

SUROWCE ENERGETYCZNE – NOWE ROZDANIE:
| NASZ DROGI WĘGIEL | NAFTOWY WIRAŻ | DEKADY W GAZOWYM IMADLE |

KONIEC
KONTROWERSYJNEGO
WSKAŹNIKA:
CO ZAMIAST WIBOR-u?

Hity Konkursów
Technologicznych

TechnoBiznes 2022

GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

CZERWIEC 2022 // NR 6/1254 // CENA 11,90 ZŁ (W TYM 8% VAT)

Banki MIĘDZY PANDEMIA I WOJNA

**W bieżącym roku
zyski sektora
bankowego mają szansę
na rekord wszech czasów
za sprawą utrzymującej
się nadpłynności.**

**Czy ten scenariusz
zmieni rządowe
plany „dociążenia”
sektora finansowego
i wpływ wojny za
wschodnią granicą?**

ROK 2022
NAJLEPSZY
OPERACYJNIE
W HISTORII
POLSKICH BANKÓW?



PAWEŁ STRĄCZYŃSKI

wiceprezes Banku Pekao SA:

„Zarządzanie ryzykiem
jest kluczowe
w niepewnych czasach

DWA LATA
FORSOWNEJ
DIGITALIZACJI
BANKÓW
PRZYNOSI PŁON

CZY NADCHODZI
RENEANS
KLASYCZNYCH
ROZWIĄZAŃ
BANKOWOŚCI?



NAJLEPSZY BANK

2022

Do udziału zaprosiliśmy
Banki Komercyjne
i Banki Spółdzielcze

Poznaj także
BANKOWEGO MENEDŻERA
ROKU 2021



Wyniki konkursu już za miesiąc,
w lipcowym wydaniu „Gazety Bankowej”.

Więcej informacji na:

www.gb.pl/konkursy

ORGANIZATOR:

GAZETA BANKOWA
NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

PARTNER MERYTORYCZNY:

KEARNEY

REDAKCJA

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

REDAKTOR NACZELNY

Maciej WOŚKO mwoosko@gb.pl

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO

Stanisław KOCZOT

SEKRETARZ REDAKCJI

Krzysztof KOTOWSKI

STALI WSPÓŁPRACOWNICY

Jerzy BIELEWICZ, Robert BOMBALA, Małgorzata DYGAŚ,
Kamil GIEROBA (wGospodarce.pl), Agnieszka ŁAKOMA (wGospodarce.pl),
Robert OLESINSKI (wGospodarce.pl), Krzysztof PAĆKOWSKI (wGospodarce.pl),
Anna NICYPEROWICZ, Grażyna RASZKOWSKA, Dariusz STYCZEK,
prof. Grzegorz SZULCZEWSKI, Marcin TRONOWICZ (wGospodarce.pl),
Maksymilian WYSOCKI

RADA PROGRAMOWA

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

WYDAWCA



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

PREZES

Romuald ORZEŁ

DRUK

Walstead Kraków Sp. z o.o.

DYREKTOR KREATYWNY

Michał KORSUN mihael.korsun@fratrria.pl

DYREKTOR ARTYSTYCZNY

Maciej BURZYKOWSKI maciej.burzykowski@fratrria.pl

STUDIO GRAFICZNE

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

FOTOEDYCJA

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

KOREKTA

Anna WOLF

PRODUKCJA I DYSTRYBUCJA

Mariola BARCIKOWSKA mariola.barcikowska@fratrria.pl

DYREKTOR DS. MARKETINGU, KOMUNIKACJI ORAZ ORGANIZACJI EVENTÓW

Joanna MAZUR joanna.mazur@fratrria.pl

DYREKTOR DS. ROZWOJU BIZNESU

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

PATRONATY MEDIALNE

marketing@fratrria.pl

BIURO REKLAMY

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

PRENUMERATA REDAKCYJNA

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

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

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

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

Zdjęcia na okładce:
Andrzej Wiktor, Shutterstock (5)

Łamanie paradygmatu

Czy kryzys związany z pandemią może się stać szansą? Czy wojna na Ukrainie może przyspieszyć mozolnie budowane strategie gospodarczego wzrostu? Czy paradoksalnie może się okazać, że – poza oczywistym cierpieniem chorych i umierających w barbarzyńskich nalotach – wojenna i pandemiczna pożoga pozwolą ostatecznie zbudować coś, co na trwałe zmieni świat? To trudne pytania, ale mam wrażenie, że słyszę je coraz częściej.

