdy ma ochotę czytać e-maile czy SMS-y od banku.

Jak skutecznie dotrzeć z informacją?

Na przykład w Eurobanku zmiana w sposobie logowania do serwisu eurobank online będzie wymagała użycia dodatkowej metody autoryzacji – oprócz identyfikatora i hasła podania hasła SMS, wskazania tokena GSM lub użycia mobilnej autoryzacji (w zależności od wyboru klienta). Zmieni się też sposób aktywacji aplikacji eurobank mobile 2.0 – klienci będą musieli podać hasła z serwisu eurobank online zamiast numeru PESEL; wycofana zostanie możliwość aktywacji aplikacji eurobank mobile 1.0.

Łukasz Pałka, rzecznik prasowy Eurobanku, zapewnia, że klienci zostali korespondencyjnie poinformowani o zmianach.

Jak jednak pokazał niedawny przykład mBanku, który poprosił – także korespondencyjnie – swoich klientów o uzupełnienie danych w związku z nowymi wymogami Komisji Nadzoru Finansowego mającymi przeciwdziałać praniu brudnych pieniędzy, nie zawsze to wystarcza. Sankcją za nieprzekazanie wymaganych informacji była blokada konta. Dotknęła ona kilkuset aktywnych klientów firmowych mBanku, bo prośba od banku gdzieś im umknęła. Sytuacja mocno zbulwersowała m.in. aktorkę Maję Bohosiewicz, której firma znalazła się w gronie tych, którym mBank zablokował

fot. Shutterstock

eprasa.pl 58fff35ce5

konta, i zdecydowała się nagłośnić sprawę w mediach społecznościowych. „Wyobraźcie sobie, że macie swoją firmę, która ma swoje zobowiązania. Pensje, opłaty, czynsze, płatności faktury, zwroty" – grzmiała na Instagramie. I ostatecznie zmieniła bank. mBank tłumaczył, że wszyscy, którzy znaleźli się w podobnej sytuacji, mogą mieć przywrócony dostęp do środków w zaledwie kilkanaście minut po wizycie w placówce banku.

W przypadku zmian, które niesie od 14 września dyrektywa PSD2, grono tych, których będą one dotyczyć, jest znacznie szersze. Stąd pytanie o to, czy banki nie obawiają się ewentualnego zamieszania i – w konsekwencji – utraty klientów.

mBank – mimo opisanych doświadczeń z firmą aktorki – nie widzi powodów do niepokoju. Jak informuje jego biuro prasowe, silne uwierzytelnienie dla klientów mBanku będzie przebiegało z użyciem znanych już im metod potwierdzania transakcji. Różnica będzie taka, że po zalogowaniu się hasłem oraz ID bank poprosi klienta o podanie kodu z SMS-a lub zatwierdzenie operacji logowania przez mobilną autoryzację (zależnie od tego, z jakiej metody obecnie on korzysta).

– Nie będziemy natomiast już honorować haseł jednorazowych z listy (tzw. TAN-ów). Co do zamieszania, już od kwietnia informujemy klientów o tych zmianach, planujemy też dalsze szerokie działania komunikacyjne i w ten sposób mamy nadzieję dotrzeć do klientów w taki sposób, aby 14 września nie okazał się dla nich zaskoczeniem – odpowiada biuro prasowe mBanku.

Także Elżbieta Czerwińska-Kubisiak z działu PR i komunikacji wewnętrznej Alior Banku mocno wierzy w skuteczność akcji informacyjnej skierowanej do wszystkich osób korzystających z jego bankowości internetowej. Alior Bank od 14 września planuje wprowadzić m.in. silne uwierzytelnianie każdego logowania do bankowości internetowej w przeglądarce innej niż zaufana. Listą zaufanych urządzeń można zarządzać za pośrednictwem systemu bankowości internetowej. Logowanie do systemu będzie można potwierdzać kodem jednorazowym wysyłanym poprzez SMS lub poprzez aplikację mobilną.

Zmiany w systemach IT

W niektórych bankach klienci jednak mocniej odczują zmiany, co także wiąże się z pewnymi inwestycjami w systemy IT. Bank Pekao SA podjął decyzję o wycofaniu metod autoryzacji niezgodnych z zasadami silnego uwierzytelnienia (m.in. karta kodów jednorazowych oraz token) i zastosowaniu metod autoryzacji opartych na kodach SMS oraz wiadomościach push generowanych przez aplikację PeoPay.

– To dlatego, że zgodnie z przepisami prawa, które wprowadziła nowelizacja ustawy o usługach płatniczych oraz regulacyjne standardy techniczne (RTS), dostawca usług płatniczych po 14 września 2019 r. ma stosować silne uwierzytelnienie klienta, poprzez użycie co najmniej dwóch różnych elementów z kategorii wiedzy (np. hasło, kod PIN), posiadania (np. telefon) lub biometrii (np. odcisk palca, skan siatkówki). Ponadto używane metody autoryzacji dla transakcji elektronicznych powinny dynamicznie łączyć daną transakcję z określoną kwotą i odbiorcą, np. przez przekazanie w wiadomości SMS informacji o kwocie operacji oraz ostatnich cyfrach rachunku odbiorcy – tłumaczy Łukasz Nowicki, kierownik zespołu w Biurze Bankowości Omnikanałowej Banku Pekao SA.

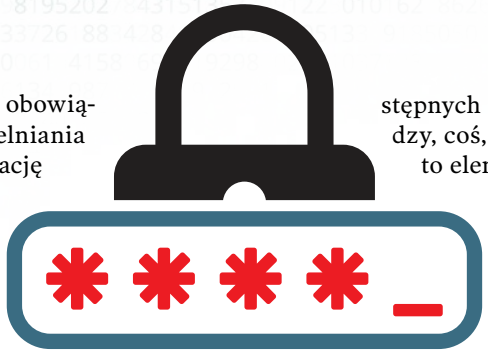
> Od 14 września każdy bank musi wprowadzić dodatkowe narzędzie mające zagwarantować, że operacje wykonuje osoba upoważniona

Wszystkie te zmiany znajdą odzwierciedlenie w bankowości internetowej i mobilnej. W przypadku uzyskania dostępu do informacji o rachunku Pekao będzie wymagał nie rzadziej niż co 90 dni podania kodu SMS lub kodu wygenerowanego przez aplikację PeoPay. Klient będzie musiał podawać kod również w przypadku wejścia w historię operacji starszą niż 90 dni lub wykonując transakcję płatniczą. W przypadku konieczności silnego uwierzytelnienia podczas logowania w aplikacji mobilnej PeoPay klient zostanie poproszony o podanie PIN-u nawet wówczas, gdy posiada ustawione logowanie biometrią. Dla transakcji płatniczych zastosowanie będzie miało wiele wyłączeń z silnej autoryzacji, np. przelewy między własnymi rachunkami lub przelewy do zdefiniowanych odbiorców.

– Podobnie przy korzystaniu z usług oferowanych przez dostawców usług płatniczych (tzw. third party providers – TPP) wymagane będzie silne uwierzytelnienie klienta. Każdorazowo w przypadku usługi zainicjowania płatności, usługi uzyskania informacji o rachunku i przy pierwszym dostępie do informacji oraz nie rzadziej niż co 90 dni w przypadku zgody wielokrotnej na dostęp do historii rachunku – dodaje Łukasz Nowicki. Nie ukrywa, że zmiany wymagały inwestycji w systemy frontendowe bankowości elektronicznej oraz w aplikacje współpracujące z tymi systemami, np. w zakresie bezpieczeństwa.

Także Małgorzata Adamczyk, dyrektor zarządzająca Obszarem Rozwoju i Sprzedaży w Kanałach Cyfrowych w Nest Banku, przyznaje, że obowiązek dostosowania się do wytycznych wynikających z PSD2 wymagał również wprowadzenia pewnych zmian w technologii. Zapewnia jednak, że jej bank z chwilą

eprasa.pl 58fff35ce5



wejścia w życie dyrektywy spełni obowiązek stosowania silnego uwierzytelniania w oparciu o kody SMS lub autoryzację mobilną. W bankowości internetowej Nest Banku sam sposób logowania nie ulegnie zmianie. Bank będzie wymagał loginu, hasła i awatara nadanego przez użytkownika. Jednak już po zalogowaniu do panelu klienta, przy próbie przejścia do niektórych elementów serwisu i historii starszej niż 90 dni, system będzie wymagał podania kodu SMS wysłanego na telefon klienta lub autoryzacji operacji w aplikacji mobilnej (jednorazowo w ramach danej sesji). W celu zminimalizowania ryzyka pojawienia się „zamieszania wśród klientów" bank ma zaplanowaną akcję informacyjną.

Zadbać o komfort klienta

Halina Karpińska, dyrektor Departamentu Bankowości Elektronicznej w Banku Millennium, zdradza, że dostosowanie procesów logowania do nowych wymogów wiązało się z pracą zespołów odpowiedzialnych za projektowanie rozwiązań, development i bezpieczeństwo. – W celu dostosowania do PSD2 bank przeprowadza modernizację w zakresie infrastruktury IT służącej do procesowania transakcji kartowych w e-commerce. Ma to na celu zwiększenie bezpieczeństwa transakcji oraz poprawę komfortu ich dokonywania dzięki możliwości zastosowania wyjątków od silnego uwierzytelnienia. Daje to klientowi możliwość dokonywania transakcji kartowych w trybie „one-click" – mówi Halina Karpińska. Zapewnia, że proces logowania w kanałach elektronicznych banku zostanie dostosowany do wymagań dyrektywy PSD2. – Staramy się, by zmiany były wprowadzone w sposób najmniej odczuwalny dla klientów. Mamy nadzieję, że nie wpłyną na komfort korzystania z naszych usług, a tym samym będą mało odczuwalne dla klientów głównie korzystających z aplikacji mobilnej. Wspólnym mianownikiem wszystkich zmian jest jeszcze większe bezpieczeństwo w korzystaniu z kanałów elektronicznych – przekonuje Halina Karpińska.

Tomasz Bukowski z Departamentu Bezpieczeństwa Banku Millennium dodaje, że w przypadku tej instytucji silne uwierzytelnienie użytkownika (strong customer authentication) nie jest niczym nowym. – Pojęcie to zostało wprowadzone przez twórców dyrektywy PSD2, a oznacza funkcjonujące już od dłuższego czasu uwierzytelnienie dwuskładnikowe (dwustopniowe), które ma zapewniać wyższy poziom bezpieczeństwa uwierzytelnianej operacji, tym samym odporności na fraudy. Poza PSD2 nazywane jest 2FA (Two Factor Authentication). To podzbiór uwierzytelniania wieloskładnikowego. Polega na uwierzytelnianiu klienta za pomocą składników należących do dwóch z trzech dostępnych kategorii. Pierwsza to element wiedzy, coś, co wiesz (sekrety, hasła, itp.), druga to element posiadania, coś, co masz (karta SIM, karta PKI, token), a trzeci to element z cech klienta – coś, czym jesteś (biometria, odciski palca, itp.). Silne uwierzytelnienie nie jest usługą, ale raczej sposobem czy cechą autoryzacji/uwierzytelniania. Jest jednym z wymogów dyrektywy PSD2, a więc od 14 września, kiedy regulacja ta wejdzie w życie, stanie się obowiązkowe dla wszystkich dostawców usług płatniczych, będzie więc też obowiązkowe dla wszystkich klientów. Jeśli chodzi o Bank Millennium, np. już teraz wszystkie przelewy realizowane w kanałach bankowości elektronicznej objęte są silnym uwierzytelnieniem. Przykładem takiego uwierzytelnienia może być potwierdzanie operacji w Millenecie (WEB) tokenem mobilnym na telefonie – wyjaśnia Tomasz Bukowski.

Czy optymizm okaże się uzasadniony?

Pewni swego są też bankowcy w ING Banku Śląskim, gdzie zmieni się sposób logowania i autoryzacji dyspozycji w Moim ING. Od 14 września w trakcie logowania do bankowości internetowej Moje ING bank będzie mógł poprosić użytkownika o wpisanie kodu autoryzacyjnego z SMS-a. W efekcie logowanie może przebiegać na dwa sposoby. W pierwszym przypadku klient będzie musiał podać login i hasło maskowane (pięć wybranych znaków), a w drugim – login, hasło maskowane (pięć wybranych znaków) i kod SMS.

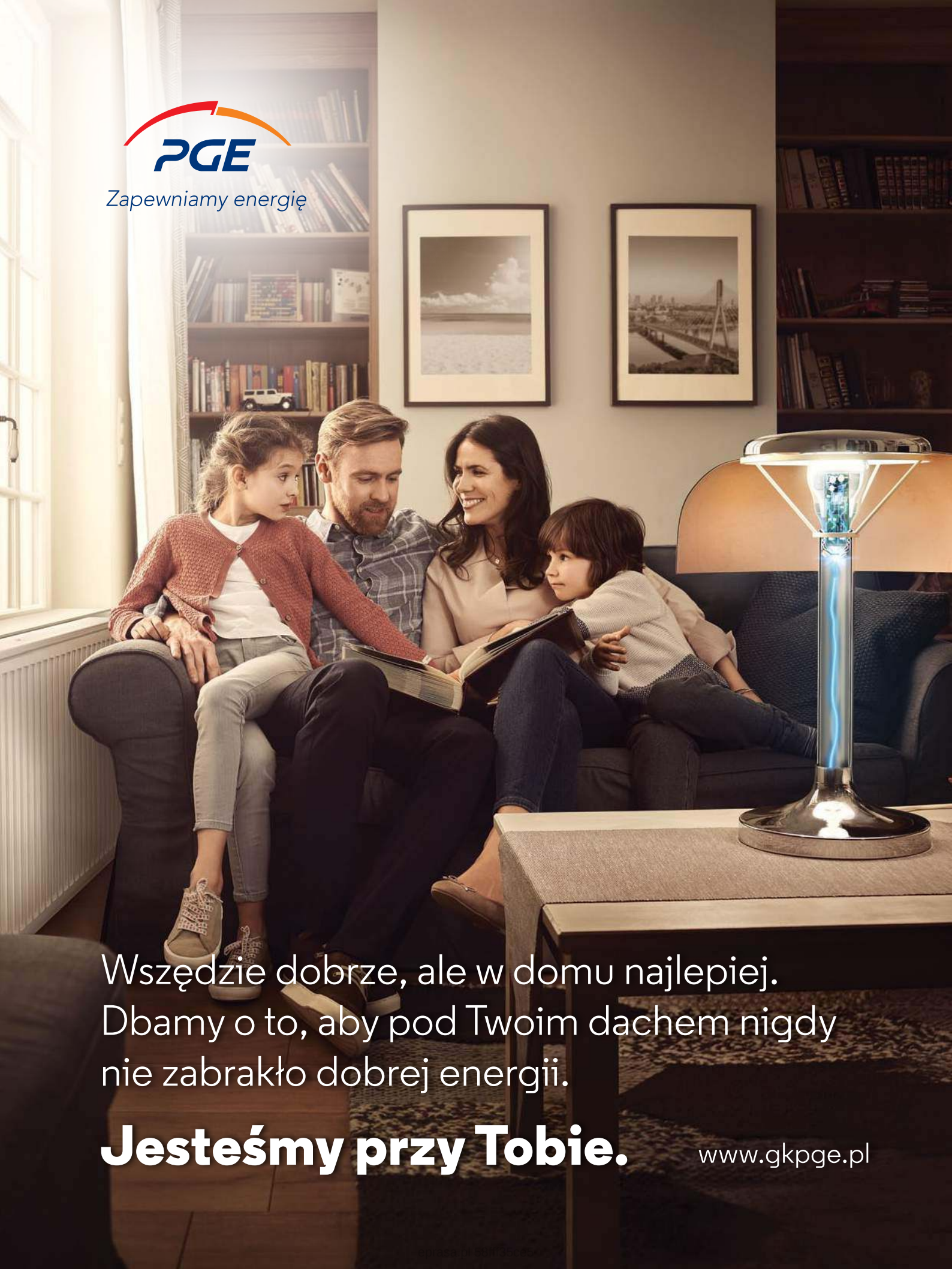
Zmieni się też logowanie do aplikacji na telefon Moje ING mobile, które będzie mogło przebiegać na trzy sposoby. W pierwszym wystarczy, że klient poda tylko PIN do aplikacji. W drugim tylko identyfikator biometryczny – odcisk palca lub face ID. Wreszcie w trzeciej opcji zarówno identyfikator biometryczny, jak i PIN do aplikacji.

– Za każdym razem gdy użytkownik będzie się logować, nasz system bezpieczeństwa błyskawicznie przeanalizuje sytuację i oceni, czy dodatkowa autoryzacja jest konieczna. Nie będzie konieczności potwierdzania każdego logowania dwufaktorowo, SMS będzie wymagany przy niektórych logowaniach. Nigdy dotąd nie używaliśmy autoryzacji mobilnej przy logowaniu i nadal nie będziemy. Nie używaliśmy też listy haseł jednorazowych do autoryzacji i nadal nie będziemy – informuje Ewa Szerszeń z biura prasowego ING Banku Śląskiego.

Jak więc widać, banki w Polsce spokojnie podchodzą do zmian, jakie przyniesie dyrektywa PSD2 w zakresie zwiększenia bezpieczeństwa korzystania z e-bankowości. Wierzą, że dobrze odrobiły pracę domową. ●

21/0619/F

eprasa.pl 58fff35ce5


PGE
Zapewniamy energię
Wszędzie dobrze, ale w domu najlepiej.
Dbamy o to, aby pod Twoim dachem nigdy
nie zabrakło dobrej energii.
Jesteśmy przy Tobie.
www.gkpge.pl

wydarzenia

Raporty & Analizy & Firmy

Czy zmiana warty w Komisji Europejskiej przyniesie zmiany w strategii gospodarczej? Na zdjęciu odchodzący szef KE Jean-Claude Juncker i jego następczyni Ursula von der Leyen

fot. East News/John Thys

eprasa.pl 58fff35ce5

Z dużych planów mało efektów

Komisja Europejska kadencji 2014–2019, której szefuje Jean-Claude Juncker, w sferze gospodarczej nie odniosła dużych sukcesów, ale też nie poniosła bolesnych porażek – ocenia Richard Grieveson, wicedyrektor Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw)

ROZMAWIAŁ
PIOTR ROSIK

Powoli kończy się kadencja Komisji Europejskiej (KE) Jeana-Claude'a Junckera. Czy nie ma pan wrażenia, że zostawia ona więcej nierozwiązanych problemów w sferze gospodarczej, niż zastała? Co jest wyraźnym sukcesem, a co wyraźną porażką tej komisji? Wydaje się, że można wskazać kilka małych sukcesów, ale z drugiej strony kilka dużych porażek, jak wciąż nieuzgodniony brexit czy rozporządzenie RODO utrudniające życie biznesowe.

Richard Grieveson: Zanim odpowiemy na to pytanie, trzeba uzmysłowić sobie, jaka jest rola Komisji Europejskiej i jakie są jej możliwości oraz kompetencje. Komisja przede wszystkim inicjuje pewne procesy, jest też strażnikiem pewnych praw, ale to Rada Unii Europejskiej ma więcej władzy.

Poza tym należy zauważyć, że środowisko, w którym działa „komisja" Junckera, bardzo się zmieniło w ostatnich latach. Koniunktura gospodarcza jest nieco lepsza niż w 2014 r., gdy ta komisja zaczynała działać. Z drugiej strony mieliśmy kryzys migracyjny i pojawił się problem brexitu, ale to są oczywiście zjawiska, na które komisja nie miała wpływu.

Gdy komisja Junckera zaczynała działać, w 2014 r., przedstawiła tzw. plan Junckera. On był bardzo ambitny. Zakładał znaczące umocnienie unii rynków kapitałowych, unii bankowej, zakładał ujednolicanie rynku cyfrowego. Prawda jest taka, że w tym zakresie niewiele zrobiono. Poza tym tutaj występują duże różnice między poszczególnymi krajami, np. Francja pod rządami Emmanuela Macrona poczyniła spore postępy, a Niemcy są raczej hamulcowym.

Jeśli chodzi o brexit, o to, że wciąż jego zasady nie są ustalone, to nie widzę tutaj wielkiej winy po stronie komisji. Rzeczywiście sztywno trzyma się reguł, co może opóźniać ten proces. Ale z drugiej strony sam Juncker i przedstawiciele komisji rozmawiający z Brytyjczykami prezentują się bardzo dyplomatycznie, bardzo koncyliacyjnie, nie są prowokacyjni.

Czyli nie możemy wskazać ani wielkich sukcesów, ani wielkich porażek tej komisji?

W latach 2016 – 2017 tempo wzrostu gospodarczego było całkiem duże. Wydaje mi się, że plan Junckera w jakiś sposób się do tego „przyczynił", ale nie w znaczącym stopniu. To jest przede wszystkim zasługa Europejskiego Banku Centralnego.

Bezrobocie w UE jest najniższe od kilkunastu lat. To zasługa komisji?

Raczej nie. To oczywiście pokłosie wysokiego tempa wzrostu z ostatnich lat, ale pamiętajmy, że wskaźnik stopy bezrobocia jest ułomny. Pokazuje bezrobocie wśród osób, które szukają zatrudnienia. Tymczasem nawet w samej eurostrefie spore rzesze ludzi w ostatnich latach wypadły poza rynek pracy. Poza tym populacja w wielu europejskich krajach kurczy się, więc to wpływa na ten wskaźnik.

eprasa.pl 58fff35ce5

Istnieją dość duże różnice między sytuacją gospodarczą poszczególnych państw członkowskich UE. Czy KE w ogóle może coś z tym zrobić? Czy mechanizm koordynacji polityki gospodarczej w UE działa?

Rzeczywiście, ta koordynacja kuleje. Ona jest bardzo dobra na poziomie unii monetarnej; duża w tym zasługa EBC, który tak naprawdę swoimi odważnymi ruchami uratował eurostrefę. Natomiast na poziomie unii gospodarczej i fiskalnej nic się nie zmienia. Mam wrażenie, że sporo winy leży po stronie Niemiec, które nie są zainteresowane pogłębianiem unii fiskalnej, nie chcą zbyt dużo dopłacać do integracji. Z drugiej strony rodzi się pytanie, czy komisja może coś z tym zrobić. Według mnie – niewiele.

Uruchomiony w 2014 r. Europejski Fundusz na rzecz Inwestycji Strategicznych, znany jako fundusz Junckera, pobudził inwestycje w wysokości niemal 400 mld euro. Podobno przyczynił się do powstania 750 tys. miejsc pracy i poprawił dostęp do finansowania dla niemal 1 mln małych i średnich przedsiębiorstw oraz zwiększył PKB Europy o 0,6 proc. Tak przynajmniej wynika z oficjalnego komunikatu KE. Czy działania funduszu to rzeczywiście sukces?

Powołanie tego funduszu to była słuszna idea, bo w Europie inwestycje kuleją. Czyli wchodzenie w sektory, w które prywatny kapitał nie chce płynąć, to jest dobry pomysł. Ale to jest bardzo trudne do oceny, czy ten fundusz jest sukcesem, bo trzeba by wiedzieć, jak by wyglądała sytuacja, gdyby go nie było.

> Na pewno wielkie wyzwanie dla komisji to polityka w zakresie rynku cyfrowego, tutaj jest wiele do zrobienia

Europejskie banki są coraz mniej zyskowne, a niemieckie są wręcz w kryzysie. Coraz bardziej nacierają na nie siły postępu technologicznego pod postacią fintechów i bigtechów. Czy KE nie była w ostatnich latach zbyt bierna, jeśli chodzi o działania osłonowe dla europejskich podmiotów finansowych?

Wydaje mi się, że więcej w tym zakresie mają do powiedzenia i do zrobienia państwa członkowskie. Kompetencje komisji są tutaj bardzo ograniczone.

Zostając przy tematyce finansowej, chcę zapytać o postępy w tworzeniu unii europejskich rynków kapitałowych. Na razie z tego projektu jest chyba więcej szkód niż pożytku. Wskazałbym tutaj choćby wiele negatywnych ubocznych skutków MiFID II czy „usychanie" wielu małych giełd, w tym polskiej...

Postęp w tym zakresie, jak już wspominałem, jest bardzo ograniczony, a szkoda, bo ta unia jest potrzebna, by europejski rynek był bardziej konkurencyjny i bardziej odporny na kryzysy. MiFID II postrzegałbym raczej jako potrzebny i udany ruch, choć oczywiście ma on swoje wady.

Jak pan ocenia rolę komisji Junckera jako strażnika jednolitego rynku i konkurencji? Kary dla Google o łącznej wartości ponad 8 mld euro, za naruszanie unijnych zasad konkurencji, to coś, czym można się chwalić?

[śmiech] Coś w tym jest, że można się tym chwalić. Większość Europejczyków nie wie, co to jest Komisja Europejska. Z perspektywy marketingowej te kary rzeczywiście odegrały swoją rolę, bo Europejczycy zobaczyli mocną europejską władzę. Oczywiście te kary mają również wymiar ekonomiczny. Generalnie komisja jest dobrym strażnikiem jednolitego rynku.

Komisja ma tutaj zdecydowane podejście. Czy ten ostry kurs nie będzie miał jakichś niemiłych reperkusji? Trudno sobie wyobrazić, by takie firmy jak Google wyszły z Europy, ale mogą w rewanżu nałożyć jakieś ograniczenia albo w jakiś sposób utrudnić życie Europejczykom.

Komisja zapewne utrzyma ten kurs. Tak jak pan powiedział, trudno sobie wyobrazić, by bigtechy wyszły z Europy. Nie sądzę również, aby ten ostry kurs komisji miał jakieś negatywne skutki dla obywateli czy gospodarki europejskiej. Z biznesowego punktu widzenia jakaś „zemsta" na Europie byłaby nieopłacalna.

Zupełnie inną kwestią, nad którą warto się zastanowić, jest to, dlaczego na Starym Kontynencie nie tworzymy bigtechów. Jedyną firmą europejską tego typu jest estoński Skype, który ma już ponad 10 lat. Przez 10 lat nic nam w Europie innego nie wyrosło, to jest niepokojące.

Tutaj przechodzimy do tematu jednolitego rynku cyfrowego. W ostatnich latach m.in. zlikwidowano opłaty roamingowe, ale czy KE nie powinna działać szybciej i z większym rozmachem? I co z kryptowalutami? Ten temat w Europie jest chyba tabu...

Opłaty roamingowe to był strzał w dziesiątkę. Natomiast rzeczywiście komisja działa w tym zakresie wolno, ale głównie dlatego, że w Europie jest bardzo konserwatywne podejście do adaptacji technologii w życiu codziennym i do prywatności. To takie skrzywienie kulturowe, którego nie ma np. w USA czy w Chinach. To jest po części odpowiedź na pytanie, dlaczego komisja nie za bardzo zajmuje się kryptowalutami. Zwróćmy uwagę, że np. w Niemczech czy Austrii gotówka jest wciąż dominującą formą płatności.

eprasa.pl 58fff35ce5

Nie sądzi pan, że komisja za mało nacisku kładzie na kwestię europejskiego R&D? Może dlatego nie ma europejskich bigtechów?

W Europie, jeśli chodzi o R&D, istnieje bardzo duże zróżnicowanie. Są światowi liderzy i są maruderzy. Komisja rzeczywiście powinna tutaj wprowadzić więcej koordynacji. Pytanie tylko, w co inwestować. I to jest pytanie również o to, z kim konkurować. Komisja powinna patrzeć w przyszłość, nie w przeszłość.

> Nie sądzę, aby brexit był wielkim wyzwaniem. Nie uważam, by zachwiał mocno podstawami Unii Europejskiej, nie jest on ryzykiem systemowym

Nie tak dawno UE podpisała umowę o wolnym handlu z Kanadą i Japonią, a teraz na tapecie jest Mercosur. Jak pan ocenia te ruchy w kontekście przyszłości handlowej Unii i jej roli na globalnym rynku? Czy one mogą rzeczywiście osłabić rolnictwo europejskie? A może nie ma wyjścia i trzeba tak zrobić w imię większych korzyści handlowych?

Oceniam te ruchy bardzo dobrze. Szczególnie znacząca jest umowa z Japonią. To był świetny ruch, bo ten kraj to bardzo znaczący gracz na arenie światowej. Dlatego za porozumienie z Krajem Kwitnącej Wiśni należą się komisji pochwały. W ogóle mam wrażenie, że na rynku handlu Unia Europejska zachowuje się jak mocarstwo i ma do tego podstawy, bo wszyscy chcą z nią wymiany. Te ruchy to również odpowiedź na działania USA, zabezpieczenie na przyszłość.

Nie sądzę, żeby te umowy handlowe jakoś szczególnie mocno uderzyły w rolnictwo. Ono od zawsze jest oczkiem w głowie europejskich notabli i to się nie zmieni. Duża w tym zasługa przede wszystkim Francji, ale rolnictwo jest też bardzo ważne dla Polski, jak pan zapewne wie.

Jak pan ocenia budżet na rok 2020? Czy 21 proc. wydatków na przeciwdziałanie zmianie klimatu to nie przesada?

Projekt budżetu oceniam pozytywnie. Nie sądzę, żeby tak wysoki udział wydatków na przeciwdziałanie zmianie klimatu należało krytykować. To jest realny problem i to jest medialny problem. Zwróćmy uwagę, że on stał się ważny politycznie, na Zachodzie jest już sporo istotnych zielonych partii, niektóre mają nawet realne szanse na współrządzenie.

Jakie są główne wyzwania stojące przed kolejną komisją? Brexit? Polityka cyfrowa, która przecież dotyczy dosłownie każdego Europejczyka w wieku produkcyjnym? A może jednak polityka migracyjna?

Nie sądzę, aby brexit był wielkim wyzwaniem. Nie uważam, by zachwiał mocno podstawami Unii Europejskiej, nie jest on ryzykiem systemowym. Na pewno wielkie wyzwanie dla komisji to polityka w zakresie rynku cyfrowego, tutaj jest wiele do zrobienia. Nadchodzi również wielka walka o kolejny budżet, już bez Wielkiej Brytanii, o to, jak mają się rozkładać koszty. Jest jeszcze problem migracji, on może powrócić na tapetę. Widzę również dużą rolę KE w staraniu się o to, by koordynacja w zakresie polityki fiskalnej dorównała koordynacji w zakresie polityki monetarnej. No i jest jeszcze kwestia geopolityki, ułożenia stosunków z USA, z Chinami w świetle konfliktu między tymi krajami.

Dziękuję za rozmowę.

Richard Grieveson (ur. 1984 w Wielkiej Brytanii) – wicedyrektor i koordynator zespołu analiz Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw). Zajmuje się m.in. problemami migracji, zadłużenia państw czy integracji europejskiej. W przeszłości pracował m.in. w Fitch Ratings (gdzie zajmował się rynkiem obligacji krajów Europy Środkowo-Wschodniej) czy w Economist Intelligence Unit (analizowała kondycję Niemiec i Polski). Ukończył ekonomię na University of London, historię na University of Cambridge oraz stosunki międzynarodowe na Uniwersytecie Wiedeńskim.

eprasa.pl 58fff35ce5

fot. Fratria

Forum nowej Europy

Ważne tematy i wybitni goście zawsze byli mocną stroną Forum Ekonomicznego w Krynicy. Tegoroczna konfrontacja różnych poglądów, idei i punktów widzenia zapowiada się jeszcze ciekawiej niż w poprzednich latach

Powodem jest wyjątkowe zagęszczenie problemów, z jakimi musi się zmierzyć gospodarka praktycznie każdego regionu Europy. Reperkusje konfliktu handlowego między USA a Chinami odczują wszystkie państwa, od Wschodu do Zachodu; unijno-amerykańskie starcie w sprawie ceł na samochody uderzy praktycznie w każdą gospodarkę europejską; sankcje na Iran też nie są sprawą wyłącznie Donalda Trumpa, tak samo jak brexit nie jest tylko kwestią Brytyjczyków. Stan permanentnego napięcia towarzyszy Unii Europejskiej już od dobrych kilku lat, więc jest o czym dyskutować i o co się spierać.

Tegoroczne, XXIX Forum w Krynicy ma w swojej agendzie większość tych spraw, w mniej czy bardziej bezpośredniej postaci. „Europa jutra. Silna, czyli jaka?" – to hasło obecnej edycji. Podczas poprzedniej dyskutowano o interesach i wartościach, co też miało swój głęboki sens, bo Stary Kontynent nieustannie, a ostatnio może coraz bardziej, musi rozstrzygać tego typu dylematy. Ubiegłoroczna edycja w pewnym sensie stworzyła podglebie dla obecnej, gdyż rozmowa o silnej Europie nie może się obejść bez dyskusji o tym, co stanowi o jej wyjątkowości i co może być źródłem jej siły.

Interesująco – patrząc z tej perspektywy – zapowiadają się sesje plenarne, które będą się oczywiście koncentrowały wokół Europy, jej uczestnictwa w globalnej rywalizacji, ale pojawią się też wątki związane z bezpieczeństwem, a także z ochroną zdrowia. Ciekawe, w którą stronę potoczy się dyskusja zwłaszcza w tej drugiej kwestii i jak zostanie przedstawiona sprawa inwestycji w zdrowie, czy pojawi się wątek profilaktyki, który staje się coraz częściej głównym tematem unijnych dyskusji o zdrowiu. W obliczu starzejących się społeczeństw i rosnących nakładów na ochronę zdrowia kwestia zapobiegania chorobom, zdrowego stylu życia, promocji zachowań prozdrowotnych nabiera coraz większego znaczenia. Inwestycja w ochronę zdrowia powinna być pojmowana bardzo szeroko, nie tylko pod kątem zwiększania dostępności do usług medycznych czy polepszania ich jakości, lecz także pracy nad zmianą stylu życia Polaków.

To tylko jeden z wielu tematów, które pojawią się podczas tegorocznego Forum. Będzie ich znacznie więcej – poza sześcioma sesjami plenarnymi przewidziano ponad 200 paneli dyskusyjnych i wykładów, wiele warsztatów oraz prezentacji narodowych i regionalnych. Tradycyjnie jedną z kluczowych idei Forum będzie Europa Środkowo-Wschodnia, jej sytuacja obecna i perspektywy. Krynica to miejsce spotkania jej elit, i to zarówno politycznych, jak i gospodarczych oraz kulturalnych. Ukraina po 2019 r., międzyregionalna współpraca transgraniczna w Europie Środkowo-Wschodniej, rola regionów w budowaniu wzajemnych relacji, gospodarka wyszehradzka w poszukiwaniu sprawiedliwych zasad konkurencji, Europa Środkowa goniąca Zachód, oblicza intelektualne Europy Środkowej, wzajemne postrzeganie i wspólnota regionalna, Europa Środkowa i zmiana układu sił w Unii Europejskiej... To tylko niektóre z tematów paneli dyskusyjnych, podczas których nasz region znajdzie się w centrum uwagi.

Co ciekawe, nabiera on coraz większego znaczenia i choć cały czas daleko mu jeszcze do rozwiniętych gospodarek Europy Zachodniej, to jednak szybko skraca dystans. ●

(SK)

17/03/19/F

eprasa.pl 58fff35ce5

XXIX Forum Ekonomiczne

3-5 WRZEŚNIA 2019, KRYNICA-ZDRÓJ

Województwo Małopolskie
Główny Partner
Forum Ekonomicznego

EUROPA JUTRA. SILNA, CZYLI JAKA?

Najważniejsza konferencja organizowana od prawie 30 lat w Europie Środkowo-Wschodniej.

Ponad 4000 gości - liderów świata polityki i biznesu z ponad 60 krajów z Europy, Azji i USA.

Ponad 150 debat - makroekonomia, biznes i zarządzanie, energetyka, innowacje.

Najbardziej znane miejsce spotkań elit gospodarczych w tej części Europy.

Znajdź nas na Facebooku!

- www.forum-ekonomiczne.pl
- kontakt: forum@isw.org.pl

eprasa.pl 58fff35ce5

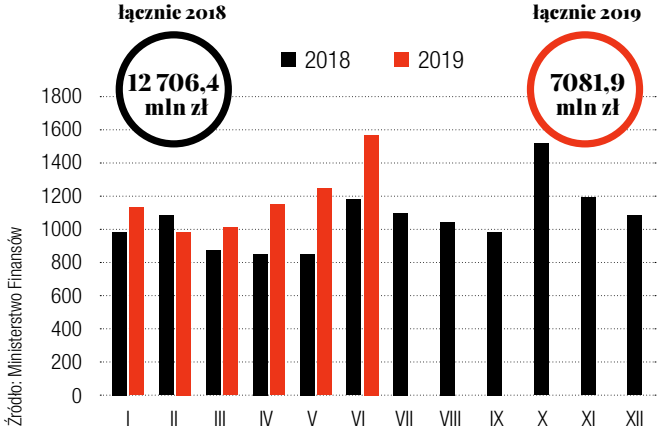
ROBERT BOMBAŁA

Run na obligacje detaliczne

Resort finansów poinformował, że w czerwcu 2019 r. sprzedano obligacje detaliczne o rekordowej wartości aż 1,572 mld zł. Jak ocenia Roman Przasnyski, analityk rynków finansowych: „Nie ma wątpliwości, że po raz kolejny będziemy mieć do czynienia z rekordowym zainteresowaniem tymi papierami"

Polacy coraz chętniej wybierają skarbowe obligacje oszczędnościowe jako bezpieczną formę lokowania i pomnażania swoich oszczędności. W czerwcu przeznaczyli na ich zakup niemal 1,6 mld zł, z czego 569,7 mln zł na oferowane w tym miesiącu obligacje premiowe. Konstrukcja obligacji premiowej, która oprócz gwarantowanych odsetek daje szansę na wygranie wysokich premii, przyciągnęła uwagę oszczędzających. Czerwcowa sprzedaż obligacji oszczędnościowych jest rekordem w obecnej dekadzie, co świadczy o atrakcyjności oferty. Łącznie w pierwszym półroczu na zakup obligacji nabywcy przeznaczyli już prawie 7 mld zł, czyli więcej niż w całym 2017 r., i ponad 20 proc. więcej niż w tym samym okresie 2018 r." – takim komentarzem Piotra Nowaka, wiceministra finansów, opatrzony został komunikat resortu o przebiegu sprzedaży papierów oszczędnościowych.

Dane o łącznej sprzedaży w 2018 i 2019 r. (w mln zł)



Źródło: Ministerstwo Finansów

W pierwszych sześciu miesiącach roku zainteresowani kupnem skarbowych obligacji detalicznych przeznaczyli na ten cel 7,0819 mld zł, co oznacza, że kwota ta – w porównaniu z analogicznym okresem rok wcześniej – była wyższa o ponad 20 proc. Na koniec czerwca 2017 r. resortowi finansów udało się bowiem sprzedać tych obligacji za 1,178 mln zł. Natomiast w całym 2018 r. na zakupy tych papierów wydano 12,7 mld zł, prawie dwukrotnie więcej niż w 2017 r. Uwagę na to zwraca Emil Szweda z portalu Obligacje.pl: „Zgodnie z danymi prezentowanymi przez Ministerstwo Finansów sprzedaż obligacji oszczędnościowych przekroczyła w I półroczu 7 mld zł i była wyższa niż w całym 2017 r. (6,86 mld zł) oraz o 20 proc. wyższa niż w tym samym czasie roku ubiegłego".

Premia robi swoje

Jak widać ze struktury sprzedaży (patrz wykres), największą popularnością cieszyły się papiery 10-miesięczne. Ich udział w strukturze sprzedaży wyniósł 36 proc., zbliżonym zainteresowaniem cieszyły się obligacje 3-miesięczne (20 proc.), 4-letnie (20 proc.) oraz 2-letnie (17 proc.). W dalszej kolejności oszczędzający wybierali obligacje 10-letnie (7 proc.) oraz 3-letnie (1 proc.). Jak wyjaśnia Roman Przasnyski: „Warto zwrócić uwagę na rosnące zainteresowanie oszczędzających 10-miesięcznymi obligacjami premiowymi. Po raz pierwszy Ministerstwo Finansów zaoferowało tego typu papiery w czerwcu 2018 r. Wówczas sprzedano ich za 371 mln zł. W czerwcu obecnego roku oferta została ponowiona, a nabywcy wydali na te papiery prawie 570 mln zł, czyli o niemal 54 proc. więcej. Ich oprocentowanie wynosi 1,5 proc., ale zachętą dla nabywców jest udział każdej obligacji w losowaniu premii pieniężnych, których wysokość wynosi od 10 zł do 10 tys. zł". Obligacje 10-miesięczne mają właśnie tę szczególną konstrukcję – są to tzw.

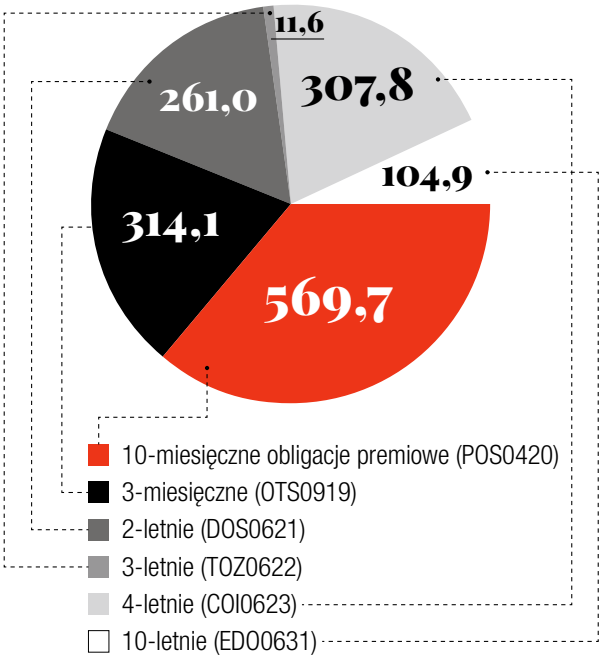
eprasa.pl 58fff35ce5

premiowe. „Duże zainteresowanie obligacjami premiowymi przekłada się na wartość puli premii do wygrania i oznacza, że 19 marca 2020 r. zostanie rozlosowanych aż 62 216 premii o łącznej wartości 2,24 mln zł" – pisał w swoim komentarzu wiceszef resortu finansów.

Konkurencja dla lokat bankowych

Obligacje detaliczne, a właściwie ich warunki sprzedaży, zaczynają zagrażać bankowym lokatom. „Choć w pierwszym półroczu na rachunkach bieżących pojawiło się aż 36 mld zł nowych oszczędności, to wartość lokat zwiększyła się w porównaniu z grudniem 2018 r. o zaledwie 67 mln zł" – twierdzi Przasnyski. I dodaje: „Trudno się dziwić, skoro średnie oprocentowanie oferowane przez banki to 1,5 proc., więc nie chroni przed rosnącą inflacją, która w czerwcu osiągnęła 2,6 proc., a według wszelkich prognoz w kolejnych miesiącach jeszcze bardziej pójdzie w górę, według szacunków NBP zaś na podwyższonym poziomie utrzyma się przez kolejne dwa lata (w 2020 r. ma wynieść średnio 2,9 proc., a w 2021 r. – 2,6 proc.". Ekspert podkreśla także, że wspomniane 1,5 proc. w bankowych lokatach to jednak wartość uśredniona, a zdecydowana większość banków oferuje lokaty o znacznie niższym oprocentowaniu, nawet poniżej 1 proc. „Tymczasem 1,5 proc. w skali rocznej można bez problemu uzyskać dzięki zakupowi obligacji 3-miesięcznych. To właśnie one dominują w bieżącej sprzedaży. W ubiegłym roku ich udział sięgał 33 proc., w tym wynosi 30 proc. O drugie miejsce walczą papiery 2-letnie o stałym, wynoszącym 2,1 proc. oprocentowaniu, oraz obligacje 4-letnie. W ubiegłym roku nieznaczną przewagę miały 2-letnie, z udziałem sięgającym 28,1 proc., w pierwszych sześciu miesiącach obecnego roku obniżył się on do 25 proc., a w przypadku papierów 4-letnich utrzymuje się na poziomie nieco ponad 26 proc.". I właśnie szczególnie dobrze – co jest zastanawiające – sprzedają się papiery 3-miesięczne oraz 2-letnie, czyli o stałym oprocentowaniu (odpowiednio 1,5 proc. i 2,1 proc.). Z kolei Emil Szweda zaznacza, że inne dane, które publikuje Ministerstwo Finansów, rzucają światło na dane o sprzedaży: „Ich popularność jest nieco zaskakująca, zważywszy na to, że dane GUS mówią o wzroście inflacji do 2,9 proc. w lipcu (wstępny odczyt). Kupujący obligacje o stałym oprocentowaniu czynią to zatem ze świadomością, że ich inwestycja przyniesie realne straty (zysk netto będzie niższy niż inflacja). [...] Z danych o zadłużeniu skarbu państwa wynika bowiem, że Polacy, owszem, inwestują w obligacje oszczędnościowe, ale przede wszystkim w papiery indeksowane inflacją (4- i 10-letnie). Na koniec 2018 r. zadłużenie skarbu państwa z emisji 4-letnich obligacji sięgało 6,5 mld zł i było wyższe niż zadłużenie z emisji 2-letnich papierów (6,4 mld zł), przy czym zadłużenie z tytułu tych pierwszych wzrosło czterokrotnie od 2016 r., podczas gdy zadłużenie przypadające na 2-letnie papiery wzrosło w tym czasie o 26 proc. Inwestorzy indywidualni masowo przesiadają się na obligacje indeksowane inflacją (na koniec kwietnia stanowiły one 63 proc. zadłużenia z emisji obligacji oszczędnościowych), choć dane o sprzedaży wskazują na większą popularność papierów o stałym oprocentowaniu. To jednak pozory. Obligacje 3-miesięczne i 2-letnie po prostu częściej są rolowane i liczone jako nowa sprzedaż. W rzeczywistości w 2019 r. liczba wyemitowanych obligacji 3-miesięcznych nawet się skurczyła, a 2-letnich wzrosła nieznacznie".