Pandemia stała się impulsem do skokowego upowszechnienia technologii komunikacji, zdalnego handlu, płatności bezgotówkowych. Bezpieczeństwo zdrowotne stanęło na pierwszym miejscu w rankingu elementów gry biznesowej. Zerwanie globalnych łańcuchów dostaw udowodniło też, że miejsce produkcji, odległość od docelowego rynku, ma znaczenie. Po 24 lutego argumentem podstawowym w planowaniu biznesu stało się bezpieczeństwo. Zarówno to cybernetyczne, jak i militarne. I każda firma, instytucja, spółka, która w porę zrozumiała, jak ważne staną się te pojęcia, dziś poradzi sobie z kryzysami. Tak – może się też okazać, że znajdzie sposób na skokowy rozwój.

Nie będę się odwoływał do historii XX w. – wszyscy wiemy, jak wielu udało się „odbić” po Wielkim Kryzysie lat 20. XX stulecia i ciężkich latach po zakończeniu II wojny światowej. Trudno budować analogie, bo zmiennych jest dziś znacznie więcej. Niemniej warto przeformatować strategię i zwrócić uwagę właśnie na nowe okoliczności – wsparcie ukraińskich rodzin, uciekających przed wojną, zmieni polski rynek pracy na wiele lat. Amerykańscy żołnierze na wschodniej granicy UE, zapewniając nienaruszalność granic NATO, stawiają Polskę w nowej perspektywie rozwojowej. To bezpieczny kraj w centrum Europy, który może się stać hubem pomocowym dla Ukrainy, który to z kolei może zmienić Europę na wiele dziesięcioleci.

O tych szansach dyskutujemy od tygodni, mając wszakże świadomość, że wymagają złamania obowiązującego od wieków paradygmatu skutków kryzysów gospodarczych, których efektem jest jedynie to, że zamożni stają się bogatsi, a biedni biedniejsi.

Zapraszam do lektury tego wydania „Gazety Bankowej”, w którym relacjonujemy pierwszą po pandemicznym lockdownie konferencję Izby Domów Maklerskich. Spotkanie uczestników polskiego rynku kapitałowego od lat wskazuje na najważniejsze zagadnienia, którymi żyje gospodarka. W tym roku na pierwszym planie były oczywiście skutki wojny, ale też wciąż ważna i niezbędna edukacja finansowa. Obstawiam zatem, że „świadomość ryzyka” stanie się w tym roku podstawowym pojęciem, które będziemy odmieniać przez wszystkie przypadki.

Maciej Wośko

MACIEJ WOŚKO

Redaktor naczelny „Gazety Bankowej”



TEMAT NUMERU:

Zarządzanie ryzykiem jest kluczowe w niepewnych czasach

Koszty ryzyka są bardzo istotnym elementem funkcjonowania każdej instytucji finansowej. Dla naszych klientów ważna jest stabilizacja, gdyż daje ona podstawy do rewizji planów. Bank Pekao SA przyciąga odpowiedzialnym zarządzaniem ryzykiem przekładającym się na cele strategiczne. Klienci widzą nasz wpływ na środowisko naturalne i na społeczności lokalne

– Paweł Strączyński, wiceprezes Banku Pekao SA

str.

6

TEMAT NUMERU:

Banki w 2022 roku: będzie rekordowy zysk?

Rząd chce ograniczenia „niesprawiedliwego zysku” banków. Przedstawił zmiany, które mają wspomóc kredytobiorców i ciułaczy. Ale to i tak nie powinno powstrzymać sektora bankowego przed rekordowym zarobkiem

str. 12



WYDARZENIA:

Nasz drogi węgiel

Wysokie ceny gazu i jego niedobory sprawiły, że największe gospodarki przeprosiły się z węglem. Przynajmniej na jakiś czas i po cichu

str. 24

SPIS TREŚCI



WYDARZENIA:

Dekady w gazowym imadle

Gdyby nie błędy niektórych polskich polityków, już od niemal 15 lat „problem z rosyjskim gazem” by nie istniał

str. 34

TECHNO BIZNES:

Przed digitałem nie uciekiesz

Czy inflacja i zamęt w obszarze geopolitycznym mogą w polskich firmach spowolnić proces inwestycji w nowoczesne rozwiązania informatyczne?

str. 62

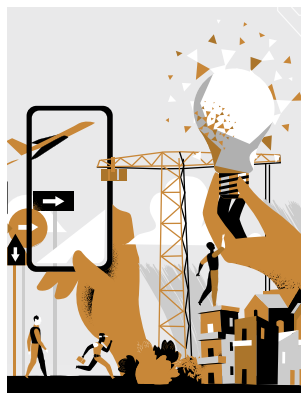


KONKURSY
TECHNOLOGICZNE:

Coraz więcej technologii

Pandemia zmieniła stosunek biznesu do nowych technologii. Po okresie eksperymentowania przyszła pora na wprowadzanie sprawdzonych rozwiązań

str. 72



FINANSE:

Co zamiast WIBOR-u?

Nadchodzi koniec kontrowersyjnego wskaźnika WIBOR, na podstawie którego ustalane jest oprocentowanie kredytów hipotecznych

str. 84



od redakcji 3

temat numeru

Banki pomiędzy pandemią i wojną

Paweł Strączyński, wiceprezes Banku Pekao SA:

Zarządzanie ryzykiem jest kluczowe w niepewnych czasach	6
Banki w 2022 roku: będzie rekordowy zysk?	12
Cyfrizacja w trudnych czasach	16
Sonda: Powrót do klasycznych rozwiązań bankowości	20

wydarzenia

Surowce energetyczne: Nasz drogi węgiel	24
Surowce energetyczne: Naftowy wiraż	30
Surowce energetyczne: Dekady w gazowym imadle	34
Spółki publiczne: Strumień gotówki dla akcjonariuszy	38
Makroekonomia: Inflacja odjechała	42
Polskie BIZ: Tylko dla orłów	46
Infrastruktura: Kij w szprychy CPK	50
Motoryzacja: Diesle gasną	52
Gospodarka Rosji: Miłe złego początki... ..	54
Militarna Japonia: Samuraj ostrzy miecz	58
Polski Kompas 2022: To będzie wyjątkowa edycja	61

felietony

Stanisław Koczoł: Więcej węgla? Giełdy to lubią	41
Piotr Patkowski: Nie zwalniamy tempa rozwoju	44
Jan Rokita: Wicekanclerz i aktywista	49
Grzegorz Szulczewski: Logika wojny	106

techno biznes

Cyfrizacja w przedsiębiorstwach: Przed digitałem nie uciekniesz	62
Kadry dla sektora IT: AAA Informatyka pilnie zatrudni!	68

konkursy technologiczne

TechnoBiznes: Coraz więcej technologii	72
TechnoBiznes: Hity 2022	74

finanse

Sektor bankowy: Co zamiast WIBOR-u?	84
Prof. Małgorzata Zaleska: Stabilność systemu finansowego powinna być wartością nadrzędną	87
Norbert Jeziolowicz, Związek Banków Polskich: Odczodzenie od wykorzystywania WIBOR-u powinno być procesem ewolucyjnym	88
Giełdy: Bessa zagląda w oczy	90
Platności w e-sklepach: W drodze do jednego kliknięcia	92
Maklerzy wrócili do Bukowiny Tatrzańskiej	98
Folder Finanse	100