Struktura wartościowa sprzedaży papierów skarbowych dla nabywców indywidualnych w czerwcu 2019 r. (w mln zł)



W oczekiwaniu na wzrost inflacji

Przasnyski zauważa, że „zwiększająca się popularność obligacji 4-letnich ma związek z rosnącą inflacją. Posiadacz tych papierów otrzymuje w pierwszym roku odsetki w wysokości 2,4 proc., a w każdym kolejnym są one równe wskaźnikowi inflacji powiększonemu o 1,25 punktu procentowego. Trzymając się prognozy NBP, w 2020 r. ich oprocentowanie wyniosłoby 4,15 proc. (2,9 plus 1,25). Pozwalają więc one z lekką nadwyżką uchronić realną wartość kapitału, nawet po odliczeniu podatku od dochodów kapitałowych". Podobnie uważa Szweda. Jeśli potwierdzą się prognozy inflacji, „obligacje indeksowane inflacją wejdą we wrześniu w nowe okresy odsetkowe z oprocentowaniem przekraczającym 4 proc. (nawet 4,4 proc. dla obligacji 10-letnich), co prawdopodobnie przysporzy im dodatkowej popularności". ●

eprasa.pl 58fff35ce5

GRAŻYNA RASZKOWSKA

„Plan Marshalla" dla rolników

Dotychczasowe wsparcie dla rolników i przedsiębiorców przetwórstwa rolno-spożywczego, współfinansowane ze środków Unii Europejskiej, ograniczało się głównie do dotacji. Teraz sytuacja ulega zmianie. Powołany został bowiem Fundusz Gwarancji Rolnych, który ma ułatwić tej branży dostęp do kredytów inwestycyjnych i obrotowych

Fundusz Gwarancji Rolnych w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 powstał na podstawie umowy zawartej pomiędzy ministrem rolnictwa i rozwoju wsi a Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Minister powierzył BGK funkcję podmiotu wdrażającego instrument finansowy w formie gwarancji spłaty kredytów w sektorze rolno-spożywczym.

Choć to na razie program pilotażowy, już na starcie dysponuje poważną kwotą. Do zagospodarowania jest bowiem 50 mln euro.

Z informacji uzyskanych z BGK wynika, że utworzony Fundusz Gwarancji Rolnych (FGR) nie jest wzorowany na gotowych, funkcjonujących już w innych krajach rozwiązaniach, ale jest programem autorskim i unikatowym.

– Przy opracowaniu przyjętych rozwiązań wykorzystano kompetencje, doświadczenie oraz skuteczne rozwiązania BGK we wdrażaniu produktów gwarancyjnych w Polsce – wyjaśnia Małgorzata Siemaszko, dyrektor biura w Departamencie Gwarancji i Poręczeń Banku Gospodarstwa Krajowego.

Dlaczego powstał fundusz? Podstawą do rozpoczęcia prac nad instrumentem gwarancyjnym w sektorze rolnictwa była ocena zasadności zastosowania instrumentów finansowych. Oszacowano, że wartość luki w finansowaniu gospodarstw rolnych i przedsiębiorstw przetwórstwa spożywczego może wynosić 11,8 mld zł.

– Analiza wykazała, że główną przeszkodą w dostępie do finansowania dłużnego dla MŚP działających w sektorze rolnym są wysokie wymogi dotyczące ustanawianych zabezpieczeń, a instrumentem, który najlepiej odpowie na potrzeby ostatecznych odbiorców, jest instrument gwarancji portfelowych – tłumaczy Małgorzata Siemaszko.

BGK zaznacza, że program ma charakter pilotażowy, a zastosowane rozwiązania nie mają swojego odpowiednika na rynku polskim. Są wypadkową funkcjonujących już rozwiązań w innych schematach gwarancyjnych, tj. szeroko dostępnych gwarancji de minimis czy gwarancji dla określonych odbiorców,

fot. Shutterstock

eprasa.pl 58fff35ce5

np. w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój oraz w Programie Operacyjnym Polska Cyfrowa.

Fundusz Gwarancji Rolnych będzie stanowił element rządowego programu „Wspieranie przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego", który wpisuje się w cele Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju.

Atrakcyjna oferta finansowania

Gwarancje FGR udzielane będą za pośrednictwem banków kredytujących, które podpiszą z BGK umowę o współpracy. Dzięki niej bank kredytujący będzie mógł udzielić rolnikowi lub przetwórcy kredytu z gwarancją FGR. O kredyt zabezpieczony gwarancją z Funduszu Gwarancji Rolnych może się ubiegać kredytobiorca, który spełnia warunki określone przez bank kredytujący.

– Celem wprowadzanego instrumentu finansowego jest ułatwienie dostępu do finansowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) z sektora rolnego w jak najszerszym zakresie i jak najefektywniej z punktu widzenia zagospodarowania puli dostępnych środków, dlatego gwarancje spłaty kredytów są najlepszym rozwiązaniem – wyjaśnia Joanna Skowronek, menedżer zespołu w Departamencie Gwarancji i Poręczeń w Banku Gospodarstwa Krajowego.

Zwraca uwagę, że gwarancja pobudza skłonność do inwestycji ze strony kredytobiorców, jak i skłonność do ryzyka banków kredytujących, głównie w przypadku klientów, którzy mają problem z otrzymaniem kredytów bankowych z uwagi na brak odpowiedniego zabezpieczenia.

Aby zachęcić potencjalnych kredytobiorców i banki do udzielania kredytów, oferta gwarancyjna BGK dla sektora rolnego jest wyjątkowo atrakcyjna. Gwarancja będzie zabezpieczać do 80 proc. kapitału kredytu. Wartość gwarancji dla rolnika wyniesie maksymalnie 5 mln zł, a dla przetwórcy – maksymalnie 10 mln zł.

Maksymalny okres obowiązywania gwarancji to 183 miesiące przy kredycie inwestycyjnym oraz 51 miesięcy przy kredycie obrotowym. Gwarancja dla sektora rolnego BGK będzie bezpłatna.

– Fundusz Gwarancji Rolnych zostanie zasilony kwotą 50 mln euro, co pozwoli na udzielenie ok. 1,1 mld zł kredytu. Traktujemy to rozwiązanie jako pilotażowe i od wyników jego wdrożenia uzależniony jest dalszy rozwój gwarancji w sektorze rolnym – podkreśla przedstawicielka BGK.

Taka oferta finansowania branży rolno-spożywczej na pewno jest oczekiwana, chociażby z tego powodu, że według analityków rynku kapitałowego indeks WIG Spożywczy w ostatnim czasie kiepsko sobie radzi i finansowe, a przy tym bezpieczne, wspomaganie tego sektora na pewno jest oczekiwane.

BGK zaznacza, że prowadzone działania mają bardzo intensywny przebieg. Wiele prac zostało już pomyślnie zakończonych, m.in. uzyskanie zgody Komisji Europejskiej na włączenie instrumentu finansowego w postaci gwarancji do PROW, przeprowadzenie analizy ex-ante zasadności wprowadzenia instrumentu finansowego i analizy ex-ante ryzyka instrumentów finansowych czy zawarcie umowy o finansowaniu pomiędzy ministrem rolnictwa a BGK.

Trwają też prace nad projektami rozporządzeń ministra finansów w sprawie udzielania przez BGK pomocy w formie gwarancji spłaty kredytów w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020, uzgadniane są z bankami zapisy umowy portfelowej linii gwarancyjnej. Rozpoczęcie sprzedaży gwarancji jest uwarunkowane także zgodą Komisji Nadzoru Finansowego na outsourcing przez BGK na banki kredytujące oceny i monitorowania ryzyka związanego z udzieleniem gwarancji.

– Stopień zaawansowania prac związanych z udostępnieniem produktu pozwala optymistycznie wnioskować, że już na przełomie III i IV kwartału br. możliwe będzie zawieranie umów z bankami kredytującymi, które przystąpią do nowego programu – ocenia Małgorzata Siemaszko z BGK.

W opinii ekspertów BGK dotychczasowe duże zainteresowanie ze strony banków, w tym banków spółdzielczych, nową ofertą dla rolnictwa pozwala przypuszczać, że banki chętnie skorzystają z oferty i będzie ona szeroko dostępna dla rolników.

– Szacowana liczba transakcji kredytowych, których spłata zostanie zabezpieczona gwarancją BGK, wynosi 1,4 tys. operacji. Należy jednak wziąć pod uwagę, że jest to szacunek. Gwarancje są instrumentem zwrotnym o najwyższym współczynniku dźwigni finansowej rozumianej jako relacja wygenerowanego finansowania do zaangażowanych środków publicznych. Ta sama zainwestowana złotówka może być wykorzystana wielokrotnie – komentuje dyrektor biura.

Przedstawiciele BGK zwracają uwagę, że w przypadku gdy zapotrzebowanie na wsparcie przekroczy dostępne środki (1,1 mld zł), rozważone zostaną wzrost alokacji i zwiększenie skali działania funduszu.

W tym kontekście warto przypomnieć, że na prowadzenie Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej w latach 2014–2020 Polska otrzymała 28,6 mld euro. Było to o 3 mld euro mniej niż w perspektywie wcześniejszej. Obecnie po siedmiu latach będzie możliwość renegocjowania ustaleń dotyczących realizacji WPR.

Na lipcowej konwencji Prawa i Sprawiedliwości w Kadzidle koło Ostrołęki zapowiedziano, że politycy tej partii będą zabiegać w Unii Europejskiej o większe środki dla polskich rolników w nowej perspektywie finansowej 2021–2027. Mają być one przeznaczone na unowocześnienie małych gospodarstw wiejskich oraz dopłaty bezpośrednie. ●

eprasa.pl 58fff35ce5

Czekając na podatek handlowy

Kilka lat temu pisałem w tym miejscu o konieczności wprowadzenia podatku bankowego w Polsce, który obowiązywał już od dawna w innych krajach Unii Europejskiej. Rząd wprowadził ten podatek (tzw. podatek od niektórych instytucji finansowych) w 2016 r., chociaż Związek Banków Polskich mocno protestował. Jak wiemy, nie zaszkodziło to bankom działającym w Polsce, zysk sektora w 2018 r. wyniósł 14,5 mld zł i był wyższy niż w 2017 o 6,2 proc., a uwzględniając same banki komercyjne, wzrost wyniósł aż 8,4 proc. Obecnie rentowność (ROE) sektora bankowego w Polsce to ok. 8 proc., co jest poziomem wyższym niż w krajach strefy euro, z których pochodzi większość ich banków matek.

Podobna sytuacja występuje obecnie w handlu detalicznym, który w Polsce, jak nigdzie w Europie, został zdominowany przez wielkie sieci z Niemiec, Francji i Wielkiej Brytanii. W czasie transformacji ówczesne rządy nie miały na tyle wyobraźni i przezorności, aby wprowadzić odpowiednie regulacje chroniące rodzime sklepy, zwłaszcza spożywcze. W rezultacie doprowadzono do tego, że obecnie w centrach miast w Polsce mamy hipermarkety zagranicznych sieci.

Co ciekawe, największe sieci handlowe, które działają w Polsce, prawie w ogóle nie płacą podatków. Mam na myśli podatek dochodowy od osób prawnych (CIT), bo pozostałych trudno uniknąć. Jeżeli zajrzymy do opublikowanego niedawno zestawienia „Indywidualne dane podatników CIT" na stronie Ministerstwa Finansów (www.gov.pl), to okazuje się, że w roku 2018 największe sieci handlowe prawie w ogóle nie płaciły tego podatku, co pokazuje tabela poniżej.

Na przykład firma FRF-Beteiligungs-GmbH, która zarządza siecią sklepów Lidl w Polsce, w 2018 r. miała przychody o wartości ponad 16 mld zł i nie zapłaciła podatku CIT. Następna pod względem przychodów (12 mld zł) – Auchan Polska Sp. z o.o. – również nie zapłaciła podatku CIT. Następna – Tesco (Polska) Sp. z o.o., o przychodach 11,7 mld zł – także nie zapłaciła podatku CIT. Wszystkie te sieci po prostu nie wykazały zysku z działalności w naszym kraju.

Kolejną siecią pod względem przychodów jest Kaufland Ost-Europa Beteiligungsgesellschaft GmbH, która zapłaciła 48,4 mln zł podatku CIT, czyli 0,47 proc. od przychodów 10,2 mld zł. Następna sieć to Carrefour Polska Sp. z o.o., która od przychodów 9,2 mld zł zapłaciła 16,8 mln zł podatku, czyli 0,18 proc. To są śmiesznie niskie kwoty.

Na tym tle pozytywnym przykładem zagranicznej sieci handlowej, która płaci CIT, jest Jeronimo Martins Polska Sp. z o.o., właściciel sklepów Biedronka. Firma ta w 2018 r. od przychodów 51,2 mld zł zapłaciła 1 proc. podatku, czyli 510,7 mln zł. Podobnie właściciel sieci Rossmann, czyli Rossmann Supermarkety Drogeryjne Polska Sp. z o.o., zapłacił 237,4 mln zł, czyli 2,85 proc. przychodów wynoszących 8,2 mld zł.

Te przydługie wyliczenia potwierdzają smutny fakt, że zagraniczne firmy potrafią przeprowadzić optymalizację podatkową w taki sposób, aby nie wykazywać zysku tam, gdzie działają, i zapłacić podatek dochodowy w kraju, z którego pochodzi właściciel kapitału. Dlatego tak ważne jest jak najszybsze wprowadzenie podatku handlowego w Polsce.

Przy okazji porównywania przychodów największych sieci handlowych działających w naszym kraju warto przypomnieć sprawę kredytu finansowego, jaki w 2015 r. grupa Schwarz, właściciel sieci Lidl i Kaufland, otrzymała od Banku Światowego oraz Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOiR). 2 lipca 2015 r. w brytyjskim dzienniku „The Guardian" dziennikarze Claire Provost i Matt Kennard opublikowali artykuł „Lidl has received almost $1bn in public development funding". Pisali oni o przyznaniu 900 mln dol. kredytu przez te dwa publiczne banki – mające w swoim mandacie przeciwdziałanie ubóstwu i pomoc państwom słabiej rozwiniętym – prywatnej, komercyjnej firmie w celu ekspansji w Europie Środkowo-Wschodniej, jako o sprawie wysoce bulwersującej. Przedstawiciel EBOiR przyznał w rozmowie z nimi, że bank podjął taką decyzję, bo budowane sklepy „pozwolą ludziom na dostęp do produktów, których nie mieliby szansy zdobyć". Brytyjscy dziennikarze porównali wtedy ceny identycznych koszyków towarów i okazało się, że w Polsce Lidl jest siecią dużo droższą niż Tesco. Ale to dla kredytodawcy nie miało żadnego znaczenia.

W lipcu 2016 r. ten sam bank, czyli EBOiR, przyznał grupie Schwarz kolejne 100 mln euro kredytu na wsparcie ekspansji i rozwój działalności sieci Kaufland w Polsce.

Grupę Schwarz, która powstała w Niemczech w latach 30. XX w., pośrednio wspiera także Komisja Europejska (KE), której agenda, jaką jest Europejski Bank

eprasa.pl 58fff35ce5

PROF. EUGENIUSZ GATNAR
członek RPP, wykładowca Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach

Inwestycyjny, przyznała jej w czerwcu 2018 r. pożyczkę o wartości 100 mln euro na modernizację 50 sklepów Kaufland w naszym kraju.

Polska chciała wprowadzić podatek handlowy już w 2016 r. I przygotowana ustawa nawet weszła w życie 1 września, ale KE wszczęła postępowanie przeciwko Polsce, ponieważ wydawało jej się, że taki podatek może faworyzować małe sklepy, co byłoby pomocą publiczną. W zaproponowanym przez rząd rozwiązaniu przyjęto dwie stawki podatku: 0,8 proc. od przychodów 17–170 mln zł w miesiącu oraz 1,4 proc. od przychodów powyżej 170 mln zł w miesiącu. Kwota wolna od podatku w roku miała wynosić 204 mln zł.

Polski rząd na prośbę KE zawiesił tę ustawę. A Komisja w czerwcu 2017 r. wydała ostateczną decyzję, że podatek handlowy narusza unijne zasady pomocy publicznej. Rząd we wrześniu 2017 r. złożył skargę na decyzję Komisji do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE). W połowie maja br. TSUE stwierdził, że KE popełniła błąd, uznając podatek handlowy za niedozwoloną pomoc publiczną. Komisja jednak złożyła apelację od tego wyroku, ponownie stając po stronie wielkich, zagranicznych sieci handlowych.

A przecież podatek handlowy w Europie to nic nowego. Tyle że on może obowiązywać we Francji czy w Hiszpanii, ale w Polsce już nie. Chyba dlatego, że u nas niemieckie i francuskie sieci działają całkowicie charytatywnie, bo przecież nie wykazują zysku... Ministerstwo Finansów wyliczyło, że podatek handlowy w roku 2018 mógłby przynieść ok. 1,6 mld zł wpływu do budżetu.

Podatek od lokali handlowych obowiązuje we Francji od 2010 r. i obejmuje wszystkie sklepy otwarte po 1960 r., prowadzące sprzedaż detaliczną w lokalach o powierzchni ponad 400 m^2 i obrotach powyżej 460 tys. euro rocznie. Stawki podatku są wyznaczane na podstawie rocznych obrotów w przeliczeniu na metr kwadratowy powierzchni sklepu. Z kolei w Hiszpanii podatek na duże sieci handlowe nałożono w niektórych regionach w 2013 r. Dotyczy on lokali o powierzchni ponad 2,5 tys. m^2 i wynosi 17,42 euro za m^2.

Na Węgrzech progresywny podatek od hipermarketów wprowadzono w 2014 r. i miał on początkowo wysokość 6 proc. obrotów. Jednak po zakwestionowaniu tych przepisów przez KE, od 2015 r. stosowana jest stawka jednolita w wysokości 0,1 proc. wartości sprzedaży netto.

Mam nadzieję, że polski rząd wygra ten niepotrzebny spór z Komisją Europejską albo nowa Komisja się z niego wycofa. W każdym razie jest czymś niezrozumiałym, że wielkie, zagraniczne sieci handlowe mające wielomiliardowe obroty w Polsce nie wykazują zysku, od którego na całym świecie płaci się podatki. Jednocześnie KE każde nałożenie na nie podatku od sprzedaży traktuje jako niedozwoloną konkurencję. A z drugiej strony Europejski Bank Inwestycyjny wspiera je kredytami.

Oczywiście Polska Organizacja Handlu i Dystrybucji, reprezentująca sieci handlowe, straszy, że podatek od sprzedaży detalicznej spowoduje wzrost cen. Uważam jednak, że dla konsumentów w naszym kraju będzie to neutralne ze względu na dużą konkurencję na rynku. ●

Firma	Przychód (mld zł)	Podatek (mln zł)	% przychodu
JERONIMO MARTINS POLSKA S.A. (BIEDRONKA)	51,2	510,7	1,00%
FRF-BETEILIGUNGS-GMBH (LIDL)	16,2	0,0	0,00%
AUCHAN POLSKA Sp. z o.o.	12,0	0,0	0,00%
TESCO (POLSKA) Sp. z o.o.	11,7	0,0	0,00%
KAUFLAND OST-EUROPA BETEILIGUNGSGESELL-SCHAFT GMBH	10,2	48,4	0,47%
CARREFOUR POLSKA Sp. z o.o.	9,2	16,8	0,18%
ROSSMANN SUPERMARKETY DROGERYJNE POLSKA Sp. z o.o.	8,3	237,4	2,85%
ŻABKA POLSKA Sp. z o.o.	7,0	32,9	0,47%
MAKRO CASH AND CARRY POLSKA S.A.	6,6	0,0	0,00%
DINO POLSKA S.A.	6,1	50,2	0,83%
NETTO Sp. z o.o.	3,4	23,5	0,70%
STOKROTKA Sp. z o.o.	3,2	0,0	0,00%
POLOMARKET Sp. z o.o.	1,9	0,1	0,01%
MILA S.A.	1,4	0,0	0,00%
LEWIATAN HOLDING S.A.	0,5	0,6	0,10%

eprasa.pl 58fff35ce5

JERZY BIELEWICZ

Dolar silny jak nigdy

Opowieści o końcu dominacji amerykańskiego dolara należy włożyć między bajki, jako sensacje w sezonie ogórkowym

eprasa.pl 58fff35ce5

Amerykański dolar pozostaje od pewnego czasu w centrum uwagi mediów za sprawą wiadomości tekstowych zamieszczanych przez prezydenta Donalda Trumpa na jednym z portali społecznościowych. Prezydent uważa, że euro i chiński juan pozostają niedowartościowane w stosunku do „greenback", a amerykańska Rezerwa Federalna (bank centralny) powinien zbić jego wartość poprzez znaczne obniżki stóp procentowych i luzowanie ilościowe, tj. dodruk waluty. Wtórują mu potężne instytucje finansowe z USA, a bank J.P. Morgan mnoży raporty o długoterminowym osłabieniu dolara. Prasa finansowa tworzy coraz to bardziej piramidalne konstrukcje, z których wiele przybiera formę teorii spiskowych. Nawet w poważnych instytucjach i pismach dywaguje się o końcu dominacji dolara (J.P. Morgan), wskazując na to, że banki centralne skupują na potęgę złoto (np. agencja Bloomberg) lub też rozważając scenariusz zalania przez Chiny rynku obligacjami amerykańskimi (np. „Financial Times").

Sezon ogórkowy?

Oczywiście jak zwykle „część prawdy" nie jest „całą prawdą". Tak, Rosja rzeczywiście znacznie zmniejszyła rezerwy walutowe w dolarach, jednak przyczyn nie należy upatrywać w niechęci do dolara, ale w amerykańskich sankcjach gospodarczych, których głównym celem pozostaje ograniczenie dostępu Kremla do międzynarodowych rynków finansowych i systemu bankowego, a także utrudnienie wymiany handlowej z tym krajem. Tak, banki centralne Rosji i Chin (również Polski) powiększają swoje zasoby złota, lecz metal ten już nigdy nie będzie stanowić znaczącego źródła rezerw walutowych, wyłącznie jeden z licznych sposobów na dywersyfikację ryzyka. Gdyby złoto miało kiedykolwiek stanowić 100 proc. światowych rezerw walutowych, to jego cena musiałaby ostro wystrzelić w górę i doszłoby – według mnie – do największej spekulacji i bańki finansowej w historii świata. Kto stałby się chwilowym beneficjentem? Najwięksi wydobywcy tego kruszcu, czyli między innymi Chiny (404 ton wydobycia w 2018 r.) i Rosja (297 ton), dla których skup „ich" szlachetnego metalu i podtrzymanie lub pompowanie jego ceny stanowią dobrze przemyślaną strategię biznesową... Jednak najzabawniejsza (mówiąc delikatnie) wydaje się spiskowa teoria o Chinach, które zalewają rynek obligacjami amerykańskimi ze swoich rezerw. Prezydent Donald Trump nawet nie śmie marzyć o takim rozwoju wydarzeń, USA bowiem mogłyby wtedy skupić własny dług ze znacznym dyskontem... Realizacja takiego bajkowego scenariusza byłaby jak najbardziej zgodna z mandatem Rezerwy Federalnej, który stanąłby w obronie potęgi dolara pod pretekstem obrony rynku wewnętrznego przed importem inflacji... Dlatego opowieści o końcu dominacji dolara należy włożyć między bajki, jako sensacje w letnim sezonie ogórkowym.

Dolar oparty na rezerwach złota

Światowe rezerwy walutowe w dolarze pozostają na stabilnym i niezmienionym poziomie według danych opublikowanych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Co prawda ich udział zmniejszył się z 62,7 o około 0,9 proc. od stycznia 2018 do początku kwietnia 2019 r., lecz ciągle pozostaje wyższy niż w latach 2012 i 2013.

Na koniec I kwartału 2019 r. na strukturę światowych rezerw walutowych składały się: amerykański dolar w 61,8 proc., euro – 20,2 proc., japoński jen –

> Największą siłą, a jednocześnie potencjalnie słabością, amerykańskiego dolara jest jego dominujący udział w światowym handlu

fot. Shutterstock

eprasa.pl 58fff35ce5

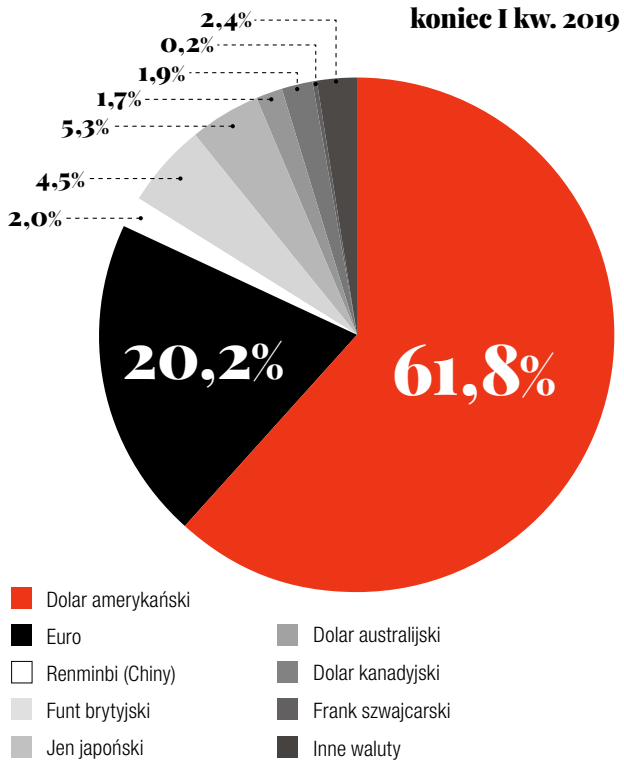
5,3 proc., brytyjski funt – 4,5 proc., chiński juan i kanadyjski dolar na poziomie 1,9 proc. oraz australijski dolar – 1,6 proc. Zestawienie to wskazuje, że chińską walutę do dominacji dzieli więcej niż 30 długości od dolara, 10 do euro, a na drodze do wyprzedzenia pozostają jeszcze jen, funt i dolar, lecz ten australijski... Podobnie, jeśli chodzi o własność rezerw w złocie, gdzie raz jeszcze dominują USA (Fed), które posiadają ponad 8,1 tys. ton tego kruszcu w stosunku do Rosji z 1,9 i Chin 1,8 tys. ton złota. USA i Rosję oraz Chiny rozdzielają jeszcze Niemcy (3,4 tys. ton), Włochy (2,5 tys. ton) i Francja (2,4 tys. ton)! I tu droga do dominacji pozostaje niezwykle długa oraz wyboista...

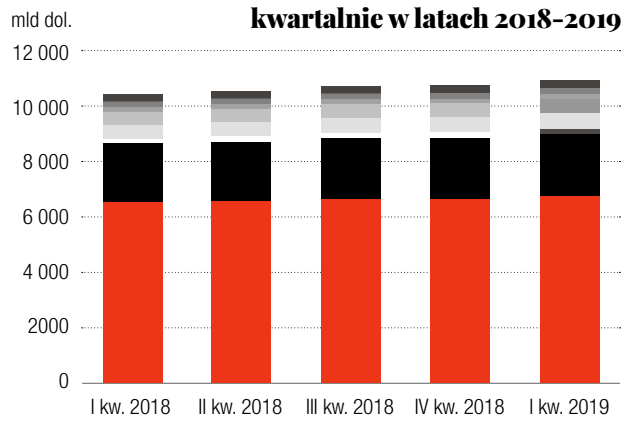
Moc dolara jest także jego największą słabością

Jednak największą siłą, a jednocześnie potencjalnie słabością, amerykańskiego dolara jest jego dominujący udział w światowym handlu. Powód jest prosty. Silny dolar w stosunku do innych walut świadczy o tym, że pozostaje pieniądzem pożądanym i preferowanym w globalnej wymianie, a jednocześnie jego podaż jest niewystarczająca. Nadto około 40 proc. kredytów na świecie udzielanych jest w tej walucie, stanowiąc napęd globalnego handlu. Jeśli dolar się umacnia na przestrzeni miesięcy i lat, to nabywca, a jednocześnie kredytobiorca (kredyt w dolarach), może zacząć poszukiwać innej formy zapłaty, gdyż z biegiem czasu jego koszt finansowania rośnie... Polacy i nasi bankowcy powinni rozumieć tę zależność, bo w ciągu kilku lat przed kryzysem nasz złoty okazał się ulubioną walutą finansowania międzynarodowych korporacji. Spodziewano się bowiem znacznej dewaluacji naszego pieniądza, co też nastąpiło w 2009 r. i raz jeszcze na początku 2015 r. W owym czasie prezes jednego z banków działających w Polsce wyjaśniał mi, że koszt pozyskania finansowania w Warszawie był w 2008 r. niższy niż w... Londynie i – jak się wkrótce okazało – miał rację! Nic w tym też zaskakującego, gdyż od czasów Kopernika mówi się, że zły pieniądz wypiera dobry! Nieco światła na sytuację na międzynarodowym rynku walutowym i mechanizmach w globalnym handlu rzuciła agencja Bloomberg w artykule z 11 sierpnia pod dosadnym tytułem „Dolar jako stalowa kula do burzenia" (ang. „The Dollar Looks Like a Wrecking Ball to Some Investors").

Pokrótce agencja twierdzi, że wartość dolara amerykańskiego wzrosła aż o 32 proc. od 2011 r. w stosunku do 10 innych najbardziej znaczących walut na świecie! Według innego indeksu wzrost ten sięga 25 proc. od 2009 r., co stanowi historyczny rekord dla dolara od dekady! Z tego też powodu mocny dolar jest niszczycielską siłą uderzającą w zagraniczne (spoza USA) firmy zadłużone w amerykańskiej walucie. Jednocześnie amerykańskie korporacje międzynarodowe muszą skorygować w dół potencjalne zyski płynące z zagranicznych oddziałów, gdyż przeliczają je z lokalnych walut po wyższym kursie na dolary amerykańskie. Według autora artykułu dalsze umacnianie dolara może wywołać recesję w światowej gospodarce, co przełoży się na poważne spowolnienie w USA.

Struktura rezerw walutowych





Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, data.imf.org

Dolar, ropa, geopolityka

Wojowniczy i agresywny Iran nie od dziś przysparza o ból głowy przywódców państw na Bliskim Wschodzie, a także Izrael i USA, gdyż stanowi realne oraz namacalne zagrożenie militarne w regionie boga-

eprasa.pl 58fff35ce5

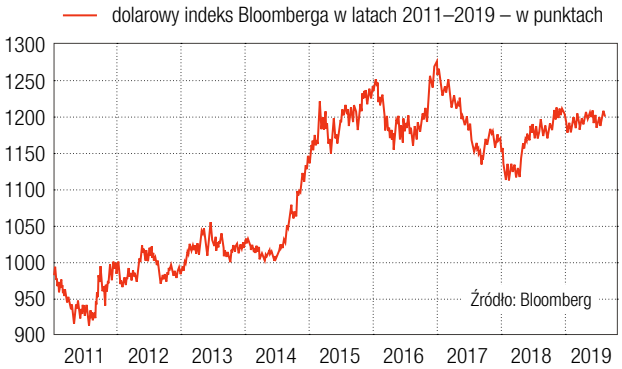
tym w surowce energetyczne. Prezydent Barack Obama doprowadził w czerwcu 2015 r. do podpisania ramowego porozumienia nuklearnego z Iranem, którego sygnatariuszami były również Francja, Niemcy, Wielka Brytania, Chiny i Rosja oraz UE jako blok państw. Iran zobowiązał się przede wszystkim do ograniczeń produkcji i wzbogacania uranu niezbędnego do wyprodukowania broni nuklearnej. Porozumienie nie obejmowało ograniczeń prób, konstrukcji i produkcji rakiet balistycznych zdolnych do przenoszenia broni masowego rażenia ani nie ustalało żadnych międzynarodowych norm, które mogłyby skorygować agresywną postawę Iranu wobec innych państw regionu. W maju 2018 r. prezydent Donald Trump wypowiada porozumienie z Iranem, wprowadzając w kolejnych miesiącach wiele sankcji gospodarczych. Najdotkliwsze z nich to wyeliminowanie Persji z międzynarodowego sytemu płatności SWIFT, jak również ostatnio całkowity zakaz zakupu ropy naftowej z tego kraju.

W lutym tego roku Francja, Niemcy i Wielka Brytania ogłaszają powstanie INSTEX, tj. mechanizmu, który umożliwiłby wymianę handlową z Iranem poza wpływem i jurysdykcją USA. Po sześciu miesiącach nie dochodzi jednak do żadnej transakcji i być może już nie dojdzie, gdyż Iran od słów przeszedł do czynów, zagrażając i przejmując tankowce przepływające przez cieśninę Ormuz, a 9 sierpnia z funkcji szefa INSTEX zrezygnował były ambasador Niemiec w Iranie. O tym, że UE strzeliła sobie w kolano, ustanawiając mechanizm barteru z Iranem, najlepiej świadczy reakcja rynków i wzrost wartości kontraktów future na różnicę (ang. spread) w cenach między amerykańską ropą – WSI, a dostępną na europejskim rynku – Brent.

Różnica cen między ropą WSI a Brent sięgała nawet niebotycznych 11 dolarów. Udział krajów europejskich w kontrolowaniu przepływu tankowców przez Cieśninę Ormuz oraz zaognienie konfliktu z Iranem spowodowały, że spready miedzy ropą WSI a Brent wróciły do historycznych poziomów. Jednak pozostają pytania, czy Niemcy, Francja i Wielka Brytania, a także UE wzięły pod uwagę te dane, ustanawiając INSTEX? Czy rozważyły również fakt, że po podpisaniu porozumienia nuklearnego z Iranem znakomita większość nowych licencji na poszukiwania i wydobycie ropy i gazu w tym kraju przypadła Rosji? I fundamentalne pytanie: Czy podtrzymywanie reżimu w Teheranie służy bezpieczeństwu energetycznemu i konkurencyjności państw UE?

Dolar nabiera mocy

Amerykańska waluta w ciągu ostatnich ośmiu lat umocniła się o 32 proc.



> Zagrożeń dla dominacji dolara amerykańskiego w międzynarodowym systemie finansowym z całą pewnością nie tworzy chiński juan, rosyjski rubel ani nawet elektroniczny bitcoin

Zagrożenie rodzi się w ojczyźnie

Zagrożeń dla dominacji dolara amerykańskiego w międzynarodowym systemie finansowym z całą pewnością nie tworzy chiński juan, rosyjski rubel ani nawet elektroniczny bitcoin. Napięcia w geopolityce czy handlu międzynarodowym też nie wpłyną na status i pozycję amerykańskiej waluty. Niebezpieczeństwo czai się w samych Stanach Zjednoczonych. Chodzi o Libra lub Libra Coin, czyli wirtualny pieniądz, którego wprowadzenie do globalnego obiegu zapowiada amerykański gigant technologiczny Facebook. Może on otworzyć walutową puszkę Pandory, gdyż w razie powodzenia z pewnością szybko znajdzie naśladowców pośród innych gigantów technologicznych, jak Google, Apple czy chiński Alibaba i Tencent. Warto uzmysłowić sobie, że Librę ma nadzorować Calibra, spółka zarejestrowana w Szwajcarii (poza USA). Nowy kryptopieniądz może też być powiązany z koszykiem walut, gdzie amerykański dolar będzie tylko jedną z wielu. Koszyk walut stojący za Librą może się też zmieniać dynamicznie wraz ze stopniem penetracji poszczególnych rynków i obszarów... Oszałamiający rozwój technologiczny, dwucyfrowa dynamika wzrostu handlu w wirtualnej przestrzeni nieograniczonej granicami państwowymi przy całkowitym braku ograniczeń i międzynarodowych reguł prawnych oraz siła przetargowa gigantów internetowych to są najprawdziwsze realne zagrożenia nie tylko dla dolara amerykańskiego, lecz również dla światowego systemu banków centralnych i komercyjnych, jaki znamy dzisiaj. ●

eprasa.pl 58fff35ce5

Christine Lagarde jeszcze jako prezes MFW w otoczeniu politycznych i finansowych przywódców Unii Europejskiej: Jean-Claude Juncker, szef Komisji Europejskiej (1L), Donald Tusk, przewodniczący Rady Europejskiej (1P), Jeroen Dijsselbloem, minister finansów Holandii i szef Eurogrupy (2P) oraz Mario Draghi, prezes EBC

WOJCIECH OSIŃSKI
Berlin

Frankfurt pod rządami kobiety

1 listopada 2019 r. na czele Europejskiego Banku Centralnego (EBC) stanie obecna szefowa Międzynarodowego Funduszu Walutowego Christine Lagarde. W Niemczech entuzjazmu nie widać. Tamtejsi ekonomiści obawiają się, że nowa prezes będzie kontynuatorką kursu swojego poprzednika Maria Draghiego, który budzi ich, najłagodniej mówiąc, dezaprobatę

eprasa.pl 58fff35ce5

Przyszła szefowa Europejskiego Banku Centralnego nie będzie musiała się martwić, że jesienią zaliczy falstart. Urzędującego jeszcze do końca października prezesa Maria Draghiego nikt nie jest bowiem w stanie wyprowadzić z głębokiego przekonania, że Christine Lagarde będzie jego godną sukcesorką, starającą się wypełnić wyznaczone jej zadanie z bezprzykładną walecznością i energią. Zanim 71-letni Włoch wyprowadzi się więc ze szklanego wieżowca we frankfurckiej dzielnicy Ostend, chciałby ustawić wszystkie wektory tak, aby następna ekipa płynnie i od razu mogła przejść do porządku dziennego. Toteż na zebraniu Rady Ogólnej EBC w połowie lipca Draghi zasygnalizował wszystkim obecnym, że w najbliższym czasie nie ma co liczyć na zmianę dotychczasowego kursu. Przeciwnie – ekonomista z Rzymu niedwuznacznie dał do zrozumienia, że w obliczu oczekiwanej dekoniunktury w Europie zamierza przed swoim odejściem po raz kolejny obniżyć stopy procentowe. A nawet jeśli nie zdąży tego zrobić, to wyżłobione przezeń koleiny zmuszą do tego jego następczynię. Europejski Bank Centralny będzie więc przypuszczalnie także pod kierownictwem Christine Lagarde dalej podejmował działania mające szczodrze wspomóc państwa Unii Europejskiej, nie bacząc na krytykę płynącą np. z Niemiec.

Złudne lekarstwo

Wśród niemieckich ekonomistów i finansistów polityka pieniężna Maria Draghiego budzi już od wielu lat kontrowersje, które coraz częściej przechodzą w irytację i ostrą krytykę. Ich zdaniem dotychczasowa strategia Europejskiego Banku Centralnego, polegająca m.in. na wykupywaniu obligacji zadłużonych gospodarek strefy euro, oznacza faktyczne przejęcie przez Niemcy ryzyka niespłacenia długów. Utrzymywanie niskich stóp procentowych skutkuje natomiast niskimi dochodami niemieckich posiadaczy depozytów, którzy szukają już możliwości zakładania lokat poza granicami RFN (o niemieckich firmach, które na obawach depozytariuszy budują nowe biznesy, piszemy w tym samym numerze „Gazety Bankowej"). Z ustaleń tygodnika „Wirtschaftswoche" wynika, że osoby lokujące oszczędności w niemieckich bankach straciły z powodu niskich odsetek w ostatniej dekadzie ponad 320 mld euro. Niemieccy ekonomiści uważają, że EBC kieruje się nie tylko bezwzględnym priorytetem ratowania strefy euro („whatever it takes"), lecz również wyraźną chęcią wprowadzenia zmian systemowych, które ograniczą presję na zadłużone kraje wspólnoty walutowej. Wyrazicielem krytycznej linii wobec Draghiego jest także szef Bundesbanku Jens Weidmann, który sam zasiada w Radzie Prezesów EBC. Ostatnio wprawdzie nie chciał już bulwersować unijnych urzędników i nieco się wyciszył, jako że sam chciał przejąć schedę po krnąbrnym Włochu. Nie pomogło, bo wcześniejsze słowa Weidmanna zostały dobrze zapamiętane, kładąc kres wszelkim nadziejom na przejęcie kierownictwa w EBC. Teraz szef Bundesbanku będzie prawdopodobnie przemawiał już bez hamulców, bo niemieckie media są zgodne co do tego, że Lagarde będzie „ratowała" strefę euro równie sumiennie jak włoski ekonomista.

Francuzka nie będzie miała innego wyjścia, ponieważ Draghi obudował swoją politykę trudnymi do zakwestionowania argumentami. Według najnowszych obliczeń Międzynarodowego Funduszu Walutowego wzrost gospodarczy w strefie euro wyniesie w 2019 r. zaledwie 1,3 proc. Osłabienia koniunktury oczekuje się szczególnie w Niemczech i we Włoszech. Według koncepcji dominujących dziś w EBC taka sytuacja musi prowadzić do ponownego uruchomienia strumienia tanich pieniędzy, by napędzić koniunkturę gospodarek państw UE. Tyle że lekarstwo w postaci luźnej polityki monetarnej ma także swoje efekty uboczne. Zainicjowane osiem lat temu przez Draghiego metody na początku rzeczy-

fot. East News/Emmanuel Dunand

eprasa.pl 58fff35ce5

wiście doprowadziły do złagodzenia najostrzejszej fazy kryzysu, lecz zdaniem ekspertów wykupił sobie w ten sposób jedynie czas, który potem... roztrwonił. – Zmiana warty w EBC nic nie zmieni, bo Christine Lagarde będzie się dalej zajmować walką ze skutkami kryzysu, a nie likwidacją jego przyczyn – przewiduje Andreas Jung, wiceszef frakcji chadeków w Bundestagu.

Co więcej, wielu Niemców się obawia, że niektóre rządy państw strefy euro, które borykają się z problemami finansowymi, będą wywierały na Lagarde presję i zmuszą ją do bardziej „łaskawej" wobec nich polityki, jeśli chodzi o uregulowanie zaciągniętych długów.

Egoizmy banków

Natomiast niemieckich depozytariuszy martwią nie tylko niskie stopy procentowe. W dłuższej perspektywie mogą zostać dotknięci sankcjami, którymi Europejski Bank Centralny uderzał dotąd w większe koncerny, aby zachęcić ich do udzielania tanich kredytów. – To przecież logiczne, że prędzej czy później straty niemieckich banków odczują także ich klienci – przekonuje Peter Schneider, prezes Badeńskiego Związku Kas Oszczędnościowych (SVBW). A Christine Lagarde już w roli szefowej Międzynarodowego Funduszu Walutowego wyrobiła sobie reputację osoby, która w bankach emisyjnych upatrzyła narzędzia do walki z patologiami w systemach finansowych. Pod jej egidą MFW naciskał na banki centralne, aby w obliczu krzyczących niesprawiedliwości na świecie pokonały swoje „egoizmy".

Jako szefowa EBC Lagarde będzie być może nieco bardziej powściągliwa w swojej stanowczej dotąd retoryce, ale jej nominacja jest kolejnym dowodem na to, że Bundesbank już dawno przestał być wzorem dla centralnej unijnej instytucji finansowej. Bo kiedyś był. 20 lat temu, gdy powstawał EBC, jego struktury miały być bliźniaczo podobne do niemieckiego banku centralnego. W ten sposób miało zostać też złagodzone ostrze krytyki niemieckich analityków, którzy przestrzegali przed ryzykiem związanym z nową wspólną walutą. Bundesbank do dziś cieszy się reputacją gniazda konserwatywnych, monetarnych „jastrzębi", dla których priorytetami w polityce pieniężnej są stabilność cen oraz waluty. Dopiero pod kierownictwem Maria Draghiego w Radzie Prezesów EBC wzrosły wpływy „gołębi", czyli zwolenników poluźnienia kursu w polityce pieniężnej. Podkreśla się, że włoski ekonomista jest pierwszym prezesem w historii EBC, który ani razu nie podniósł stóp procentowych. Oczywiście można by powiedzieć, że – sięgając po znany nad Wisłą klasyk – „taki mieliśmy (w Europie) klimat" i nie można było podjąć innych działań w ramach misji ratowania euro. Tyle tylko, że Draghi nie zmienił swojego kursu nawet wtedy, gdy sytuacja niektórych gospodarek się poprawiła. Europejski Bank Centralny nie zaprzestał także polityki wykupywania na wielką skalę obligacji państwowych (QE). – Dlatego dziś można powiedzieć, że w obliczu grożącej dekoniunktury w Unii Europejskiej EBC jest źle uzbrojony – twierdzi Mark Schieritz, dziennikarz ekonomiczny hamburskiego tygodnika „Die Zeit".

Na domiar złego pojawiły się pogłoski, że w niestabilnych czasach dla gospodarek krajów UE w EBC zrodziło się wiele wewnętrznych napięć, z którymi Lagarde będzie się zmagać. Bank cierpi z powodu odejścia wielu cenionych fachowców, co niemieckie media branżowe notują z rosnącym niepokojem. Od Draghiego odwróciło się wielu zaufanych ekonomistów. W maju mostek unijnego kolosa opuścił ceniony ekonomista Peter Praet. Natomiast wiceszef EBC, Portugalczyk Vítor Constâncio, zszedł z pokładu już rok temu. Wkrótce z zarządu ma odejść Francuz Benoît Coeuré. Zdaniem Schieritza tych wytrawnych ekonomistów zastąpią prawdopodobnie osoby

Siedziba EBC we Frankfurcie nad Menem

fot. Shutterstock

eprasa.pl 58fff35ce5

bez odpowiedniego doświadczenia. Zastępcą Christine Lagarde będzie Luis de Guindos, który dotychczas mógł się pochwalić jedynie ministerialną synekurą w hiszpańskim rządzie. W gremium dyrektorskim zasiądzie tylko jeden ceniony i znany ekonomista, który ma akademickie zasługi – były szef irlandzkiego banku centralnego i profesor makroekonomii Philip Lane.

Śmierć eurowaluty?