historia gospodarcza

Skórzany luksus PRL-u	102
-----------------------------	-----



Bank Pekao

Koszty ryzyka są bardzo istotnym elementem funkcjonowania każdej instytucji finansowej. Dla naszych klientów ważna jest stabilizacja, gdyż daje ona podstawy do rewizji planów. Pekao przyciąga odpowiedzialnym zarządzaniem ryzykiem przekładającym się na cele strategiczne. Klienci widzą nasz wpływ na środowisko naturalne i na społeczności lokalne – mówi Paweł Strączyński, wiceprezes Banku Pekao SA

Zarządzanie ryzykiem jest kluczowe w niepewnych czasach

Tekst powstał we współpracy z partnerem komercyjnym/43/0422/F



fol. Andrzej Wiktor

ROZMAWIĄŁ
STANISŁAW KOCZOT

Banki odrobiły straty po pandemii, wyszły na prostą, w zeszłym roku zarobiły 8,85 mld zł. To dobry wynik, chociaż nie rekordowy. Kiedy się wydawało, że rynki idą w dobrym kierunku, wybuchła wojna na Ukrainie. Dwa dramatyczne doświadczenia o globalnym zasięgu. Co pana zdaniem te wydarzenia oznaczają dla świata finansów? Jakie wnioski z nich wnioski dla sektora bankowego w Polsce, a także dla naszego biznesu, który przecież jest obsługiwany i finansowany w znacznym stopniu przez banki?

Paweł Strączyński: Dwuletnia pandemia radykalnie zmieniła makroekonomię w wielu krajach. W Polsce obserwujemy już znaczące odbicie po pandemii COVID-19, dzięki strategii przyjętej przez rząd. Niestety Chiny kontynuują lockdown, co pogłębia kryzys w łańcuchach dostaw. Perspektywa dla gospodarki światowej zależy jednak nie tylko od Chin, lecz w dużej mierze od czasu trwania wojny na Ukrainie. Niemalże z dnia na dzień wzrosła zmienność notowań wielu surowców i towarów, które utrzymują się na podwyższonych wskazaniach od tygodni. Wysokie ceny energii wpłynęły z kolei na koszty produkcji aluminium, cynku i niklu. Metale te mają kluczowe znaczenie dla technologii odnawialnych, takich jak panele słoneczne i turbiny wiatrowe. W rezultacie dalszy wzrost cen lub zakłócenia w dostawach tych metali mogą sprawić, że transformacja energetyczna stanie się bardziej kosztowna.

Co to oznacza dla banków?

Na szczęście Bank Pekao SA nie ma na Wschodzie praktycznie żadnych ekspozycji. Można powiedzieć, że to, co się dzieje za naszą wschodnią granicą, nie ma znaczącego wpływu na nasz portfel kredytowy. Niemniej jednak aspekt bezpieczeństwa energetycznego kraju staje się dużo ważniejszy niż jeszcze parę miesięcy temu. Dla Banku Pekao SA oznacza to, że nie powinniśmy się martwić o nowe projekty, w których finansowaniu bardzo chętnie weźmiemy udział, tym bardziej że są one zgodne z naszą strategią ESG. To projekty zrównoważone, zero- i niskoemisyjne. Proszę pamiętać, że mówimy o bardzo dużych kwotach. W polskiej energetyce do 2030 r. trzeba będzie zaangażować 1-1,7 bln zł. Polskie firmy nie rezygnują z inwestycji.

Inwestycje w energetykę wymagają potężnych zasobów kapitałowych. Czy sądzi pan, że będą tworzone konsorcja, by je sfinansować?