– W Europejskim Banku Centralnym będą pracować osoby, które nie są wolne od politycznych afiliacji – uważa Clemens Fuest, naukowiec i prezes monachijskiego Instytutu Badań nad Gospodarką (ifo). Zdaniem ekonomisty, którego i tak krępuje kaganiec politycznej poprawności, niska od lat inflacja umacnia unijnych polityków w złudnym przekonaniu, że luźna polityka monetarna rozwiąże wszystkie problemy i jest pozbawiona ryzyka oraz dodatkowych kosztów ubocznych. Poza granicami Unii Europejskiej eksperci twierdzą już bez ogródek, że EBC nie uratuje europejskiej waluty, lecz może jedynie w miarę posiadanych sił przedłużać jej agonię. Już kilka lat temu amerykańscy analitycy rozpisywali się o wadach i strukturalnych napięciach strefy euro, wskazując na ogromne rozdźwięki gospodarcze pomiędzy jej państwami członkowskimi. Od wprowadzenia jednolitej waluty w 2002 r. zadłużenie biedniejszych państw niepowstrzymanie rosło, widmo bankructwa zawisło również nad jednym z liderów Unii – Francją. Według opinii analityków banku J.P. Morgan jedynie bezwzględne metody EBC utrzymywały ową kruchą konstrukcję w jakiej takiej równowadze.

Dla niemieckich komentatorów jest tu jeszcze jeden powód bólu głowy. Ich zdaniem EBC pod kierownictwem Lagarde nie odstąpi od dotychczasowej linii utrzymywania euro również ze względów personalnych, bo Rada Prezesów składa się głównie ze strategicznych sojuszników Maria Draghiego. Zasiadają w niej osoby, które pochodzą z zadłużonych krajów południa Europy, i każda z nich będzie głosować za działaniami na rzecz utrzymywania euro. – Kontynuacja polityki Draghiego jest bardzo ryzykowna. Oczywiście Christine Lagarde zasługuje na swoją szansę, ale mimo to musi szybko udowodnić, że jest niezależna – uważa Clemens Fuest z ifo.

Wtóruje mu Ansgar Belke, profesor ekonomii na Uniwersytecie Duisburg–Erlangen, który też przekonuje, że nieproporcjonalna liczba polityków w EBC raczej będzie wspierać utrzymywanie dotychczasowego kursu. – Wielu ministrom w Unii podoba się, że granice między polityką a światem finansów się zacierają. Wyższa inflacja może odciążyć Grecję i Włochy, ale też ojczyznę Lagarde, Francję – tłumaczy Belke.

Mimo że niskie stopy procentowe są ogólnym zjawiskiem na całym świecie, to Niemców rozsierdza ono szczególnie. – Rozrzutność Europejskiego Banku Centralnego tworzy podwaliny dla kolejnego kryzysu, gdyż zniechęca biedniejsze kraje do przeprowadzenia odpowiednich reform – twierdzi Florian Toncar, parlamentarzysta FDP. I dodaje: – Tanie pieniądze powodują kryzysowe ogniska w Europie, a po ognisku – jak wiadomo – pozostaje tylko popiół. Poseł liberałów obawia się, że w Niemczech luźny kurs polityki EBC może stworzyć klimat coraz szerszego przyzwolenia dla haseł Alternatywy dla Niemiec (AfD), którą w ostatnich sondażach popiera nawet ok. 20 proc. respondentów, a to dla systemu politycznego nad Renem i Sprewą może oznaczać wstrząs o dramatycznej skali.

> Mimo że niskie stopy procentowe są ogólnym zjawiskiem na całym świecie, to taka polityka EBC Niemców rozsierdza szczególnie

Niepokojące analogie

Z kolei Helmut Schleweis, prezes Niemieckiego Związku Kas Oszczędnościowych i Żyrowych (DSGV), wskazuje na analogiczny i niepokojący przypadek w Japonii, gdzie utrzymywane od 20 lat na niskim pułapie stopy procentowe doprowadziły w końcu do ogólnego kryzysu bankowego, a gospodarka japońska i tak nie wyszła ze stagnacji. – Podobnie będzie w Niemczech, jeżeli Europejski Bank Centralny będzie dalej uporczywie trzymał się polityki niskiego poziomu stóp procentowych. Już teraz opłaty za prowadzenie konta i różnego rodzaju inne usługi w niemieckich bankach ustawicznie rosną – wyjaśnia Schleweis. Gdzieniegdzie niemieckie instytucje finansowe wprowadziły już wyższe opłaty dla bogatszych, np. deponujących na swoich kontach sumy powyżej 500 tys. euro, co zresztą z prawnego punktu widzenia jest wątpliwe. – Jeśli EBC nie zrezygnuje ze swojej polityki, to koniec końców wszystkie niemieckie banki podniosą opłaty, aby przeżyć na rynku i dotrzymać kroku konkurencji – zapewnia Schleweis.

Dla największych pesymistów jest już za późno na zmiany, bo Europejski Bank Centralny przekroczył Rubikon. – Nadciągający kryzys jest już raczej nieuchronny, bo bakcyl w postaci EBC zaczął niepowstrzymanie infekować systemy bankowe państw członkowskich strefy euro. Akcje ratowników z Frankfurtu już dawno temu straciły swoją skuteczność – utrzymuje Oliver Mihm, założyciel firmy doradczej Investors Marketing.

Czy Christine Lagarde będzie umiała przekonać pesymistów, że nie wszystko stracone? ●

eprasa.pl 58fff35ce5

MAREK BUDZISZ

Światy równoległe

W systemie ekonomicznym, którego celem jest wzrost zamożności elity, gospodarka nie musi rosnąć, ludzie nie muszą więcej zarabiać, aby podstawowe zadanie było realizowane. Ostatnie sześć lat w Rosji potwierdziło sprawność tak sprofilowanego mechanizmu gospodarczego

fot. Shutterstock

Na początku lipca właściciele i menedżerowie największych rosyjskich firm, takich jak Gazprom, Novatec czy Sewierstal, zwrócili się do prezydenta Putina ze specjalnym listem, w którym proszą głowę państwa o interwencję i spowodowanie zmiany polityki Banku Centralnego. Chodzi o opublikowaną w czerwcu przez Bank Rosji propozycję zmiany sposobu klasyfikacji ryzyka bankowego i związanego z tym obowiązkowego poziomu kapitału rezerwowego banków komercyjnych. Propozycja sprowadza się do wydzielenia, począwszy od 2020 r., grupy najlepszych kredytobiorców, którym przyznany zostałby status „inwestycyjny". W rezultacie odpowiedniemu zmniejszeniu uległby współczynnik ryzyka i poziom obowiązkowego kapitału rezerwowego kredytodawcy. Wszystko to powinno doprowadzić do spadku cen kredytów zaciąganych przez rosyjskie korporacje, będące w dobrej kondycji finansowej, oraz zwiększania akcji kredytowej w całej gospodarce, ożywienia inwestycji i w konsekwencji pobudzenia wzrostu gospodarczego. Propozycja ta jest w gruncie rzeczy deklaracją „poluzowania" polityki finansowej Rosji, czemu obiektywnie sprzyjają niski poziom notowanej inflacji oraz zgromadzone przez budżet wysokie rezerwy.

Walka o miliardy

Jeśli tak jest w istocie, to z jakiego powodu „kapitanowie" rosyjskiego przemysłu proszą o interwencję prezydenta Putina? Chodzi o to, że w tym samym czasie inną ideę, konkurencyjną wobec propozycji Banku Ro-

eprasa.pl 58fff35ce5

sji, przedłożył minister finansów Anton Siluanow. Jego zdaniem banki komercyjne w ocenie ryzyka kredytowego obowiązkowo winny się posiłkować ratingiem przyznanym firmom przez licencjonowane w Rosji agencje. W ten sposób kraj – jak argumentował minister – będzie w stanie wdrożyć zalecenia Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego, który proponował, aby ocenę ryzyka kredytowego klientów banków powierzyć wyspecjalizowanym podmiotom zewnętrznym. Jest wszakże pewien problem związany z propozycją Ministerstwa Finansów. Otóż w Rosji działają obecnie tylko dwie akredytowane agencje ratingowe, trzecia być może uzyska taki status jesienią tego roku. Teoretycznie można byłoby się posiłkować uzyskanym przez firmy ratingiem na rynku międzynarodowym, ale tu jest pewien problem. Działające na nim firmy uwzględniają poziom ryzyka dla kraju, z którego pochodzi podmiot ubiegający się o ocenę. Perspektywa Rosji, a w konsekwencji podmiotów z tego kraju, w związku z międzynarodowymi sankcjami jest niższa niż w przypadku oceny przez rodzime agencje ratingowe, które zwolnione są z obowiązku brania pod uwagę „ryzyka krajowego". Ale autorzy listu do Putina opowiadają się za takim właśnie „patriotycznym" rozwiązaniem. Nie budzi ich niepokoju to, że choćby z powodu braku podmiotów przyznających status ratingowy ogromna rzesza potencjalnych kredytobiorców będzie miała spore problemy z uzyskaniem finansowania w bankach komercyjnych. Zdaniem ekspertów z Banku Rosji propozycja sformułowana przez Bank Centralny oznacza w konsekwencji wzrost akcji kredytowej o ok. 2,5 bln rubli w skali roku, podczas gdy przyjęcie tego, co proponuje Ministerstwo Finansów i grupa popierających je firm, da co najwyżej wzrost o 500 mld rubli. Ministerstwo Finansów jednak – jak przypuszczają eksperci – w istocie nie proponuje ograniczenia akcji kredytowej, ale coś zupełnie innego, a mianowicie wydzielenie specjalnej grupy wielkich „uprzywilejowanych" firm, które miałyby łatwiejszy dostęp do finansowania. Pozostałe firmy właśnie w związku z trudnościami uzyskania oceny ratingowej mogłyby być traktowane „po staremu". Największe rosyjskie korporacje, realizujące przy tym inwestycje o znaczeniu „politycznym", takie jak związane z zagospodarowaniem Arktyki, mogłyby korzystać z tańszego kredytu uzyskiwanego w rodzimych bankach. Nic dziwnego, że ich prezesi oficjalnie poparli koncepcję Siluanowa. Cała sprawa ujawnia też inny aspekt toczącej się w Rosji obecnie dyskusji na temat tego, w jaki sposób ożywić gospodarkę. Otóż niemałej części zabierającej w niej głos w równym stopniu chodzi o nie tyle to, aby „poluzować" politykę finansową państwa, ile o to, aby ten zastrzyk gotówki skierowany został „do właściwych" firm.

> Nie spłacające swych zobowiązań firmy, pociągają za sobą traktowane często jak podręczna kasa banki, co w efekcie powoduje nie kończący się proces sanacji rosyjskiego sektora bankowego

Spór o strategię

Jeśli jednak zwrócić uwagę na to, co mówią przedstawiciele rosyjskiej elity na temat: jak pobudzić gospodarkę, to mamy do czynienia z brakiem wspólnej wizji. Ujawnia się to właściwie w czasie każdego publicznego ich wystąpienia.

W czasie niedawnego petersburskiego Kongresu Finansowego szefowa Banku Centralnego, Elwira Nabiullina, miała długi referat, który koncentrował się wokół próby poszukiwania odpowiedzi na pytanie, czy Rosja może się rozwijać szybciej i co należy zrobić, aby tak się stało. Wystąpienie to w gruncie rzeczy było polemiką wprost z tezami prezentowanymi przez ministra rozwoju gospodarczego Maksima Orieszkina.

Co powiedziała Elwira Nabiullina? Otóż jej zdaniem tempo rosyjskiego wzrostu jest mizerne nie dlatego, że firmy nie mają kapitału, aby inwestować, ale z tego względu, że tłumiona jest przedsiębiorczość, zagrożone są prawa własności, a nad tym wszystkim unosi się widmo wszechwładzy siłowików. Ponadto system prawny i sądownictwo trzeba natychmiast poddać gruntownej reformie. O słabości rosyjskiej gospodarki, jej zdaniem, przesądza to, że jest przede wszystkim państwowa, kontrolowana przez urzędników, a biznesmeni nie marzą o niczym innym, jak tylko o tym, aby sprzedać swe firmy i wyjechać w spokojniejsze miejsce. Dlaczego te słowa bezpośrednio odnosiły się do ministra Orieszkina? Otóż on w trakcie czerwcowego Forum Inwestycyjnego w Petersburgu oświadczył, że gospodarka rozwija się w Rosji zbyt wolno, bo Bank Centralny nieroztropnie dał przyzwolenie na rozkręcenie akcji kredytowej dla ludności, ludzie biorą kredyty, w sporej części po to, aby spłacić stare zobowiązania, a firmy zderzają się z barierą braku kapitału i dlatego nie inwestują. Czyli mielibyśmy do czynienia – według Orieszkina – z odwróconym efektem wypychania, kiedy to konsumpcja prywatna pozbawia korporacje kapitałów. Jak to się dzieje, że wzrost akcji kredytowej dla ludności nie przekłada się na wzrost popytu wewnętrznego, rosyjski minister nie wyjaśnił. Powiedział jedynie, że w ten sposób Bank Centralny hoduje „bańkę kredytową", która kiedy pęknie, wywoła kryzys rosyjskiego systemu bankowego, a gospodarkę wpędzi w recesję. Nabiullina nie tylko uważa, że tego zagrożenia nie ma, lecz również, że to właśnie diagnozy i propo-

eprasa.pl 58fff35ce5

zycje ministra Orieszkina mogą doprowadzić Rosję na skraj gospodarczej katastrofy. Bo co z tego, że kapitał popłynie szeroką rzeką do chcących inwestować korporacji państwowych? To jeszcze nie oznacza – jej zdaniem – że z ekonomicznego punktu widzenia będą to inwestycje korzystne, a nie zwykłe przejadanie kapitałów, których i tak w Rosji brakuje, bo właśnie poinformowano o historycznym rekordzie w zakresie ich odpływu z kraju.

Konsumpcyjna czarna dziura

Ostrzeżenia ministra Orieszkina mówiącego o „bańce" kredytów dla ludności nie są jednak pozbawione podstaw. Wystarczy spojrzeć na oficjalne statystyki dotyczące wynagrodzeń i dochodów do dyspozycji. Ta ostatnia kategoria w rosyjskiej statystyce obejmuje dochody (wynagrodzenia i dochody z innych źródeł) pomniejszone o obowiązkowe spłaty (np. kredytów). I o ile wynagrodzenia rosną, przynajmniej statystycznie, bo niektórzy ekonomiści powątpiewają w rzetelność danych Rosstatu, w II kwartale o 5,6 proc., a w I nawet o 14,5 proc., o tyle dochody do dyspozycji znacząco spadają. W I kwartale tego roku w porównaniu z rokiem poprzednim – o 2,3 proc., a w II kwartale – o 0,2 proc. Fenomen ten do pewnego tylko stopnia da się wytłumaczyć inflacją, bo ostatnie dane wskazują na jej obniżenie się do 4,5 proc.

Rosyjscy eksperci są przekonani, że w istocie wpływ na to zjawisko mają wydatki statystycznego Rosjanina na spłatę i obsługę zaciągniętych zobowiązań. W kraju, który notuje historyczne rekordy skali ucieczki kapitału, to oczywiste, że jest on drogi, ale istnieją przesłanki, aby sądzić, iż w Rosji zachodzi ryzyko „przekredytowania", jeśli idzie o kredyty konsumpcyjne oraz hipoteczne. Rosyjska międzybankowa agencja ratingowa ACRA policzyła właśnie, że jeżeli nadal będzie trwał ciągnący się już szósty rok spadek dochodów do dyspozycji ludności, to można się spodziewać problemów z portfelem kredytów hipotecznych banków komercyjnych. Mowa o tym, że od 10 do 20 proc. kredytobiorców nie będzie w stanie regulować swych zobowiązań. W takiej sytuacji od 900 mld do 1,5 bln rubli (od 14,2 do 23,8 mld euro) na ratowanie zagrożonego sektora bankowego będzie musiało wydatkować państwo. Ale to tylko część problemu, bo mamy jeszcze kredyty konsumpcyjne. A tu sytuacja jest jeszcze gorsza. Według ostatnich danych 75 proc. Rosjan ma zadłużenie w bankach, które przekracza ich 11-miesięczne wynagrodzenie. W ciągu pierwszych pięciu miesięcy tego roku kredyty konsumpcyjne ludności wzrosły o 1 bln rubli i osiągnęły poziom 16 bln rubli (254 mld euro). Co to jednak oznacza praktycznie? Zdaniem prezes rosyjskiego Banku Centralnego statystyczny Rosjanin przeznacza na spłatę i obsługę zadłużenia w bankach 44 proc. swoich dochodów. Ale szczegółowe informacje są jeszcze bardziej niepokojące. Co 10. kredytobiorca, a jest to razem ok. 7 mln ludzi, oddaje co miesiąc bankom ponad połowę swoich dochodów. Co gorsza, średni statystyczny dochód w tej grupie wynosi nie więcej niźli 50 tys. rubli miesięcznie. Jest też w tej grupie 2,3 mln osób z dochodem miesięcznym poniżej 20 tys. rubli, co oznacza, że po oddaniu bankom zostaje im na życie mniej niż 10 tys. rubli, co jest już dochodem głodowym.

Ostatnie dwa lata to przyrost kredytów dla ludności powyżej 20 proc. w skali każdego roku. Innymi słowy Rosjanie żyli na kredyt i brali kredyt, aby żyć. Rozwiązanie proponowane przez zwolenników finansowania wielkich inwestycji i pobudzania w ten sposób gospodarki nie jest jednak mniej groźne dla stabilności systemu. Najlepiej widać to na przykładzie ogromnego, zatrudniającego ponad 2 mln osób i liczącego 1,3 tys. firm rosyjskiego sektora obronnego. Na początku czerwca, występując na jednej z licznych w Rosji wystaw przemysłu obronnego, Jurij Borysow, wicepremier nadzorujący przemysł produkujący na rzecz wojska, ogłosił, że rząd poważnie rozpatruje propozycje oddłużenia sektora. Chodzi o 700 mld rubli (ok. 11,1 mld dolarów), czyli niemal 1/3 całego, liczącego 2,3 bln rubli, zadłużenia rosyjskiego kompleksu wojskowo-przemysłowego w systemie bankowym. Ta propozycja umorzenia niemałych zobowiązań, stanowiących – według rozmaitych szacunków – od 10 do 15 proc. kapitałów całego rosyjskiego sektora bankowego, wzbudziła zdziwienie, bo nie jest w ostatnich latach pierwszą tego rodzaju operacją. W 2016 r. rosyjski rząd postanowił spłacić długi sektora, wydając na ten cel 800 mld rubli, a rok później przeprowadzić podobną operację, tyle że na nieco mniejszą skalę. Minister finansów Anton Siluanow mówił wówczas o spłacie przez budżet 200 mld rubli długów sektora.

Operacja ta wcale nie musi być ostatnią, bo od wystąpienia Borysowa nie minęło sześć tygodni, a kierujący największą rosyjską firma zbrojeniową – koncernem Rostech – Sergiej Czemiezow poprosił w trakcie spotkania z prezydentem Putinem o dokapitalizowanie kwotą 300 mld rubli wchodzącej w skład giganta (700 firm, ponad 500 tys. zatrudnionych) Zjednoczonej Korporacji Lotniczej.

Niespłacające swych zobowiązań firmy pociągają za sobą traktowane często jak podręczna kasa banki, co w efekcie powoduje niekończący się proces sanacji rosyjskiego sektora bankowego. Walerij Pozdyszef, wiceszef Banku Rosji, podsumował właśnie w rozmowie z rosyjskimi mediami ekonomicznymi koszty sanacji systemu bankowego po roku 2017, kiedy wprowadzono w tym zakresie nowy mechanizm polegający na obowiązkowym przekazaniu aktywów zagrożonych i uzdrawianych instytucji specjalnemu funduszowi Trust, którego zadaniem jest ich odzyskanie i zagospodarowanie. Otóż w ciągu tego czasu do Trustu trafiły aktywa o szacunkowej wartości 7 bln rubli (ok. 97 mld euro), z których te o wartości 2,4 mld uznawane są za trudne i wątpliwe (ok. 33,3 mld euro). Oficjalne, a przez niezależnych ekspertów oceniane jako nadmiernie optymistyczne, szacunki

eprasa.pl 58fff35ce5

fot. Shutterstock (3x)

Od lewej: Maksim Orieszkin, minister rozwoju gospodarczego, Elwira Nabiullina, prezes Banku Centralnego Rosji, Anton Siluanow, pierwszy wicepremier i minister finansów

specjalistów Banku Centralnego mówią o tym, że uda się odzyskać w rozmaitej formie ok. 40 proc. wartości tych zagrożonych aktywów. Ten rachunek związany z sanacją banków komercyjnych należałoby uzupełnić o kwotę 806,4 mld rubli (11,2 mld euro), czyli wartość kapitałów, jakimi rosyjski Bank Centralny zasilił uzdrawiane instytucje. Te ostatnie nakłady planuje on odzyskać, prywatyzując banki po zakończonym procesie sanacji. Pierwszym miał być bank ATB. Jednak wobec braku zainteresowania rynku cały proces postanowiono przełożyć na rok 2020. Trwająca od kilku lat sanacja rosyjskiego systemu bankowego prócz tego, że doprowadziła do znaczącego wzrostu roli państwa w sektorze, nie przyczyniła się do radykalnej poprawy standardów funkcjonowania systemu. Najlepszym tego przykładem są perypetie Moskiewskiego Banku Przemysłowego. Otóż po rozpoczęciu przez Bank Rosji sanacji tej instytucji finansowej okazało się, że w jej strukturach odkryto grupę formalnie niepowiązanych z sobą w żaden sposób 50 firm, które w tym samym czasie przestały spłacać zaciągnięte kredyty warte łącznie ok. 80 mld rubli. Jak się okazało, ich finansami zarządzała niewielka firma o nazwie Inwestycje. Finanse. Kapitał, której prezes łączył tę funkcję z pracą w banku w charakterze zastępcy głównego księgowego. Cytowani przez rosyjskie media eksperci mówią, że „już dawno nie widzieli tak bezczelnego schematu wyprowadzania pieniędzy z banku", co nie zmienia faktu, że jego ozdrowienie kosztować będzie rosyjskiego podatnika kolejne miliardy rubli.

Żerowisko kolosów

Ekonomista Dmitrij Prokofiew zwraca uwagę, że rosyjska gospodarka zachowuje się w sposób przewidywalny i typowy, ale nie dla rozwiniętych gospodarek rynkowych, lecz tych, które oparte są na eksporcie surowców. O ile w otwartych gospodarkach rynkowych wzrost dochodów ludności jest traktowany jako pobudzający konsumpcję wewnętrzną i w konsekwencji wzrost PKB impuls, o tyle w tych, które oparte są na eksporcie surowców, te podstawowe kategorie ekonomiczne postrzegane są zupełnie inaczej. Czy wyższe płace wpłyną na poziom przychodów rosyjskich eksporterów ropy, gazu, węgla czy tarcicy? Nie. Zysk i obrót uzależnione są od światowego popytu i notowań cen na rynkach zewnętrznych. Dziś perspektywy dla rynku paliwowego w związku z wojnami handlowymi i rewolucją w zakresie ropy szczelinowej nie są różowe. Już w tym roku Gazprom i Rosnieft, główne „okręty" rosyjskiej gospodarki, donoszą o znacznym spadku osiąganych marż. W ich przypadku – jak argumentuje Prokofiew – wynagrodzenia pracowników są kosztem, który trzeba tłumić. Ta optyka, przeniesiona na całą gospodarkę, powoduje, że wzrost dochodów ludności postrzegany jest przez rosyjskie elity jako niepotrzebna rozrzutność, brak kontroli nad ponoszonymi przez największe firmy kosztami. Podobnie jest w kwestiach finansowych. Jeśli na gospodarkę patrzeć przez pryzmat firm wydobywających surowce, to droższy kredyt oznacza zmniejszenie marży, czyli działanie z ekonomicznego punktu widzenia nieefektywne. I przede wszystkim z tego powodu – jego zdaniem – dochody ludności w Rosji nie rosną, gospodarka rozwija się słabo, ale wartość aktywów kontrolowanych przez najbogatszych i powiązanych z Kremlem stale się zwiększa. W takim systemie, którego celem jest wzrost zamożności elity, gospodarka nie musi rosnąć, ludzie nie muszą więcej zarabiać, aby podstawowe zadanie było realizowane. Ostatnie sześć lat potwierdziło – zdaniem Prokofiewa – sprawność tak sprofilowanego mechanizmu gospodarczego. A to oznacza, że gospodarka jako całość nie musi rosnąć, muszą rosnąć największe firmy, czyli Rosnieft, Gazprom czy Siewierstal. ●

Autor jest biznesmenem, publicystą, znawcą Rosji

58/0519/F

eprasa.pl 58fff35ce5

fot. Shutterstock

ARKADY SAULSKI

BGK wspiera energetykę

Wraz ze zwiększaniem się globalnej świadomości ekologicznej i energetycznej rośnie zapotrzebowanie na czystą, odnawialną energetykę – skuteczną i przyjazną środowisku naturalnemu. Polska także stawia sobie w tym zakresie istotne cele. By je osiągnąć, niezbędne jest finansowanie. Jak je zdobyć?

Jaka powinna być współczesna energetyka? Innowacyjna, niedroga i przyjazna środowisku – taka równowaga jest najbardziej pożądana, lecz jej osiągnięcie nie jest proste. To jednak niezbędne dla naszego kraju, gdyż w myśl wymogów unijnej polityki klimatycznej Polska musi do 2020 r. zwiększyć udział odnawialnych źródeł w końcowym zużyciu energii do 15 proc. Jak osiągnąć ten cel?

Jedną z metod byłaby inwestycja w fotowoltaikę. I to nie tylko na poziomie państwowym, lecz także w mikro, małych i średnich firmach. Takie rozwiązanie jest atrakcyjne dla coraz większej liczby przedsiębiorców i wielu z nich rozważa tego rodzaju inwestycje. Jednak by móc je zrealizować, potrzebne są fundusze. Na szczęście tutaj pojawiają się nowe możliwości dofinansowania, choćby w postaci wsparcia ze strony Banku Gospodarstwa Krajowego, który ułatwia dostęp do kredytów dzięki gwarancji spłaty kredytu Biznesmax w maksymalnej kwocie 2,5 mln euro.

Najpierw Czyste Powietrze

Temat czystej energii jest nierozerwalnie związany z kwestią poprawy jakości powietrza w Polsce, która jest jednym z najważniejszych wyzwań i priorytetów polskiego rządu – mówi pełnomocnik premiera ds. programu Czyste Powietrze Piotr Woźny. – Od początku tego roku w ramach programu Czyste Powietrze udało nam się wprowadzić ulgę termomodernizacyjną w podatku dochodowym od osób fizycznych. Ulga ta umożliwia również rozliczenie zakupu mikroinstalacji fotowoltaicznej w deklaracji PIT. Niezależnie od tego ciągle wprowadzamy inne zmiany w przepisach prawa gwarantujące polskim gospodarstwom domowym możliwość wykorzystywania dobrych źródeł ciepła i paliw o odpowiedniej jakości.

To właśnie program Czyste Powietrze okazał się najważniejszym motorem na rzecz stopniowego przestawiania się firm na rzecz instalacji fotowoltaicznych.

Przedsiębiorstwa przy podejmowaniu tak brzemiennej w skutki decyzji jak przestawienie się z dotychczasowego modelu zasilania na nowy mają prawo oczekiwać pomocy i wsparcia w finansowaniu. Właśnie tutaj pojawia się znaczące zadanie, które przyjął na siebie Bank Gospodarstwa Krajowego, a które może pozytywnie wpłynąć na realizację energetycznych zmian w firmach.

– Jesteśmy świadomi, że Polska musi wypełnić swoje zobowiązania związane z polityką klimatyczną Unii Europejskiej. Do 2020 r. chcemy obniżyć emisyjność naszej gospodarki o 20 proc. i poprawić o 20 proc. efektywność energetyczną gospodarki – mówi Wojciech Hann, członek zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego. I dodaje: – Walka o niskoemisyjne źródła energii i transformacja energetyczna jest faktem. Wszyscy w Europie o tym mówią, myślą i to robią. Trudno, żeby polscy przedsiębiorcy zachowywali się inaczej. Jedną z metod osiągnięcia większego udziału OZE jest fotowoltaika, również ta na

eprasa.pl 58fff35ce5

mikro i małą skalę, instalowana np. przez małych i średnich przedsiębiorców.

Gwarancja zielonej energii

Właśnie z tego powodu BGK zdecydował, że jeden ze swoich produktów gwarancyjnych – gwarancje Biznesmax – rozszerzy i ukierunkuje na projekty z efektem ekologicznym, w szczególności na fotowoltaikę. Projekt ten już zyskał akceptację poszczególnych resortów. Marek Niedużak, wiceminister przedsiębiorczości i technologii, wskazuje na korzyści, jakie niesie ze sobą ruch ze strony Banku Gospodarstwa Krajowego: – Inicjatywa BGK to kolejny krok w stronę realizacji zainicjowanego przez minister Jadwigę Emilewicz programu Energia+. Jego celem jest upowszechnienie w Polsce prosumenckich instalacji fotowoltaicznych, by zmniejszyć koszty energii elektrycznej, pomóc w realizacji przez Polskę unijnego celu OZE, a także poprawić jakość powietrza w naszym kraju. W ciągu ostatnich lat ceny takich instalacji spadły u nas niemal dwukrotnie. Podejmujemy działania na rzecz tego, by spopularyzować je wśród MŚP, samorządów, wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych oraz gospodarstw domowych. Teraz ze swoją ofertą – gwarancjami Biznesmax – wchodzi Bank Gospodarstwa Krajowego. Jestem przekonany, że gwarancje te ułatwią przedsiębiorcom inwestowanie w fotowoltaikę i pomogą w jej rozpropagowaniu.

Czym jest gwarancja Biznesmax? To bezpłatne zabezpieczenie kredytu, udzielane przez BGK za pośrednictwem banków kredytujących tym przedsiębiorcom, którzy chcą zaciągnąć kredyt na rozwój i innowacje, w tym na sfinansowanie zakupu instalacji fotowoltaicznej. Maksymalna kwota takiej gwarancji wynosi 2,5 mln euro i jest przyznawana maksymalnie na 20 lat, zabezpieczając do 80 proc. wartości kredytu. Z tej oferty mogą skorzystać firmy – mikro, mali i średni przedsiębiorcy – które chcą produkować na własne potrzeby energię elektryczną i tym sposobem ograniczyć własne rachunki za energię, a także firmy produkujące energię do celów komercyjnych, np. w formie farm fotowoltaicznych. Wojciech Hann z BGK wskazuje, że instrument wsparcia, jakim jest Biznesmax, może zachęcić właśnie takie firmy do inwestycji w fotowoltaikę, zwłaszcza że takie najmniejsze firmy stanowią kręgosłup polskiej gospodarki, a niestety nie zawsze mają środki na inwestowanie w innowacyjne formy zasilania.

Środki przeznaczone na gwarancję Biznesmax pozwolą na wygenerowanie 2,78 mld zł akcji kredytowej, która pokryje wszystkie koszty kwalifikowane projektu inwestycyjnego. Wśród tych kosztów mogą być te związane z zakupem instalacji fotowoltaicznych, a także z kosztami dodatkowymi, choćby związanymi z doradztwem. Środki finansowe będzie można także przeznaczyć na montaż oraz wydatki bieżące, związane z uruchomieniem instalacji fotowoltaicznej.

Każdy przedsiębiorca, który prawidłowo wykorzysta kredyt z gwarancją Biznesmax, może liczyć na dodatkowe wsparcie w formie dotacji refundującej zapłacone odsetki za okres pierwszych trzech lat kredytowania.

Gwarancja Biznesmax z dotacją na spłatę odsetek finansowana jest ze środków pochodzących z Unii Europejskiej (z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój). Do tej pory gwarancje BGK pozwoliły bankom udzielić finansowania w wysokości przekraczającej 240 mln zł dla przedsiębiorstw. – Fundusz gwarancyjny wsparcia innowacyjnych przedsiębiorstw to największy instrument finansowy w programie Inteligentny Rozwój. Przeznaczyliśmy na niego niemal 1,2 mld zł z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Środki te ułatwiają innowacyjnym przedsiębiorcom dostęp do kredytów bankowych na sfinansowanie inwestycji, które przyczynią się do ich rozwoju. Łączna wartość kredytów, jakie będą udzielone dzięki gwarancjom ze środków POIR, to prawie 3 mld zł. Zachęcam zatem innowacyjnych przedsiębiorców do korzystania z tego atrakcyjnego instrumentu, jakim są gwarancje Biznesmax – mówi wiceminister inwestycji i rozwoju Małgorzata Jarosińska-Jedynak.

Co ważne, nie ma górnego ograniczenia kosztów kredytu zaciąganego przez małego lub średniego przedsiębiorcę. Gwarancje spełniają wymogi dopuszczalnej pomocy publicznej – de minimis lub regionalnej pomocy inwestycyjnej – oraz podlegają prawodawstwu unijnemu. Dzięki gwarancjom Biznesmax przedsiębiorcy zyskują łatwiejszy dostęp do kredytowania, BGK zaś zapewnia szybką ścieżkę decyzyjną.

Wnioski można składać w trybie ciągłym, a ocena merytoryczna projektu jest maksymalnie uproszczona. Poza wydatkami inwestycyjnymi kredyt z gwarancją może pokryć część kosztów towarzyszących i bieżących związanych z inwestycją. Co więcej, finansowane są wydatki w kwotach brutto, czyli z VAT.

Gdzie można uzyskać więcej informacji? Punktem kontaktowym jest właśnie BGK, w którym można otrzymać informacje o warunkach gwarancji. Obecnie bank współpracuje przy udzielaniu gwarancji Biznesmax z dziesięcioma bankami komercyjnymi. Lista banków oferujących takie zabezpieczenie kredytu z dopłatą do odsetek ulegnie rozszerzeniu o kolejne banki zainteresowane współpracą z BGK.

Czysta, zielona, odnawialna energia tym samym nie musi być technologią poza zasięgiem najmniejszych przedsiębiorców, lecz może wzmocnić ich firmy i pozytywnie wpłynąć na polski miks energetyczny. Wsparcie, jakie oferują programy takie jak Biznesmax, mogą w ciągu kilku lat istotnie zmienić krajobraz polskiej energetyki, czyniąc naszą gospodarkę i nasze firmy nowocześniejszymi, silniejszymi i lepiej przygotowanymi do funkcjonowania na współczesnym rynku. Kto wie, może to właśnie nasi przedsiębiorcy staną się pionierami energetycznej modernizacji? ●

eprasa.pl 58fff35ce5

JERZY BIELEWICZ
finansista, były doradca Goldman Sachs i Royal Bank of Canada

Czy sztuczna inteligencja Ma zawładnie bankowością?

Christine Lagarde, przyszła prezes Europejskiego Banku Centralnego, z pewnością posiada doświadczenie zawodowe, by stanąć na czele tej szacownej instytucji. Poza CV jej atutem jest posłuch, jakim cieszy się w środowisku bankowców centralnych, który wypracowała przez lata jako szefowa Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Po wielokroć apelowała do gremiów finansowych, rządów i państw, by te w walce z kryzysem finansowym nie liczyły wyłącznie na stymulację monetarną (dodruk pieniądza).

Teraz, nim jeszcze objęła nowe stanowisko w EBC, zdążyła już zaapelować do rządu Niemiec, by dokonał gruntownych zmian w polityce fiskalnej. Chodziło jej o to, by kanclerz Angela Merkel, rząd i Bundestag zrezygnowały z ustawowego ograniczenia deficytu budżetowego, tak by Berlin mógł zdecydować o szeroko zakrojonych inwestycjach, tj. wprowadzić pakiet fiskalny stymulujący gospodarkę Niemiec, a pośrednio także całą strefę euro... I to tak tylko na początek, zanim jeszcze zasiadła w fotelu prezesa. Co dalej? Otóż już to wiemy. We wrześniu 2017 r. Lagarde przemawiała do szefów banków centralnych z całego świata podczas konferencji zorganizowanej w Londynie pod auspicjami Banku Anglii. Kreśliła wizję przyszłości... systemu bankowego. Jej przemówienie zarówno wtedy, jak i dziś robi duże wrażenie. Dziś, gdyż z perspektywy czasu można uznać, że jej słowa okazały się prorocze!

Christine Lagarde snuła fantastyczną – zdawało się – opowieść m.in. o cyfrowym pieniądzu (peer-to-peer), internetowych platformach rozliczeń i sztucznej inteligencji. Stawiała pytanie, czy banki centralne i komercyjne przetrwają próbę czasu, czy ich funkcja nadzorcy i pośrednika finansowego okaże się zbędna w niedalekiej przyszłości. Szokowała wizją, w której o alokacji środków decyduje nie człowiek, ale sztuczna inteligencja. Przewidywała, że w transformacji świata finansów główne role mogą odegrać firmy high-tech, które osadziły swoje modele biznesowe w wirtualnym świecie. Nawet przestrzegała, że banki centralne mogą utracić kontrolę nad kreowaniem i określaniem ceny pieniądza!

Tytułowy Ma, czyli Chińczyk Jack Ma, twórca giganta e-handlu Alibaba i platformy płatności internetowych Ant Financial, notuje sukces kolejnego przedsięwzięcia – MyBank, skłaniając do ponownej lektury przemówienia pani Lagarde. MyBank funkcjonuje zaledwie cztery lata, a już zdążył udzielić kredytów 16 mln firm w Chinach na ogólną sumę 290 mld dolarów, czyli kwotę, która stanowi ok. 55 proc. całego systemu bankowego Polski. Przy czym MyBank dotarł do małych klientów, którzy nie uzyskaliby kredytu w bankach komercyjnych. Jak to zrobił w tak krótkim czasie? Otóż o przyznaniu lub nie kredytu w MyBanku decyduje w ciągu trzech minut nie człowiek, ale sztuczna inteligencja! Interesant podaje przez telefon podstawowe dane, a komputer analizuje bazy danych i 3 tys. zmiennych, by niemal natychmiast dać odpowiedź...

Jednak Jack Ma z Alibaby to grzeczny chłopiec w porównaniu z Markiem Zuckerbergiem z Facebooka. Pierwszy opiera swój system płatności na chińskim juanie i udziela w nim kredytów, drugi tworzy Libra Coin, tj. wirtualny pieniądz, który może stanowić środek płatniczy dla użytkowników Facebooka niezależnie od państwa pochodzenia i lokalizacji potencjalnego klienta. O ile Ma pozostaje pod kontrolą i jurysdykcją Banku Chin, o tyle Zuckerberg chce umknąć z Libra Coin przed Rezerwą Federalną do Szwajcarii...

Jaka będzie przyszłość bankowości? Christine Lagarde miała rację, snując wizje o przyszłym systemie finansowym na konferencji w Londynie. Czy zmieni zdanie, zasiadając w fotelu prezesa EBC? Czy stanie w obronie bankowców-ludzi i ich miejsc pracy? Czy też pójdzie z duchem czasu i sztuczna inteligencja zawładnie bankami? ●

5/0819/F

eprasa.pl 58fff35ce5

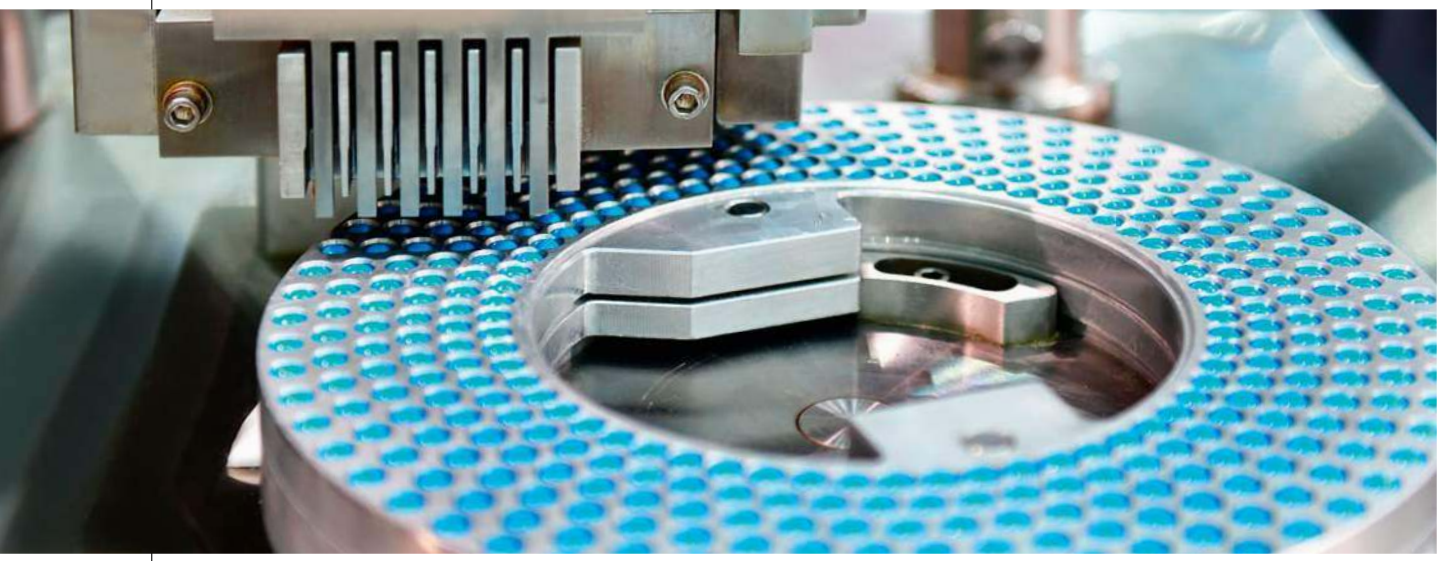
Karta rewolucyjna to karta debetowa Mastercard do Konta Przekorzystnego. Gwarancja niskich kursów dotyczy płatności za granicą tą kartą, rozliczanych w ramach środków w PLN, dostępnych na Koncie Przekorzystnym, polega na rozliczeniu płatności po kursach organizacji płatniczej Mastercard bez dodatkowych prowizji banku za przewalutowanie i bez doliczania marży banku do kursu wymiany. Nie dotyczy to sytuacji, gdy klient akceptuje przewalutowanie transakcji po kursie oferowanym w punkcie zlecania płatności. Gwarancja nie obejmuje poziomu kursów Mastercard, które mogą wzrastać lub spadać. Pełne informacje o karcie debetowej Mastercard znajdziesz w naszych oddziałach.

[1] 0 zł w przypadku wpływu na konto w poprzednim miesiącu kalendarzowym min. 500 zł przelewem z zewnątrz lub z konta firmowego w Banku Pekao S.A. i min. 1 płatności kartą debetową do konta lub aplikacją PeoPay. Do ukończenia 26. roku życia 0 zł za prowadzenie Konta Przekorzystnego, obsługę karty do tego konta oraz brak prowizji banku za wypłaty kartą ze wszystkich bankomatów w Polsce i za granicą są bezwarunkowe.

Pojęcia: wypłata, prowadzenie konta, obsługa karty, przelew i PeoPay odpowiadają następującym określeniom z rozporządzenia Ministra Rozwoju i Finansów z 14.07.2017 r. w sprawie wykazu usług reprezentatywnych powiązanych z rachunkiem płatniczym (Dz.U.2017.1437): wypłata gotówki, prowadzenie rachunku płatniczego, obsługa karty debetowej, polecenie przelewu / polecenie przelewu wewnętrznego, usługa bankowości elektronicznej. Stosowne definicje znajdziesz na pekao.com.pl/definicje. I **Bank Pekao S.A.**

eprasa.pl 58fff35ce5

Zamiast polityki budujmy fabryki – leków



fot. Shutterstock

Partie Unia Wolności i Platforma Obywatelska jako funkcjonalna następczyni UW są najbardziej odpowiedzialne za wyprzedaż polskich fabryk, nie tylko leków, lecz również firm farmaceutycznych (Cefarmy, Polfy). Tylko w latach 2007-2011 rząd PO-PSL sprzedał aż 14 spośród 17 firm sektora farmaceutycznego. Oczywiście nie przeszkodziło to ostatnio politykom PO-KO tradycyjnie, czyli bezczelnie i kłamliwie, uczynić z przejściowego braku niektórych leków na polskim rynku wielkiego, politycznego zarzutu stawianego rządowi Zjednoczonej Prawicy. Politycy Platformy, a nawet członkowie ich rodzin, rozpoczęli w alarmistycznym tonie wielką kampanię na temat rzekomej niedostępności leków. Szybko się jednak okazało, że ten sam lek lub lek w innej dawce znajduje się w sąsiedniej aptece, zaledwie 250 m dalej. Montowany dramat został szybko zdemaskowany przez internautów, a Ministerstwo Zdrowia podjęło skuteczne działania. Nie wyjaśniano przy tym, że kłopot z dostępnością niektórych leków wystąpił w całej Europie i jego główne przyczyny leżały daleko poza Polską.

Wywołany problem zaopatrzenia w leki, ceny lekarstw w naszym kraju, nakłady na służbę zdrowia i tzw. dostępność do świadczeń medycznych w Polsce jest jednak jak najbardziej godny poważnej debaty. Ale dobre rady przewodniczącego PO Grzegorza Schetyny oraz liderów opozycji, że zagwarantują dobrą i sprawną służbę zdrowia, gdy tylko wygrają wybory, bo „dosypią" kolejne dziesiątki miliardów złotych na służbę zdrowia i do NFZ, wydają się zbyt proste i zbyt demagogiczne. Obecnie na ten cel rząd Zjednoczonej Prawicy przeznacza blisko 98 mld zł (4,5 proc. PKB), w tym 733 mln zł na bezpłatne leki dla osób 75 plus, czego poprzednia ekipa rządowa nie chciała zrobić. Żadne dodatkowe miliardy na służbę zdrowia w Polsce nie zmienią radykalnie sytuacji bez istotnej zmiany systemu, a przede wszystkim bez uszczelnienia systemu obrotu lekami.