W strategii zadeklarowaliśmy, że planujemy przeznaczyć aż 30 mld zł na dofinansowanie projektów związanych z ekologią. Właśnie ogłosiliśmy, że bank zamierza zainwestować 763,4 mln zł w budowę największej farmy fotowoltaicznej w Polsce. W tym celu

powstało konsorcjum trzech banków, gdzie najważniejszą rolę będzie odgrywał właśnie Bank Pekao SA. Będzie to największa inwestycja tego typu w Polsce. Inwestycja w jedną z farm wiatrowych, podobną do tej, którą za chwilę zacznie budować PGE, była finansowana przez konsorcjum 28 banków i dwóch innych instytucji. To projekty, z którymi jeden czy dwa banki absolutnie sobie nie poradzą. Pamiętajmy też o ogromnie ważnym aspekcie odpowiedzialnego zarządzania bankiem, jakim są limity koncentracji, zarówno sektorowej, jak i w poszczególnych grupach kapitałowych. Z pewnością będą powstawały konsorcja ponadnarodowe. Polski sektor bankowy nie jest w stanie samodzielnie w takie przedsięwzięcia się zaangażować. To będą montaż finansowy wielu banków, wielu instytucji finansowych, a także inwestorów prywatnych, gdyż coraz więcej naszych klientów oczekuje zrównoważonego finansowania i zrównoważonego rozwoju. Inwestorzy znacząco przesuwają swoje zainteresowanie w kierunku projektów zrównoważonych, biorących pod uwagę ład korporacyjny, wpływ na środowisko naturalne i na społeczności lokalne, czyli ESG – Environmental, Social, Governance.

To przedsięwzięcia, w których partycypuje państwo, są one oparte na założeniach polityki Unii Europejskiej, czyli z punktu widzenia inwestorów są one bezpieczne, posiadają niewielki współczynnik ryzyka...

Proszę pamiętać, że pierwsza pula budowanych morskich farm wiatrowych jest oparta na mechanizmie kontraktu różnicowego. Oznacza to, że inwestorzy znają cenę, po jakiej będzie sprzedawana energia elektryczna przez najbliższe 15 lat. Nie można sobie wyobrazić bezpieczniejszego mechanizmu. Oczywiście pojawia się kwestia wolumenu, ale Morze Bałtyckie jest akwenem o jednej z najlepiej zbadanych wietrzności. Potwierdzony wolumen, stała cena, wyeliminowane ryzyko konstrukcyjne, gdyż farmy realizowane będą z bardzo doświadczonymi partnerami – to wszystko oznacza w praktyce gwarancje przychodów.

Na co w takim razie banki takie jak Pekao SA – bez mocnej ekspozycji na Wschodzie, czyli nie tylko na Ukrainie, lecz również na objętej sankcjami Rosji i Białorusi – muszą zwrócić baczną uwagę?

W tych trudnych czasach najważniejsze jest odpowiedzialne i szerokie zarządzanie ryzykiem banku. Koszty ryzyka są bardzo ważnym elementem funkcjonowania każdej instytucji finansowej. Negatywne zjawiska makroekonomiczne mogą się przekładać zarówno na pogorszenie portfela kredytowego, jak

i na dynamikę powiększania naszej puli kredytowej oraz jednocześnie na obniżenie konsumpcji rekompensowane częściowo napływem obywateli Ukrainy uciekających do Polski przed wojną. Splot tych różnych czynników jest zagrożeniem, z którym my, jako sektor bankowy, musimy sobie poradzić. Miejmy nadzieję, że w ciągu kilku miesięcy sytuacja się ustabilizuje, nie przesądzając, w jakim kierunku. W tym krótkim okresie ważna jest stabilizacja, gdyż daje ona podstawy do rewizji planów.

Czy bank przeprowadzi rewizję strategii opublikowanej w zeszłym roku?

Rzeczywiście planujemy zaktualizować cele finansowe ogłoszone w strategii w związku ze zmianami w otoczeniu gospodarczym i wzrostem stóp procentowych. To, że osiągamy wskaźnik C/I czy ROE dzisiaj na pewnym poziomie, to nie jest jeszcze powód do wyrażania opinii, że przy tej dzisiejszej zmienności te trendy będą miały charakter stały.

Ryzyko jest zjawiskiem w pewnym sensie weryfikowalnym, instytucje finansowe są w stanie nawet je wycenić. Co innego niepewność, której rynek bardzo nie lubi, bo zawiera zbyt wiele wieloznacznych elementów, niedających się zrationalizować...

Sektor bankowy w Polsce, mimo negatywnych czynników, charakteryzuje się bardzo mocną stabilnością. Bank Pekao SA stoi na trwałych fundamentach. Ponad 900 mln zł zysku netto w I kwartale tego roku, rekordowo niskie koszty ryzyka, bardzo wysoki współczynnik ROE, bardzo stabilny współczynnik kapitałowy, znakomity Tier 1. Sektor notuje ciągle nadpłynność – i to zarówno krótko-, jak i długoterminową. Tier 1 dla sektora wynosi ponad 17 punktów procentowych, wskaźnik LCR pokazujący zapas aktywów płynnych i wysokiej jakości należności pozwalający na pokrycie odpływu środków w ciągu 30 dni to w bankach 160–180 punktów procentowych. Natomiast sektor na pewno będzie musiał się zmierzyć z wyzwaniami, które są przed nami: niepewnością makroekonomiczną, rosnącymi stopami procentowymi, być może ze wzrostem kosztów ryzyka, wzrostem kosztów obsługi aktualnych portfeli, spadkami dynamiki sprzedaży nowych kredytów.

Na razie było całkiem dobrze: według NBP zysk netto sektora bankowego od stycznia do lutego tego roku wyniósł 4,12 mld zł, co oznacza wzrost rok do roku o 97,4 proc. Imponujący był wynik z tytułu odsetek – aż 10,78 mld zł, a to znaczy, że wzrósł o 50,2 proc. rok do roku. Wyniki Pekao SA za I kwartał też były bardzo dobre: jak pan wspominał, zysk netto wyniósł 907 mln zł wobec 246 mln zł rok wcześniej, był o 31 proc. wyższy od wyniku netto z IV kwartału 2021 r. Głównym motorem wzrostu zysku była skokowa poprawa wyniku odsetko-

wego do 2,07 mld zł w porównaniu z 1,33 mld zł rok wcześniej. Widać, jak istotne są dla banków podwyżki stóp procentowych. Wiele wskazuje na to, że obecny poziom stóp procentowych może się jeszcze zwiększyć.

Najważniejszym czynnikiem, który spowodował, że osiągnęliśmy tak wysoki zysk netto, jest wynik odsetkowy. Przy czym jest on sumą dwóch elementów: pierwszy to oczywiście wzrosty stóp procentowych i większy WIBOR, a drugi – wzrost sprzedaży kredytów, z wyjątkiem segmentu detalicznego, w którym nastąpił spadek zarówno sprzedaży, jak i wartości portfela. Dane z innych banków pokazują zresztą, że sprzedaż jednego z głównych produktów, jakim są kredyty hipoteczne, zmniejszyła się o 50–60 proc. To spadki znaczące. Średnia wartość udzielonego kredytu hipotecznego na rynku w marcu wyniosła ponad 345 tys. zł i była wyższa o 12,2 proc. niż jeszcze rok temu. Pokazuje to kolejny problem, czyli wzrost cen nieruchomości. Mamy jednak nadzieję, że w kolejnych latach inflacja spadnie. Stabilny rynek pracy i rosnące wynagrodzenia są dobrym zwiastunem poprawy sytuacji gospodarczej. Na razie portfele kredytowe rosną w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, a także korporacji. Dynamika sięga nawet kilkunastu procent.

”

Pandemia przyczyniła się do istotnego wzrostu zadłużenia gospodarki światowej, które może być trudne do ograniczenia. Wzmogła to wojna

To z tego wynika pokazany w raporcie Pekao SA za I kwartał wzrost wolumenu kredytów o 9 proc. w przypadku dużych korporacji i o 22 proc. – dla firm z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw?