Do dziś ciąży na polskim rynku farmaceutycznym decyzja rządu PO-PSL z 2011 r. o drastycznej obniżce cen leków, co spowodowało masowy ich wywóz za granicę, bo te same leki są tam co najmniej czterokrotnie droższe. Polska stała się w latach 2011–2015 eldorado dla różnych mafii lekowych, tworzenia fikcyjnych hurtowni, nielegalnego wywozu. Stało się tak za sprawą całkowitej nieudolności struktur państwa, zwłaszcza Państwowej Inspekcji Farmaceutycznej, co kosztowało nas rokrocznie 3–3,5 mld zł. Często oznaczało to również brak leków ratujących życie. Mafie lekowe okazały się równie groźne i skuteczne w okradaniu polskiego budżetu oraz budżetu NFZ jak mafie VAT-owskie. Dopiero obecny rząd PiS i nowe kierow-

eprasa.pl 58fff35ce5

JANUSZ SZEWCZAK
poseł na Sejm RP

nictwo PIF, w tym nowy Generalny Inspektor Farmaceutyczny Paweł Piotrowski, rzucili wyzwanie tego typu przestępczości i usilnie próbują wzmocnić ten sektor nadzoru nad produkcją oraz dystrybucją leków w Polsce.

Kłopot z dostawami leków ma nie tylko nasz kraj. Borykają się z nim również państwa UE, a nawet całej Europy. Neoliberalna doktryna ekonomiczna w Unii uznała bowiem, że czasochłonna, pracochłonna i wymagająca nakładów na ochronę środowiska produkcja leków może być wyeksportowana do Chin i Indii, a stamtąd sprowadzi się półprodukty, składniki bazowe – tzw. API – czyli substancje czynne do produkcji leków oraz intermediatów. Na skutki uzależnienia od zagranicznych dostawców z Chin czy Indii, zwłaszcza w sytuacji praktycznie wyprzedanego polskiego rynku farmaceutycznego na rzecz zagranicznych koncernów, nie trzeba było długo czekać. Żeby było jeszcze ciekawiej, 30–40 lat temu Polska była nie tylko w znacznej mierze samowystarczalna lekowo, lecz była też wielkim eksporterem leków właśnie do Chin, Indii, ZSRS, a nawet niektórych krajów europejskich. Najwyraźniej przeszkadzało to na początku lat 90. ekipie neoliberałów z Trójmiasta. Podobnie jak w innych sektorach polskiej gospodarki środowiska polityczne związane z wicepremierem Leszkiem Balcerowiczem czy premierem Janem Krzysztofem Bieleckim przyzwoliły na wyprzedaż znacznej części najwartościowszego majątku narodowego, w tym sektora farmaceutycznego, co dla zmylenia opinii publicznej nazywano szumnie prywatyzacją. Dzisiaj praktycznie całkowicie jesteśmy zdani na import i sprzedaż leków przez wielkie koncerny zagraniczne, a to ogromny rynek gwarantujący krociowe zyski (12–14 mld zł rocznie). Dziś towary strategiczne to nie tylko ropa naftowa, gaz, ruda uranu, złoto czy uzbrojenie, lecz również leki i inne farmaceutyki, gdyż są one niezwykle istotne dla bezpieczeństwa zdrowotnego społeczeństwa. Producenci leków zawsze priorytetowo traktują własny kraj, gdy idzie o dostawy niezbędnych leków, czyli w razie np. wielkiej epidemii, konfliktu zbrojnego, kryzysu gospodarczego czy finansowego najpierw dostarczają potrzebne leki na własny rynek krajowy. Polska powinna już dawno, a obecnie jak najszybciej, przystąpić do odbudowy własnego przemysłu farmaceutycznego, bo nie bardzo jest co repolonizować. A to przemysł przynoszący ogromne dochody, idące w dziesiątki miliardów złotych. Mamy jeszcze starych fachowców, nie najgorsze procedury, technologie i doświadczenie. Trzeba też zdecydowanie wspierać tych nielicznych, polskich, istniejących jeszcze i rozwijających się producentów leków, by na starcie nie przegrywali walki z zagranicznymi koncernami, choćby w kwestii cen i list leków refundowanych.

Prawdziwy kryzys lekowy może się pojawić, jeśli wojny handlowe będą eskalowane i karne cła będą dalej nakładane na Chiny. Również twardy brexit może pogorszyć sytuację, gdyż brytyjscy producenci będą musieli występować w krajach Unii o ponowną rejestrację, pozwolenia czy refundację leków. W Polsce może to dotyczyć 350–500 leków. Państwowa Inspekcja Farmaceutyczna musi wreszcie dostać ustawowe uprawnienia o policyjno-śledczym charakterze, musi zostać zreorganizowana hierarchicznie, a nieliczni inspektorzy rozbijający gangi wywożące z Polski nielegalnie leki, fałszujące leki i produkty lecznicze muszą dostać znacznie wyższe wynagrodzenia, bo często ryzykują zdrowiem i życiem w naszym interesie. Tym bardziej że ludzie z tego typu doświadczeniem zawodowym są wręcz bezcenni i szybko przechwytywani przez rynek farmaceutyczny oraz zagraniczne korporacje. Podobnie jak w systemie podatku VAT musi nastąpić radykalne uszczelnienie i zwiększenie odpowiedzialności prawnej oraz karnej za oszustwa, przestępstwa, gigantyczną skalę marnotrawstwa środków i wysysania pieniędzy z publicznej kasy.

> **Mafie lekowe w latach 2011–2015 okazały się równie groźne i skuteczne w okradaniu polskiego budżetu i NFZ jak mafie VAT-owskie**

W latach 2018–2024 polski rząd i polski budżet mają przeznaczyć na zdrowie Polaków prawie 830 mld zł – te pieniądze trzeba będzie wykorzystać znacznie lepiej niż dotychczas. Jeśli mamy skutecznie gonić bogatsze kraje Unii Europejskiej, to również w tej dziedzinie muszą nastąpić istotne i korzystne dla Polaków zmiany. ●

eprasa.pl 58fff35ce5

fot. Aneta Żurek / Polska PRESS

CEZARY KOWALSKI

Od zera do milionera

W ciągu 20 lat w piłce siatkowej, wychodząc od poziomu niemalże podstawowego, staliśmy się światową potęgą. Wiele wskaźników ekonomicznych w polskiej siatkówce idzie w górę, ale fachowcy są zgodni, że pieniędzy z sukcesu powinno być dużo, dużo więcej

Dwie dekady temu o siatkówce w Polsce mówiono lekceważącym tonem: „dyscyplina świetlicowa", „studencka przebijanka". Co prawda mieliśmy wspaniałe tradycje drużyny trenera Huberta Wagnera z połowy lat 70. (złote medale mistrzostw świata i igrzysk olimpijskich), ale funkcjonowała ona w świadomości kibiców sportowych jako piękna, lecz odległa w czasie, legenda. W ciągu 20 lat, startując niemalże od zera w tej dyscyplinie, staliśmy się potęgą. Dziś Polacy absolutnie zwariowali na punkcie siatkówki. Pod względem popularności jest u nas dyscypliną numer dwa (po piłce nożnej). Kibicom nie ma się co dziwić: drużyna narodowa dwa razy z rzędu zdobyła mistrzostwo świata, a teraz z przytupem wywalczyła awans na igrzyska olimpijskie w Tokio, gdzie pojedziemy w roli faworytów. Wiele wskaźników ekonomicznych w polskiej siatkówce idzie w górę, ale fachowcy są zgodni, że pieniędzy z tego sukcesu powinno być dużo, dużo więcej.

To, co się dzieje z polską siatkówką, to nie jest przypadek ani fenomen wynikający – jak to czasem w sporcie bywa – z wyjątkowo zdolnego pokolenia, które się trafiło. Ten sukces został precyzyjnie zaprogramowany, wypracowany, ale przede wszystkim postawiony na bardzo solidnym fundamencie finansowym. Sponsorzy – PKN Orlen, Polkomtel, telewizje Polsat i TVP oraz Polski Związek Piłki Siatkowej – przez lata w różnych konfiguracjach wypracowali formułę, która przyniosła i wciąż będzie przynosić efekty. W pewnym momencie (po złotym medalu mistrzostw świata juniorów zdobytym przez drużynę Ireneusza Mazura) potrafiliśmy organizacyjnie pójść za ciosem. Wykorzystano drogi dyplomatyczne, aby dostać się do elitarnej Ligi Światowej, choć wtedy nijak do niej nie pasowaliśmy. Dzięki temu zaczęliśmy grywać systematycznie z najlepszymi: Brazylią, USA, Rosją, Francją... Rozpoczął się proces, którego efekty widzimy obecnie.

Razem z naszymi drużynami rosła nowa siatkarska publiczność, powstawały SOS-y (Siatkarskie Ośrodki

eprasa.pl 58fff35ce5

Sportowe), umiejętnie i systemowo szkoli się i selekcjonuje młodzież. Kilkadziesiąt milionów euro, które zostały w tym czasie wydane przez sponsorów oraz telewizje na zakup licencji do transmitowania największych wydarzeń sportowych czy też produkcję w przypadku reprezentacji, przyniosło nadspodziewanie dobre efekty. W tym czasie zdobyliśmy przecież, biorąc pod uwagę także siatkówkę, 13 medali największych imprez. Za prawa do pokazywania mistrzostw Europy kobiet w 2003 r. Polsat zapłacił... 10 300 euro. A oglądalności były wówczas rekordowe, bo nasze dziewczyny (później nazywano je „złotka") w brawurowym stylu wygrały turniej. Tradycyjni sponsorzy klubowi jak Asseco czy spółki skarbu państwa gwarantują utrzymywanie trzech – czterech klubów ligowych na wysokim poziomie europejskim i systematyczne zatrudnianie najlepszych zawodników świata. Nie jest żadną przesadą, że polska liga mieści się w pierwszej trójce najlepszych rozgrywek w Europie.

O potencjale i zapleczu, które już posiadamy, świadczy ostatni występ kadry w Chicago podczas finału Ligi Światowej. Mimo wysłania tam rezerwowego składu (pierwszy szykował się w Polsce do eliminacji igrzysk) zajęliśmy w nim trzecie miejsce. Nasz drugi garnitur siatkarzy bił pierwszą drużynę wielkiej Brazylii dokładnie w tym samym momencie, w którym piłkarze Legii (najlepiej opłacani w Polsce, pensje nawet na poziomie 215 tys. zł miesięcznie) kompromitowali się na Gibraltarze, nie będąc w stanie wygrać z wicemistrzem tego kraju...

Moda na „siatę"

Rozgrywki siatkarzy, także te ligowe, są od lat transmitowane przez telewizję, a hale są pełne. Na ostatni turniej towarzyski im. Huberta Wagnera na wszystkie spotkania z udziałem Polaków długo przed meczem wyprzedano wszystkie bilety. Te 15 tys. widzów na każdym meczu siatkarskim to byłaby przyzwoita frekwencja nawet na stadionach piłkarskich w rozgrywkach ligowych.

Mało tego, to jest zupełnie inna publiczność niż ta futbolowa, zupełnie inaczej reagująca, bardzo pozytywnie wpływająca na wizerunek siatkówki, co przekłada się na efekt marketingowy. Były włoski selekcjoner reprezentacji Polski Andrea Anastasi wspominał, że w pierwszych miesiącach swojej pracy w Polsce nie był w stanie skupić się wyłącznie na prowadzeniu zawodników podczas meczu, bo cały czas obserwował to, co się dzieje na trybunach. „Takich tłumów, tak żywiołowych i zorganizowanych podczas meczów siatkówki nie ma nigdzie na świecie" – mówił, zaznaczając, że to nie jest żadna kurtuazja, tylko realna ocena.

Kibic siatkówki nie reaguje agresywnie, jest wesoły, barwny i rozśpiewany. I – co najbardziej charakterystyczne – na mecze chodzą całe rodziny. Naprawdę trudno określić, czy na trybunach jest więcej mężczyzn czy kobiet. Przychodzi mnóstwo dzieci i uszy im nie więdną, bo nikt tu bluzgami nie rzuca. Nauczyć się można za to przywiązania do barw narodowych i patriotyzmu.

Kibice od lat nie są skazani na cieszenie się sukcesami jedynie od święta. Regularność naszych drużyn w zdobywaniu tytułów i pucharów jest wręcz niesamowita.

Nie ma wątpliwości, że do wzrostu poziomu przyczynili się bardzo mocno zagraniczni trenerzy. Od lat na stanowisku selekcjonera reprezentacji czy też w klubach w najsilniejszych drużynach zatrudniani są obcokrajowcy. Ale nie tacy jak w klubowej piłce, których z reguły nikt nie zna i w niczym nie są lepsi od rodzimych. To fachowcy z najwyższej półki, doskonale wcześniej radzący sobie na arenie międzynarodowej. Jeśli nie w roli trenera, to zawodnika, jak Francuz Stéphane Antiga, który zdobywał mistrzostwo świata przed pięcioma laty. Niemal każdy z nich coś pozytywnego do polskiej siatkówki wniósł i coś po sobie pozostawił, w jakiś sposób ją zmienił. A o to właśnie chodzi: jeśli już wydajemy spore pieniądze na obcokrajowców i teoretycznie blokujemy miejsca pracy dla naszych, to w zamian warto oczekiwać czegoś ekstra. I tak się w siatkówce dzieje. Obecny selekcjoner (zdobył mistrzostwo świata i wprowadził ekipę na igrzyska w Tokio) po podwyżce będzie zarabiał 12 tys. euro miesięcznie.

Prawdziwą wartością dodaną stał się już dla kadry narodowej Wilfredo Leon. Uciekinier z Kuby, który ma polski paszport, ożenił się z Polką, dobrze mówi po polsku, od lat uznawany jest za jednego z dwóch – trzech najlepszych siatkarzy na świecie. Prawdziwy wirtuoz siatkówki porównywany do klasy, jaką w piłce nożnej dysponuje Leo Messi, dołącza do kadry nie dlatego, żeby ją ratować, tak jak bywa w przypadku innych dyscyplin, ale przyciągnąć jeszcze więcej kibiców, którzy także dla niego będą teraz przychodzić do hal czy siadać przed telewizorami. To oczywiście również świetny zabieg marketingowy. Co ważne, Leon nie dołącza na siłę, został zaakceptowany przez drużynę, nie wpychał się na piedestał...

Opowieść o polskiej siatkówce A.D. 2019 brzmi jak bajka, ale wielu ekspertów przekonuje, że to nie jest jeszcze szczyt, że przy tych wynikach i skali zainteresowania społeczeństwa ta maszyna przynosi wciąż zbyt mało pieniędzy. Bez wątpienia istnieje możliwość nakręcenia zdecydowanie większej koniunktury. Weźmy choćby wykorzystywanie wizerunku siatkarzy. Są sympatycznymi, elokwentnymi ludźmi sukcesu, co jest doskonałą platformą reklamową dla większości największych polskich firm. Zastanawiające, że po ostatnim zwycięskim mundialu nie było zapotrzebowania reklamowego na kilku przystojnych, bezpretensjonalnych młodych chłopaków, polskich mistrzów świata, którzy potrafili porwać miliony... ●

Autor jest publicystą tygodnika „Sieci", komentatorem Polsatu Sport

eprasa.pl 58fff35ce5

techno biznes

Informatyka & Telekomunikacja & Bezpieczeństwo

Posługuję się prostym przepisem na stymulowanie innowacji, którego używamy w CIC: trzeba ściągnąć w jedno miejsce trzy elementy – pieniądze, pomysły i talenty

fot. materiały prasowe

eprasa.pl 58fff35ce5

ROZMAWIAŁ
MAKSYMILIAN WYSOCKI

Garażowy paradygmat

Polska już jest wiodącym innowatorem w Europie Środkowej i Wschodniej, a my wierzymy w to, że może się stać liderem na całą Europę – mówi Tim Rowe, założyciel i prezes Cambridge Innovation Center (CIC)

Jesteś człowiekiem, który zaprosił Androida na kolację i w rezultacie stałeś się gospodarzem największych przestrzeni dla innowacyjnych firm. Opowiedz nam więcej o tej historii.

Tim Rowe: Wszystko to zaczęło się, gdy chwilę po ukończeniu uczelni MIT [Massachusetts Institute of Technology – M.W.], wraz z grupką przyjaciół, innych absolwentów tej uczelni, chcieliśmy pozakładać start-upy i podbić rynek nowych technologii. Nie było jednak takiego miejsca, w którym moglibyśmy obok siebie pracować. Nie było wtedy przestrzeni coworkingowych. Wynajęliśmy małą powierzchnię, którą zajęliśmy razem. Świetnie się bawiliśmy. I wtedy do naszych drzwi zaczęły pukać inne start-upy, które chciały się do nas wprowadzić. Musieliśmy poszukać większej przestrzeni. A potem jeszcze większej. Zaczęło się od pięciu firm, potem 10, potem 20, 50, aż w jednym miejscu zebrało się 100 początkujących firm. Dziś dajemy przestrzeń dla ponad 2 tys. małych organizacji. Z reguły długo u nas zabawiają, średnio przynajmniej pięć lat. W tym czasie rosną. Pewnego dnia pewien przedsiębiorca powiedział mi, że ma kolegę, który pracuje nad tajnym projektem noszącym nazwę Android. Spotkałem się z nim. Nie mógł mi powiedzieć, nad czym pracował, ale mówił, że kupuje go właśnie Google. Wprowadził się do nas. Okazało się, że jest współzałożycielem i głównym programistą najpopularniejszego na świecie systemu operacyjnego dla smartfonów i tabletów. Zbudował go na rewolucyjnym założeniu, że system operacyjny urządzeń mobilnych może być oprogramowaniem typu otwartego dla innych programistów (open-source). Wywróciło to cały przemysł do góry nogami. Od tego czasu Apple, Facebook, Amazon, Google i Twitter oraz wiele innych również uruchomiły małe, innowacyjne zespoły w CIC – naszej startupowej przestrzeni. Staliśmy się nagle takim ONZ innowatorów, pracujących nad czymś swoim, ale jednocześnie chcących poznawać innych innowacyjnych ludzi. I tworzyć razem innowacyjną społeczność.

Co robisz w naszym kraju? Poza przyjęciem zaproszenia od Polskiej Fundacji Narodowej na spotkanie z tobą w ramach projektu 100 x 100. Słyszałem, że budujesz największą w tej części Europy podobną przestrzeń dla innowatorów, czyli kampus CIC (Cambridge Innovation Center).

Dokładnie tak, tworzymy największą w Polsce przestrzeń dla innowacyjnych firm w budującym się właśnie biurowcu Varso Tower w centrum Warszawy. Celem kampusu jest stworzenie silnej społeczności, skupionej na innowacjach. Chcemy to osiągnąć przez skojarzenie ze sobą każdego potencjalnego gracza w tym lokalnym ekosystemie, by codziennie mieli ze sobą styczność. Dotyczy to start-upów, indywidualnych przedsiębiorców i naukowców, wynalazców, ale też małych zespołów od innowacji dużych korporacji, a także niektórych przedstawicieli sektora publicznego.

Na kampusie będą dostępne elementy infrastruktury, która te interakcje umożliwi. CIC dostarczy najbardziej zaawansowaną technologicznie przestrzeń biurową, ze wszelkimi udogodnieniami, jakie można sobie tylko wymarzyć. Nawet z miejscami do uprawiania jogi i salami do medytacji. Obok biur będzie się znajdowała duża sala główna, którą nazywamy District Hall. W Bostonie to nasze centrum konfe-

eprasa.pl 58fff35ce5

rencyjno-rozrywkowe. To centralny hub, w którym ludzie z całego miasta będą mogli się spotkać, wymieniać wiedzą, budować wartościowe relacje. Tam będziemy umacniać w ludziach przekonanie, że każdy może być innowatorem, jeśli tylko chce.

Za program tej przestrzeni odpowiedzialna będzie Fundacja Venture Café Warszawa, część globalnej sieci Venture Café. Jej celem jest wspieranie stołecznej społeczności innowatorów. W Warszawie też uruchamiamy nasz nowy produkt, który nazwaliśmy Domem Trendów [ang. Trend House]. To klub dla liderów innowacji. Jego misja to łączenie liderów innowacji ze środowiskiem akademickim oraz starszymi rangą przedstawicieli korporacji i start-upów, by katalizować współpracę w sektorze innowacji.

W twoim przemówieniu podczas spotkania PFN 100 x 100 pojawił się wątek, że jakieś cudowne rzeczy się dzieją, gdy wiele start-upów zajmuje tę samą przestrzeń, działa w jednym miejscu i czasie. Opowiedz, proszę, więcej o tym „garażowym paradygmacie".

Już Thomas Edison i Alexander Bell pod koniec XIX w. pracowali w miejscu, które wedle dzisiejszych kryteriów można by nazwać „centrum innowacji". Przyciągali do siebie wyjątkowo zdolnych innowatorów z każdej specjalizacji. Co ciekawe, ich patenty w urzędzie składał ten sam człowiek, Louis Latimer. Na zapleczu sklepu elektromechanicznego, we współdzielonej pracowni, Bell poznał współwynalazcę swojego telefonu, Thomasa Watsona. Ten miał mu pomóc, gdy Bell zmagał się z jakąś maszyną. Te przypadkowe kontakty w innowacyjnej społeczności pomagają zrozumieć sens istnienia takich przestrzeni.

Jakim cudem ludzie, którzy faktycznie z sobą konkurują, mogą sobie altruistycznie pomagać? Są badania, które wskazują, że my, przedstawiciele zachodniej cywilizacji, jesteśmy raczej skłonni zwalczać się nawzajem, podczas gdy współpraca dla większych celów to raczej domena Azjatów...

Myślę, że w każdym społeczeństwie wspaniałe rzeczy rodzą się ze współpracy. Słynny Projekt Manhattan, czyli wyprodukowanie pierwszej bomby atomowej, dzięki czemu Amerykanie wygrali II wojnę światową, polegał na ściągnięciu najlepszych naukowców na świecie w jedno miejsce, do rozwiązania jednego problemu. Większość badań nad sukcesami start-upów dowodzi, że większe sukcesy odnoszą te z nich, które mają przynajmniej dwóch założycieli. To prawda, że społeczeństwa Zachodu miały mniejsze skłonności do współpracy, ale widzimy, iż tworzenie takich środowisk, przestrzeni do współpracy bardzo to zmienia.

> Pieniądze lubią podążać tam, gdzie skupiają się talenty. Jednak żeby faktycznie je przyciągnąć, trzeba uczynić te talenty i pomysły widzialnymi. Trzeba je promować i prezentować tak samo, jak sprzedaje się samochody

Ciekawa sprawa, wspominałeś, że pieniądze dosłownie idą za takimi skupiskami innowatorów. Jak to się dzieje? To przypadek czy zasada?

Decydenci funduszy venture capitals są takimi samymi ludźmi jak my. Tak jak my ruszamy w poszukiwaniu dobrej koszuli, oni poszukują dobrych start-upów do zainwestowania. My w poszukiwaniu koszuli prawdopodobnie pójdziemy do centrum handlowego, dla nich wygodniej jest pójść do takiego miejsca, w którym skupionych jest wiele start-upów. To naturalne i zgodne z ludzką naturą.

W naszym CIC w Cambridge, w Massachusetts okazało się, że trzy największe fundusze VC w regionie wprowadziły się do naszych biur, by być zaraz obok tego największego skupiska start-upów. Spodziewamy się podobnego mechanizmu tu, w Warszawie.

Co też interesujące, najlepszym źródłem dla nowych pomysłów na inwestycje dla inwestorów VC są... inni inwestorzy VC. Oni zawsze handlują informacjami i pomysłami na inwestycje. To dla nich normalne, że chcą pracować blisko siebie. To również powód, dla którego tak wielu inwestorów funduszy VC zebrało się wokół naszych kampusów CIC.

Naszym nowym pomysłem na nową Polskę jest zostanie europejskim centrum innowacji, tzw. hubem innowatorów, a nie tylko „tanią montownią" z tanią siłą roboczą, jak do tej pory. Co musimy, jako kraj, zrobić, by mieć u siebie jak najwięcej start-upów odnoszących sukces?

Polska już jest wiodącym innowatorem w Europie Środkowej i Wschodniej, a my wierzymy w to, że może się stać liderem na całą Europę. Jak to osiągnąć? W moich wystąpieniach posługuję się prostym przepisem na stymulowanie innowacji, którego używamy w CIC: trzeba ściągnąć w jedno miejsce trzy elementy – pieniądze, pomysły i talenty. Polska ma niesamowicie zdolnych ludzi i ma ich dużo. Według European Innovation Scoreboard – badania przeprowadzonego przez Komisję Europejską – w Polsce jest znacznie więcej osób z wyższym wykształceniem niż średnia dla Unii Europejskiej. W samej Warszawie jest tylu studentów, ilu w Cambridge czy w Bostonie, który jest znany jako globalny hub talentów. Polska jest również na dobrej drodze w zakresie ge-

eprasa.pl 58fff35ce5

nerowania nowych idei, pomysłów, koncepcji. Polsce już udało się zaprezentować siebie jako wiodącą siłę w obszarach takich jak fintech czy rozwiązania dla e-zdrowia. A pieniądze lubią podążać tam, gdzie skupiają się talenty. Jednak żeby faktycznie je przyciągnąć, trzeba uczynić te talenty i pomysły widzialnymi. Trzeba je promować i prezentować tak samo, jak sprzedaje się samochody. Według mnie obecnie kluczowe dla Polski jest lepsze łączenie tych, którzy mają talent, z tymi, którzy mają pomysły. I przedstawianie ich tym, którzy mają pieniądze. Mamy nadzieję, że w warszawskim CIC to nam się uda.

Jak sprawić, by w Polsce było więcej innowacji i innowatorów?

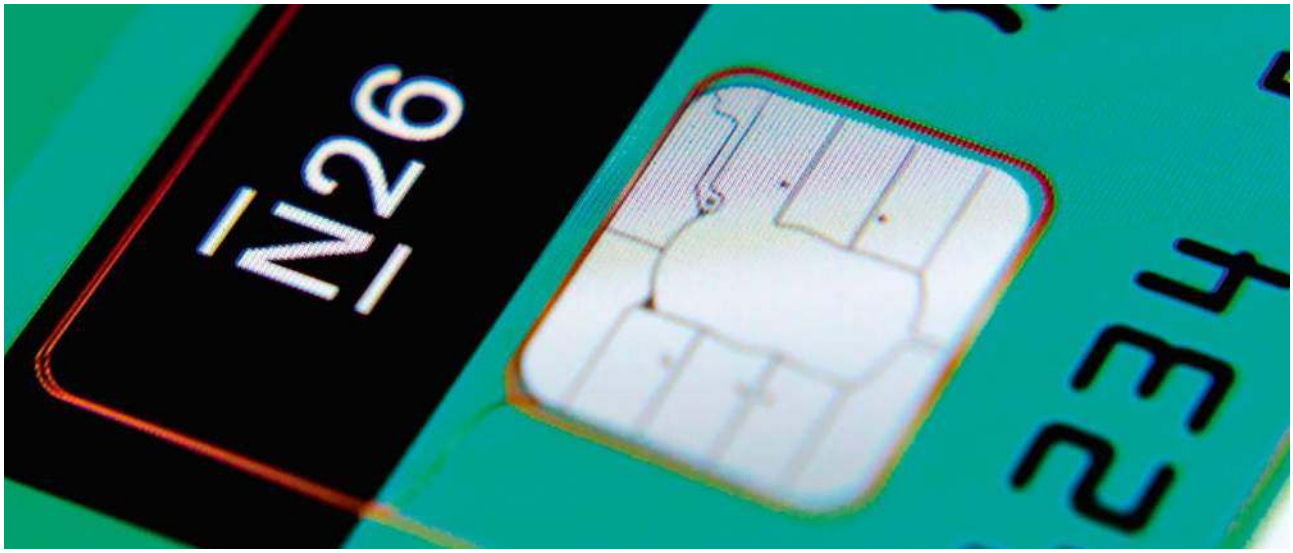
Ludzie często myślą, że trzeba dosłownie „ściągnąć" innowacje do jakiegoś miasta lub kraju. W rzeczywistości, jak mi się wydaje, te innowacje już tu są. Trzeba je tylko uwolnić, pomóc innowatorom, dawać im miejsce w przestrzeni medialnej i promować oraz zapewnić im środki niezbędne do odniesienia sukcesu. Nie da się zwyciężyć na polu innowacji, myśląc tylko o krajowym lub regionalnym rynku. Trzeba już z założenia myśleć globalnie. Przewagą Polski są tu młodzi Polacy, którzy z jednej strony mają świetne umiejętności komunikacji, a z drugiej – dużo podróżują po świecie. Oni są w stanie zwyciężyć na globalnym rynku. Inne przewagi Polski to np. Polonia, która żyje w różnych krajach na świecie. Podobną przewagę wykorzystują już od jakiegoś czasu Indie. Polska mogłaby poszukać pomocy u aktywnej biznesowo Polonii w tym zakresie.

Powiedziałeś, że „kiedy budujesz ekosystem dla innowacji, musisz mieć infrastrukturę dla innowacji, odpowiednie ośrodki, żeby pomóc innowacjom rosnąć". Z czego powinna się składać taka infrastruktura?

Macie kilka dobrych ośrodków dla start-upów w niektórych częściach Polski. Czasem wyzwaniem jest to, że są one wybudowane gdzieś z dala od samych start-upów, sztucznie, daleko, po prostu nikomu nie po drodze. Inna rzecz, że wiele takich ośrodków zostało wybudowanych za pieniądze unijne i ma swoje ścisłe ograniczenia tego, w jaki sposób można z nich korzystać. Ale to są problemy do rozwiązania. Generalnie my doszliśmy do tego, że budujemy współdzielone przestrzenie dla innowacji dla start-upów w centrach dużych miast. To ma największy wpływ na sukces nasz i ich. Jeśli jest to zrobione dobrze, przyciąga również duże firmy międzynarodowe. Także w Polsce może to tak zadziałać, bo takie firmy przyciągną niesamowicie zdolne polskie talenty. W Bostonie w sumie ponad połowa start-upów ma założycieli, którzy nie urodzili się w USA. Polska powinna myśleć o sobie jako o platformie do ściągania innowatorów z całego świata. ●

fot. materiały prasowe

eprasa.pl 58fff35ce5



fot. Shutterstock

WOJCIECH OSIŃSKI
Berlin

Start-up po niemiecku

Berlińskie start-upy jak N26 czy WeltSparen podbijają nie tylko niemiecką branżę finansową. Liczba klientów rośnie błyskawicznie, bo ich oferta jest atrakcyjna, a same firmy są dynamiczne. Zaliczyły też jednak już pierwsze skandale, co odstraszyło część klientów. I nadciąga potężna konkurencja

Valentin Stalf, który dziewięć lat temu załapał się na praktykę w Deutsche Banku, od razu przykuł uwagę swoich współpracowników i przełożonych, acz nie wzbudził szczególnej sympatii. Pewność siebie 24-letniego wówczas praktykanta z Wiednia zaskoczyła nawet wytrawnych i znających swoją cenę finansistów w DB. – Niektórych zadań Valentin nie chciał w ogóle wykonywać, bo były jego zdaniem zbyt łatwe lub zbędne – wspomina jeden z jego ówczesnych kolegów. Dziś Stalf ma 33 lata i już sieje postrach w całej niemieckiej branży bankowej. Przy czym ta rola wyraźnie mu odpowiada. Młody Austriak jest założycielem i prezesem banku N26, który w zawrotnym tempie zdobył rzesze klientów. Firma Stalfa istnieje od 2013 r. i jest jednym z najmłodszych banków między Odrą a Renem. Mimo to aplikację N26 ściągnęło w tym czasie ok. 2,5 mln osób w 24 krajach, zadawszy kłam twierdzeniom, jakoby niemieckie instytucje finansowe nie dotrzymywały kroku rewolucji cyfrowej.

Łatwość w obsłudze

Na pierwszy rzut oka N26 nie oferuje nic nadzwyczajnego. Berliński bank umożliwia swoim klientom szybkie zakładanie lokat lub wykonywanie przelewów dzięki przejrzystej aplikacji na smartfonach i tabletach. Wyjątkowość oferty polega na tym, że stała się ona atrakcyjna dla wielu obcokrajowców, w tym dla Polaków mieszkających i pracujących w Niemczech. Wydawane przez N26 karty kredytowe są akceptowane w obu krajach, a przewalutowanie transakcji dokonywane jest po aktualnym kursie i bez dodatkowych prowizji. To samo dotyczy możliwości wypłaty gotówki z bankomatów, i to prawie we wszystkich państwach Unii Europejskiej. Łatwość założenia i obsługi rachunku sprawiła, że w ostatnich miesiącach wiele tysięcy osób zrezygnowało z tradycyj-

eprasa.pl 58fff35ce5

nego konta na rzecz N26. Konkurencja nie mogła zaś nie zauważyć rosnącej popularności banku Valentina Stalfa, który zresztą doskonale promuje się w mediach, umiejętnie dozując strach i wykorzystując kompleksy starszych kolegów. – Dziś można odnieść wrażenie, że Valentin Stalf już jako praktykant Deutsche Banku był przekonany, iż ociężały niemiecki system bankowy jest przeżytkiem. I skorzystał z każdej okazji, aby pokazać to starszym „rekinom" – zauważa Christina Kyriasoglou, redaktorka magazynu gospodarczego „Manager".

„Na początku nie myśleliśmy o wysokich zarobkach, chcieliśmy po prostu odkurzyć branżę bankową. Liczyła się za to niezłomna wiara w sam pomysł, który może zmienić świat" – zaznaczył nieco patetycznie Stalf w rozmowie z Venture TV.

Pierwszym celem przyświecającym austriackiemu przedsiębiorcy było pozbycie się „zbędnego balastu". Założył więc bank bez ani jednej placówki lub choćby jednego punktu obsługi klienta. Aplikacja N26 była jego zdaniem już wtedy tak łatwa w obsłudze, że nie wymagała nawet infolinii. Hasła na plakatach reklamowych miały zaś przekonać określoną grupę docelową: „To my rozwiązujemy problemy w ciągu kilku sekund" albo „N26 – pierwszy bank, w którym naprawdę się zakochasz". Większość klientów tego start-upu to rzeczywiście osoby, które nie skończyły jeszcze 35. roku życia. Z drugiej strony te emanujące optymizmem oraz arogancją reklamy, które można nadal zauważyć na niemal każdej berlińskiej stacji metra, niektórym klientom działają już na nerwy. A Valentin Stalf i jego ekipa po oszałamiającym starcie zmagają się z pierwszymi skandalami.

Wiosną 2019 r. wyszło na jaw, że nieznane osoby uzyskały dostęp do kont użytkowników aplikacji N26, a pozbawieni swoich oszczędności klienci tygodniami nie mogli się skontaktować z firmą, bo przecież infolinia jest już „przeżytkiem"... Toteż w maju 2019 r. Federalny Urząd Nadzoru Usług Finansowych (BaFin) wezwał Stalfa na dywanik z żądaniem, aby w przyszłości lepiej dokumentował procesy zachodzące w jego banku. Stalf uderzył w strunę pokory i przyznał się do popełnionych błędów. Dlatego hasła na najnowszych plakatach N26 uległy pewnym zmianom. Rozkręcając swój biznes nad Sprewą, Austriak zauważył, że niemieckich klientów nie przekonują do banków wyniosłe slogany, ale przede wszystkim obliczalność i wzbudzenie zaufania. „Bei Geld hört der Spass auf" („Jeśli chodzi o pieniądze, to żarty się kończą") – mawiają rodacy Goethego.

Kryzys błogosławieństwem

Paradoksalne zresztą właśnie utrata zaufania do tradycyjnych niemieckich banków usłała fintechom jak N26 drogę do sukcesu. Coraz mniej innowacyjności, rosnące opłaty za konto, niekończące się kryzysy – niemieckie banki jak Sparkasse czy Commerzbank straciły u klientów spory kredyt zaufania. Kłopot Niemców polega wszakże na tym, że chcą wprawdzie zerwać ze starymi bankami, ale jeszcze nie potrafią zaufać tym nowym. – Po kryzysie finansowym w 2008 r. zaufanie do dotychczasowych instytucji finansowych z roku na rok malało. Nikt nie chciał oczywiście tego kryzysu, ale dla młodych przedsiębiorców był błogosławieństwem, bo stworzył w Niemczech szeroką przestrzeń na nowe pomysły – tłumaczy Neil Rimer, współzałożyciel funduszu kapitałowego Index Ventures, który inwestuje w różnego rodzaju nowatorskie projekty fintech.

1 mld dol.

na taką kwotę została wyceniona w styczniu 2019 r. wartość banku N26 Valentina Stalfa

Mimo rosnącej popularności nowicjusze jak N26 jeszcze nie dogonili tradycyjnych banków. Udział niemieckich start-upów w bankowości prywatnej wynosi 1 do 2 proc. Niemniej o tym, że Stalf i jemu podobni „ruszyli z posad bryłę", świadczy choćby to, że tylko w 2018 r. w nowe projekty fintech wpłynęło ok. 55 mld euro kapitału. Z ustaleń spółki Accenture wynika, że sukcesy takich banków jak N26 ośmielają inwestorów do zasilania start-upów, podczas gdy notowania akcji większych banków ustawicznie spadają. – To są dopiero pierwsze oznaki zmian w niemieckim systemie bankowym. Prawdziwy przełom mamy

W ciągu zaledwie sześciu lat założycielowi N26 Valentinowi Stalfowi udało się pozyskać 2,5 mln klientów w 24 krajach

fot. materiały prasowe

eprasa.pl 58fff35ce5

dopiero przed sobą – wróży Frank Riemensperger, prezes zarządu Accenture.

Nasuwa się jednak pytanie, czy niemiecka branża bankowa jest w istocie już przygotowana na rewolucję. Dynamika, którą prezentuje N26, sprawdziła się na pewno w wielu innych branżach, choćby w strategiach marketingowych amerykańskich koncernów Tesla i Uber. Ale klienci instytucji finansowych oczekują przede wszystkim, żeby ich oszczędności trafiły w „rzetelne ręce". – Jeżeli podobne skandale jak ostatnio w N26 będą się powtarzać częściej, ludzie zaczną się odwracać od młodych rebeliantów, co może się odbić na całym niemieckim sektorze bankowym – martwi się Matthias Hübner z firmy consultingowej Oliver Wyman. Młode wilki jak Valentin Stalf nie przejmują się jednak zbytnio tymi pesymistycznymi prognozami, tylko zastanawiają się nad ulepszeniem swoich projektów. Na razie jedynie się rozpychają, ale głównym celem młodych specjalistów IT jest przejęcie rynku bankowego, tudzież kontrola nad zasadami obowiązującej na nim gry. Stalf już kilkakrotnie wyznał, że chciałby wyprzedzić swoich starszych konkurentów w podobny sposób, jak zrobiły w swoich branżach Amazon i Facebook.

fot. materiały prasowe

Berliński start-up WeltSparen, założony w 2011 r. przez gruzińskiego ekonomistę Tamaza Georgadze, umożliwia klientom trzymanie oszczędności na zagranicznych kontach – przy wyższych niż w Niemczech odsetkach

Sieć fintechów

N26 nie jest jedynym projektem na niemieckim rynku usług finansowych, który dzięki kreatywnemu wykorzystaniu nowatorskich narzędzi cyfrowych przyciąga do siebie coraz więcej klientów. W ten sam sposób brytyjski start-up TransferWise zrewolucjonizował ofertę rozliczeń zagranicznych. Istniejące od 2011 r. przedsiębiorstwo ma swoją centralę w londyńskiej dzielnicy Shoreditch, która stała się z czasem wylęgarnią kreatywnych młodych asów branży fintech. TransferWise wygrywa na rynku, bo realizuje swoje usługi w znacznie krótszym czasie niż inne banki, przede wszystkim jednak za niższą cenę. Otóż londyńska firma robi z przelewów zagranicznych de facto przelewy krajowe. Klient wpłaca pieniądze na swoje krajowe konto w TransferWise, a bank ów zapisuje je następnie na rachunku odbiorcy za granicą. Brytyjski start-up może dokonywać podobnych transakcji dzięki wyrafinowanemu oprogramowaniu. – Gdy zaczynaliśmy, opłaty w tradycyjnych bankach za przelewy zagraniczne były już pięć razy wyższe niż nasze dzisiaj – przekonuje Matthew Briers, szef zarządu TransferWise. – Od 2011 r. nasi konkurenci stopniowo podwyższali opłaty, my nie. Dzisiaj są dziesięć razy wyższe – twierdzi. Według Briersa jego bank dokonuje corocznie przelewów zagranicznych o wysokości ok. 45 mld euro. Ale ta suma może się jeszcze niebawem powiększyć, jako że jego spółka zacieśnia obecnie współpracę z innymi podobnymi firmami w Europie, choćby z brytyjskim Monzo i N26 w Berlinie, które czerpią swoje korzyści także dzięki technologii udostępnionej przez TransferWise. W ten sposób powstaje ponadgraniczna i coraz bardziej rozgałęziona sieć fintechów, która może kiedyś zagrozić dotychczasowym bankom. Wartość istniejącego dopiero od ośmiu lat TransferWise już została oceniona na jedną trzecią wartości Commerzbanku, który niedawno świętował swoje 150. urodziny. Charakterystyczne zresztą, że w światowym rankingu start-upów z branży fintech, sporządzonym na zlecenie niemieckiego dziennika ekonomicznego „Handelsblatt", w ścisłej czołówce znalazły się prawie wyłącznie spółki z Europy. Po bliższym przyjrzeniu się nie jest to jednak wcale takie zdumiewające.

Smaczne kąski

Europejski rynek bankowy wciąż jest „rozparcelowany", każde państwo ma bowiem nadal swoje reguły i prawa. W takich warunkach europejskim start-upom niezwykle trudno wyrosnąć w krótkim czasie na branżowego giganta. Jak tłumaczy Valentin Stalf, te rzekome trudności przeradzają się jednak w zaletę. – Założyciele start-upów bankowych muszą właściwie już od pierwszego dnia istnienia swojej firmy obserwować, co się dzieje poza granicami kraju, w którym jest zarejestrowana. Muszą reagować na każdą zmianę prawa i regulacji w innych państwach – wyjaśnia Austriak.

Podobnie i z podobnym sukcesem podchodzi do swojej działalności inny berliński start-up: WeltSparen. Na czele spółki stoi niejaki Tamaz Georgadze. Ten raczej powściągliwy, 40-letni przedsiębiorca gruzińskiego pochodzenia jest zupełnie z innej bajki niż Valentin Stalf. Choć karierę rozpoczął w równie zawrotnym tempie, a może nawet i szybszym niż parweniusz z Wiednia. W wieku zaledwie 12 lat Georgadze zrobił maturę, miał

eprasa.pl 58fff35ce5

wobec tego sporo czasu, by ukończyć na uniwersytecie dwa kierunki – prawo i ekonomię. Ale nie stanął w miejscu, bo już w wieku 16 lat zaczął pisać... pracę doktorską. Kiedy inni rówieśnicy zaczynali studiować, Georgadze już miał etat w amerykańskiej spółce doradczej McKinsey & Company. W 2012 r. Gruzin postanowił założyć z kilkoma kolegami własną spółkę. W porównaniu z nowoczesnym „nerdem" z N26 Georgadze zakrawa raczej na zamyślonego intelektualistę lub filozofa.

Pomysł, który legł u podstaw koncepcji WeltSparen, jest równie przejrzysty jak oferty innych fintechów, a mimo to w swoim rodzaju unikatowy, bo trafia w czuły punkt niemieckiego systemu bankowego. Berlińska spółka umożliwia swoim klientom trzymanie oszczędności na zagranicznych kontach. W czasach, kiedy w RFN niskie odsetki spędzają niemieckim ciułaczom sen z powiek, idea WeltSparen wydaje się dla nich niezwykle atrakcyjna. Rachunki w polskich, estońskich czy portugalskich bankach są już smacznymi kąskami dla depozytariuszy znad Renu, a także instytucje finansowe nad Wisłą bądź Tagiem są zainteresowane niemieckimi pieniędzmi. Georgadze budował swoją firmę z ostrożnością, bo wie, że wiatry w sektorze finansowym zmieniają szybko swoje kierunki, a zawarte porozumienia mogą się nagle okazać chwiejne. – Najważniejsze jest to, żeby nasza spółka stała na silnym fundamencie, niezależnie od niepewnych czasów – przekonuje założyciel WeltSparen.

Dinozaury w defensywie

Również Georgadze popełnił na początku sporo błędów. – Nikt nie jest doskonały, uczymy się na każdym błędzie, dzięki czemu dziś realizujemy transakcje naszych klientów o wiele szybciej niż dwa–trzy lata temu – twierdzi Gruzin. Jego osobista skromność kontrastuje z ambitnymi planami na następne lata. WeltSparen poszerzył ostatnio ofertę swoich usług o zarządzanie majątkiem. W niedalekiej przyszłości planuje również podbić rynek bankowy w USA. – Jeśli chcemy dalej rosnąć, musimy się przybliżyć do źródeł, przez które przepływa największy kapitał, czyli do tych najpotężniejszych banków – zapowiada Georgadze.

Branżowe dinozaury zaczynają się bronić przed pretendentami – chcą się do nich upodobnić, przekonać innowacjami oraz dynamiką. Przykładowo Commerzbank chwali się w mediach, że zatrudnił ostatnio specjalistów IT z najwyższej półki, którzy w nowych biurach frankfurckiego wieżowca energicznie przygotowują aplikację mobilną CB. – Nasz bank pokaże się niedługo w zupełnie nowej odsłonie – cieszy się Ulrich Coenen, szef oddziału Digital Banking Commerzbanku. Sęk w tym, że problemy tradycyjnych banków nie dadzą się rozwiązać jedynie nowymi aplikacjami na smartfony i tablety. – System Commerzbanku mimo wysiłków kreatywnych ludzi nie nadąża za odpowiednikami z branży fintech. Najpóźniej za trzy lata system CM będzie się nadawał na cyfrowe składowisko złomu – sądzi Saskia Littmann, redaktorka portalu Wirtschaftswoche. Tyle tylko, że starsze banki wyczerpały już wszystkie swoje możliwości, bo na inne je nie stać. Ambitne plany Commerzbanku, usiłującego w ubiegłych latach zbudować zręby potężnej instytucji finansowej, która miałaby funkcjonować wyłącznie w sieci, musiały zostać zawieszone, gdyż koszty (ok. 80 mln euro rocznie) okazały się zbyt wysokie. W tym świetle i w porównaniu z N26 niemiecki gigant zostaje sprowadzony do roli branżowego „niedorostka". W styczniu 2019 r. oszacowano wartość firmy Valentina Stalfa na ponad miliard dolarów. Podobnie jak Georgadze Austriak szykuje się do skoku na amerykański rynek, gdzie na początku chciałby zainwestować 30 mln euro.

> Wiosną 2019 r. wyszło na jaw, że nieznane osoby uzyskały dostęp do kont użytkowników aplikacji N26, a pozbawieni swoich oszczędności klienci tygodniami nie mogli się skontaktować z firmą, bo przecież infolinia jest już „przeżytkiem"...

Czy to jednak wystarczy? – Koniec końców liczy się przede wszystkim zaufanie. Dzisiaj trudno powiedzieć, czy start-upy już sobie na nie zasłużyły czy raczej wpiszą się w historię bankowości jako beneficjenci przejściowego trendu. Przypomnijmy, że w ostatnich miesiącach kilka dobrze się zapowiadających fintechów zbankrutowało – ostrzega Alexander Sturm, dziennikarz ekonomiczny Niemieckiej Agencji Prasowej (dpa). Media rozpisywały się ostatnio także o problemach znanego niemieckiego dostawcy usług finansowych Wirecard, który co prawda jeszcze nie zbankrutował, ale utrwalił wrażenie, że profity i egoizmy miały dlań większe znaczenie niż obsługa klientów i stosowna kontrola przepływu pieniędzy. Natomiast Valentin Stalf upiera się, że wyciągnął z ostatnich skandali odpowiednie wnioski. Na stronie internetowej N26 można już znaleźć numer całodobowej infolinii.

Ale pieniądze i pomysły to nie wszystko. Fintechom depcze po piętach konkurencja z nieoczekiwanej strony: globalne koncerny jak Apple, Amazon czy chiński potentat Alibaba oferują już rozmaite usługi finansowe. Jeśli rosnące apetyty tych kolosów, dysponujących znacznie bardziej rozwiniętą technologią niż europejskie start-upy, pchną je dalej ku rynkom bankowym, to zarówno tradycyjne, jak i nowe instytucje mogą stracić to, co najważniejsze – dobry kontakt z klientem. ●

eprasa.pl 58fff35ce5

finanse

Giełda & Waluty & Kredyty

fot. Shutterstock

PIOTR ROSIK

Zmierzch giełd?

Spółki giełdowe dzielące się zyskami z akcjonariuszami są w mniejszości. Na parkiety wchodzą firmy technologiczne z olbrzymimi stratami, poszukujące kapitału na dynamiczny rozwój. Coraz popularniejsze są inne formy finansowania rozwoju biznesu, choćby platformy crowdfundingowe. Czy współczesne giełdy odeszły od swojej pierwotnej roli?

eprasa.pl 58fff35ce5

Czy współczesne giełdy nie odeszły przypadkiem od swojej pierwotnej roli: platformy ułatwiającej pozyskanie kapitału na rozwój perspektywicznego biznesu? Takie pytanie nasuwa się na myśl, gdy popatrzy się na to, jak dużo obecnie debiutuje spółek, które po prostu są modne – czy też oferują produkty i usługi będące „na topie" – ale niekoniecznie prowadzą sensowny, zyskowny i perspektywiczny biznes. Takie przykłady można znaleźć nawet w USA, żeby wymienić tutaj chociażby kilka IPO z tego roku: Beyond Meat (producent mięsa roślinnego), Uber (aplikacja do przewozów osobowych) czy spółki handlujące marihuaną. Zbierają z rynku ogromne pokłady kapitału, mimo że notują kolosalne straty. Słynny Uber w całym 2018 r. stracił prawie 3 mld dolarów.

Nie tylko debiuty spółek technologicznych przypominają system Ponziego...

Niektórzy publicyści ośmielają się nawet dostrzegać we współczesnych debiutach (IPO) coś na kształt systemu Ponziego. Taką opinię zaprezentował J. David Stein prowadzący popularny podcast „Money For the Rest of Us" na początku czerwca w odcinku „Are IPOs the New Ponzi Scheme?". „Pierwotna oferta na giełdzie to sytuacja, w której spółka wchodzi na rynek publiczny, by pozyskać kapitał na rozwój. Schemat Ponziego to sytuacja, w której rozwój jakiegoś przedsięwzięcia jest finansowany z wpłat kolejnych wchodzących z pieniędzmi do tegoż projektu" – zaznaczył na początku Stein.

Zwrócił uwagę, że od mniej więcej 2000 r. rynek giełdowy i venture capital służy pozyskiwaniu pieniędzy na dynamiczny rozwój projektów, które mają koszty większe niż przychody. Większość obecnie debiutujących firm to spółki technologiczne, które dzięki pieniądzom inwestorów chcą zwiększać skalę swojej działalności, czyli stawiają na tzw. blitzscaling, lekceważąc zupełnie kwestię zysków. „Problem w tym, że obecnie średni okres potrzebny na to, by firma technologiczna zaczęła przynosić zyski, jest szacowany na... 12 lat! To oznacza, że jeśli rozwinięta firma technologiczna wchodzi na giełdę, to pieniądze, które pozyskuje, tak naprawdę służą pokrywaniu strat. Spójrzmy na tegoroczne wielkie IPOs: Uber, Lyft, Pinterest. Te spółki weszły na parkiet bez zysków, za to z gigantycznymi stratami! A mimo to wiele instytucji i wielu inwestorów indywidualnych kupowało ich papiery" – wskazuje J. David Stein.

> Od mniej więcej 2000 r. rynek giełdowy i venture capital służy pozyskiwaniu pieniędzy na dynamiczny rozwój projektów, które mają koszty większe niż przychody

Debiuty „pod wodą" na amerykańskiej giełdzie w 2019 roku

spółka	data IPO	wynik netto w mln USD (2018)	stopa zwrotu*
Uber	10.05	-2836	1,4
Lyft	29.03	-911	-22,2
Health Catalyst	25.07	-190	13
CrowdStrike	12.06	-140	54
Pinterest	18.04	-63	19
Medallia	19.07	-57	7,5
Fastly	17.05	-31	35,6
Beyond Meat	2.05	-30	199
Fiverr	13.06	-28	-36

* od IPO do końca lipca 2019 Źródło: IPO Scoop, Yahoo Finance

...lecz nawet całe giełdy

Jeszcze śmielszą tezę postawił Tan Liu, były zarządzający aktywami funduszu HB Onyx, w książce „The Ponzi Factor: The Simple Truth About Investment Profits". Określił wszystkie współczesne giełdy jako system Ponziego. Według niego zyski posiadaczy akcji generalnie nie pochodzą z przepływów pieniężnych generowanych przez spółki giełdowe, ale z napływu pieniędzy od nowych inwestorów, którzy kupują papiery.

Co prawda istnieją spółki wypłacające regularnie dywidendy, ale Tan Liu wskazuje, że są one w mniejszości. „To spółki, które tak nie postępują, nie przekazują inwestorom żadnych środków. Nie są nawet zmuszane do tego, choć teoretycznie można na nich takie postępowanie wymusić" – przekonuje Amerykanin chińskiego pochodzenia. Według niego sztandarowym przykładem jest spółka Alphabet/Google, która zapowiedziała, że nie zamierza dzielić się zyskami z akcjonariuszami, tylko je reinwestować. Czyli zyski obecnych akcjonariuszy tej spółki mogą pochodzić tylko z jednego źródła: od osób, które chcą wejść w posiadanie akcji, więc od nowo wchodzących do „piramidy".

Zdaniem autora książki „The Ponzi Factor: The Simple Truth About Investment Profits" w samych po-

eprasa.pl 58fff35ce5

czątkach istnienia giełd papierów wartościowych inwestorom nie mieściło się w głowach, że spółka może się nie podzielić zyskami. Tan Liu twierdzi, że wtedy kupowano akcje przede wszystkim z myślą o dywidendzie, czyli o strumieniu pieniądza. „Giełda w obecnym kształcie to fikcja, a nawet oszustwo. To, że ten chory system funkcjonuje od około 100 lat, nie oznacza, że należy go akceptować. Problem w tym, że piramida finansowa będzie istniała dopóki, dopóty będą nadchodzili nowi jej członkowie i wpłacali pieniądze. I tak właśnie dzieje się z giełdą. A gdy nagle brakuje nowych inwestorów z zastrzykiem pieniędzy, dochodzi o krachów, takich jak w 1929, 1987, 2000 i 2008 r. Tak, te zdarzenia wywołał ten sam czynnik: brak pieniędzy od nowych inwestorów" – przekonuje w swojej książce Tan Liu.

Spekulant jest koryfeuszem każdego rynku

Polscy naukowcy uważają jednak, że giełdy wciąż pełnią bardzo ważną funkcję w gospodarce i nie są one bynajmniej systemem Ponziego. – Traktowanie giełd jako piramidy Ponziego jest całkowitym nieporozumieniem. Kto tak myśli, z całą pewnością jest amatorem na rynku finansowym – oburza się prof. Andrzej Sopoćko z Uniwersytetu Warszawskiego.

W opinii prof. Eryka Łona, członka Rady Polityki Pieniężnej, przedsiębiorstwa pozyskujące kapitał na rozwój na rynku pierwotnym nie mogłyby tego robić, gdyby nie rynek wtórny. – Z tego powodu jestem zdania, że rozwój rynku pierwotnego i wtórnego powinny iść w parze. Są oczywiście osoby, które wolałyby uniknąć inwestowania na rynku wtórnym. Rozumiem to. Niech więc się od tego powstrzymają. Mogą swoje zainteresowania ograniczyć do rynku pierwotnego. Uważam jednak, że – jak to powiedział kiedyś śp. Janusz Krzyżewski, były członek RPP i członek władz giełdy warszawskiej – „spekulant jest koryfeuszem każdego rynku". Nie da się, moim zdaniem, zbudować żadnego rynku pierwotnego, który zapewnia dopływ kapitału do przedsiębiorstw, bez atrakcyjnego rynku wtórnego. Tylko wtedy, gdy inwestorzy będą mogli sprzedać akcje kupione na rynku pierwotnym, będzie mogła rosnąć fala kapitału płynącego do spółek a przeznaczonego na cele inwestycyjne – przekonuje prof. Łon. – W historii giełd były różne momenty i cechami rynku wtórnego są po prostu zmienność oraz wahliwość – dodaje.

Nieco inną opinię prezentuje prof. Andrzej Fierla z SGH. – Współczesna gospodarka to zbiorowość piramid finansowych czy też schematów Ponziego. Najbardziej znana piramida w Polsce to ZUS, ale największa na świecie to pieniądz fiducjarny z gigantycznym zadłużeniem rządów w tle. Lwia część biznesów finansowanych przez giełdy w przeszłości to były niepowodzenia, nierzadko w istocie oszustwa, z mało sensownym biznesem w tle. Na giełdach zmieniło się tylko tyle, że tradycyjny biznes sfery realnej w większości odpłynął z krajów wysoko rozwiniętych, a więc odpłynął także z giełd – mówi prof. Fierla.

Debiutów coraz mniej, wycofań coraz więcej

Na giełdach pojawia się również inny niepokojący mechanizm. Na wielu niedużych rynkach – tak jak niestety na warszawskiej GPW – jest coraz mniej IPO. Pojawiają się za to odwrotne tendencje: do delistingów, czyli do zdejmowania spółek z parkietu.

Prof. Krzysztof Jajuga z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, prezes CFA Society Poland, przyznaje, że w ostatnich latach pojawiają się wątpliwości co do spełniania przez współczesne giełdy funkcji platformy pozyskiwania kapitału. Wskazuje on na następujące fakty: liczba spółek krajowych notowanych na New York Stock Exchange w 1996 r. wynosiła 7 322, a w roku 2017 – tylko 3 671. Liczba debiutów na tej giełdzie wynosiła w 1996 r. aż 845, w 2016 – już tylko 128. – Na GPW w Warszawie spadki nie są tak duże, ale też występują. Gdy popatrzymy na liczbę „debiutów netto", określonych jako liczba debiutów spółek minus liczba wycofań spółek, to zobaczymy, że w 2010 r. było ich 21, w 2015 ten wskaźnik wynosił 0, a w 2018 r. już minus 18 – wskazuje prof. Jajuga.

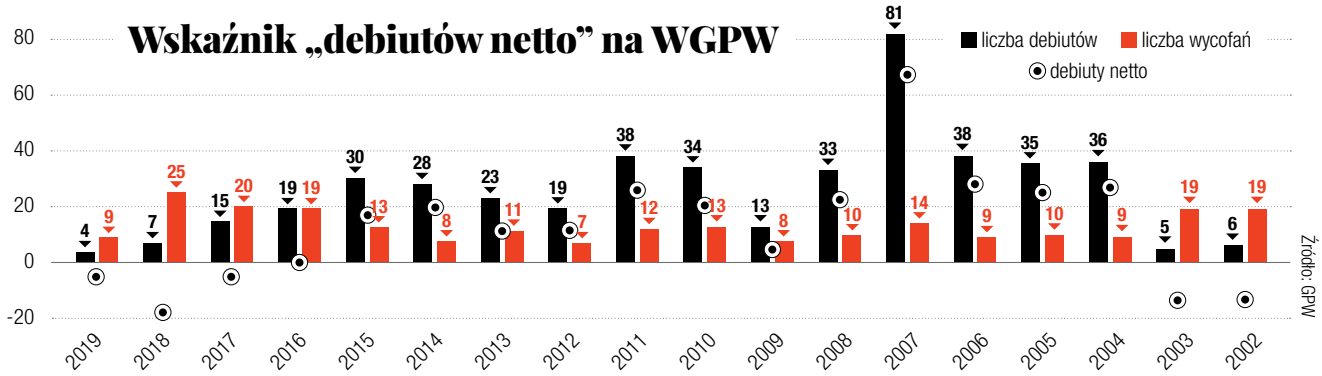
Zdaniem prof. Sopoćki główną przyczyną rosnącej liczby przypadków delistingów jest bardzo tani pieniądz bankowy, obecny w gospodarce w nadmiarze. – Aby pieniądz nie wracał do jego emitenta, Europejski Bank Centralny od trzech lat oferuje bankom komercyjnym ujemne oprocentowanie depozytów – zwraca uwagę naukowiec z UW.

Zgadza się z nim prof. Jajuga. – Dla wielu spółek prostsze jest pozyskanie kapitału na rynku niepublicznym, poprzez fundusze private equity lub venture capital, niż poprzez giełdę. W 2018 r. wartość transakcji na rynku private equity na świecie wyniosła aż 582 mld dolarów – zaznacza prezes CFA Society Poland.

Ciekawą opinię prezentuje prof. Andrzej Fierla z SGH. – Moim zdaniem giełdy, takie jak GPW, nie były nigdy miejscem pozyskiwania kapitału. Były i są przede wszystkim rynkami wtórnymi, a nie rynkami pierwotnymi. Tymczasem politycy z krajów rozwiniętych nie mają wyboru i muszą kroczyć ścieżką niskich stóp procentowych, czyli konsumpcji na kredyt utrzymującej spokój społeczny. Tani kapitał obcy plus wysokie zyski zatrzymane oznaczają brak konieczności nowych emisji akcji. Po co w takiej sytuacji przedsiębiorstwu notowanie akcji na giełdzie? Po nic, zwłaszcza jeśli uwzględnimy obłędne przeregulowanie rynku publicznego – wskazuje prof. Fierla.

Zdaniem prof. Jajugi swoje robią również dynamiczne zmiany technologiczne, które powodują powstawanie konkurencyjnych dla giełdy form obrotu. – Rozwój

eprasa.pl 58fff35ce5



różnych platform internetowych prowadzi do rozrostu segmentu „peer-to-peer finance", co oznacza transfer kapitału bezpośrednio między stronami transakcji. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że ten proces będzie postępował – wyjaśnia prof. Jajuga. – Inny efekt zmian technologicznych to powstanie olbrzymiej liczby spółek, których model biznesowy jest w dużym stopniu uzależniony od funkcjonowania w internecie, jak również od tego, w jaki sposób spółka zostanie przedstawiona potencjalnym inwestorom. W takiej sytuacji inwestorzy kupują często nieracjonalne oczekiwania, a rzetelna wycena takich spółek metodą zdyskontowanych przepływów pieniężnych jest właściwie niemożliwa – dodaje.

Prof. Sopoćko zwraca też uwagę na kwestię kosztów debiutów giełdowych. – Finansowanie rozwoju przez emisję akcji bynajmniej nie jest tanie. Oznacza wydatek w wysokości od kilku do kilkunastu procent wartości emisji – wskazuje. A prof. Jajuga dodaje, że jest coraz więcej regulacji, które oznaczają bardzo surowe wymogi informacyjne dla spółek.

Nie da się ukryć, że na światowych rynkach kapitałowych pojawiło się wiele rodzajów tzw. alternatywnych inwestycji, konkurencyjnych dla klasycznych aktywów inwestycyjnych, jakimi są akcje i obligacje. Pierwszy przykład z brzegu to equity crowdfunding (udziałowe inwestowanie przez internet) czy kryptowaluty. – Oznacza to, że te alternatywne inwestycje stały się konkurencyjne dla typowych inwestycji giełdowych, zwłaszcza w sytuacji niskich stóp procentowych – wskazuje prof. Jajuga.

Jak wzmocnić giełdy

W jaki sposób można wesprzeć rynek giełdowy? Jak sprawić, by giełdy – postrzegane przez wielu młodych inwestorów jako coś odchodzącego w przeszłość – znów stały się platformami obrotu przyciągającymi najbardziej atrakcyjne biznesy? Zdaniem prof. Jajugi wiele giełd już podjęło właściwe działania skierowane na utrzymanie ich konkurencyjności. – Jedno z działań to wprowadzenie innych niż segment akcji i obligacji segmentów rynku, np. rynku energii. Pojawiają się też zmiany technologiczne, które zaowocowały bardzo dynamicznym rozwojem handlu algorytmicznego. O ile nie nastąpią ograniczenia regulacyjne, to proces ten będzie postępował. Jednak jest to wyłącznie spełnienie jednej z funkcji giełdy, tzn. uzyskiwania wyższego dochodu z inwestycji. Nie wpłynie to na spełnianie funkcji pozyskania kapitału i funkcji wyceny.

Prof. Sopoćko proponuje szersze wprowadzenie na niego certyfikatów inwestycyjnych finansujących np. budownictwo. – Przy obecnych przesadnych zabezpieczeniach i podatkach bankowych kredyty są bardzo drogie. Finansowanie budownictwa poprzez te fundusze byłoby korzystne zarówno dla kupujących mieszkania, jak i inwestujących w certyfikaty – uważa naukowiec z UW.

Z kolei prof. Eryk Łon podkreśla, że trzeba też stosować „miękkie" narzędzia, np. uświadamiać uczestników rynku akcji, że w gruncie rzeczy występuje pewien interes wspólny inwestorów oraz emitentów. – Zrozumienie tego powinno pozwolić na pogłębienie współpracy między różnymi środowiskami i tylko ta współpraca może dać efekty w postaci solidnego impulsu do rozwoju polskiego rynku kapitałowego, którego dwoma potężnymi odnogami byłyby rynek pierwotny i rynek wtórny, zarówno obligacji korporacyjnych, jak i akcji – podsumowuje członek RPP.

– Jeśli chodzi o warszawską GPW, to może ona zrobić niewiele istotnego, dającego poważne rezultaty. Powinna nie psuć swojej opinii i liczyć na łagodną bessę, po której przyjdzie kilkuletnia, dość powolna hossa bez wielkich załamań. Dla GPW fatalne po kryzysie z lat 2007–2009 było tąpnięcie z sierpnia 2011 r., które przeraziło próbujących wracać na rynek akcji inwestorów indywidualnych. Potem niemal cały świat miał hossę, a my nie – uważa prof. Fierla.

Problem giełd tkwi jednak w tym – jak wskazuje prof. Jajuga – że nie są one w stanie zastąpić innych form obrotu na rynku kapitałowym, a szczególnie rynku „peer-to-peer finance". – To musiałoby oznaczać zniknięcie wielu regulacji. A przecież to właśnie regulowane systemy obrotu są jedną z zalet giełd, gdyż niewątpliwie zmniejszają ryzyko kredytowe i ryzyko operacyjne związane z inwestycjami na rynku kapitałowym – podkreśla naukowiec z UEW. ●

eprasa.pl 58fff35ce5

fot. Shutterstock

Strefa złotego – ambitne przedsięwzięcie na najbliższe lata

Polska powinna zacząć dążyć do popularyzacji polskiego złotego w obrocie gospodarczym. Budowa strefy złotego jest istotnym przedsięwzięciem, które może wzmocnić pozycję naszego kraju na arenie międzynarodowej w średnim terminie

Dług publiczny przekroczył 1 bln zł, z czego ponad 300 mld zł denominowane jest w walutach obcych. Gdyby udział złotówki w rezerwach walutowych zagranicznych banków centralnych był tak duży jak udział Polski w światowym PKB, moglibyśmy całość naszego zadłużenia utrzymywać w złotym – oznaczałoby to odporność finansów publicznych na zawirowania na światowych rynkach finansowych. Prawdziwą ekonomiczną suwerenność.

Polska, wstępując do Unii Europejskiej, zobowiązała się do przyjęcia waluty euro, lecz bez podania konkretnego terminu. Zawieranie terminu wstąpienia do strefy euro w dokumentach akcesyjnych byłoby niewłaściwe, gdyż przyjęcie wspólnej waluty jest obwarowane wieloma kryteriami. To daje Polsce możliwość wybrania dogodnego terminu zmiany waluty z gospodarczego i społecznego punktu widzenia. Obecne nastroje wśród obywateli RP wskazują, że są oni niechętni zmianie waluty. To niezwykle istotna informacja, bo taka decyzja wymaga zmiany konstytucji. Dodatkowo większość parlamentarna musi być pozytywnie nastawiona do takiego pomysłu. Oznacza to, że niewiele warunków formalnych zmiany waluty na euro jest spełnionych.

Marek Dietl

Adrian Kutnik

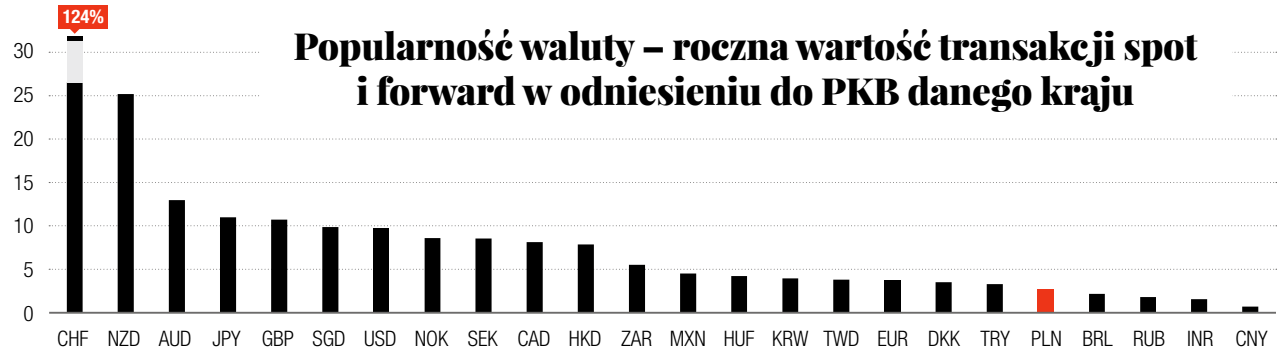
Skoro perspektywa przyjęcia euro jest odległa i niepewna, należy określić strategię rozwoju polskiego złotego (PLN). Obecnie Polska jest 22. lub 23. największą gospodarką świata (w zależności od sposobu pomiaru). Jednocześnie jakość otoczenia instytucjonalnego jest wysoka, a polityka monetarna przewidywalna i relatywnie konserwatywna, czego nie można powiedzieć o większych od Polski gospodarkach wschodzących. To oznacza, że nasz kraj powinien zacząć dążyć do popularyzacji złotego w obrocie gospodarczym w średnim terminie.

Celem przedsięwzięcia o roboczej nazwie „strefa złotego" jest zwiększenie liczby transakcji denominowanych w polskim złotym, zwiększenie udziału złotego (PLN) w globalnym obrocie walutowym, a w średniej perspektywie zwiększenie udziału papierów wartościowych w złotym (PLN) jako rezerw walutowych banków centralnych do poziomu udziału Polski w globalnym PKB (ok. 0,8 proc., co oznacza, że banki centralne zakupiłyby papiery o wartości ok. 350 mld zł).

Popularyzacja waluty własnego kraju niesie za sobą wiele korzyści o charakterze ekonomiczno-społecznym:

1) zwiększa poziom renty emisyjnej krajowego banku centralnego;
2) oznacza dodatkowy popyt na krajowe papiery wartościowe, co obniża koszt pozyskania kapitału;

eprasa.pl 58fff35ce5



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BIS i MFW

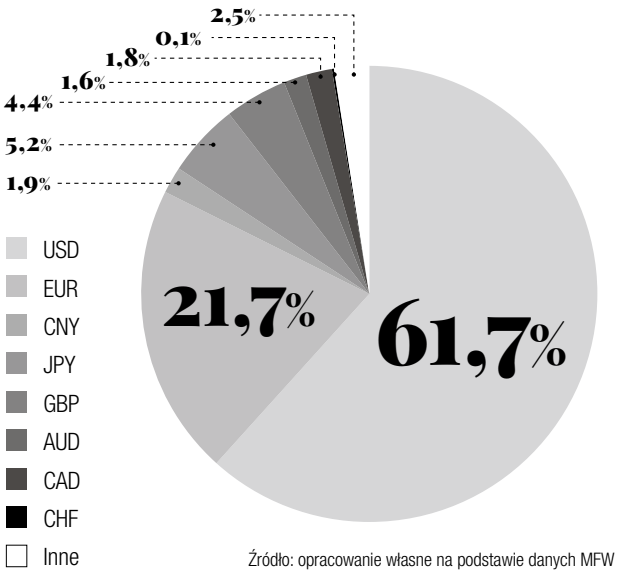
3) zmniejsza ryzyko walutowe eksporterów;
4) kreuje pozytywny wizerunek kraju;
5) może być elementem tzw. soft power;
6) zmniejsza ryzyko walutowe Skarbu Państwa.

Sceptycy zwracają uwagę, że rezerwy walutowe głównie utrzymywane są na dolarze amerykańskim i euro, za którymi stoją wielkie, zglobalizowane gospodarki. Jednak nie tylko rozmiar ma znaczenie. Prześledźmy popularność poszczególnych walut w zależności zrelatywizowanej do wielkości gospodarki mierzonej PKB.

Popularność danej waluty w obrocie jeszcze nie oznacza, że będzie ona uznawana za walutę rezerwową. Niektóre kraje z bardzo popularnymi walutami mają niewielkie gospodarki i stosunkowo niewielki rynek skarbowych instrumentów dłużnych – co sprawia, że ich udział w światowych rezerwach jest znikomy. Powołując się na wykres 1., należy jednak wspomnieć, że nie wielkość danej gospodarki decyduje o popularności waluty – a właśnie to jest głównym warunkiem, abyśmy mogli zwiększyć popularność złotego jako waluty rezerwowej. Na pewno punktem wyjścia jest niezależny, konserwatywny i przewidywalny bank centralny. Te kryteria Narodowy Bank Polski spełnia od lat.

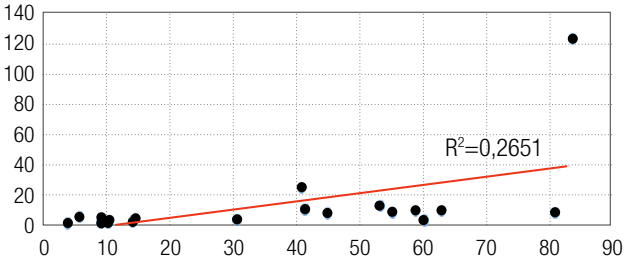
Nasze analizy wskazują również pozytywną zależność między popularnością waluty a PKB i Produktem Narodowym Brutto (PNB) na mieszkańca. Musimy więc starać się tworzyć więcej wartości dodanej per capita (PKB) oraz zmniejszać zależność od kapitału zagranicznego i sami inwestować za granicą, aby poprawić PNB. Szczególnie ta druga miara wydaje się istotna.

Udział walut w światowych rezerwach w IV kw. 2018 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFW

Względna popularność waluty do PNB per capita



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BIS, MFW i World Banku

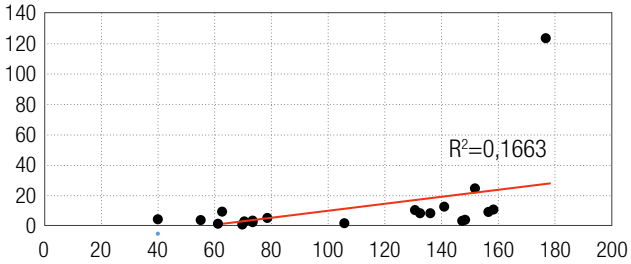
Bez wątpienia przez ostatnie 23 lata udało nam się poprawić wskaźnik PKB na osobę – realny wzrost (skorygowany o inflację) wyniósł 250 proc. Z PNB poszło nam gorzej (244 proc.). Zmiany tych wskaźników mają charakter ewolucyjny. Trudno radykalnie przyspieszyć zmiany.

Drugą zmienną jest wielkość aktywów sektora bankowego. W tej kategorii (w porównaniu z PKB) wypadamy lepiej niż większość krajów mających popularne waluty. Oczywiście dalszy rozwój sektora bankowego jest wskazany, ale nie wpłynie on istotnie na budowę strefy złotego.

Trzecim agregatem wpływającym na popularność waluty jest rozwój rynku kapitałowego. Tutaj mamy

eprasa.pl 58fff35ce5

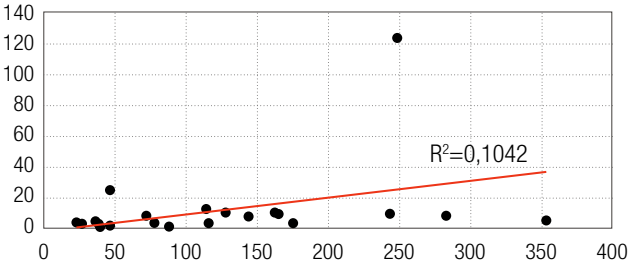
Względna popularność waluty do aktywów sektora bankowego do PKB



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BIS, MFW i World Banku

dużo do nadrobienia. Udział kapitalizacji notowanych spółek krajowych w PKB mamy niski (38 proc.). Rozwój rynku kapitałowego można relatywnie stymulować rozsądnymi regulacjami. Właśnie rozwój tego rynku może być kołem zamachowym w budowie strefy złotego.

Względna popularność waluty do kapitalizacji spółek krajowych do PKB



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BIS, MFW i World Banku

Od prawie roku polski rynek kapitałowy ma status rozwiniętego. Faktycznie, instytucje tego rynku w naszym kraju można uznać za prezentujące najwyższy światowy poziom. Musimy się teraz wspinać w rankingu wielkości i atrakcyjności.

Publiczny rynek kapitałowy składa się z trzech segmentów. Pierwszy to rynek pieniężny. W uproszczeniu, na tym rynku określana jest wartość pieniądza w czasie. Na przykład kiedy instytucje zgłaszają podaż i popyt na warunkowe transakcje kupna/sprzedaży obligacji skarbowych, to cena równoważąca rynek będzie ceną pieniądza lokowanego bez ryzyka, czyli stopą wolną od ryzyka. Jest to w dodatku stopa wyznaczona obiektywnie, na podstawie wielu transakcji. Nie ma tu miejsca na arbitralność. Do rozwoju pieniężnego konieczne jest zniesienie oczywistych barier, takich jak podatek bankowy od transakcji warunkowych, oraz stymulowanie regulacyjne, aby na przykład banki wybierały do zawierania transakcji rynek zorganizowany, zamiast przyprowadzać je bilateralnie lub przez platformy, które nie są transparentne. Rynki pieniężne powinny być płynne i z natury są globalne. Mają też kluczowe znaczenie dla popularności walut. Rynek złotego mógłby być całkiem głęboki. Brakuje koncentracji obrotów na rynkach zorganizowanych oraz relatywnie słabo rozwinięte są instrumenty pochodne.

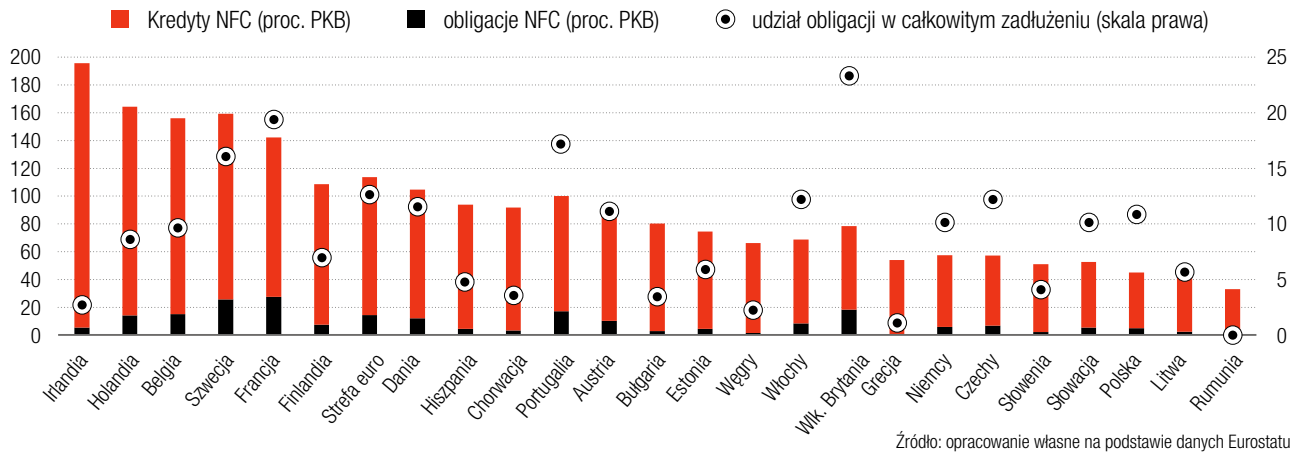
Po drugiej stronie spektrum jest rynek kapitałowy instrumentów udziałowych. Na tym rynku o cenie kapitału decydują: wartość pieniądza w czasie, ryzyko rynkowe oraz ryzyko specyficzne danego emitenta. Rynek akcyjny i instrumentów pochodnych na akcje jest w miarę dobrze rozwinięty. W regionie mamy udział odpowiednio 40 proc. i ponad 90 proc. Gdyby na warszawskiej giełdzie pojawiły się jeszcze największe prywatne przedsiębiorstwa z Europy Środkowej i Wschodniej, moglibyśmy być w pełni zadowoleni z rozwoju rynku kapitałowego instrumentów udziałowych.

Pomiędzy rynkiem kapitałowym instrumentów pieniężnych i udziałowych jest rynek kapitałowy instrumentów dłużnych. Cena kapitału na tym rynku zależy od kosztu pieniądza w czasie i struktury terminowej stóp procentowych oraz ryzyka upadłości danego emitenta. Polski rynek kapitałowy instrumentów dłużnych jest bardzo słabo rozwinięty. Przykładowo, outstanding obligacji korporacyjnych przedsiębiorstw niefinansowych w odniesieniu do PKB wynosi w Polsce zaledwie 5 proc., podczas gdy w Estonii to 7 proc., w Austrii – 10 proc., w Finlandii – 14 proc., w Szwecji – 26 proc., a we Francji – 28 proc. Oferta produktowa jest bardzo uboga, szczególnie jeśli chodzi o instrumenty dostępne w obrocie. Właściwie dostępne są tylko obligacje o zmiennej stopie procentowej, co wyklucza finansowanie długoterminowych projektów inwestycyjnych, w których emitenci nie mogą pozwolić sobie na ryzyko stopy procentowej. Rozwój rynku obligacji stałokuponowych pociągnąłby za sobą rozwój rynku instrumentów pochodnych, a to przyciągnęłoby inwestorów zainteresowanych różnym poziomem ryzyka między obligacjami rządowymi a akcjami. Tych rynków w Polsce nie ma, co ogranicza zainteresowanie złotym jako walutą transakcji finansowych.

> Projekt strefy złotego może się rozwinąć niejako samoistnie poprzez rozwój polskiego rynku kapitałowego, wzrost krajowych oszczędności, utrzymywanie wysokiej jakości zarządzania instytucji gospodarczych oraz wzrost PKB

eprasa.pl 58fff35ce5

Udział obligacji i kredytów instytucji niefinansowych (NFC) do PKB

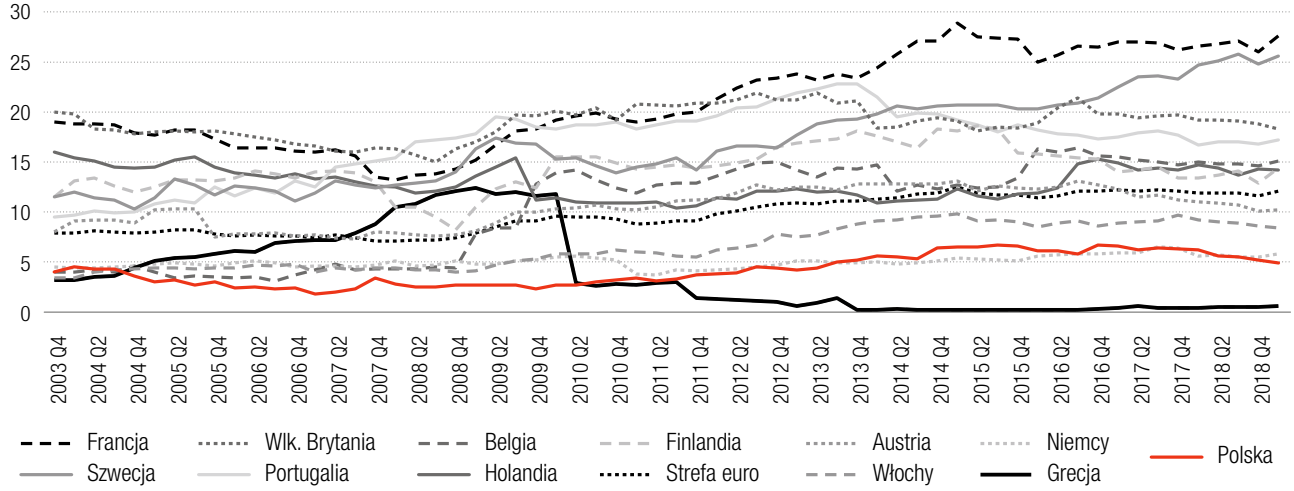


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Projekt strefy złotego rozwija się niejako samoistnie poprzez rozwój polskiego rynku kapitałowego, wzrost krajowych oszczędności, utrzymywanie wysokiej jakości zarządzania instytucji gospodarczych oraz wzrost PKB. Niemniej jednak polityka państwa mogłaby znacząco przyspieszyć proces popularyzacji naszej waluty. Wymaga to aktywnego podejścia do kwestii rozwoju rynku kapitałowego, geograficznej ekspansji firm z sektora finansowego o polskim kapitale, negocjacji z przedstawicielami rządów i banków centralnych innych krajów oraz wielu regularnych działań o mniejszej skali. W związku z tym, że horyzont projektu wynosi 10–15 lat, kluczowe jest, aby podejmowane działania miały charakter systematyczny i systemowy.

Prace dotyczące tworzenia strefy złotego, projektu o wektorze w głównej mierze skierowanym za granicę, powinny – paradoksalnie – rozpocząć się u nas w kraju od wsparcia tych elementów rynku finansowego, które mogą być usprawnione szybko, a jednocześnie nadal odstają znacząco poziomem rozwoju zarówno od rynków zagranicznych, jak i innych segmentów rynku w Polsce. Oba te kryteria spełnia publiczny rynek instrumentów dłużnych (DCM). Praktycznie zerowa podaż obligacji o stałym oprocentowaniu, niska kultura ratingu oraz brak wykorzystania obligacji nieskarbowych w finansowaniu rozwoju gospodarczego, w tym wydatków na obronność i infrastrukturę, sprawiają, że usprawnienia w tym obszarze z pewnością dadzą impuls do rozwoju wszystkich czynników wymienionych powyżej,

Zmiany udziału obligacji instytucji niefinansowych do PKB (proc.) w wybranych krajach UE



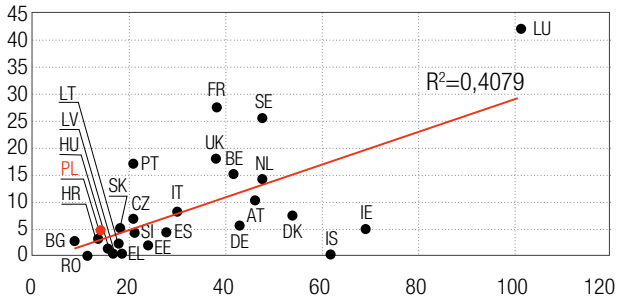
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

eprasa.pl 58fff35ce5

decydujących o popularyzacji złotego i będą pierwszym krokiem w stronę budowy strefy złotego.

Co więcej, poprzez rozwój rynku DCM można osiągnąć podwójne zwycięstwo. Nie dość, że te działania przyczynią się do popularyzacji polskiego złotego, przyspieszając realizację idei strefy złotego, to dodatkowo korzystnie wpłyną na zasobność kraju mierzonego PKB na osobę. A to z kolei wzmocni cały proces.

Udział obligacji instytucji niefinansowych w PKB do PKB per capita



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Zasób krajowych oszczędności indywidualnych, zwłaszcza tych oficjalnie odnotowywanych, jest niewielki. Na kontach osobistych i niskooprocentowanych lokatach bankowych na koniec 2018 r. znajdowało się prawie 828 mld zł, a wartość obligacji oszczędnościowych posiadanych przez Polaków wynosiła ledwie nieco ponad 20 mld zł. Niemniej jednak przekierowanie choćby niewielkiej części oszczędności (rzędu 10 proc.) zgromadzonych na kontach osobistych i krótkoterminowych lokatach na inne formy oszczędzania oraz pomnażania kapitału jest szansą na wygenerowanie dodatkowych znaczących strumieni kapitału w gospodarce. Mogłoby to nastąpić poprzez stworzenie nowej klasy obligacji stałokuponowych, o kuponie zwolnionym z podatku od zysków kapitałowych, notowanych na rynku regulowanym, posiadających wysoki rating i uznawanych przez NBP m.in. w transakcjach warunkowych.

Poniżej prezentujemy rynkowy mechanizm, dzięki któremu może nastąpić ewolucyjne przekształcenie w długoterminowy kapitał inwestycyjny niepracującej części oszczędności, którą szacuje się na prawie 100 mld zł, celem pobudzenia inwestycji krajowych prywatnych przedsiębiorstw oraz zwiększenia zwrotów z oszczędności.

System Obligacji Rozwojowych – Transformacja indywidualnych kapitałów i oszczędności prywatnych w kapitał długoterminowy będzie polegać na ich konwersji w płynny kapitał instytucjonalny pod postacią Obligacji Rozwojowych (OR) jako nowej, wyspecyfikowanej podklasy instrumentów dłużnych oraz jego transmisji do docelowych beneficjentów Programu, tj. do przedsiębiorstw, publicznych i prywatnych, realizujących inwestycje prorozwojowe. Alokacja oszczędności będzie dokonywana:

a) bezpośrednio przez indywidualnie oszczędzających w wyniku ich samodzielnych inwestycji w Obligacje Rozwojowe,
b) poprzez instytucje profesjonalnie zarządzające aktywami inwestujące w OR, w szczególności TFI, w których zarządzaniu znajdują się środki powierzone przez indywidualnie oszczędzających,
c) poprzez zakup certyfikatów inwestycyjnych emitowanych przez dedykowane wehikuły, profesjonalnie inwestujące w dług korporacyjny, które roboczo nazwano Trustami Inwestycyjnymi Obligacji (TIO lub Trust). Trusty mogłyby mieć formę prawną Funduszy Inwestycyjnych Zamkniętych Instrumentów Dłużnych (FIZID), podlegających pełnemu nadzorowi KNF w trybie funduszy inwestycyjnych, ale wymagałoby to oddzielnego zdefiniowania tego typu funduszy na poziomie ustawowym.

Dwoma istotnymi elementami odróżniającymi Trust (lub FIZID) od tradycyjnego funduszu inwestycyjnego zamkniętego byłyby: (i) możliwość emitowania nowo tworzonej kategorii obligacji – Obligacji Rozwojowych, które byłyby zabezpieczone aktywami Trustu (nabytymi przez Trust, w ramach jego działalności, obligacjami i innymi instrumentami dłużnymi); (ii) status prawnopodatkowy certyfikatów inwestycyjnych emitowanych przez Trusty w celu zgromadzenia przez nie początkowego kapitału inwestycyjnego.

Rodzaje OR – Przewiduje się dwie kategorie Obligacji Rozwojowych jako głównego instrumentu dłużnego stosowanego w ramach Programu: (i) oszczędnościowe stałokuponowe Obligacje Rozwojowe o zapadalności 5 i 10 lat, przeznaczone głównie dla indywidualnych nabywców z intencją oszczędzania na emeryturę; (ii) długoterminowe stałokuponowe Obligacje Rozwojowe o zapadalności 15, 20 i 30 lat, emitowane przez postulowane Trusty Inwestycyjne Obligacji i przez krajowe prywatne przedsiębiorstwa.