Tak. Widzę też znaczące oczekiwanie przyspieszenia tych inwestycji. Pamiętajmy również, że ze względu na światową inflację te inwestycje będą droższe, niż gdyby były realizowane trzy-cztery lata temu. Jednak świadomość konieczności ich przeprowadzenia i chęć ich realizacji jest bardzo wysoka.

Czy te kredyty będą zaciągane tylko przez duże firmy i korporacje? Jak pan wspominał, planowane inwestycje w energetyce są bardzo kosztowne.

Niekoniecznie. Rynek będzie się rozwijał w dwóch kierunkach: pierwszy to duże projekty, morskie farmy wiatrowe, energetyka jądrowa, małe reaktory jądrowe. To przedsięwzięcia realizowane na przykład

przez PKN Orlen, KGHM czy PGE. Bank Pekao SA jest absolutnie liderem, jeżeli chodzi o obsługę finansową korporacji i myślę, że taki pozostanie. Jesteśmy stabilnym partnerem, który nie tylko wybiera sobie rodziny z ciasta, lecz także rozwija się wraz z naszymi klientami. Kiedy rosną nasi klienci, rośniemy i my. Mówię to nie tylko jako członek zarządu Pekao, lecz również jako osoba, która przez wiele lat funkcjonowała w energetyce [Paweł Strączyński był m.in. prezesem Tauronu i wiceprezesem PGE – dop. red.]. Współpracę z Bankiem Pekao SA ceniłem sobie wówczas bardzo wysoko. Drugi kierunek to inwestycje w energetykę rozproszoną. Tam także będzie kierowany znaczący strumień środków. Będziemy mieli więc stabilną podstawę na dużych projektach morskich farm wiatrowych, elektrowni jądrowej, małych reaktorach modułowych SMR, ale będą się też rozwijały farmy fotowoltaiczne, farmy wiatrowe na lądzie, pompy ciepła, magazyny energii, małe projekty energetyki odnawialnej. Myślę, że byłibyśmy dzisiaj w sta-

”

Portfele kredytowe rosną w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, a także korporacji. Dynamika sięga nawet kilkunastu procent

nie sfinansować kilka gigawatów wyprodukowanych przez farmy fotowoltaiczne. Problem jest z przyłączeniami i siecią dystrybucyjną. Potencjał rynku, na którym działają nasi klienci, jest ogromny. W energetyce szykuje się rewolucja, a Pekao w tych dwóch segmentach – małych i średnich przedsiębiorstw oraz korporacji – widzi ogromny potencjał dla swojego wzrostu.

To dobra sytuacja dla banków, które mają ekspozycje na duże przedsiębiorstwa, zwłaszcza w sektorze energetycznym. Ale co z bankami, które takich możliwości nie posiadają?

Przez jakiś czas banki specjalizujące się w segmentach, które obecnie nie są już tak dochodowe, będą funkcjonowały na bieżącym portfelu kredytowym. Jestem natomiast w stanie wyobrazić sobie okresy dla nich trudne. Są one często wykorzystywane przez dużych graczy.

Wykorzystywane na przejęcia?

Bank Pekao SA takich planów nie ma. Jesteśmy świeżo po zakończeniu procesu włączania byłego Idea Banku w nasze struktury. Natomiast obecny okres na



pewno będzie wykorzystany do realizacji fuzji i przejęć. Ci, którzy są zaangażowani wyłącznie w kredyty hipoteczne albo w pożyczki konsumpcyjne, bardzo szybko odczują spadek dynamiki w tych obszarach. Z tym że pewne negatywne tendencje ujawniają się dość późno, szczególnie biorąc pod uwagę portfel kredytów hipotecznych. Polacy są społeczeństwem o bardzo wysokiej dyscyplinie spłat, szczególnie kredytów długoterminowych. Było to widać chociażby na portfelu kredytów frankowych, gdzie ich większość jest regularnie spłacana. Jeżeli ta trudna sytuacja potrwa przez ograniczony czas, wówczas znaczącego pogorszenia jakości portfela kredytowego nie będzie. Jeżeli jednak potrwa ona dłużej, to w sektorze bankowym wzrosną koszty ryzyka. Z drugiej jednak strony banki zdecydowanie włączają się w projekty wspierające kredytobiorców, którzy mieli by problem z obsługą swoich bieżących zobowiązań.