Kryteria OR – Emisja OR powinna spełniać wiele kryteriów:

a) powinna być denominowana wyłącznie w PLN i skierowana na rynek krajowy; jej wartość nominalna powinna być akceptowalna z punktu widzenia możliwości inwestycyjnych inwestora detalicznego (np. 100 lub 500 zł) i uwzględniać wymogi oraz standardy platformy obrotu, na której byłaby notowana;
b) uzyskanie ratingu bezpośrednio dla emisji obligacji co najmniej na poziomie co najwyżej jednego notchu poniżej grade'u inwestycyjnego (BB+) w walucie lokalnej (PLN) wydanego przez co najmniej dwie

eprasa.pl 58fff35ce5

uznane agencje ratingowe (w tym np. jedną lokalną działającą w Polsce);

c) pozyskanie przez emitenta OR co najmniej trzech niezależnych od siebie dużych instytucji finansowych, które zapewnią odpowiednią płynność emitowanych obligacji (przede wszystkim poprzez ich kupno na rynku wtórnym bez ograniczeń kwotowych).

Cechy OR – Emisję OR będą cechować:

a) minimalna wartość pojedynczej emisji OR powinna sięgać 1 mld zł, dokumentacja emisyjna zaś powinna zawierać jasno określony cel inwestycyjny emisji, którym byłoby sfinansowanie nowego projektu inwestycyjnego emitenta;

b) stały kupon o atrakcyjnym oprocentowaniu bilansującym interes emitenta i nabywcy;

c) indywidualny nabywca OR powinien mieć prawo wezwania emitenta do przedterminowego wykupu (opcja put) po upływie połowy terminu, na jaki została wyemitowana obligacja, co będzie postrzegane jako dodatkowa gwarancja bezpieczeństwa OR;

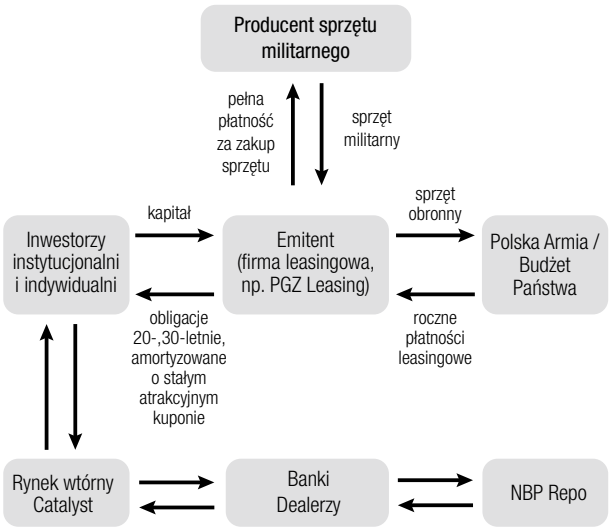
d) profesjonalni instytucjonalni nabywcy będą mieć prawo obrotu Obligacjami Rozwojowymi i ich zastawiania/pożyczania wzajemnego w ramach transakcji warunkowych repo. Operacje kasowe i repo powinny się odbywać na specjalnie do tego celu przystosowanej platformie handlowej. Pozwoli to na koncentrację płynności i zwiększenie obrotów, co będzie przyciągać dodatkowych emitentów i inwestorów oraz obniżać koszty pozyskania kapitału dłużnego;

e) prosty mechanizm zamiany na OR kolejnych serii oferowanych w drodze zamiany i zaliczania wierzytelności z tytułu posiadanych obligacji na poczet ceny obligacji nowo nabywanych, co będzie sprzyjać rolowaniu długu z punktu widzenia Emitentów Docelowych i rzeczywistemu wydłużeniu terminu jego zapadalności;

f) oprocentowanie kuponu powinno być zwolnione z podatku od zysków kapitałowych przez cały okres życia obligacji. Z jednej strony obniży to koszt pozyskania kapitału przez Emitentów Docelowych, stanowiąc bodziec do kreacji podaży OR, z drugiej strony będzie zachęcać inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych do długoterminowego inwestowania w OR;

g) w celu zapewnienia płynności obrotu Obligacjami Rozwojowymi ten podstawowy dla Programu instrument dłużny mógłby być – po przeprowadzeniu odpowiednich zmian w prawie – przedmiotem transakcji repo/reverse repo z udziałem banku centralnego. NBP jako ostateczny gwarant płynności Obligacji Rozwojowych, akceptujący je w ramach transakcji warunkowych i dostrajających na rynku pieniężnym, może w ogromny sposób przyczynić się do zwiększenia atrakcyjności inwestycyjnej Obligacji Rozwojowych z punktu widzenia instytucji zarządzających aktywami.

Przykładowy schemat działania Obligacji Rozwojowych



Źródło: opracowanie własne

Analogiczne rozwiązanie może zostać zastosowane w sektorze prywatnym, do którego przede wszystkim Obligacje Rozwojowe są skierowane. Zakładamy, że wyżej wymienione cechy nowego instrumentu są na tyle atrakcyjne, iż wygenerują odpowiedni popyt ze strony zarówno inwestorów indywidualnych, jak i instytucjonalnych.

Podsumowując: budowa strefy złotego jest istotnym przedsięwzięciem gospodarczym, które może wzmocnić pozycję Polski na arenie międzynarodowej w średnim terminie. Ważna jest współpraca różnych instytucji w promowaniu złotego jako waluty rozliczeń handlowych i transakcji finansowych. Do tego znaczenie mają miękkie aspekty – istotne jest wzmacnianie i promowanie na świecie badań nad osiągnięciami Narodowego Banku Polskiego oraz informacji o polskim cudzie gospodarczym. Pierwszym konkretnym krokiem na drodze do zwiększania popularności złotego powinien być rozwój polskiego rynku kapitałowego poprzez wprowadzenie nowego rodzaju obligacji – obligacji rozwojowych. Każde ważne przedsięwzięcie zaczyna się od ambitnego celu, planu osiągnięcia i konkretnego działania. Ruszajmy w drogę! Per aspera ad astra – przez trudy do gwiazd. ●

Dr Marek Dietl jest prezesem zarządu, a Adrian Kutnik kieruje działem nowego biznesu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW). Poglądy wyrażone w niniejszym tekście nie stanowią oficjalnego stanowiska GPW. Autorzy pragną podziękować za cenne inspiracje i wnikliwe uwagi Jackowi Fotkowi, Arturowi Klucznemu, Pawłowi Nieradzie oraz Leszkowi Skibie

eprasa.pl 58fff35ce5

fot. Shutterstock

PIOTR ROSIK

Dlaczego polskie banki z trudem zarabiają

Polskie banki na tle europejskich mają przeciętną rentowność. Spada ona jednak od lat, a jest już niepokojąco niska wśród mniejszych instytucji. To trend stawiający nowe wyzwania przed polskim sektorem bankowym, wymuszający jego konsolidację

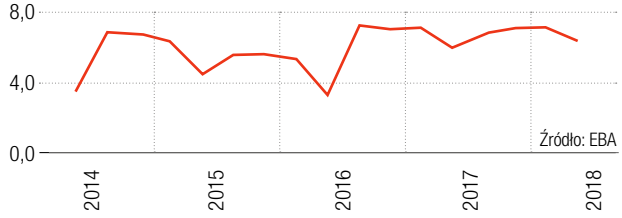
W grudniu 2018 r. wskaźnik ROE (return on equity, zwrot na kapitale) dla polskich banków wynosił 7,4 proc. To oznacza, że nadwiślańskie instytucje cechowały się zyskownością nieco poniżej średniej w skali całego Starego Kontynentu, ale powyżej średniej, jeśli chodzi o banki Unii Europejskiej (6,5 proc.). Warto podkreślić, że w większości krajów Europy rentowność banków jest niższa od kosztów kapitału.

Na tle największych banków świata największe polskie banki również nie wypadają źle, jeśli chodzi o wskaźniki rentowności. Zarówno Pekao, jak i PKO BP mają wyższe ROE niż np. Citigroup czy HSBC. Mają też wyższy wskaźnik ROA (return on assets, zwrot na aktywach) niż np. Bank of China czy Agricultural Bank of China.

Coraz mniejsza rentowność

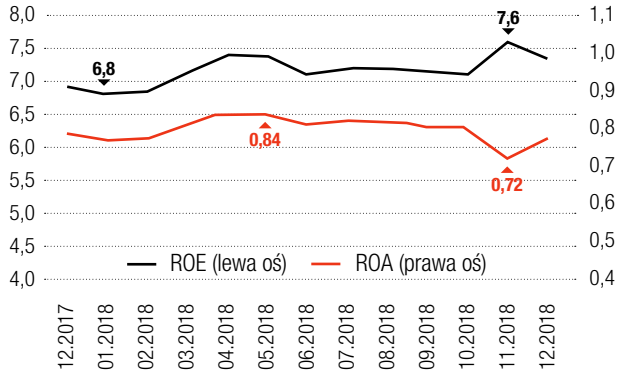
Problem w tym, że od wielu lat wskaźniki rentowności polskich banków spadają. Podczas niedawnej gali zorganizowanej przez „Gazetę Bankową" prof. Andrzej Kaźmierczak z Narodowego Banku Polskiego (NBP) zaalarmował, że rentowność rodzimych banków jest niska, zwłaszcza wśród mniejszych instytucji, co może rodzić wyzwania dla całego sektora. Istnieje rozdźwięk między mniejszymi a większymi polskimi bankami, jeśli chodzi o rentowność. Niska rentowność zwiększa podatność na szoki i ogranicza zdolności do absorpcji strat oraz odbudowy kapitału w przyszłości – wskazywał prof. Kaźmierczak.

ROE banków z Unii Europejskiej



eprasa.pl 58fff35ce5

Wskaźniki rentowności polskiego sektora bankowego wg KNF (w proc.)



Rzeczywiście, gdy spojrzymy na wskaźniki rentowności polskich banków, to widać wyraźny trend spadkowy od czasu kryzysu finansowego, czyli mniej więcej od lat 2007–2008. Jednym z wyjątków jest m.in. Alior Bank, którego zyskowność znacząco wzrosła w ostatniej dekadzie (bank zaczął działać w listopadzie 2008 r.). A wskaźniki rentowności niektórych małych i średnich banków wręcz przerażają – tutaj trzeba wspomnieć choćby o wielu bankach spółdzielczych czy notowanych na giełdzie spółkach Getin Noble Bank i Idea Bank (obie należą do biznesmena Leszka Czarneckiego).

Niskie stopy i regulacje robią swoje

Skąd się bierze zjawisko niskiej i malejącej rentowności polskich banków? Jakie czynniki grają tutaj decydującą rolę? Według ekspertów to zjawisko ma dwa podstawowe źródła. Pierwszą przyczyną jest środowisko niskich stóp procentowych. Od czterech lat Rada Polityki Pieniężnej (RPP) utrzymuje stopy procentowe na rekordowo niskim poziomie. Efekt? – Stopa dla kredytów, czyli WIBOR 3M plus marża w ujęciu pojedynczych transakcji kredytowych, mocno spadła w ostatnich latach, szczególnie w relacji do okresu sprzed 2012 r. Tymczasem marża odsetkowa ma zdecydowanie największy udział w wyniku na działalności bankowej. Tym zjawiskiem szczególnie mocno doświadczone zostały banki spółdzielcze, gdzie wynik na prowizjach ma niezwykle małe znaczenie, a możliwości jego zwiększenia są bardzo ograniczone z powodu bezwzględnej dominacji operacji depozytowo-kredytowych – wskazuje dr hab. Emil Ślązak, profesor Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Drugie źródło malejącej rentowności banków to znaczący wzrost kosztów administracyjnych w ostatnich latach. Związany on jest głównie z koniecznością kosztownej implementacji w bankach regulacji nadzorczych. – Pojawiły się regulacje, które spowodowały spadek przychodów, np. ograniczenie interchange fee, oraz takie, które wygenerowały wzrost kosztów, tutaj można wskazać wysokie składki na Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Poza tym nadzorca zwiększył wymogi kapitałowe, co negatywnie wpłynęło na zwrot z kapitału, czyli ROE – wylicza Andrzej Powierża, analityk Domu Maklerskiego Banku Handlowego.

Prof. Emil Ślązak przypomina również o MREL, czyli europejskim wymogu dla funduszy własnych i zobowiązań podlegających umorzeniu lub konwersji. – MREL w horyzoncie 2023 r. nakłada na banki konieczność emisji obligacji w mało sprzyjających warunkach, tj. po wysokim koszcie w wyniku dużej podaży i pogorszenia sentymentu rynkowego w ostatnich latach – zwraca uwagę naukowiec. – Dodatkowe duże koszty, jakie banki muszą obecnie ponosić, są związane z działaniami zgodności w poszczególnych obszarach działalności banków, jak AML, czy dostosowanie systemów IT do dyrektywy PSD2 – dodaje.

> Banki na całym świecie stały się branżą użyteczności publicznej, w anglosaskiej terminologii określa się ją słowem „utilities". Każda podwyżka cen w bankach jest postrzegana przez społeczeństwo bardzo negatywnie

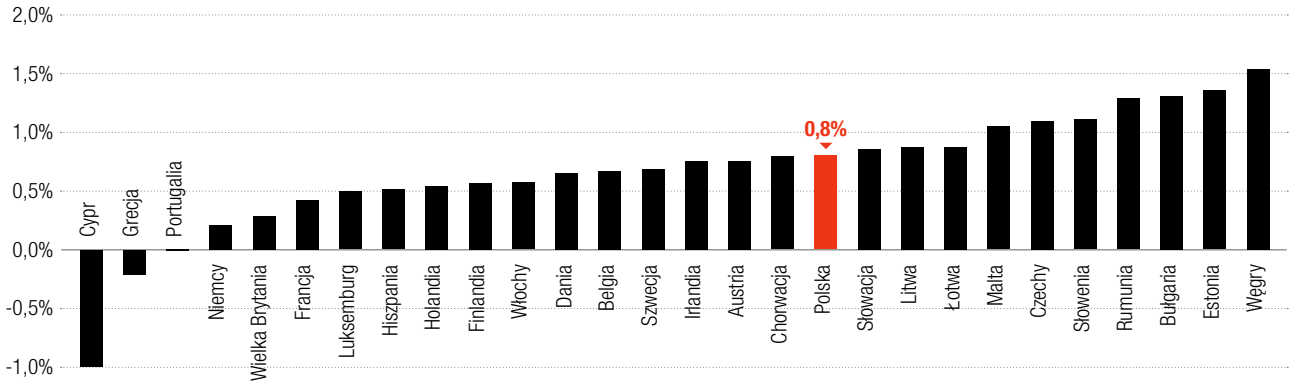
Co ważne, od lutego 2016 r. obowiązuje w Polsce tzw. podatek bankowy od aktywów, który wynosi 0,44 proc. rocznie. Podstawa pomniejszana jest, w przypadku banków, o 4 mld zł oraz o fundusze własne, obligacje skarbowe i aktywa nabyte od NBP, stanowiące zabezpieczenie kredytu udzielonego przez NBP. Andrzej Powierża wskazuje, że w niektórych krajach Europy stawki podatku bankowego są dużo niższe niż w Polsce. – Warto zwrócić uwagę na to, że rentowność banków w krajach z podatkiem bankowym jest niska, bo często dochodzą jeszcze problemy z niskim wzrostem gospodarczym i słabą jakością portfela kredytowego. To jest przestroga dla Polski: cykliczności w gospodarce nie da się uniknąć, a to oznacza, że w następnym dołku koniunktury zyskowność polskich banków będzie jeszcze niższa – ostrzega analityk DM Banku Handlowego.

Uwaga na maluchy

Malejąca rentowność polskich banków może więc niepokoić. Szczególnie groźna jest niska rentowność małych i średnich banków. Według prof. Kaźmierczaka

eprasa.pl 58fff35ce5

Wskaźnik ROA polskich banków na tle Europy (wg KNF)



jest ona niższa od średniej zarówno z uwagi na wyższe koszty, w stosunku do przychodów, jak i na niższe marże oraz gorszą jakość portfela kredytowego. – Te problemy są szczególnie widoczne wśród banków spółdzielczych. Niska efektywność związana z modelem biznesowym i niski poziom integracji sektora stanowią wyzwanie dla ich rozwoju w przyszłości – twierdzi ekspert NBP.

Według Andrzeja Powierży niska zyskowność małych i średnich banków jest poważnym zagrożeniem dla stabilności polskiego sektora bankowego z dwóch powodów. – Po pierwsze, kiedy sektor „zagospodaruje" obecnie posiadaną nadwyżkę kapitałową, to nie będzie w stanie szybko zwiększać akcji kredytowej – ani organicznie, ani poprzez pozyskanie nowych kapitałów, bo ROE będzie poniżej kosztu kapitału, więc nowi inwestorzy nie będą chcieli dołożyć kapitału. Po drugie, pęknięcie sektora na dwie części, czyli duże banki o przyzwoitym zwrocie z kapitału oraz małe i średnie banki generujące niskie stopy zwrotu, zachęca do konsolidacji. Tymczasem zbytnia koncentracja na dłuższą metę może zagrozić innowacyjności i stabilności finansowej polskiego sektora bankowego – alarmuje analityk DM Banku Handlowego.

Jak zwiększyć zyskowność

W jaki sposób banki powinny „walczyć" ze zjawiskiem niskiej rentowności? Gdzie jest pole do podwyżek opłat i prowizji, do poszukania wyższych marż? – Polskie banki od dawna podejmują działania skierowane na poprawę rentowności. Przede wszystkim poprawiły marżę odsetkową, głównie po stronie pasywnej. Redukują koszty, zmniejszając liczbę pracowników, oddziałów i zwiększają swoje bilanse – wskazuje Kamil Stolarski, szef działu analiz rynku akcji w Santander Biurze Maklerskim.

Banki nie powinny być jednak zbyt agresywne w swojej walce o poprawę wskaźników rentowności. – W przypadku pogorszenia sytuacji makroekonomicznej i wzrostu bezrobocia problemy mogą się ujawnić w bankach, które dzisiaj poprawiają wyniki, zwiększając swój apetyt na ryzyko, np. poprzez zwiększanie sprzedaży kredytów gotówkowych i kredytów dla najmniejszych firm – ostrzega Stolarski.

Problem w tym, że banki nie mogą zbytnio podnosić opłat. Po pierwsze dlatego, że mają silną konkurencję zarówno ze strony innych banków, jak i firm pozabankowych, w tym tzw. fintechów. – To naturalny i zdrowy efekt rynkowej konkurencji. Problem stanowi to, że konkurencja nie jest równa. Konkurenci polskich banków mają wiele przewag. Po pierwsze, nie płacą wysokiego podatku bankowego. Po drugie, nowo założone firmy nie mają obciążenia w postaci starych systemów informatycznych, nowe są tańsze i szybsze oraz ułatwiają szybkie wprowadzanie zmian. Po trzecie, podmioty niebankowe nie są regulowane albo są regulowane w dużo mniejszym stopniu niż banki. Po czwarte, często regulacje w innych krajach są łagodniejsze lub bardziej przewidywalne niż w Polsce – wylicza Andrzej Powierża.

Banki nie mogą za bardzo podnosić opłat także ze względu na zmianę ich postrzegania przez klientów – zwraca uwagę Marcin Materna, szef działu analiz Millennium Domu Maklerskiego. – Banki na całym świecie stały się branżą użyteczności publicznej, w anglosaskiej terminologii określa się ją słowem „utilities". Każda podwyżka cen w bankach jest postrzegana przez społeczeństwo bardzo negatywnie. Media nie chwalą banków, jeśli te poprawiają ofertę, ale wszyscy je ganią za jakąkolwiek podwyżkę prowizji czy opłat. Banki postrzegane są czasami wręcz jako zdziercy, mający miliardowe zyski, a przecież tak naprawdę ich rentowność jest znacznie niższa niż choćby spółek z branży paliwowej – wskazuje Materna.

Prof. Emil Ślązak uważa, że należy oczekiwać dalszych zniżek w zakresie kosztów depozytów, z uwagi na stały napływ kapitału od oszczędzających. – Nadzieje na wyższe marże sektor bankowy może mieć w związku z szybkim rozwojem bankowości transakcyjnej, czyli faktoringu czy leasingu. Ale to realna opcja na wyraźny wpływ na wynik dla największych banków, mających odpowiednio duże kompetencje, skalę finansowania i bazę klientów – wskazuje prof. Ślązak.

eprasa.pl 58fff35ce5

W opinii Andrzeja Powierży jedyną drogą dla polskich banków, prowadzącą do znacznej poprawy rentowności, jest konsolidacja. – Banki mają małe pole manewru. Mogą ograniczać koszty, m.in. przez automatyzację i cyfryzację procesów, i poszerzać zakres oferowanych produktów, wychodząc nawet poza produkty czysto bankowe. Takie działania wymagają jednak stałych i dużych nakładów na rozwój oraz innowacje, które zwracają się tylko przy dużej skali działania, a więc znowu mamy silną zachętę do konsolidacji – wskazuje analityk DM Banku Handlowego.

Zdążyć przed MREL

Zdaniem prof. Kaźmierczaka banki powinny jak najszybciej poprawić swoją rentowność, bo w sytuacji gdy stopa zwrotu z kapitału kształtuje się poniżej kosztu pozyskania kapitału na rynku, trudno im będzie spełniać wspomniany już wymóg MREL. – Banki powinny już teraz stopniowo realizować obowiązek MREL. Pozwoli to na uniknięcie efektu kumulacji, tzw. cliff effect, tuż przed datą graniczną wyznaczoną na 2023 r. – wskazuje prof. Kaźmierczak. – Poza tym inwestowanie we własny rozwój jest i będzie szczególnie ważne w kontekście konkurencji ze strony podmiotów fintech, w tym działających transgranicznie – dodaje.

MREL będzie stanowił istotną część finansowania polskich banków. – Zakładam, że rentowności obligacji MREL emitowanych przez polskie banki będą podobne. Jeżeli byłoby inaczej i część banków pozyskiwałaby finansowanie po cenie istotnie wyższej niż reszta, to prawdopodobnie utraciłyby one zdolność do konkurowania – mówi Kamil Stolarski.

Jeśli polskie banki giełdowe nie zaczną się konsolidować i przygotowywać na MREL, za kilka lat mogą się stać nieatrakcyjne dla inwestorów. Dlaczego? – Wymóg MREL będzie miał negatywny wpływ na możliwości wypłaty dywidend przez banki – uważa Marcin Materna.

Wydaje się więc, że w polskim interesie narodowym jest dążenie do jak najszybszego wyrównywania pozycji polskich banków wobec innych podmiotów – jak twierdzi Andrzej Powierża, analityk DM Banku Handlowego. – Zniesienie podatku bankowego na pewno by znacząco pomogło. Regulacja sektora bankowego w UE będzie się pewnie cały czas zwiększać, ale można na poziomie europejskim dyskutować o efektywności poszczególnych rozwiązań i starać się wdrażać regulacje unijne w sposób dostosowany do polskich realiów, czyli m.in. do skali i modeli biznesowych polskich instytucji. Fundamentalną sprawą jest przejrzystość stanowienia i stosowania prawa oraz jakość legislacji, bo nadążanie za ciągłymi nowelizacjami sporo kosztuje – wskazuje Powierża. – Poza tym niebankowe instytucje, oferujące produkty będące substytutami produktów bankowych, powinny być w podobny sposób regulowane jak banki, zwłaszcza jeżeli operują w dużej skali – podsumowuje analityk. ●

REKLAMA 14/0719/F

Volvo 7900 Electric to znacznie więcej niż bezemisyjny autobus. Reprezentuje nowe podejście do rozwoju transportu publicznego. Odkryj nowe możliwości i przekonaj się o pozytywnym wpływie autobusu elektrycznego Volvo na środowisko w Twoim mieście. Volvo oferuje pełną gamę zelektryfikowanych autobusów, w tym autobus hybrydowy, elektryczną hybrydę oraz model w pełni elektryczny. Autobusy te powstają w fabryce Volvo we Wrocławiu.

VOLVO 7900 ELECTRIC

Volvo Buses. Driving quality of life

VOLVO

eprasa.pl 58fff35ce5

Osiągniemy cele wyznaczone przez akcjonariuszy na rok 2019. Czyścimy nasz portfel, realizujemy biznes zgodnie z założonym harmonogramem i wskaźnikami, planując na koniec roku osiągnięcie zysku zgodnie z założeniami planu finansowego – mówi Mirosław Skiba, prezes Zarządu SGB-Banku SA

SGB-Bank wychodzi na prostą

fot. materiały prasowe

eprasa.pl 58fff35ce5

ROZMAWIAŁ
PIOTR FILIPCZYK

Bankowość spółdzielcza przechodziła w ostatnich latach trudne chwile. Wiele wskazywało na to, że nie może znaleźć swojego miejsca na rynku usług finansowych. Jak dzisiaj wygląda sytuacja banków spółdzielczych zrzeszonych w Grupie SGB?

Mirosław Skiba: W wielu małych miejscowościach bank spółdzielczy nadal jest bankiem pierwszego wyboru. Pod tym względem niewiele się zmieniło. Mamy bardzo lojalną grupę klientów, wypracowaliśmy przez dziesięciolecia silne więzi partnerskie z lokalnymi społecznościami i to jest baza, której inni mogą nam zazdrościć. Głównym problemem bankowości spółdzielczej było opóźnienie informatyczne. Odstawaliśmy od rynkowych standardów, zlekceważyliśmy moment, w którym w bankowości nastąpił gigantyczny skok technologiczny, zwłaszcza w sferze komunikacji mobilnej. Dziś trzeba nadrabiać stracony czas, pozyskiwać nowych, młodych klientów, przyzwyczajonych do życia ze smartfonem w dłoni.

Nie byliście też zbyt ekspansywni ze swoimi usługami.

Nasz sektor ma trwałe, stabilne miejsce na rynku. Nie angażowaliśmy się w agresywne działania marketingowe, nigdy też nie stawialiśmy maksymalizacji zysków jako głównego wyznacznika naszej aktywności. Mimo odmiennych priorytetów i skali działania mógłbym wskazać niemało banków z naszego sektora, które swoimi wskaźnikami mogą śmiało stawiać czoła konkurencji. Są banki spółdzielcze ze Spółdzielczej Grupy Bankowej i Grupy BPS, które w publicznych rankingach na najbardziej przyjazne instytucje finansowe wygrywają z bankami komercyjnymi. W wielu małych miejscowościach lider usług bankowych ciągle jest tylko jeden: lokalny bank spółdzielczy. Jesteśmy z tego bardzo dumni.

Grupa SGB była w ostatnich kilkunastu miesiącach przedmiotem wielu dyskusji medialnych. Można wręcz powiedzieć, że znalazła się na celowniku mediów, np. przez przedłużający się wybór prezesa ze zgodą KNF. Jaka jest dzisiejsza sytuacja SGB Banku? Jak kształtują się jego wyniki finansowe?

Przeszłość i rozgłos, o którym pan mówi, dawno już są za nami. Było, minęło. Obecnie mamy stabilny zarząd, którego działania w pełni aprobują akcjonariusze. Dziś skupiamy się na potrzebach naszych klientów oraz na rozwoju usług mobilnych. Nadrabiamy opóźnienia, a przede wszystkim realizujemy wewnętrzny plan naprawy. Gdy niemal przed rokiem, dokładnie we wrześniu, przyszedłem do pracy w roli prezesa zarządu SGB-Banku, jednym z kluczowych celów było odzyskanie zaufania akcjonariuszy. Istniała strata i były obawy, czy uda nam się w krótkim czasie poprawić wyniki oraz wrócić na ścieżkę wzrostu. Najważniejszym wydarzeniem 2018 r. stało się więc dokapitalizowanie banku przez jego właścicieli oraz przyjęcie i rozpoczęcie wdrożenia strategii wchodzenia na ścieżkę stabilnego wzrostu i zrównoważonego rozwoju.

Dziś mogę powiedzieć, że osiągniemy cele wyznaczone przez akcjonariuszy na rok 2019. Czyścimy nasz portfel, realizujemy biznes zgodnie z założonym harmonogramem i wskaźnikami, planując na koniec roku osiągnięcie zysku zgodnie z założeniami planu finansowego. To tylko pierwszy krok, ale też bardzo wyraźny sygnał, że SGB-Bank wychodzi na prostą.

> Banki spółdzielcze SGB wykonują teraz mrówczą pracę, by wdrożyć najwyższe standardy bankowości mobilnej i oferować nowoczesne usługi płatnicze mieszkańcom mniejszych miast i wsi

Jakie cele stawia pan przed Grupą? Priorytetem jest zaprowadzenie porządku czy rozwój?

Rozwój jest jednym z efektów uporządkowania. Banki spółdzielcze SGB wykonują teraz mrówczą pracę, by wdrożyć najwyższe standardy bankowości mobilnej i oferować nowoczesne usługi płatnicze mieszkańcom mniejszych miast i wsi. 1 sierpnia w naszej aplikacji Portfel SGB uruchomiliśmy aplikację BLIK, wszystkie banki mają już Google Pay, niebawem nastąpi wdrożenie Apple Pay i Garmin Pay, pracujemy nad własną aplikacją mobilną SGB. To pierwszy etap naszych intensywnych działań na rynku usług mobilnych. Chcemy, by banki spółdzielcze SGB były nie tylko blisko klienta w obszarze tradycyjnej bankowości, lecz również stały się w krótkim czasie synonimem banków nowoczesnych, przyjaznych klientom i wykorzystujących cały arsenał współczesnych narzędzi informatycznych. Długoletnie opóźnienia działają, paradoksalnie, na naszą korzyść: rynek rozwiązań mobilnych okrzepł, wiele aplikacji sprawdziło się i poprawiło swoją funkcjonalność, można je implementować dużo szybciej i... taniej.

eprasa.pl 58fff35ce5

fot. materiały prasowe

Nie bez powodów zajęliśmy się w pierwszej kolejności sferą technologii. Mobilne przyspieszenie dodało naszej Grupie pozytywnej energii, wyzwoliło potencjał wielu pracowników. Ten dobry duch, wraz z postępującą stabilizacją finansową i efektywnością działania, wydaje mi się naszym największym osiągnięciem. Chcemy utrzymać poziom tej energii i stać się częścią awangardy polskiej bankowości.

Banki Grupy SGB chętnie się włączają w innowacyjne projekty polskiego rynku finansowego. Spotykał się pan między innymi z Frankiem Bisignano, prezesem First Data – globalnego dostawcy technologii płatniczych. Czy wkrótce możemy się spodziewać rewolucji w podejściu do bankowości, czy też celem jest stabilna ewolucja zmierzająca do nadania BS-om bardziej innowacyjnego wizerunku?

Pod koniec lipca br. zakończyła się fuzja First Data z Fiserv Inc. Ta globalna marka jest obecna w ponad 20 krajach. Oferuje najnowocześniejszą technologię, z której my, bankowcy – spółdzielcy, również korzystamy. Dlatego widziałem się z prezesem Bisignano. Ale wracając do pana pytania, słowo „rewolucja" źle mi się kojarzy. Będziemy systematycznie, z typowo wielkopolską cierpliwością i pedantycznością, maksymalizować wykorzystanie całego serwisu technologicznego, który obniża poziomy kosztów, ułatwia funkcjonowanie i wypełnianie oczekiwań klientów oraz regulatorów. Naszą siłą musi być zdolność współdziałania. Integracja wielu usług, na poziomie wewnętrznym, wykonywanych przez bank zrzeszający, i na poziomie zewnętrznym – w tworzeniu wspólnych produktów i ofert dla naszych klientów. Obalimy mit, że banki spółdzielcze to banki słabe: zwracam uwagę, że pod względem sumy bilansowej jesteśmy, jako cały sektor spółdzielczy, w elicie polskiej bankowości. Budujemy nowe relacje z klientami, intensywniej wykorzystujemy nowe technologie, dajemy konsumentom produkty bardzo dobre, uszyte na miarę, zgodne z ich oczekiwaniami. Taki jest cel i taki będzie wkrótce wizerunek polskich banków spółdzielczych. Mocno współpracujemy ze Zrzeszeniem BPS. Razem pracujemy nad wspólnymi działaniami i wdrożeniem BS API, który umożliwi łatwiejszą implementację nowych rozwiązań informatycznych dla wszystkich banków spółdzielczych w Polsce. Wspólne działania dają nam mocne fundamenty do negocjacji z dostawcami i partnerami biznesowymi.

Bankowość spółdzielcza kojarzona jest z tradycją i wartościami, ze wsparciem dla małych społeczności, wśród których działają poszczególne banki. Czy pod pańskim kierownictwem możemy się spodziewać wzrostu patriotyzmu gospodarczego, czy raczej kierowania się w stronę Zachodu i szeroko rozumianej globalizacji rynku finansowego?

My nie myślimy kategoriami patriotyzm versus globalizm, z założenia bowiem od ponad półtora wieku jesteśmy tym sektorem bankowości, który hołduje uniwersalnym zasadom solidaryzmu społecznego, współdziałania, społecznej odpowiedzialności biznesu, samopomocy i samoorganizacji. To wartości, które wyróżniają banki spółdzielcze na konkurencyjnym rynku. Jeśli dołączyć do tego rodzime pochodzenie kapitału i wielką grupę polskich spółdzielców, którzy czują więź ze „swoim bankiem", to odpowiedź nasuwa się sama: jesteśmy istotną częścią narodowej gospodarki i pojęcie „patriotyzmu gospodarczego" mamy w genach. W misji, którą jest rozwój naszego państwa, wzmacnianie znaczenia małych społeczności, drobnej przedsiębiorczości i lokalnego samorządu.

Dziękuję za rozmowę. ●

eprasa.pl 58fff35ce5

Zawsze w ruchu

STANISŁAW KOCZOT
zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej”

Atmosfera nerwowości towarzyszy rynkom już od dobrych kilkunastu miesięcy. I wiele wskazuje na to, że szybko się to nie zmieni. Najczęściej o walutowo-giełdowe napięcia oskarżany jest prezydent USA Donald Trump, bo to on wdał się w konflikt z Chinami, narobił sporo zamieszania na granicy meksykańskiej, spiera się z Iranem, Niemcami i Unią Europejską. Rzeczywiście bagaż napięć jest duży, ale trudno się dziwić, że to Stany Zjednoczone są ich głównym sprawcą. W zasadzie wszystko, co zrobi Ameryka, musi się odbić czkawką reszcie świata – raz jej wyjdzie na dobre, innym razem na złe, ale z reguły nikt, kto zna się choć trochę na globalnych finansach, nie jest w stanie pominąć ani tweetów Donalda Trumpa, ani komunikatów Fed, ani comiesięcznych raportów z amerykańskiego rynku pracy.

Tak jest i tak będzie, bo taka jest Ameryka – potężna, bogata i rozdająca karty we wszystkich zakątkach globu. Można się złościć na Trumpa, ale trudno sobie wyobrazić poważnego gracza na rynkach finansowych, który by nie miał na swoim smartfonie włączonej obserwacji twitterowego konta prezydenta USA. Donald Trump, Rezerwa Federalna, szefowie kilku największych amerykańskich banków – to oni rządzą, czy to się komuś podoba, czy nie.

A że potrafią wprowadzić do globalnych finansów sporo zamieszania? Taka uroda wielkich graczy, zwłaszcza gdy mają naprzeciw siebie potężne kraje – Chiny, Niemcy czy Iran. USA nie podoba się status quo, który innym dobrze służy. Zresztą kto może się przeciwstawić Chińczykom jak nie USA? Pekin świetnie funkcjonuje w globalnej gospodarce, ale jego rynek nie jest tak otwarty na resztę świata, jak powinien. Walka Donalda Trumpa o to, by wymiana handlowa z Chinami stała się bardziej symetryczna i w znacznie większym stopniu partnerska, może wyjść na dobre mniejszym graczom, takim jak Polska. O ile, oczywiście, zakończy się sukcesem.

> **Żyjemy w bardzo dziwnych czasach. Zamknięcie lotniska w Hongkongu i zmiana rządu w Argentynie potrafią rozpalić rynki do czerwoności**

Niemniej jednak niezależnie od intencji rynki wstrząsane są burzami. Praktycznie żadna z nich nie zmierza do przewidywalnego końca. Nie wiadomo, jak zakończą się wojny handlowe, co dalej z cłami na europejskie (czytaj: niemieckie) samochody, jaki finał czeka brexit... Rynki są rozedrgane, a jak bardzo, to widać w wydarzeniach, które w czasach spokoju nie zrobiłyby na nich większego wrażenia.

Tak było po zamknięciu lotniska w Hongkongu z powodu masowych protestów. W panikę wpadły nie tylko giełdy azjatyckie, lecz również amerykańskie, gorąco zrobiło się też na największych europejskich parkietach. Powód oczywiście nie był błahy, bo protesty wywołała brutalność policji i polityka władz w Pekinie, jednak zamknięcie lotniska – nawet międzynarodowego – nie wywoływało do tej pory na rynkach większych perturbacji. Takie przypadki zdarzają się przecież w Europie czy w Stanach Zjednoczonych, oczywiście najczęściej z powodu obrony praw pracowniczych.

Nerwowo zrobiło się też po przegranych wyborach prezydenckich w Argentynie urzędującej głowy państwa Mauricia Macriego. „Argentyńczycy nie chcą już polityki cięć i oszczędności” – to tylko jeden z komentarzy tamtejszych analityków. Czy przegrana Macriego to zapowiedź globalnego kryzysu? A może jakiejś rewolucji, która za chwilę ogarnie całą Amerykę Łacińską i zagrozi hegemonii USA? Nic z tych rzeczy. To problem Argentyny i Argentyńczyków, z którym pewnie za chwilę jakoś sobie poradzą.

Co takiego się dzieje, że tego typu wydarzenia – z reguły o znaczeniu lokalnym – wstrząsają rynkami, wywołują fale panicznych komentarzy, powodują gwałtowne wzrosty i spadki kursów walut? Tłem jest globalny klimat nerwowości i niepokoju, brak busoli i jasnej drogi prowadzącej do rozwiązania napięć. A także pewna specyficzna umiejętność rynków, a raczej ludzi, którzy na nich działają, do wykorzystywania burz, by inicjować ruch na parkietach, który może przynieść spore zyski. Ruch i dynamika są kwintesencją rynku. Nie są one trwałe, znaczą niewiele, o czym świadczy chociażby to, że kończą się szybciej, niż się zaczęły. ●

eprasa.pl 58fff35ce5

MAREK JAŚLAN

Jak skusić „zetki”

Już dziś bankowcy starają się rozgryźć „zetki”, czyli najmłodsze pokolenie, które wchodzi na rynek jako klienci i pracownicy. Wiedzą, że bardzo często aplikacja mobilna jest dla nich jedynym kanałem kontaktu z instytucjami finansowymi. Placówki bankowe to miejsca do zadań specjalnych

fot. Shutterstock

eprasa.pl 58fff35ce5

Nowe technologie mają we krwi – tak często mówi się o generacji Z, czyli pokoleniu klientów, które z każdym rokiem będzie coraz ważniejsze dla banków, a które obecnie wstępuje na rynek pracy. W zależności od źródła zalicza się do niego osoby urodzone po roku 1990, 1995 lub 2000. Na pewno wspólnym mianownikiem jest jednak to, że nie znają (lub bardzo słabo kojarzą) czasów sprzed rozwoju komputeryzacji, internetu, smartfonów i aplikacji.

Świat w formie cyfrowej

– Proponuję eksperyment: wystarczy przejść się wieczorem po mieście i poobserwować. Pierwszy lepszy klub czy modne miejsce. Kolejka do baru. Każdy w kolejce z telefonem w ręku. Zamawiają i płacą zbliżeniowo smartfonem. Urządzenie, które trzymają w ręku, jest ich centrum świata. To pokolenie, które zastało świat już w formie cyfrowej. Wszystko, co dla nas jest nowością, czego musieliśmy się uczyć na nowo, dla nich jest punktem wyjścia. Płacenie jest małą uciążliwością, jest gdzieś w tle, coś pobiera, coś ściąga z konta. Znają i korzystają z subskrypcji, wypożyczają auta czy hulajnogi na minuty. Kupując w sklepie, sprawdzają on-line ceny, bo to główny czynnik decyzyjny, szukają opinii, alternatywy. Zanim zbliżą telefon czy kartę i zapłacą, szukają porady. W końcu najbliższych i znajomych mają na wyciągnięcie ręki. Mają ich w dłoni – charakteryzuje „zetki" Michał Szewczyk z Laboratorium Innowacji Banku Pekao SA.

Podobne spostrzeżenia ma Marcin Giżycki, wiceprezes ING Banku Śląskiego. – Współcześnie wszystko kręci się wokół cyfryzacji i technologii, również w bankowości. Młodych klientów jednak nie interesują technologie, które stosujemy, systemy ani rozwiązania. Dla nich ważne jest, jak to działa. Ma być prosto: „fajnie", szybko i bezpiecznie, a my, dostawcy, musimy wymyślić, jak to zapewnić. Dodatkowo dzisiejszy młody konsument często uważa, że jeśli czegoś nie ma w internecie albo nie ma do tego aplikacji, to nie ma tego w ogóle. Tak więc podstawą dla nas, dostawców usług, jest cały czas głos klienta i jego potrzeba. To się nie zmieniło. Problemem nie jest wymyślenie i wdrożenie jakiegoś rozwiązania, ale to, czy klient takie rozwiązanie zaakceptuje – mówi Marcin Giżycki.

Dla branży finansowej dobrą wiadomością jest to, że – jak zauważają autorzy opublikowanego w połowie tego roku raportu „Pokolenie Z w finansach i na rynku pracy", a przygotowanego przez Centrum Analityczne SpotData i firmę Provident – osoby z pokolenia Z lubią pieniądze. To nie może jednak dziwić, bo generacji urodzonej i wychowanej w kapitalizmie trudno wyobrazić sobie życie bez dochodów pozwalających na zaspokajanie przyjemności. Być może dlatego doceniają rolę oszczędności i je posiadają. Jak podaje raport, 36 proc. „zetek" dysponuje zgromadzonymi pieniędzmi w kwocie do 1 tys. zł. Głównym źródłem, z którego czerpią środki, jest rodzina; ta bardziej niż w poprzednich dekadach może sobie pozwolić np. na prezenty w postaci gotówki z okazji różnych uroczystości. Młodzi są wychowywani w czasach, gdy stale mówi się o czekających ich niskich emeryturach, dlatego można zakładać, że „zetki" będą lepiej rozumiały konieczność oszczędzania niż starsze pokolenia. Zdecydowana większość (90 proc.) deklaruje, że gdy potrzebują kilkuset złotych na rozrywkę w danym miesiącu, to wolą oszczędzić i odłożyć zakup, niż wziąć kredyt czy pożyczkę.

Ramy pokoleniowe

W publikacjach i raportach można spotkać wiele różnych podziałów wiekowych określających pokolenia X, Y i Z, które różnią się od siebie o kilka lat datami granicznymi. Można jednak przyjąć, że:

Z – to urodzeni po 1995 r., a więc dziś osoby wieku do 24 lat;
Y – (milenialsi) urodzeni w latach 1980–1994, mają 25–39 lat;
X – urodzeni w latach 1965–1979, obecnie liczą 40–54 lata.

Intensywnie bankują

Pokoleniu Z postanowił też kilka miesięcy temu przyjrzeć się Santander Bank Polska. Przy czym, gdy SpotData i firmę Provident uwzględniały osoby urodzone po 1995 r., a więc nie starsze niż 24 lata, to Santander wziął pod lupę grupę jeszcze młodszą, która jednak aktywnie korzysta z wielu usług bankowych. Okazało się, że wśród młodzieży w wieku 13–17 lat standardem jest posiadanie karty debetowej. Ma ją już 98,5 proc. tej grupy. Jak pokazały dane banku, grupa ta najchętniej wydaje swoje środki z konta w sklepach spożywczych i supermarketach (45,2 proc. transakcji), a także w restauracjach i w fast foodach (16,6 proc. transakcji).

Zdaniem bankowców z Santandera pokolenie Z intensywnie korzysta z bankowości. Według danych tego banku klienci z tej grupy średnio miesięcznie używają kart debetowych 7,7 razy. Aktywność w tej sferze jest skorelowana z wiekiem. Najmłodsi z grupy 13-latkowie płacą przeciętnie 5,6 razy, a 17-latkowie już 9,1 razy. Mniejsze zróżnicowanie widać w kwestii kwot wydawanych przez młodzież. Średnia wartość jednej płatności dla grupy wiekowej 13–17 lat wynosi 29,23 zł miesięcznie. Między poszczególnymi rocznikami wyniki wahają się od 30,8 zł do 26,9 zł. Największe kwoty wydawali 15-latkowie, najmniejsze 13-latkowie.

Równocześnie nastoletni klienci banku na konto otrzymują średnio 2,7 przelewu w miesiącu, o przeciętnej wartości 250,57 zł. Zdecydowanie częściej młodzi

eprasa.pl 58fff35ce5

sami dokonują płatności. Statystycznie robią 10,8 przelewów w ciągu miesiąca na średnią kwotę 58,83 zł. Co ciekawe, starsi nastolatkowie częściej niż młodsi robią przelewy, ale za to o mniejszej wartości. Najwyższe średnie kwoty zewnętrznych przelewów Santander Bank Polska odnotował wśród 14- i 15-latków (odpowiednio 65,6 zł i 63,6 zł miesięcznie).

– Młoda generacja klientów banków to obecnie pokolenie Z, wychowane w dobie komputerów, internetu i social mediów. Swoją przygodę z bankowością zaczynają bardzo wcześnie, a przy tym aktywnie z niej korzystają. To cieszy, bo dzięki oswajaniu produktów i usług finansowych od najmłodszych lat, w przyszłości powiększą grono dorosłych, świadomych użytkowników. To korzyść dla samych klientów, banku, jak i dla całego rynku – skomentowała wyniki Anna Kaczmarek, dyrektor Departamentu Klienta Indywidualnego w Santander Bank Polska.

Niefrasobliwi, niedouczeni?

Mniej optymistycznymi dla banków spostrzeżeniami poczynionymi przez autorów raportu „Pokolenie Z w finansach i na rynku pracy" jest to, że branie kredytu czy pożyczki w najmłodszym pokoleniu klientów to jedno, a spłacenie ich w terminie to już inna sprawa. Młodzi co prawda nie zadłużają się bardziej na przyjemności i rozrywkę niż osoby z pokolenia X i Y, ale gdy już pożyczkę wezmą, to mają zdecydowanie większy problem ze spłatą zobowiązania na czas niż osoby starsze, co potwierdzają dane z Krajowego Rejestru Długów. Zadłużenie tych niesolidnych dłużników w wieku 18–25 lat wzrosło aż 15-krotnie (!) między 2013 r. a końcem I kwartału 2019 r. (z prawie 43 mln zł do 637 mln zł).

> Kupując w sklepie, sprawdzają on-line ceny, bo to główny czynnik decyzyjny, szukają opinii, alternatywy. Zanim zbliżą telefon czy kartę i zapłacą, szukają porady

– Młodzi z pokolenia Z wykazują się znacznie większą niefrasobliwością niż starsze pokolenia w spłacaniu swoich zobowiązań na czas. Na taką postawę z pewnością wpływają braki w wiedzy ekonomicznej, a te już teraz są największe właśnie wśród „zetek", co potwierdzają wyniki przeprowadzonego przez nas badania. W przyszłości może to negatywnie wpływać na ich decyzje finansowe, zarządzanie domowym budżetem, a tym samym radzenie sobie w dorosłym życiu – mówi Alicja Defratyka, starszy analityk SpotData i współautorka raportu.

Paweł Stężycki, dyrektor ds. planowania innowacji w Alior Banku, zwraca jednak uwagę na to, że termin „pokolenie Z" to uproszczenie – mówimy bowiem o milionach ludzi i w tej grupie znajdziemy bardzo różne postawy, podobnie jak w całym społeczeństwie.

– Marketingowo daje to przestrzeń dla różnych strategii banków. Cecha, która jest w dużym stopniu wspólna dla pokolenia Z, to doświadczanie nowych technologii. Oczywiście smartfon jest dla wielu osób narzędziem kluczowym, dlatego w Alior Banku konsekwentnie rozwijamy metody płatności mobilnych i funkcje z nimi połączone. Młodzi ludzie mają też nieco inne oczekiwania wobec pracy. Jest ona dużą wartością, ale są bardziej zdeterminowani w dążeniu do tego, aby robić rzeczy dla nich interesujące. Sami ich do tego namawialiśmy przez ostatnie 20 lat, a YouTube pokazuje, że „tak można żyć". Dla pracodawców oznacza to konieczność wychodzenia naprzeciw oczekiwaniom związanym ze stylem i z kulturą pracy. Coraz chętniej uelastyczniają godziny pracy, wspierają realizację pasji. Podobno każde kolejne pokolenie jest mądrzejsze. Również „zetkom" warto zaufać – przekonuje Paweł Stężycki.

„Zetki" pod lupą

Halina Karpińska, dyrektor Departamentu Bankowości Elektronicznej w Banku Millennium, przyznaje, że już dziś jej bank uwzględnia mocno „zetki", projektując i wprowadzając na rynek nowe produkty . Zastrzega przy tym jednak, że wszystkie wprowadzane przez Bank Millennium usługi i produkty mają za zadanie ułatwiać użytkownikom codzienne bankowanie – zarówno tym z pokolenia Z, dorastającym w świecie nowoczesnych technologii, jak i tym ze starszych generacji.

– Każdy nowy pomysł poddajemy testom, korzystając z różnych metod, takich jak IDI, CAPI, ankiety on-line, testy A/B lub testy eye-trackingowe. Zatem dostosowanie się do wymogów młodych klientów nie jest dla nas rewolucyjną zmianą, ale naturalnym procesem, polegającym na dostarczaniu innowacyjnych i zarazem funkcjonalnych rozwiązań – podkreśla Halina Karpińska.

Potwierdza ona, że pokolenie Z znacznie częściej niż starsze generacje korzysta z usług bankowych za pośrednictwem urządzeń mobilnych. – Nierzadko aplikacja mobilna jest dla nich jedynym kanałem kontaktu z bankiem, dlatego cały czas pracujemy nad jej rozwojem i dążymy do tego, aby wszelkie usługi oferowane poprzez bankowość internetową były również dostępne w aplikacji mobilnej. Konsekwentnie

eprasa.pl 58fff35ce5

staramy się udostępniać rozwiązania, które pozwolą na wykonywanie codziennych czynności szybko, wygodnie i w dowolnym momencie. Liczba użytkowników naszej bankowości mobilnej stale rośnie, o prawie 40 proc. rok do roku. Są to bardzo aktywni klienci, którzy logują się do aplikacji niemal codziennie, ale spędzają w niej nie więcej niż 20 sekund. Pokolenie Z w związku z tym, że dużo czasu spędza w cyfrowej przestrzeni, oczekuje od nas rozwiązań, z którymi spotyka się poza bankiem, w tym personalizacji, usług dopasowanych do ich indywidualnych potrzeb – mówi Halina Karpińska.

Jej słowa znajdują potwierdzenie w badaniach SpotDaty i Providenta, z których wynika, że znacznie więcej „zetek" (94 proc.) niż „iksów" (53 proc.) korzysta z internetu za pośrednictwem smartfonu. Jest to więc sygnał dla instytucji finansowych, że jeśli chcą dotrzeć do młodych, muszą to robić głównie za pośrednictwem tego kanału.

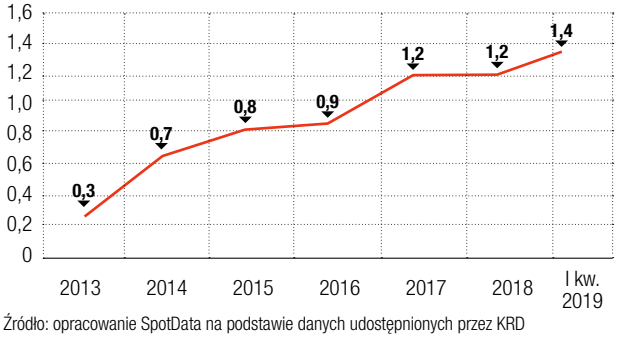
Dlatego – jak podkreśla Halina Karpińska – w aplikacji Banku Millennium użytkownicy mogą skorzystać z usług nie tylko stricte bankowych, lecz także pozabankowych, takich jak ubezpieczenie turystyczne, ubezpieczenie OC/AC czy możliwość zakupu biletów komunikacji miejskiej. – W ciągu ostatnich kilku miesięcy wprowadziliśmy do aplikacji chatbota, który nie tylko odpowie na zadane pytanie, lecz również przyjmie zlecenie i je zrealizuje. Już w tym momencie można zapytać go o historię transakcji na 800 sposobów, a przelew zlecić na 400. Co istotne, nasz chatbot ma pełną wiedzę o kliencie. Zna jego produkty i usługi, dzięki czemu może go obsługiwać z najwyższą jakością. Ten sposób komunikowania się z firmami najmłodsi klienci doskonale znają z popularnych komunikatorów – wyjaśnia Halina Karpińska.

Banki dla nich nie są wcale fajne

– To jest generacja, w której czasach sztuczna inteligencja naprawdę działa. Nawet nie wiadomo, gdzie jest, ale pewnie gdzieś w tle. Najważniejsze, że daje im wymierne korzyści. Inaczej podchodzą do prywatności. Inaczej do bezpieczeństwa. Korzystają więcej, ale mniej ufnie. Co ciekawe, większość osób z tego pokolenia zmienia ustawienia prywatności w urządzeniach czy na portalach. To oni prędzej zaufają blockchainowi, stawiając na bezpieczeństwo i decentralizację zarządzania informacją – uważa Michał Szewczyk.

Według niego należy przy tym pamiętać, że banki nie są bynajmniej w oczach pokolenia Z „superfajne". – Placówki bankowe to miejsca do zadań specjalnych, tych, które z jakiegoś powodu nie mieszczą się w telefonie. To pokolenie nie potrzebuje banków, ale sprawnych, sprawiedliwych i zrozumiałych „usług" finansowych. Spróbujcie raczej na dobre zaistnieć w telefonach tych osób lub chociażby przebić się do nich ze swoim komunikatem. Czy da się ich zainteresować tradycyjną nudnawą ofertą lub kolejną promocją na produkt? Raczej czeka nas dość duża zmiana w tym obszarze – przestrzega Michał Szewczyk.

Udział zadłużenia osób w wieku 18–25 lat w całkowitym zadłużeniu (w proc.)



Źródło: opracowanie SpotData na podstawie danych udostępnionych przez KRD

A jak jest z postrzeganiem przez „zetki" fintechów i bankowych challengerów? Michał Szewczyk zauważa, że korzystają z ich usług, ale najpierw sprawdzają i upewniają się, czy będzie to dla nich dostrzegalna korzyść. – Prawdziwa wartość tu i teraz skutecznie może przysłonić ryzyka. Zwłaszcza te, których nie do końca rozumieją. Dla nich sukces finansowy to nie góra pieniędzy i liczba zer na koncie, ale życie bez kredytów. Świadomie podejmują decyzje, zwłaszcza te finansowe, pytają dlaczego. Chcą oszczędzać, optymalizować i mądrze zarządzać finansami, ale nie do końca wiedzą jak – uważa Michał Szewczyk.

Elastyczne nastawienie do pracy

Innym wyzwaniem dla banków jest i będzie rekrutowanie wśród „zetek" pracowników. Często sprawa ta budzi duże obawy pracodawców ze względu na jakoby rozbuchane oczekiwania tego pokolenia. Autorzy raportu „Pokolenie Z w finansach i na rynku pracy" uspokajają jednak, że podejście do pracy osób z pokoleń X, Y i Z nie różni się aż tak diametralnie, jak wielu mogłoby sądzić.

Największe różnice dotyczą podejścia do zatrudnienia w formie umowy o pracę oraz stabilności, które dla „zetek" nie są kluczowe. Jak przypuszczają autorzy opracowania, być może młodzi, którzy coraz częściej łączą pracę z nauką czy też dorabiają np. na własnym blogu lub kanale na YouTube, zaczynają się bardziej przyzwyczajać do niestabilności na rynku pracy niż ich poprzednicy. Widoczne jest jednak, że „zetki" bardziej stawiają na dobrą atmosferę i relacje z ludźmi, elastyczny czas pracy, możliwości rozwoju czy szybki dojazd do pracy. Pracodawcy z pewnością więc będą musieli się bardziej natrudzić, by zatrzymać najmłodszych pracowników u siebie na dłużej. ●

eprasa.pl 58fff35ce5

MAREK JAŚLAN

Fałszywe informacje typu fake news mogą być poważnym zagrożeniem nie tylko dla pojedynczych firm, lecz także dla całych sektorów gospodarki, w tym bardzo wrażliwego finansowego. Przedstawicieli polskich banków niepokoi tempo, w jakim fake newsy dewastują rynek. Klasyczne formy obrony stają się mało efektywne

Fake newsem w bank

W lipcu lotem błyskawicy poważne portale informacyjne w Polsce obiegła informacja, że nie żyje Adam Słodowy, popularyzator majsterkowania i autor kultowego programu telewizyjnego „Zrób to sam" nadawanego w latach 1959–1983. Wiadomość tę uwiarygodniła nawet depesza PAP, ale na szczęście okazała się nieprawdziwa, co zdementowała rodzina pana Adama.

Przykład ten jednak pokazuje, jak szybko w cyfrowym świecie może się dziś nakręcać spirala fake newsów, czyli treści kolportowanych przez różne media, sprawiających wrażenie zweryfikowanych informacji, opisujących zaistniałe fakty, które jednak wprowadzają opinię publiczną w błąd, przez co uwiarygodniają niepotwierdzone doniesienia i dane, przecieki oraz niezweryfikowane źródła. Zjawisko to stało się tak powszechne, że twórcy brytyjskiego słownika Collins Dictionary uznali fake news za Słowo 2017 Roku.

Fake news jak bomba

W świecie biznesu zjawisko kreacji rzeczywistości może jednak mieć bardzo nieprzyjemne i zarazem wymierne skutki. W maju 2019 r. mogli się o tym przekonać szefowie brytyjskiego Metro Banku. W popularnym komunikatorze internetowym WhatsApp pojawiła się bowiem informacja, że Metro Bank jest bliski bankructwa. Wiadomość rozprzestrzeniła się szczególnie szybko po północno-zachodnim Londynie, a tamtejszy oddział banku tego dnia przeżył oblężenie. Jak opisywały niektóre media, sceny sprzed placówki banku przypominały czasy Wielkiego Kryzysu: tłum zaniepokojonych klientów nie tylko wypłacał pieniądze, lecz również opróżniano sejfy z przechowywanych w nich

fot. Shutterstock (2x)

eprasa.pl 58fff35ce5

kosztowności. Panika – jak się szybko okazało – była niczym nieuzasadniona, może tylko tym, że wcześniej akcje tego banku rzeczywiście traciły na wartości, co jednak raczej tylko pomogło fake newsowi.

W Polsce na szczęście żaden bank nie przeżył jeszcze tego typu sytuacji kryzysowej wywołanej fake newsem, jednak pod koniec 2017 r. w mediach niczym bomba pojawiła się informacja o planowanej fuzji PKO BP i Banku Pekao. Była głównym tematem na pierwszej stronie zarówno „Rzeczpospolitej", jak i „Parkietu", dzienników wydawanych przez Gremi Media. To źródła uchodzące za wiarygodne, nic więc dziwnego, że doniesienia zaczęły kolportować też media cyfrowe. Gazety przekonywały m.in, że odbyło się już wiele spotkań dotyczących fuzji, ale nie powołano jeszcze zespołów roboczych. Podawano konkretne nazwiska, kto miałby być prezesem połączonego banku, a kto miałby objąć funkcję przewodniczącego rady nadzorczej.

Oba banki szybko przystąpiły do dementowania tych rewelacji. „Nieprawdą jest, że PKO Bank Polski uczestniczył w rozmowach dotyczących możliwości połączenia PKO Banku Polskiego i Pekao SA. PKO BP nie prowadzi też żadnych projektów związanych z sugerowaną fuzją" – ogłosił PKO BP. „Jest to fake news. Skupiamy się na wzroście organicznym i budowaniu wartości dla klientów" – napisał o publikacji Bank Pekao SA.

Amunicja trolli internetowych

W Pekao SA dziś niechętnie wracają do tej historii. – Od tamtej pory na szczęście wielu fake newsów o nas nie ma. Co zaś do tamtej sytuacji – to, co powiedzieliśmy wtedy, wyczerpuje temat. Nic nowego nie mamy do dodania, nic istotnego się nie zmieniło – wyjaśnia Marcin Starkowski z biura prasowego Pekao SA.

O problemach z fake newsami otwarcie mówi za to biuro prasowe Idea Banku. Jego pracownicy przyznają, że bank był celem tego typu ataków. Szczególnie dyskusyjne fora internetowe są miejscem, gdzie bywają publikowane fałszywe informacje.

> Rozpowszechnianie fałszywych lub wprowadzających w błąd informacji może mieć istotny wpływ na ceny instrumentów finansowych, a takie działania mogą nosić już znamiona manipulacji

– Fake newsy wywołują silne emocje, tworząc doskonałą amunicję dla tzw. trolli internetowych. To powoduje, że wyssane z palca informacje roznoszą się często szybciej niż prawdziwe doniesienia. Niestety w dobie rozwijającej się cyfryzacji stają się one coraz powszechniejsze i bywają stosowane z pełną premedytacją jako nowy gatunek czarnego PR. Tego typu fałszywe informacje mogą być poważnym zagrożeniem nie tylko dla pojedynczych firm, lecz także dla całych sektorów gospodarki, w tym bardzo wrażliwego finansowego. Nieprawdziwa wiadomość o problemach w jednym banku, wielokrotnie powtórzona, może spowodować poważne turbulencje – uważa biuro prasowe Idea Banku.

Według IB skuteczna obrona przed fake newsami wymaga m.in. ciągłego monitoringu mediów społecznościowych i portali tematycznych, aby móc wychwytywać tego typu zagrożenia i przekazywać sygnały do administratorów z postulatem szybkiej reakcji. W niektórych wypadkach trzeba sięgać po narzędzia prawne, jak żądanie sprostowania, jednak tempo, w jakim fake newsy dewastują rynek, jest tak szybkie, że klasyczne formy obrony stają się mało efektywne. Niezbędna jest szeroka edukacja dotycząca tego problemu, która umożliwi w internecie merytoryczną dyskusję, opartą na sprawdzonych informacjach.

– Fake newsy to dziś jeden z większych problemów cyfrowej rzeczywistości. Do tego momentu Bank Millennium nie doświadczył fake newsa, który mógłby w znaczący sposób wpłynąć na funkcjonowanie banku. Jednak działanie całego sektora finansowego, w tym banków, opiera się na zaufaniu, lojalności i pozytywnych doświadczeniach klientów. Klienci muszą być przekonani, że w bankach ich pieniądze i dane są w pełni bezpieczne. Z tego powodu skutki plotki, czyli współczesnego, internetowego fake newsa, mogą być dotkliwe. Czy można się przed nim bronić? Każda organizacja przygotowuje się na różnego typu sytuacje kryzysowe, my również. Na bieżąco monitorujemy i analizujemy informacje spływające z mediów, w tym społecznościowych, w których coraz częściej pojawiają się informacje niepotwierdzone. Oczywiście reagujemy na wszystkie publikacje fałszujące obraz rzeczywistości i korygujemy zgodnie z kontekstem. Niestety strategia Marka Twaina, który po przeczytaniu artykułu na temat swojej śmierci musiał go skorygować słowami: „Jak panowie widzą, plotki o mojej śmierci są mocno przesadzone", jest nadal aktualna – mówi Iwona Jarzębska, rzecznik prasowy Banku Millennium.

Problemu fake newsów nie lekceważy też Biuro Komunikacji i Relacji Inwestorskich Banku Ochrony Środowiska. – Jeżeli przyjmiemy, że fake news to przede wszystkim dezinformacja, to oczywiście może ona stanowić zagrożenie dla spółek z sektora finansowego. Skala szkód, jakie może wywołać, uzależniona jest jednak od jej charakteru. Treści sfabrykowane, czyli

eprasa.pl 58fff35ce5

fałszywe, mające na celu oszukać odbiorców będących klientami lub inwestorami instytucji, mogą wywołać dużą szkodę wizerunkową lub finansową – podkreślają w BOŚ Banku.

Zwracają przy tym uwagę, że w przypadku spółek giełdowych pojawienie się nieprawdziwej informacji może spowodować utratę zaufania wobec spółki oraz narazić inwestorów na niespodziewane straty finansowe. Rozpowszechnianie fałszywych lub wprowadzających w błąd informacji może mieć istotny wpływ na ceny instrumentów finansowych w stosunkowo krótkim okresie, a takie zachowania mogą nosić już znamiona manipulacji. Ten rodzaj manipulacji na rynku jest szczególnie szkodliwy dla inwestorów, ponieważ powoduje on, że opierają oni swoje decyzje inwestycyjne na nieprawdziwych lub nierzetelnych informacjach.

BOŚ Bank radzi spółkom w takiej sytuacji, by jak najszybciej opublikowały stanowisko w tej sprawie w celu przeciwdziałania dalszemu rozpowszechnianiu nieprawdziwych informacji. Zwraca też uwagę, że w przypadku środowiska giełdowego barierą dla fake newsów mogą być wysokie kary finansowe za np. manipulacje kursem spółki notowanej na GPW, które wynikają bezpośrednio z obowiązujących przepisów prawa.

Dezinformacja nakręcana cyfrowo

Oczywiście manipulowanie informacjami czy dezinformacja w celu osiągnięcia korzyści finansowych to zjawisko towarzyszące ludzkości od zawsze. W polskiej literaturze powieści „Rękopis znaleziony w Saragossie" z przełomu XVIII i XIX w. Jana Potockiego (napisał ją po francusku) Żyd Wieczny Tułacza opowiada, jak w czasach Cesarstwa Rzymskiego za Tyberiusza rozeszła się pogłoska, jakoby cesarz miał w całym państwie nakazać powszechne przetopienie pieniędzy. Srebrne monety nie miały więcej krążyć, ale zostać zalane w sztaby i odesłane do cesarskiego skarbca. Postanowił to wykorzystać i zaczął nagłaśniać te plotki, by zdyskredytować srebro, co miało mu stworzyć szansę na tanie odkupywanie kruszcu. I plan prawie się udał.

Dziś jednak w epoce mediów społecznościowych spiralę dezinformacji poprzez fake newsy można nakręcić szybciej, łatwiej i na większą skalę. Żyd Wieczny Tułacz z powieści Jana Potockiego, by uwiarygodnić rewelacje o srebrze, musiał przekupić kilku kupców, którzy za jego namową wzbraniali się sprzedawać towary za srebro. W świecie cyfrowym do publikacji nieprawdziwych treści można wykorzystać np. boty.

Dlatego niektóre firmy technologiczne radzą administratorom mediów społecznościowych wykorzystanie platform analitycznych oraz technologii machine learning do usuwania lub blokowania botów rozpowszechniających fake newsy. Firma SAS Institute przekonuje np., że dzięki automatyzacji procesów analitycznych i samodzielnemu wykrywaniu wzorców zawartych w danych zastosowanie metod uczenia maszynowego pozwala na identyfikowanie kont publikujących fałszywe informacje. System analizuje m.in. częstotliwość i rodzaj publikowanych treści, a następnie – wykorzystując algorytmy – samodzielnie klasyfikuje konto jako prawdziwe lub stworzone na potrzeby rozpowszechniania nieprawdziwych informacji. Program ocenia m.in. wagę publikowanych newsów, mierząc ich współczynnik wpływu. Najbardziej wpływowe informacje wymagają dogłębnej analizy pod kątem prawdziwości treści.

Trudna umiejętność weryfikacji

To ostatnie nie jest jednak wcale takie łatwe, na co zwróciła uwagę Pracownia Badań Społecznych NASK w opublikowanym w maju tego roku raporcie. Według niego ponad połowa polskich internautów w ostatnich miesiącach zetknęła się w internecie z manipulacją lub dezinformacją, a 35 proc. Polaków ze sfałszowanymi informacjami w sieci spotyka się raz w tygodniu lub częściej. Bardzo niepokoić jednak może to, że wiele osób, bo więcej niż połowa badanych, nie potrafi odróżnić opinii od faktów. Więcej niż co trzeci badany bez ogródek przyznaje, że nie sprawdza wiarygodności internetowych informacji ani ich źródeł.

Raport potwierdził też, że najczęstszym rodzajem dezinformacji, z jakim spotykają się Polacy (29,9 proc.), jest fake news. Respondenci wymieniali również trolling (15,6 proc.), działania przez fałszywe konta, np. na portalach społecznościowych (14,9 proc.), i zmanipulowane zdjęcia (8,3 proc.).

Badacze pytali Polaków m.in. o ich opinie i obserwacje dotyczące działań dezinformacyjnych w sieci. Wyniki pokazują, że nieprawdziwe lub zmanipulowane informacje występują powszechnie. Codziennie styka się z nimi 8,3 proc. ankietowanych, kilka razy w tygodniu – 15,6 proc., raz w tygodniu – 11,1 proc. Tylko 2,3 proc. respondentów wybrało odpowiedź „nigdy".

– Te wyniki mogą niepokoić, szczególnie w zestawieniu z inną częścią badania, dotyczącą kompetencji medialnych. Z uzyskanych w niej odpowiedzi respondentów wynika, że duża część polskich internautów ma poważne problemy z odróżnianiem opinii od faktu – skomentował raport kierownik Pracowni Badań Społecznych NASK dr Rafał Lange.

Z pewnością znakiem naszych czasów jest to, że ponad dwa lata temu BBC powołała specjalny zespół, który monitoruje informacje publikowane w internecie, a szczególnie w mediach społecznościowych, takich jak Facebook czy Instagram. Informacje, które tylko „udają" prawdziwe, są prostowane przez BBC i publikowane jako tzw. Reality Check. ●

eprasa.pl 58fff35ce5

Fanatyzm postnowoczesny

PROF. GRZEGORZ SZULCZEWSKI
profesor SGH w Warszawie,
członek Zespołu Etyki Biznesu przy
Towarzystwie Naukowym Prakseologii

Przełom cywilizacyjny, jaki dokonał się dzięki rozwojowi technologii cyfrowych, doprowadził również do radykalnych zmian świadomościowych. Pokolenie Z i następne, czyli te, które edukują się teraz w cyfrowej szkole w zupełnie inny sposób, zdobywają wiedzę o tym, co się wydarza. Co więcej, większość dorosłych idzie tą samą drogą. Źródłem wiedzy stały się portale internetowe odbierane na smartfonach. Z konieczności wiadomości są przekazywane w sposób hasłowy, mają budzić sensacje, by w ogóle były wyświetlane. Osoby stale wpatrzone w ekran smartfona nie mają czasu na analizę, a więc zachowanie obiektywizmu i ukształtowanie racjonalnej postawy. Wyszukiwarka Google, która stała się mędrcem odpowiadającym na wszystkie pytania, jest tak zaprogramowana, by odpowiedzi były zgodne z oczekiwaniami pytającego i oczywiście komercyjnymi wymogami. Facebook prowadzi politykę odsłon według własnych światopoglądowo-komercyjnych kryteriów. Zaproponuje nam również znajomości z ludźmi tak samo myślącymi jak my.

Bombardowani apokaliptycznymi wiadomościami, bo te mają najwięcej odsłon w sieci, nabieramy przeświadczenia o totalnych zagrożeniach, które natychmiast trzeba zwalczyć za wszelką cenę. Nasi znajomi dobrani przez Facebooka i odpowiedzi Google utwierdzają nas w przekonaniu, że świat nie jest taki, jakim być powinien. Prowadzi to do radykalnej negacji wszystkiego, co nie jest zgodne z wyznawanymi poglądami. Na naszych oczach rodzi się fanatyzm cyfrowy jako zagorzała wiara we „własne" poglądy. Nakazuje on uczestnictwo w różnego rodzaju akcjach protestu, ale również budzi nietolerancję wobec inaczej myślących.

Problemem zawsze było to, że fanatycy wierzący w absolutną prawdziwość swoich poglądów tworzą parareligijne organizacje starające się zdominować debatę publiczną. Fanatyków nie cechuje zmysł krytycyzmu w stosunku do samych siebie ani idei, które głoszą.

Etycy zastanawiali się nad fanatyzmem młodzieży. Doszli do wniosku, że „młodzi przejęli zasady swych rodziców i stosowali je bardziej sumiennie i konsekwentnie, nie robiąc uników, do których uciekali się ich rodzice, by łagodzić działanie owych zasad. Młodzi byli »logiczni« w tym rozumieniu »logiki«, w jakim sprowadza się ona do tego, że wybiera się jakąś zasadę intuicyjną i stosuje ją, nie bacząc na to, że jakaś inna zasada może się okazać równie ważna, ani na myślenie krytyczne, które poradziłoby sobie z konfliktem między nimi i określiło, którą należałoby w danym wypadku uchylić".

Choć powstały często ze szlachetnych powodów fanatyzm ze swą jednostronnością i radykalizmem recept stwarza duże ryzyko, to warto z drugiej strony zauważyć, że żarliwi, bezkompromisowi wyznawcy kierują naszą uwagę na tematy ważne.

Jak więc na spokojnie, racjonalnie podejść do tematu ochrony naszego środowiska? Które z sądów są prawdziwe, a które stanowią dogmat?

Ostatnio miałem przyjemność wysłuchać wykładu emerytowanego premiera jednego z niemieckich landów, a więc osoby, która może bez konsekwencji zachować obiektywizm nie zawsze opłacalny dla polityków. Wskazywał on problemy, jakie rodzi ekofanatyzm. Odejście od węgla kamiennego i energii wytwarzanej w elektrowniach jądrowych oraz niemożność zastąpienia ich na obecnym etapie rozwoju energią odnawialną całkowicie uzależniło Niemcy od dostaw gazu. Doszło tam do spektakularnych bankructw w branży wykorzystującej energię słoneczną. W ciągu kilku dni akcje kilku elektrowni słonecznych spadły o 80 proc., by na końcu tygodnia stać się praktycznie bez wartości.

Dlatego inwestowanie w energię odnawialną musi być ostrożne. Z uwagą należy się zatem przypatrywać działaniom, jakie podejmie bank HSBC. Daniel Klier odpowiedzialny w HSBC za fundusze zrównoważonego rozwoju jest przeświadczony o sensowności, ale i zyskowności działań prowadzących do jak najszybszej redukcji CO_2. Z jednej strony widzi ogromne możliwości inwestowania w alternatywne źródła czystej energii, z drugiej – jest świadomy ryzyka, ale chce je podjąć, bo inwestowanie również wedle niego daje szanse, by „banki odzyskały swą rolę i znaczenie w społeczeństwie". Przy czym ruch młodych FFF utwierdza go w przekonaniu, że „finansując zrównoważoną gospodarkę, banki mogą ponownie wnieść istotny wkład". Według Kliera „oczekujemy, że potrzebujemy 100 bln dolarów, aby przejść do świata bez CO_2". Miejmy nadzieję, że się nie pomyli i na rynkach finansowych nie powstanie nowa bańka, tym razem ekobańka. ●

eprasa.pl 58fff35ce5

Biało-czerwona moneta kolekcjonerska

14 sierpnia Narodowy Bank Polski wprowadził do obiegu srebrną monetę o nominale 10 zł – „100-lecie polskiej flagi państwowej". Monetę wykonano w wyjątkowej technice dwustronnego druku UV. Umożliwiło to zaprezentowanie polskich barw narodowych na obu stronach monety kolekcjonerskiej. Umieszczono na niej stylizowany wizerunek polskiej flagi, przechodzący z awersu na rewers. Na rewersie widać też sylwetki ludzi, symbolizujące polskie społeczeństwo. Srebrna moneta o nominale 10 zł wyemitowana została w nakładzie do 13 tys. sztuk. Cena monety wynosi 150 zł brutto.

Źródło: materiały prasowe NBP

BGK wspiera faktoring

Santander Bank Polska, Santander Factoring oraz Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) zawarły umowę dotyczącą współdzielenia ryzyka programu faktoringowego do kwoty 200 mln zł. To pierwsza taka umowa pomiędzy bankami w Polsce. W efekcie współpracy wypracowano nowe rozwiązanie, polegające na przejmowaniu przez BGK części ryzyka w programach faktoringowych prowadzonych przez instytucje finansowe.

KNF i KDPW razem dla sektora

Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF) oraz Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych (KDPW) podpisały 12 sierpnia porozumienie dotyczące współpracy, która ma na celu wspieranie rozwoju sektora innowacji finansowych w Polsce. Strony uzgodniły główne obszary współpracy, a w szczególności prowadzenie działań w celu informatyzacji sprawozdawczości regulacyjnej oraz poszukiwanie innowacji w obszarze rynku kapitałowego i finansowego, w tym poprzez wykorzystanie platformy blockchain tworzonej przez KDPW.

BLIK bije rekordy

W pierwszym półroczu BLIK-iem wykonano niemal 90 mln transakcji – czyli tyle, ile w całym rekordowym roku 2018. Kwartał do kwartału liczba płatności BLIK-iem w internecie wzrosła o 16 proc. Rok do roku wzrost wyniósł aż 168 proc. Drugim najpopularniejszym kanałem dla BLIK-a pozostają wypłaty i wpłaty z bankomatów. Ich wzrost to 28 proc. w stosunku do pierwszego kwartału i 73 proc. rok do roku. Spektakularnie wzrosła również liczba płatności w tradycyjnych terminalach płatniczych. Było ich o 79 proc. więcej niż w pierwszych trzech miesiącach tego roku i aż o 363 proc. więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Przelewów na numer telefonu było o 38 proc. więcej kwartał do kwartału i 265 proc. więcej niż w tym samym okresie ubiegłego roku.

Źródło: materiały prasowe PSP

Źródło: KNF

9,6 mln zł

wyniosła strata netto domów maklerskich w I poł. 2019 r. Rok wcześniej wypracowany zysk netto wyniósł 167,14 mln zł. Strata z działalności operacyjnej wyniosła 12,5 mln zł wobec 176,51 mln zł zysku rok wcześniej. Przychody z działalności maklerskiej ukształtowały się na poziomie 245,5 mln zł, rok wcześniej zaś było to 333,87 mln zł.

Sektor mocny z wyjątkami

Mimo zadowalającej sytuacji bieżącej w skali całego sektora rekomendowane jest utrzymanie mocnej bazy kapitałowej, a w przypadku niektórych banków konieczne jest jej wzmocnienie – poinformowała 26 lipca Komisja Nadzoru Finansowego w raporcie „Sytuacja sektora bankowego w I kwartale 2019 roku". „Na poziomie poszczególnych banków sytuacja w zakresie spełnienia wymagań regulacyjnych wyglądała relatywnie korzystnie. Jednak na koniec marca br. dwa banki komercyjne i sześć spółdzielczych nie spełniało wymogów regulacyjnych w zakresie minimalnego poziomu kapitału założycielskiego lub minimalnych poziomów współczynników kapitałowych, choć ich łączny udział w aktywach sektora był niski (1,4 proc.). Ponadto trzy banki komercyjne i 17 spółdzielczych nie spełniało wymagań regulacyjnych powiększonych o wymóg połączonego bufora, tj. ich wskaźniki kapitałowe były niższe niż suma wymogów regulacyjnych oraz wymogu połączonego bufora (ich łączny udział w aktywach sektora bankowego był jednak niewielki i wynosił 5,6 proc.)" – napisano w raporcie KNF.

eprasa.pl 58fff35ce5

Transakcje Elixirem za pół biliona złotych

W lipcu 2019 r. w systemie Elixir rozliczono 166,4 mln transakcji, obejmujących uznania (m.in. polecenia przelewu) oraz obciążenia (m.in. polecenia zapłaty) o wartości 503,8 mld zł. W tym samym okresie 2018 r. KIR przetworzyła 155,9 mln komunikatów, których wartość wyniosła 454 mld zł. W ujęciu rocznym liczba transakcji wzrosła o 7 proc., natomiast wartość transakcji – o 11 proc.
W systemie Euro Elixir w lipcu 2019 r. rozliczono 3,6 mln transakcji o wartości 20,2 mld euro. Rok do roku liczba transakcji wzrosła o 31 proc., a wartość o 28 proc.
W systemie Express Elixir, umożliwiającym realizację przelewów natychmiastowych oraz przelewów na numer telefonu (pomiędzy indywidualnymi użytkownikami systemu BLIK) w lipcu br. rozliczono 2,3 mln transakcji o rekordowej wartości 3,9 mld zł. Liczba zrealizowanych przelewów natychmiastowych w stosunku do lipca 2018 r. zwiększyła się o 123 proc., a wartość wzrosła o 59 proc.

Źródło: materiały prasowe KIR

Polak ponownie w Radzie Dyrektorów WOCCU

Rafał Matusiak, przewodniczący Krajowej SKOK, został ponownie wybrany do Rady Dyrektorów Światowej Rady Unii Kredytowych (WOCCU). Decyzję podjęli przedstawiciele unii kredytowych z całego świata podczas dorocznej konferencji WOCCU, która w lipcu odbyła się na Bahamach. Rafał Matusiak dołączył do grona Rady Dyrektorów w 2015 r. WOCCU jest instytucją zrzeszającą 57 tys. unii kredytowych (ich odpowiednikami w Polsce są SKOK-i) ze 105 krajów. Do instytucji tych należy ponad 217 mln ludzi ze wszystkich zakątków globu. Od 2013 r. w dwuletniej kadencji na czele WOCCU stał Polak, senator Grzegorz Bierecki, twórca polskich Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych.

471,7 mln zł

wyniósł wynik finansowy netto towarzystw funduszy inwestycyjnych w I poł. 2019 r. Rok wcześniej było to 498,48 mln zł. Przychody ogółem TFI wyniosły 1 817,61 mln zł wobec 2 008,78 mln zł w I poł. 2018 r.

Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego

NewConnect otrzymał status rynku SME Growth Market

Komisja Nadzoru Finansowego wyraziła zgodę na wpisanie do rejestru rynków małych i średnich firm (SME Growth Market/ASO MŚP) alternatywnego systemu obrotu GPW – rynku NewConnect. Obecnie status SME Growth Market mają cztery europejskie rynki. Najważniejszym celem inicjatywy jest zapewnienie małym i średnim przedsiębiorstwom nowych źródeł finansowania poprzez rynki kapitałowe oraz zredukowanie kosztów pozyskania kapitału. Emitenci notowani na SME Growth Market skorzystają m.in. ze złagodzonych obowiązków informacyjnych wynikających z rozporządzenia MAR oraz ułatwień w procesie sporządzania prospektu.

PKO BP największym płatnikiem podatku CIT w kraju

PKO Bank Polski jest największym płatnikiem podatku CIT w kraju – wynika z opublikowanej przez Ministerstwo Finansów listy podatników podatku dochodowego od osób prawnych, których przychody w 2018 r. przekroczyły 50 mln euro. Tylko z tytułu tego podatku bank wpłacił w ubiegłym roku do budżetu państwa ponad 1,3 mld zł. Łącznie, z tytułu różnego rodzaju podatków, Grupa Kapitałowa PKO Banku Polskiego zasiliła w ubiegłym roku budżet centralny i budżety samorządów lokalnych kwotą 3,5 mld zł.

Sprostowanie

W „Gazecie Bankowej" nr 08/2019 w tekście red. Marka Jaślana „Cyberpolisy czeka boom" w trakcie prac redakcyjnych doszło do zniekształcenia ostatniego zdania w cytowanej wypowiedzi pani Moniki Osóbki z firmy Colonnade Insurance. Zdanie powinno brzmieć: „Przy tym mniejsze podmioty częściej wybierają węższy pakiet CYBER, czyli obejmujący tylko ryzyka związane z RODO".
Za zaistniałą sytuację przepraszamy wszystkie zainteresowane strony.

Redakcja „Gazety Bankowej"

fot. Shutterstock; materiały prasowe/ Rafał Wojewodzki; materiały prasowe/Krzysztof Firko

Oprac. Sek

eprasa.pl 58fff35ce5

GRAŻYNA ANCYPAROWICZ

Globalizacja vs. procesy redeployment

Redeployment nazwano w literaturze ekonomicznej przegrupowanie sił wytwórczych, którego siłą motoryczną były bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). W drugiej połowie XX w., głównie pod wpływem rewolucji w informatyce oraz logistyce, procesy redeployment weszły w nową fazę – międzynarodowej fragmentacji produkcji

Globalizacja w sensie ekonomicznym to sposób maksymalizacji zysku, umożliwiony przez regulacje prawne i postęp techniczny, toteż (jeśli nie wystąpią szczególne uwarunkowania polityczne) o transferach prywatnego kapitału z reguły decydują względy czysto komercyjne, przy czym dominująca od końca XIX w. po dziś dzień doktryna konkurujących między sobą korporacji to „pokojowe współistnienie". Hasło „globalizacja" pierwszy zdefiniował w 1961 r. „Webster's Third New International Dictionary of the English Language Unabridged"; miało ono wówczas głównie konotacje ekologiczne i społeczne. Rok później kanadyjski teoretyk komunikacji – Herbert Marshall McLuhan – wylansował pojęcie globalnej wioski (global village), mając na myśli „kurczenie się" świata pod wpływem nowych technologii. Najogólniej rzecz ujmując, globalizacja to termin stosowany do określenia złożonych i wielorakich procesów, w wyniku których tworzy się sieć multilateralnych więzi gospodarczych, społecznych i kulturowych między formalnie suwerennymi państwami. Procesy te

fot. Shutterstock

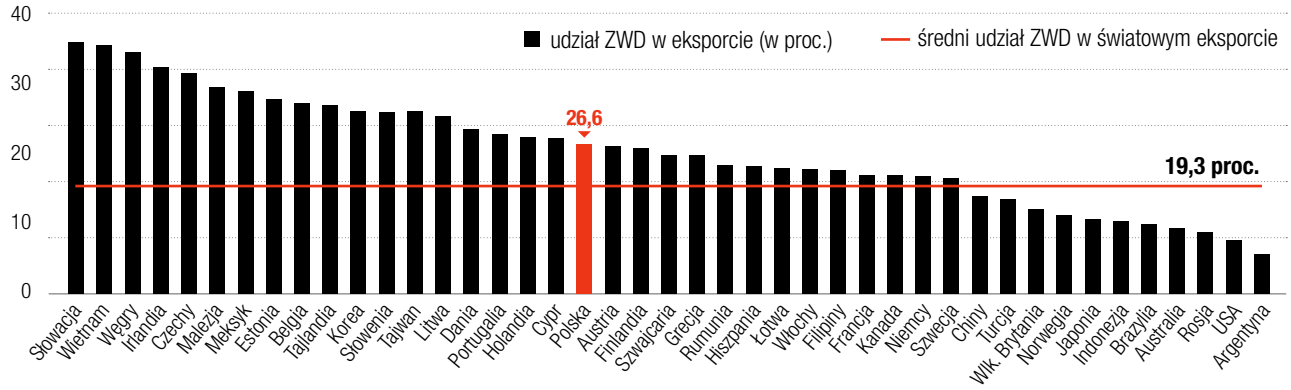
eprasa.pl 58fff35ce5

przebiegają etapami, prowadząc do zacierania różnic dzielących państwa narodowe, zanikania odmienności ich tradycyjnych struktur społecznych, a także zmniejszania różnic w poziomie rozwoju gospodarczego. Zwolennicy doktryny liberalnej uważali globalizację za obiektywną konieczność. „Żaden naród nie może być pozostawiony poza globalnym systemem, który budujemy" – stwierdziła Madeleine Albright. A Strobe Talbot dodał: „Wszystkie państwa uznają jeden globalny autorytet". Natomiast antyglobaliści akcentowali nierównoprawne stosunki międzypaństwowe, krytykując ekonomiczną i technologiczną dominację najwyżej rozwiniętych krajów zachodnich oraz homogenizację kulturową społeczeństw. „Ten, kto mówi o globalizacji, mówi o zdynamizowanym i napędzanym przez komfort sztucznym kontynencie w oceanie nędzy, nawet jeśli dominująca retoryka afirmacji sprawia wrażenie, że system światowy jest w swej istocie all-inclusive". Zdaniem Grupy Lizbońskiej można było temu przeciwdziałać, implementując do praktyki gospodarczej przyjęty w 1992 r. na Konferencji Narodów Zjednoczonych „Środowisko i Rozwój" „Action Programme – Agenda 21". Jest tam zawarta nierealistyczna, bo bez wskazania źródeł finansowych i perspektywy, wizja przyszłości świata, która ma prowadzić do sprostania wyzwaniom stojącym przed ludzkością. Koncepcją kompromisową w stosunku do ortodoksyjnego planu „Agenda 21" stało się podejście „Myśl globalnie, działaj lokalnie". Pod wpływem antyglobalistów w 2015 r. ONZ podjęła próbę zapobiegania na przyszłość negatywnym skutkom rabunkowej gospodarki i wyzysku, ogłaszając „Agendę na rzecz Zrównoważonego Rozwoju 2030"; jej uszczegółowieniem jest m.in. program Europa 2020 realizowany w bieżącej perspektywie budżetowej.

W aspekcie technicznym globalizacja stanowiła skutek przemieszczania zużytych moralnie (przestarzałych), zanieczyszczających środowisko naturalne, energochłonnych i pracochłonnych technologii lub linii produkcyjnych z krajów wysoko rozwiniętych do krajów rozwijających się. Procesy te w literaturze ekonomicznej określa się z angielska jako redeployment – przegrupowanie sił wytwórczych, którego siłą motoryczną były bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). W pierwszej kolejności beneficjentami takiego modelu międzynarodowego podziału pracy były azjatyckie kraje położone w regionie Pacyfiku. Zdynamizowały one swój rozwój tak dalece, że miano „azjatyckie tygrysy" stało się synonimem sukcesu gospodarczego. Ich śladem podążały – choć ze zmiennym powodzeniem – kraje latynoamerykańskie, a po rozpadzie bloku państw socjalistycznych – także kraje Europy Środkowej i Wschodniej. W drugiej połowie XX w., głównie pod wpływem rewolucji w informatyce oraz logistyce, procesy redeployment weszły w nową fazę – międzynarodowej fragmentacji produkcji. Procesy przedprodukcyjne (prace badawcze i rozwojowe) pozostały domeną krajów wysoko rozwiniętych, natomiast inne ogniwa – pozyskanie surowców i komponentów, montaż pośredni i końcowy – stały się domeną rynków wschodzących w ramach globalnych łańcuchów tworzenia wartości. Taki międzynarodowy podział pracy dynamizuje obroty wewnątrzkorporacyjne oraz ułatwia optymalizację podatkową firm, dlatego nawet po upływie paru dziesięcioleci udział importowanych towarów i usług pośrednich (mierzony wartością dodaną wytworzoną za granicą – ZWD) w eksporcie większości krajów zaliczanych do rynków wschodzących pozostał relatywnie wysoki (wykres 1.). Dotyczy to także Polski.

Wąsko ukierunkowana specjalizacja spółek wchodzących w skład transnarodowej grupy kapitałowej zwykle zwiększa uzależnienie rodzimych przedsiębiorstw (rezydentów) od importu z kraju macierzystego

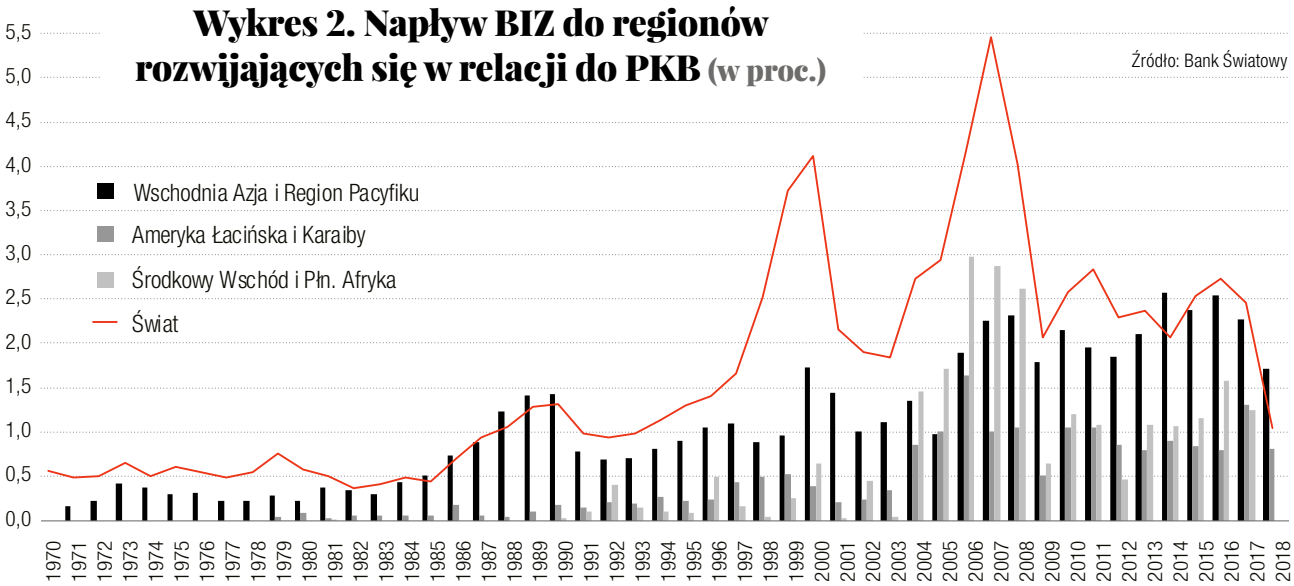
Wykres 1. Zagraniczna wartość dodana w eksporcie wybranych krajów w 2015 r.



Uwaga: udziały ZWD oszacowano na podstawie metodologii Trade in Value Added (TiVA), opracowywanej przez OECD i WTO metodą input-output, różniącej się istotnie od metody ESA 2010, stosowanej do określenia kontrybucji handlu zagranicznego w PKB bądź PNB

Źródło: NBP

eprasa.pl 58fff35ce5



spółki, co z reguły, choć nie zawsze, prowadzi do pogorszenia salda obrotów bieżących kraju goszczącego. Przeważają jednak – w dłuższej perspektywie – korzyści, gdyż BIZ to nie tylko dodatkowa podaż kapitału, lecz także transfer różnorodnych czynników produkcji, wśród których umiejętności technologiczne, menedżerskie i marketingowe odgrywają istotną rolę. Inwestorzy zagraniczni mają trwały wkład w rozwój gospodarki wschodzącej, jeśli dzięki ich obecności:

- przedsiębiorstwa kraju goszczącego mogą sprostać konkurencji na rynkach lokalnych, regionalnych i światowych;
- upowszechnią się nowoczesne wzorce zarządzania i marketingu, podnosząc produktywność zasobów ludzkich;
- w restrukturyzowanych i prywatyzowanych firmach stanowiska pracy będą lepiej wyposażone, a miejsca pracy – chronione;
- zmiany w strukturze rynku wewnętrznego i poziomie cen towarów oraz usług będą sprzyjać korzyściom skali;
- postęp technologiczny w dziedzinie produkcji zostanie zintegrowany z przekształceniami systemu edukacji, sprzyjając podnoszeniu kwalifikacji miejscowych kadr.

Przez wiele dziesiątków lat magnesem przyciągającym BIZ były niskie płace, co uzasadniano niską wydajnością pracy w krajach określanych obecnie jako „rynki wschodzące". Wprowadzając tam nowoczesne technologie i metody zarządzania, starano się możliwie jak najdłużej utrzymywać ten stan rzeczy, wskutek czego wydajność pracy rosła nieporównanie szybciej niż wynagrodzenia. Wzrost efektywności produkcji na rynkach wschodzących (przy presji na niskie wynagrodzenia) spowodował nadpodaż w wielu segmentach światowego rynku towarów i usług. Z danych Banku Światowego wynika, że strumień inwestycji bezpośrednich napływający do regionów słabiej rozwiniętych, lecz zasobnych w surowce naturalne oraz zdyscyplinowaną i tanią siłę roboczą, w ostatnich latach wyraźnie się zmniejszył, choć w stosunku do PKB wytworzonego w tych regionach BIZ nadal miały relatywnie większą wagę niż przeciętnie w gospodarce światowej (wykres 2.).

O lokalizacji BIZ nie decydują wyłącznie względy ekonomiczne, toteż kraj goszczący jest narażony na ryzyko dezinwestycji w przypadkach osłabienia koniunktury lub kryzysu w kraju pochodzenia inwestorów. W takich okolicznościach bez skrupułów wycofują oni aktywa z krajów peryferyjnych do centrali i wygaszają produkcję w filiach zagranicznych. Czynią tak jeśli nawet nie z własnej inicjatywy, to pod wpływem nacisków administracji w kraju macierzystym, nie zważając na negatywne konsekwencje swego postępowania dla gospodarki kraju goszczącego BIZ. Tak stało się po ostatnim kryzysie finansowym (2008–2009). Programy oszczędnościowe w Stanach Zjednoczonych i krajach strefy euro, hamując efektywny popyt, coraz bardziej ograniczały szanse powrotu gospodarki światowej na ścieżkę zrównoważonego wzrostu. Wprawdzie próbowano pobudzić koniunkturę instrumentami polityki pieniężnej i fiskalnej, nakłaniając transnarodowe korporacje do ograniczenia aktywności na rynkach wschodzących. „Obecnie inwestuje się tam, gdzie są [zamożni – przyp. aut.] klienci, a nie kierując się kosztami produkcji, jak w poprzedniej fazie globalizacji" – tłumaczy to zjawisko Philippe Escande, komentator ekonomiczny „Le Monde" (cyt. za: „Forbes", 2019). Towarzyszy temu rosnąca awersja do ryzyka, co podkreśla najnowszy raport Kearneya: „Z naszych badań wynika, że inwestorzy nie są pewni, gdzie inwestować, za wyjątkiem

eprasa.pl 58fff35ce5

największych, najbardziej oczywistych lokalizacji, o najmniejszym dostrzegalnym ryzyku – nawet jeśli planują oni zwiększyć poziom swego zaangażowania w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych".

Syntetyczną miarą oceny ryzyka inwestycyjnego jest (opracowywany od 1998 r.) „Indeks Zaufania BIZ" („FDI Confidency Index"), który mieści się w przedziale 0–3 pkt. Im wyższa punktacja przyznana jest przez respondentów (uczestników badania), tym bardziej dany kraj jest przez nich postrzegany jako przyjazny dla inwestorów. Badanie ma charakter sondażu diagnostycznego, toteż na podstawie jego wyników ocenia się (w perspektywie trzyletniej) prawdopodobieństwo inwestycji bezpośrednich i sporządza ranking 25 krajów uznanych za najbardziej przyjazne dla lokalizacji BIZ.

Podjęta w Polsce po wyborach 2015 r. próba odejścia od realizowanej przez ćwierć wieku polityki gospodarczej i społecznej nie spotkała się ze zrozumieniem ze strony zagranicznych inwestorów. Znamienny jest fakt, że Polska (zajmująca wcześniej wysokie pozycje w rankingu zaufania BIZ) w 2015 r. spadła na 23. pozycję, a rok później – bez podania przyczyny – całkowicie zniknęła z listy FDI Confidence Index Kearneya. W opinii innej agencji konsultingowej – fDi Intelligence (2019) – ryzyko plasowania inwestycji w Polsce nie odbiega od poziomu w całym regionie, a tym, co najbardziej zniechęca zagranicznych inwestorów bezpośrednich, są niestabilne prawo i zbyt szybkie zmiany w sferze regulacji (zwłaszcza podatkowych). ●

Druga część artykułu w następnym wydaniu „Gazety Bankowej".

Autorka jest ekonomistką, członkiem Rady Polityki Pieniężnej kadencji 2016–2022

Ranking krajów według Indeksu Zaufania BIZ

Nr	1998*	2004	Punkty	2005	Punkty*	2010	Punkty	2018	Punkty
1	USA	Chiny	1,93	Chiny	2,197	Chiny	2,03	USA	1,82
2	Brazylia	USA	1,77	Indie	1,951	USA	1,54	Kanada	1,81
3	Chiny	Indie	1,64	USA	1,420	Indie	1,40	Niemcy	1,77
4	Wlk. Bryt.	Brazylia	1,53	Wlk. Bryt.	1,398	Wlk. Bryt.	1,25	Wlk. Bryt.	1,76
5	Indie	Niemcy	1,43	**Polska**	**1,363**	Niemcy	1,17	Chiny	1,72
6	Meksyk	**Polska**	**1,35**	Rosja	1,341	Francja	1,03	Japonia	1,70
7	**Polska**	Australia	1,33	Brazylia	1,336	Australia	1,00	Francja	1,66
8	Argentyna	Meksyk	1,32	Australia	1,276	Hongkong	0,99	Australia	1,58
9	Australia	Wlk. Bryt.	1,32	Niemcy	1,267	Włochy	0,98	Szwajcaria	1,57
10	Niemcy	Z. E. Arab.	1,29	Hongkong	1,208	Japonia	0,97	Włochy	1,56
11	Hiszpania	Wietnam	1,29	Węgry	1,157	Rosja	0,97	Indie	1,53
12	Włochy	Francja	1,29	Czechy	1,133	**Polska**	**0,96**	Singapur	1,51
13	Rosja	Hongkong	1,28	Francja	1,097	Hiszpania	0,96	Holandia	1,48
14	Węgry	Bahrajn	1,26	Japonia	1,082	Czechy	0,93	Szwecja	1,48
15	Tajlandia	Kuwejt	1,26	Meksyk	1,080	Malezja	0,92	Hiszpania	1,48
16	Czechy	Oman	1,26	Hiszpania	1,075	Kanada	0,92	N. Zelandia	1,47
17	Kanada	Katar	1,26	Singapur	1,072	Brazylia	0,91	Meksyk	1,46
18	Indonezja	Rumunia	1,26	Włochy	1,055	Singapur	0,91	Korea Płd.	1,46
19	Francja	Czechy	1,25	Tajlandia	1,050	Węgry	0,88	Irlandia	1,45
20	Chile	Rosja	1,24	Kanada	1,040	Tajlandia	0,87	Dania	1,43
21	Korea Płd.	Indonezja	1,22	Z. E. Arab.	1,039	Korea Płd.	0,85	Belgia	1,43
22	Malezja	Malezja	1,22	Korea Płd.	1,036	Meksyk	0,80	Portugalia	1,43
23	Japonia	bd	bd	Azerbejdżan	1,035	Indonezja	0,80	Norwegia	1,42
24	Singapur	bd	bd	Białoruś	1,035	Holandia	0,79	Austria	1,42
25	Filipiny	bd	bd	Rumunia	1,017	Tajwan	0,74	Brazylia	1,37

* Raport dotyczący 1998 r. nie zawiera punktacji, jedynie listę rankingową krajów objętych badaniem, natomiast w raporcie dotyczącym 2005 r. podano punkty z dokładnością do trzech miejsc po przecinku. Uwaga: Indeks Zaufania BIZ mieści się w przedziale 0–3, przy czym górna granica wyznacza najwyższy poziom zaufania inwestorów, dolna – całkowity jego brak.

Źródło: Kearney (2019, s. 3); Kearney (2011, s. 10); Kearney (2006, s. 2); Kearney (2005, s. 3 i 44)

eprasa.pl 58fff35ce5

MAŁGORZATA DYGAS

Fajans niejedno ma imię

Była przedmiotem powszechnego pożądania, później pozbywano się jej z polskich domów. Obecnie jest marzeniem ogromnej rzeszy rodzimych i zagranicznych kolekcjonerów – mowa o ceramicznej zastawie z Włocławka

Fabryka fajansu we Włocławku, 1949 r.

fot. East News/IPW

Porcelana z Ćmielowa i Chodzieży, ceramika z Bolesławca czy wreszcie „Włocławek" potrafiły przyprawić o przyspieszone bicie serca i ponownie tak się dzieje. Niewiele osób wie jednak, że kiedyś we Włocławku działało kilka fabryk, w tym trzy konkurujące, uzupełniające się swoimi wyrobami. One wspólnie stworzyły legendę i współczesność fajansu z Włocławka.

Włocławska Fabryka Wyrobów Fajansowych rozpoczęła działalność w 1873 r. Mieściła się przy ul. Żelaznej (obecnie Kościuszki), od 1882 r. funkcjonowała pod nazwą Włocławskie Fabryki Fajansu Teichfeld i Asterblum. Druga manufaktura tego typu powstała kilka lat później (1880 r.) i była nią Nowa Włocławska Fabryka Fajansu Engelman i Schierier, która później zmieniła nazwę na Włocławska Fabryka Fajansu L. Czamański i S-ka. Za trzeci liczący się zakład w tym mieście moż-

eprasa.pl 58fff35ce5

Żardiniera z majoliki

na uznać utworzoną w 1922 r. przy pl. Staszica Polską Fabrykę Fajansu Braci Cohn i S-ka. Od 1937 r. funkcjonowała jako Zakłady Ceramiczne A. Czarniecki i S-ka.

Bliźniacze zakłady

Dwie konkurujące, a zarazem uzupełniające się fabryki fajansu to Włocławska Fabryka Wyrobów Fajansowych pobudowana przez kilku udziałowców: Zygmunta Kuhfelda (główny udziałowiec), Dawida Czamańskiego, Izydora Szrejera i Bernarda Boasa. Właściciele, rozważając lokalizację fabryki, brali pod uwagę bliskość kolei żelaznej oraz rzeki – taniego środka transportu i surowca do produkcji. Budowę zakończono w listopadzie 1873 r. Właściciele chcieli uzyskać szybki zwrot z inwestycji – trochę na wyrost. Rok później jedynymi właścicielami tej fabryki zostali Z. Kuhfeld i Ludwik Cohn. Od samego początku był to znaczący zakład we Włocławku, w którym pracowało 100 osób, w tym 25 z zagranicy. Kilka lat działalności to dynamiczny rozwój produkcji, który został przerwany pożarami zabudowań fabrycznych w latach 1880–1881.

W 1882 r. zdewastowany zakład kupili Józef Teichfeld i Ludwik Asterblum, którzy byli już właścicielami dużej fabryki w Pruszkowie koło Warszawy i mieli doświadczenie w produkowaniu wyrobów fajansowych. Nowi udziałowcy przebudowali i unowocześnili fabrykę, zmieniając jej nazwę na Włocławskie Fabryki Fajansu Teichfeld i Asterblum. Zgodnie z duchem czasu utworzono także własną modelarnię. Tak jak poprzedni właściciele Teichfeld i Asterblum surowiec do produkcji (głównie kaolin i inne glinki oraz glazurę) sprowadzali z Saksonii (z okolic Halle), a także z Rosji. W pierwszych latach działalności fabryki zatrudniano przeważnie majstrów i robotników z Niemiec, później wyszkolono miejscowych robotników (malarkami były młode kobiety).

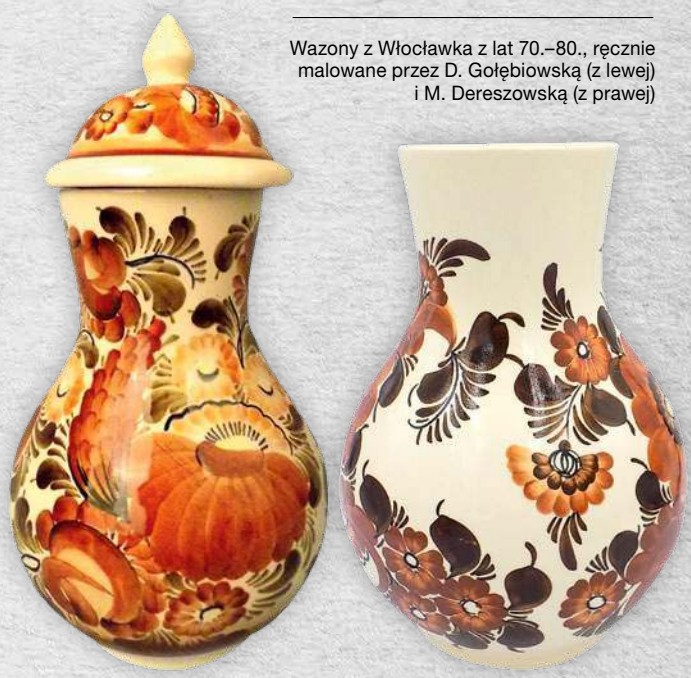
Pierwszymi wyrobami, jakie opuściły tę fabrykę, były: talerze, misy, zestawy pojemników kuchennych, serwisy śniadaniowe oraz obiadowe, a także galanteria fajansowa. Fabryka wyróżniała się tym, że od samego początku fajans był oryginalnie zdobiony, m.in. wielobarwnymi motywami kwiatowymi, co czyniło z przedmiotów użytkowych dzieła sztuki.

Od chwili zakupu fabryki administrację i zarząd w imieniu swoim oraz wspólnika sprawował Józef Teichfeld. Po śmierci Asterbluma (1902 r.) jego udziały przypadły spadkobiercom.

Od 1907 r. w fabryce oprócz fajansu wytwarzano majolikę (rodzaj fajansu, ceramika pokryta nieprzezroczystą warstwą ołowiowo-cynową o bogatej kolorystyce). Były to przedmioty o charakterze dekoracyjnym, takie jak żardiniery, wazony, koszyczki, kosze do owoców czy figurki.

Drugi gracz wyrobów fajansowych z Włocławka to Włocławska Fabryka Fajansu Leopold Czamański i Spółka mieszcząca się przy ul. Żelaznej (1880 r.). Miała ona kilku właścicieli: Gerszona i Salomeę Danzyger, Bernarda oraz Ewę Hufnagel i S-ka. W 1881 r. z sukcesji fabrykę otrzymali małżonkowie Ludwik i Franciszka Szrejerowie oraz Aron Engelman. Zmienili nazwę na Nowa Włocławska Fabryka Fajansu Engelman i Szrejer.

Nie udało im się z zyskiem prowadzić biznesu i osiem lat później fabrykę wystawiono na licytację (była obciążona długami). W 1888 r. nabył ją Leopold Czamański. Tak powstała Włocławska Fabryka Fajansu L. Czamański i S-ka. W 1919 r. pożar zniszczył najważniejsze zabudowania fabryczne oraz liczne modele, stanowiące długoletni dorobek firmy. Podczas odbudowy, trwającej prawie cztery lata, fabryka została znacznie unowocześniona i w 1923 r. firmę przekształcono na spółkę akcyjną. Akcjonariuszami zostali sukcesorzy Leopolda Czamańskiego, a do zarządu weszli Adolf i Julian Czamańscy oraz Leopold From.



Wazony z Włocławka z lat 70.–80., ręcznie malowane przez D. Gołębiowską (z lewej) i M. Dereszowską (z prawej)

eprasa.pl 58fff35ce5

Zmiany właścicielskie

W 1918 r., po śmierci Ludwika Asterbluma, Włocławskie Fabryki Fajansu Teichfeld i Asterblum (pierwsze ze wspomnianych włocławskich zakładów fajansu) Józef Teichfeld sprzedał spółce, której udziałowcami byli S. Ehreinreich, Majer Nieszawski, Wolf Złotogórski, Jakób Nuta-Kruszyński, Nachman Krupka oraz Zygmunt Biberstein. Fabryka zmieniła nazwę na Majer Nieszawski i S-ka. W latach 1918-1945 znak firmowy przedsiębiorstwa przedstawiał orła z rozpostartymi skrzydłami.

Popielniczka, fajans Włocławek, 1958 r.

Fabryka specjalizowała się w wytwarzaniu zastawy kuchennej i stołowej, głównie serwisów obiadowych, pojemniczków na przybory toaletowe, a także słoi aptekarskich. Przedmioty były zdobione wzorami cebulowymi i gałązkami kwiatów, później przede wszystkim motywami fiołków i niezapominajek. Zdobienia nanoszono za pomocą kalki, a następnie podmalowywano. W okresie dwudziestolecia międzywojennego zaangażowano artystów plastyków, którzy mieli znaczący udział w urozmaiceniu i pięknie dekoracji fajansowej. Po utracie rynków zbytu w Rosji po rewolucji bolszewickiej fabryka rozpoczęła eksport fajansu m.in. do Rumunii, Afryki, Ameryki Południowej, Indii i Australii (od 1924 r.).

Trzeci liczący się zakład fajansu z Włocławka to Fabryka Fajansu Braci Cohn i Spółka: Hermana, Maurycego, Izydora, Jakuba oraz inż. Ludwika Tabacznika, która rozpoczęła działalność w 1922 r., później do spółki przystąpił Eljasz Witkowski. Fabryka mieściła się w starych koszarach wojskowych, które zostały odpowiednio przebudowane i dostosowane do urządzeń fabrycznych. Od jej założenia rozwijała się dynamicznie mimo panującego w kraju kryzysu i inflacji, tak że po kilku latach działalności spółka należała do liczących się zakładów przemysłowych we Włocławku. Zatrudniała ok. 300 robotników z roczną produkcją 1 mln 200 tys. kg towarów. Odbiorcami wyrobów tej fabryki byli kupcy ze wszystkich województw. Kilka lat później firma zaczęła eksport na Litwę i Łotwę oraz Rumunię i przez Hamburg do Południowej Ameryki i Afryki. Do 1930 r. w fabryce produkowano przede wszystkim fajans stołowy, później z powodu kryzysu produkcję wstrzymano na kilka lat.

Naczynie ręcznie malowane, Włocławek

Podupadającą Fabrykę Fajansu Bracia Cohn i Spółka w 1937 r. wydzierżawił Adolf Czamański (także obywatel Włocławka, pochodzenia żydowskiego) i rozpoczął na znaczną skalę produkcję fajansu sanitarnego.

Pożoga wojenna

Po wybuchu II wojny światowej, w przejętej przez Niemców fabryce, ze względu na kłopoty ze zbytem wyrobów ograniczono pracę do trzech dni w tygodniu (produkowano tu nawet drut kolczasty, po uprzednim przygotowaniu urządzeń). Także fabryka Teichfelda i Asterbluma uległa konfiskacie na rzecz III Rzeszy i była zarządzana przez Niemców, którzy połączyli ją z fabryką Czamańskiego – powstał zakład pod nazwą Lesslauer Industriewerke, vorm. Teichfeld & Asterblum.

Po okupacji i nastaniu ludowej władzy w 1945 r. z obu połączonych fabryk utworzono Zakład nr 1 Włocławskich Zakładów Ceramiki Stołowej. Trzecia licząca się fabryka fajansu z Włocławka – Fabryka Bracia Cohn i Spółka – po zakończeniu wojny także została upaństwowiona. W 1949 r. włączono ją do Włocławskich Zakładów Ceramiki Stołowej jako Zakład nr 3.

Lata 1945–1951 to okres powielania form międzywojennych (modernistycznych) oraz produkcja wzorów inspirowanych ludowością we włocławskich zakładach ceramiki. Ale już od 1952 r. zanotowano znaczący wzrost produkcji wyrobów z fajansu, kiedy na terenie fabryki utworzono Ośrodek Wzorujący nr 2 i zaczęto produkować nowoczesny, malowany ręcznie fajans przez polskich artystów ceramików. Przez ponad 12 lat, do 1965 r., dzięki artystom plastykom fajans z Włocławka ponownie stał się przedmiotem nie tylko pragnienia, lecz i posiadania. Ruszyła produkcja nowoczesnych form i wzorów tzw. picassa.

Złoty wiek made in Poland

W 1973 r. zmieniono nazwę przedsiębiorstwa na Zjednoczone Zakłady Ceramiki Stołowej. Według niektórych źródeł fabryka miała nazwę Zakłady Fajansu im. Rewolucji 1905 r. W latach 70. XX w. nastała ponownie moda na „włocławki" – wyroby fajansowe o niepowta-

eprasa.pl 58fff35ce5

rzalnych wzorach, zaprojektowanych przez polskich artystów plastyków. Organizowano konkursy i biennale (1973–1991), które były okazją do wykazania się nieprzeciętnymi umiejętnościami i uzdolnieniami artystycznymi oraz promocją niepowtarzalnego piękna fajansu z Włocławka. Wyroby z fabryki zaczęto sygnować: „Hand painted Włocławek made in Poland" z niewielkim motywem roślinnym.

W tamtych latach we włocławskiej fabryce tworzono wazony o abstrakcyjnych kształtach, elementy dekoracyjne o asymetrycznych formach i wyroby w intensywnych kolorach brązu, purpury i kobaltu. Motywy na fajansie nie były prostą kopią ludowego wzoru – były przetwarzane i wzbogacane, pojawiła się nawet krótka seria przedmiotów ze złotymi kwiatami na granatowym tle (wzorcownia fabryki posiadała ok. 8 tys. wzorów przedmiotów z fajansu).

Zarządzający fabryką zapraszali do współpracy znanych artystów, którzy stworzyli abstrakcyjne wzory, asymetryczne formy (np. rogate wazony, „picassy") i nietradycyjne zdobnictwo.

Wyrazem uznania dla wyrobów włocławskiego fajansu było wpisanie fabryki do Rejestru Zabytków nr 84/A (8 grudnia 1981 r.).

Przeżyć transformację

Po transformacji gospodarki w 1989 r. nastąpiło załamanie rynku zbytu, a tym samym produkcji w wielu krajowych zakładach. Nie wystarczyły talent, zapał; fabryka popadała w coraz większe długi. I tak ostatnie wyroby opuściły linię produkcyjną w 1990 r., po czym zarząd zakładu ogłosił upadłość. Bogata kolekcja przedmiotów z tamtego okresu znajduje się we włocławskim Muzeum Ziemi Kujawskiej i Dobrzyńskiej. Zbiory działu liczą 14 847 eksponatów (stan z 2004 r.), które dzielą się na dwie podstawowe kolekcje: kolekcję fajansu zabytkowego i kolekcję fajansu współczesnego.

Po 10 latach od zaprzestania produkcji we Włocławku za sprawą pasji i determinacji dwojga pracowników dawnej fabryki rozpoczęła się budowa małej fabryki, bardziej manufaktury, na terenie dawnej cegielni przy ul. Falbanka 28. Jerzy Szanowski (pracownik działu elektrycznego w dawnej fabryce) i jego żona Ewa (brygadzistka w odlewni) rozpoczęli, dzięki swojemu uporowi i wiedzy, budowę fabryki. Na początku 2002 r. rozpoczęto produkcję. Państwo Szanowscy zatrudnili byłych pracowników fabryki, w tym malarki: Wiesławę Kaczorowską, Danutę Paszkiewicz, Joannę Rymkiewicz i Joannę Leszczyńską, co gwarantowało autentyczność i jakość wyrobów.

Moda na fajans

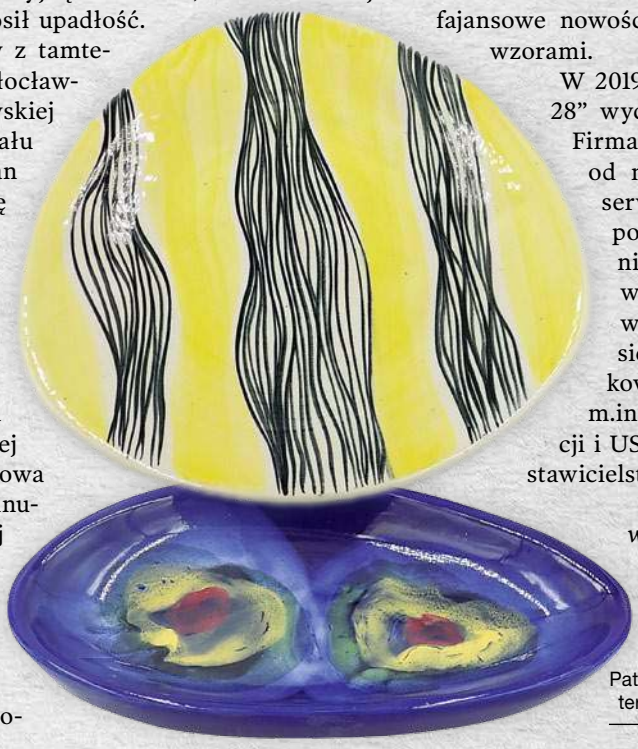
W grudniu 2002 r., pięć miesięcy po uruchomieniu fabryki – porażka. Zamówiona masa plastyczna za kilkadziesiąt tysięcy złotych okazała się nieprzydatna. Więcej w niej było piachu niż wartościowego surowca. Fabryczka z ul. Falbanka 28, która miała być spełnieniem marzeń dwojga pasjonatów fajansu, przyniosła straty. Ale państwo Szanowscy nie zwątpili w zwycięski powrót fajansu. W przezwyciężeniu trudności na starcie pomogła firmie rosnąca popularność fajansowych wyrobów nie tylko w Polsce, lecz również na świecie.

Polskie gospodynie wyciągają stare zestawy z Włocławka, liczące sobie nawet kilkadziesiąt lat. Młodzi zaczynają zbierać kolekcje fajansowych wyrobów. Rodzime „włocławki", które kiedyś stanowiły dumę gospodyń, a później zamieniły się w symbol obciachu, wróciły do łask. Projektanci wnętrz zaś podkreślają, że talerze Włocławka na ścianach są modne, tylko wszystko zależy od odpowiedniego doboru.

Dziś w fabryce na „Falbance 28" produkuje się nie tylko znane od dziesiątków lat talerze, misy, filiżanki czy wazony, lecz także wiele akcesoriów kuchennych i dekoracyjnych, m.in. lampy i ozdoby świąteczne. Co jakiś czas firma zaskakuje miłośników i wprowadza fajansowe nowości, np. wyroby z czarnymi wzorami.

W 2019 r. miesięcznie z „Falbanki 28" wychodzi ok. 5 tys. wyrobów. Firma ma w ofercie kilkaset – od malutkich pierścieni, przez serwety, po duże lampy przypominające drzewa. Tajemnica sukcesu fabryczki leży w nawiązywaniu do tradycji włocławskiego fajansu, która sięga XIX w. Wyroby produkowane we Włocławku trafiają m.in. do klientów w Danii, Szwecji i USA, gdzie jest polskie przedstawicielstwo fabryki. ●

Źródła: m.in. www.historia-wocławka.pl; www.magazyn-allegro.pl; GP z 8 marca 2019 (serwis, T. Popławski); https://www.wzor-



Patera picasso, fajans Włocławek, i patera kobalt fajans Włocławek, lata 60.

eprasa.pl 58fff35ce5

Klasycznie, elegancko i... energetycznie!

Taką jesień zapowiada marka Mario Menezi

Wielkimi krokami zbliża się jesień. Jak przywitać tę porę roku? Najlepiej stylową elegancją. Jakie stylizacje świetnie sprawdzą się podczas wrześniowych spacerów? Co założyć do pracy, a co na służbową kolację? Poniżej kilka inspiracji od Mario Menezi, które zapewnią modny i elegancki wygląd

Eleganckie spodnie to niemal obowiązkowy element ubioru każdej aspirującej do zawodowego sukcesu kobiety. Sprawdzą się także podczas rodzinnych spotkań.

Kombinezon? Czemu nie! Zaprezentowany model jest doskonały zarówno na oficjalne uroczystości, jak i spotkania rodzinne. Jego delikatny odcień będzie pasował do kolorytu większości kobiet, a falbany na ramionach dodają całości charakteru.

eprasa.pl 58fff35ce5

Sposób na udaną stylizację? Wyraziste printy i nutka czarnej elegancji połączone w ponadczasowych fasonach. W takim wydaniu zrobisz wrażenie.

Sukienka w pięknym kolorze – to zawsze dobry wybór. Jesień nie musi być nudna. Najwyższej jakości tkanina, nietuzinkowy kolor i odpowiednio dobrany fason – takie kreacje to sto procent szyku i stylu.

eprasa.pl 58fff35ce5

Sposób na zdobycie życiowej równowagi

Nierzadko mówisz sobie: „Najpierw praca, potem przyjemność". Zaraz, zaraz, ale kiedy masz mieć czas na tę „przyjemność", skoro ciągle żyjesz w biegu, przytłoczona codziennymi obowiązkami w pracy i zajęciami w domu? STOP! Czy twoje życie ma upływać pod znakiem przemęczenia, stresu i nerwowości? Jeśli chcesz jutro poczuć się lepiej, niż czujesz się dziś, a za tydzień lepiej, niż czułaś się w tym tygodniu, odwiedź Studio Sante, by – poprzez głęboki relaks w SPA – odnaleźć życiową równowagę

Studio Sante to unikatowe SPA & Wellness, które powstało z inspiracji naturą. Zlokalizowane w samym sercu Warszawy, wpisało się już na dobre w krajobraz ulicy Jagiellońskiej.

Uzdrowisko w środku miasta

Stanowi wyłom w rzeczywistości miejskiej, o czym przekonasz się, przestępując jego próg. Studio Sante nie jest bowiem zwykłym SPA, lecz łączy nas z naturą. Przekonuje o tym nie tylko wystrój, na który składają się piękne okazy krzemienia pasiastego, niezwykłe geody ametystów czy bryły soli himalajskiej, lecz także oferowane w nim atrakcje: Ganbanyoku – japońska sauna skalna z płyt wulkanicznych pochodzących z Hokkaido, Goldarium – wypoczywalnia z czystego złota, grota solna z solą himalajską i tężnią z solanką z Konstancina, jacuzzi z wodą krzemową czy jacuzzi z solą himalajską i magnezem. Studio Sante stanowi enklawę natury wśród „miejskości" stolicy, będąc alternatywą dla mieszkańców Warszawy, którzy chcieliby znaleźć wyciszenie na łonie przyrody, a nie mają dość czasu, by wyjechać poza miasto. Oferując sposób na relaks, oparty na czerpaniu energii z najcenniejszych kruszców, skał i minerałów, jest czymś więcej niż SPA; jest nawet czymś więcej niż miejskim uzdrowiskiem. Łatwo tu trafić, łatwo dojechać, łatwiej wyrwać się z domu na trzy godziny, by – pośród naj-

eprasa.pl 58fff35ce5

cenniejszych darów natury – zatrzymać się na chwilę, zrelaksować i odnaleźć życiową równowagę. A jest ci to potrzebne, czyż nie?

Ganbanyoku – japoński sposób na relaks

Japończycy są znani z tego, że pracują wydajnie. Z jednej więc strony kult pracy, z drugiej – praktyki medytacyjne, wyzwolona świadomość, sztuki walki. Nic dziwnego, że kultura łącząca te sprzeczności musiała wykształcić wyjątkowe sposoby relaksacji i harmonizowania umysłu. Jednym z nich jest Ganbanyoku, japońska sauna skalna, w której wypoczywamy na idealnie wyszlifowanych płytach z czarnej krzemionki Black Silica, podgrzanych do temperatury ok. 45°C, emitujących promieniowanie FIR (dalekiej podczerwieni) i jony ujemne. Podczas seansu w Ganbanyoku organizm pracuje na najwyższych obrotach: przyspiesza krążenie krwi i metabolizm, aktywują się procesy detoksykacji, substancje szkodliwe są wydalane wraz z potem. Podczas jednej, godzinnej sesji można spalić nawet 800 – 1200 kalorii, co odpowiada przebiegnięciu 8 – 12 km lub półgodzinnemu wiosłowaniu. Ganbanyoku pobudza fibroblasty skóry, przez co poprawia jej elastyczność, jędrność i koloryt. Wydalany podczas seansu tzw. pot perłowy oraz duże ilości sebum tworzą płaszcz hydrolipidowy, działający jak odżywczy balsam o działaniu przeciwstarzeniowym. Skóra staje się miękka i elastyczna, a włosy gładkie i jedwabiste. Ale podczas seansu w Ganbanyoku dzieje się coś jeszcze – coś, co pomaga odnaleźć życiową równowagę. Ganbanyoku odpręża i wycisza umysł, więc lęk, niepokój i smutek odpływają w nieznane. Znikają objawy stresu i napięcia, takie jak migreny, nudności, biegunka, napięcie mięśni czy zawroty głowy. Sauna japońska to najbardziej naturalna terapia antydepresyjna, pozwalająca odnaleźć siebie przez połączenie z naturą. Saunowanie w Ganbanyoku, na wulkanicznych skałach i w otoczeniu orientalnych dekoracji, sprawia, że można łatwiej odczuć wewnętrzną harmonię i uczynić krok w stronę ustanowienia życiowej równowagi.

Złota komnata wypełniona „muzyką kosmosu"

Miasto – zwłaszcza duże miasto – to hałas. Warkot samochodów, dźwięki klaksonów, dzwonki tramwajów. Szum metra, głośne rozmowy w tramwaju, muzyka w supermarketach, muzyka na stacjach benzynowych, muzyka w sklepach z odzieżą i kosmetykami. Dźwięki, często nieprzyjemne i przytłaczające, są wszędzie i otaczają nas właściwie z każdej strony. Nie ma więc nic dziwnego w tym, że odczuwasz, iż twoja głowa jest pełna hałasu. I że tęsknisz za ciszą lub przynajmniej za nieagresywną muzyką, która wycisza, zamiast wprowadzać w stan podenerwowania. Przyjdź więc do Studio Sante, ponieważ muzyka relaksacyjna jest tu emitowana w stroju muzycznym o częstotliwości 432 Hz. Dźwięk jest znacznie przyjemniejszy dla ucha, nieco niższy i miękki, a jednocześnie wyrazisty. Wprowadza w stan, w którym relaks jest naturalny. Rezonując w optymalnej dla człowieka częstotliwości, jednoczy z naturą i sprawia, że odczuwamy spokój i radość. W połączeniu z odprężeniem w Goldarium, w otoczeniu najdroższego kruszcu na świecie, dodaje optymizmu i chęci do życia. Wypoczynek w Goldarium to także – dzięki unikatowym właściwościom złota – umysłowe, cielesne i duchowe oczyszczenie. A czyż nie o to chodzi, by móc odnaleźć życiową równowagę?

Masaż orientalny – coś więcej niż tylko czas dla ciebie

Relaks w strefie saun i basenów Studio Sante może być początkiem w odnajdywaniu balansu pomiędzy pracą a przyjemnością. Skoro jednak w życiu codziennym szala wagi nierzadko przesuwa się w stronę pracy, dlaczego nie pozwolić sobie – przynajmniej od czasu do czasu – na... więcej przyjemności i czas absolutnie tylko dla siebie? Taką możliwość dają masaże czy rytuały wellness w Studio Sante. Wykonywane przez rodowite Balijki masaże orientalne, jak balijski, shiatsu czy tajski, nie tylko przynoszą ulgę w postaci uwolnienia mięśni od napięć, redukcji bólu kręgosłupa czy ogólnej poprawy samopoczucia. Te wywodzące się z kultury Wschodu masaże oddziałują na energię CHI, która – według Japończyków – jest siłą napędową wszystkich procesów życiowych. Masaże orientalne mają szczególną moc regenerowania sił witalnych, które tracimy wskutek stresu, chorób, złych doświadczeń. Energię CHI chłoniemy przez punkty akupresury, które ten rodzaj masażu aktywuje. Ich odpowiedni ucisk usuwa zastoje energetyczne, przywraca prawidłową cyrkulację, równowagę organizmu, a dzięki temu energię ciała i ducha.

* * *

Czy pójście na masaż do Studio Sante przywróci twoją życiową równowagę? Moja odpowiedź brzmi: „Nie". Zdziwiona? Ten artykuł nie jest po to, by mydlić ci oczy. Jednorazowe wyjście na masaż czy do sauny nie załatwi tej sprawy, ale... jeśli choć raz uda ci się wyrwać z wiru zawodowych obowiązków, jeśli choć raz wygospodarujesz czas dla siebie, wychodząc z domu, jeśli choć raz doświadczysz seansu w Ganbanyoku lub wyrównania energii CHI podczas masażu balijskiego, ponieważ CHCESZ tego spróbować, to znaczy, że jesteś już GOTOWA na zmianę. I... że bardzo jej potrzebujesz. A Studio Sante jest miejscem, które – zapewniając ukojenie umysłu i relaks dla ciała – pomoże ci ją wprowadzić w życie. Pod warunkiem, że zaczniesz. Do zobaczenia! ●

eprasa.pl 58fff35ce5

3-5 WRZEŚNIA

XXIX Forum Ekonomiczne
Krynica-Zdrój

Przez trzy dni w Krynicy-Zdroju, miasteczku uzdrowiskowym Beskidu Sądeckiego, bije serce Europy. Tam toczą się rozmowy i zapadają decyzje dotyczące nie tylko Polski, lecz również całego kontynentu. **Na Forum Ekonomiczne zjeżdżają głowy państw i rządów, ministrowie, parlamentarzyści, liderzy biznesu i eksperci trzeciego sektora.** Wszyscy zgodnie podkreślają, że klimat tego miejsca sprzyja prowadzeniu merytorycznej rozmowy i osiąganiu wzajemnego zrozumienia.
Swój udział w tegorocznej, XXIX edycji forum potwierdzili już m.in. Jerzy Kwieciński, minister inwestycji i rozwoju, Witold Bańka, minister sportu i turystyki, Andrzej Adamczyk, minister infrastruktury, Dariusz Piontkowski, minister edukacji narodowej, Tālis Linkaits, minister transportu Łotwy, Wołodymyr Omelyan, minister infrastruktury z Ukrainy, Péter Szijjártó, minister spraw zagranicznych i handlu Węgier, Peter Mather, prezes BP Europe, Daniel Obajtek, prezes PKN Orlen, Reiner Schaltmann, prezes Philips na Europę Środkowo-Wschodnią, Pal Eitrheim, wiceprezes norweskiego giganta energetycznego Equinor, Petr Koblic, prezes Giełdy Papierów Wartościowych w Pradze.

25-26 WRZEŚNIA

V Kongres Energetyczny
Wrocław

Na jubileuszowym, piątym Kongresie Energetycznym o nowych horyzontach polskiej energetyki będą debatować prezesi polskich i zagranicznych spółek energetycznych, a także ambasadorzy Norwegii, Danii, Szwecji oraz Wielkiej Brytanii.
Kongres Energetyczny jest cyklicznym przedsięwzięciem organizowanym od 2015 r. przez Dolnośląski Instytut Studiów Energetycznych, **koncentrującym się na problematyce bezpieczeństwa energetycznego, efektywności, rozwoju rynków energii i gazu.** Offshore, wizje rozwoju OZE w Europie i na świecie, czyste powietrze, cyfryzacja energetyki, sztuczna inteligencja w energetyce, wykorzystanie wodoru w energetyce, gazownictwo czy elektromobilność to tematy, które będą szeroko omawiane podczas wrocławskiego Kongresu.

7-8 PAŹDZIERNIKA

KONGRES 590

IV Kongres 590
G2A Arena, Jasionka koło Rzeszowa

W czwartej już edycji Kongresu 590 politycy, przedsiębiorcy, naukowcy, eksperci, nie tylko z Polski, lecz i z zagranicy, będą uczestniczyć w ponad stu panelach, które zostaną podzielone na bloki tematyczne traktujące o najważniejszych wyzwaniach, jakie stoją przed Polską, Europą i światem. Pierwszy nosi tytuł „Nowe wyzwania", drugi – „Klimat, energia, racja stanu", a trzeci to „Wybieram 590". Kolejne bloki będą dotykać takich zagadnień jak: „Nowoczesny biznes – instytucje i relacje", „Polska – Europa – Świat", „Międzypokoleniowa solidarność społeczna", „Nauka" oraz „Zrównoważony system finansowy".

Nowość, która zostanie wprowadzona w tym roku, to cykl warsztatów będących praktycznym uzupełnieniem kongresowych debat. Uczestnicy warsztatów będą szukali rozwiązań konkretnych problemów administracyjno-biznesowych, które zostaną wskazane podczas Kongresu. Efektem ich prac będą propozycje rozwiązań prawnych, które trafią do właściwych organów administracji publicznej.
Organizatorzy spodziewają się, że liczba uczestników tegorocznego Kongresu pobije ubiegłoroczny rekord, gdy do Jasionki przyjechało ponad 6 tys. osób, a obrady relacjonowało niemal 600 dziennikarzy.

34/0819/F; 17/0319/F

eprasa.pl 58fff35ce5

GB

JASTRZĘBSKI KWIATKOWSKI KWIECIŃSKI BŁASZCZAK BANAŚ DIETL GRÓBARCZYK MORAWIECKI TCHÓRZEWSKI ZALESKA MAMIŃSKI GLAPIŃSKI

POLSKI KOMPAS 2019

30 LAT WOLNEGO RYNKU W POLSCE

ZIOBRO GLIŃSKI BORYS OBAJTEK SASIN CHLUDZIŃSKI SZYDŁO SURÓWKA KRUPIŃSKI ZAGÓRSKI EMILEWICZ GOWIN ARDANOWSKI

ORGANIZATOR: Gazeta Bankowa

PARTNER ZŁOTY: ORLEN

PATRONAT HONOROWY: Ministerstwo Cyfryzacji, Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Ministerstwo Infrastruktury, Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego, Minister Sprawiedliwości, Ministerstwo Zdrowia – Patronat Honorowy Ministra Zdrowia

PATRONAT: Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego

PARTNER STRATEGICZNY: accenture, Bank Pekao, Energa

PARTNER GŁÓWNY: KGHM Polska Miedź, LOTOS, PZU, Saltus Ubezpieczenia

PARTNER: arp, PGNiG

eprasa.pl 58fff35ce5

ORLEN

GRAJ W LOTERII

CO 3 ZDRAPKA WYGRYWA!*

88
samochodów

ponad **11 000 000**
produktów **VERVA**

Kup zestaw
Odbierz zdrapkę
Sprawdź, czy wygrałeś

Okres sprzedaży promocyjnej uprawniającej do otrzymania zdrapki: 23.04 – 31.12.2019 r. lub do wyczerpania puli zdrapek na poszczególnych stacjach paliw. Zachowaj zdrapkę i dowód zakupu. Zgłoszenia do losowania wyjazdów na wyścigi Roberta Kubicy przyjmowane są do 02.11.2019 r. od zarejestrowanych uczestników Programu VITAY posiadających konto na: vitay.pl. Szczegóły w regulaminie na: loteria.orlen.pl. Organizator: Unique One sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.
*Informacja została przygotowana w oparciu o statystyczne rozłożenie nagród w Loterii.

eprasa.pl 58fff35ce5