Co w takim razie z bankowością detaliczną? W tym segmencie aż tak dobrych perspektyw raczej nie widać.

Rząd zapowiedział wakacje kredytowe i wprowadzenie nowego wskaźnika oprocentowania kredytu



fol. Andrzej Wiktor

w miejsce WIBOR-u. Dyskutujemy z Komisją Nadzoru Finansowego, żeby oferta na stałą stopę była atrakcyjniejsza dla klientów. Chodzi o to, jak badać zdolność kredytową klienta. Rozmawialiśmy też o Funduszu Wsparcia Kredytobiorców czy moratoriach dla osób dotkniętych trudną sytuacją.

A jaki wpływ na wyniki sektora będą miały obligacje skarbowe, których wartość w portfelach banków sięga wielu dziesiątków miliardów złotych? Chodzi zwłaszcza o obligacje ze stałym oprocentowaniem.

Nie ma żadnej wątpliwości, że portfele obligacji skarbowych stabilizują wynik odsetkowy banków. Pamiętajmy, że Bank Pekao SA jest klasycznym bankiem dywidendowym, wypłaca je regularnie co roku. Jednym z elementów zagwarantowania sobie stabilnej pozycji, jeśli chodzi o zysk, są portfele obligacyjne, posiadające trwały strumień odsetkowy. Rzeczywiście, ostatnio było dużo emisji obligacji, dzisiaj obserwujemy pewne zawirowania, jeżeli chodzi o ich rentowność. Na przykład w zeszłym roku były emitowane stałokuponowe 10-letnie obligacje, sprzedawane powyżej wartości nominalnej.

Dzisiaj notowane są poniżej 70 zł, a kupowano je za 100 zł.

Jakie zmiany, pana zdaniem, dokonują się obecnie na polskim rynku finansowym? Czy zmieniają się oczekiwania polskich klientów, firm? W Polsce, tak jak na całym świecie, rośnie na przykład koszt pieniądza w efekcie podwyżek stóp.

Pandemia przyczyniła się do istotnego wzrostu zadłużenia gospodarki światowej, które może być trudne do ograniczenia. Wzmogła to wojna. W wielu krajach relacja długu publicznego do PKB osiągnęła najwyższy poziom w historii. Z kolei działania ograniczające COVID-19 spowodowały przyspieszenie cyfryzacji gospodarki i wzrost znaczenia pracy zdalnej. 82 proc. firm w odpowiedzi na ograniczenia pandemiczne zwiększyło wykorzystanie usług chmurowych. Waga COVID-19 jako katalizatora tych zmian jest nie do przecenienia. Ale to tzw. czarny łabędź, bo dotychczasowe epidemie nie miały charakteru globalnego i nigdy nie zdarzył się tak silny szok ekonomiczny. Dlatego trudno wciąż ocenić jego skutki dla rynku finansowego. ●

Banki w 2022 roku: będzie rekordowy zysk?

Czy rok 2022 będzie najlepszym w historii operacyjnie rokiem dla polskich banków? Na zdjęciu wizualizacja przyszłej siedziby centrali PKO BP w Warszawie

fol. mat. prasowe PKO BP, Shutterstock

Rząd chce ograniczenia „niesprawiedliwego zysku” banków. Przedstawił zmiany, które mają wspomóc kredytobiorców i ciułaczy. Ale to i tak nie powinno powstrzymać sektora bankowego przed rekordowym zarobkiem

Aż 20 mld zł. Nawet tyle mogą zarobić banki komercyjne w 2022 r. – wynika z prognozy Domu Maklerskiego BOŚ. Byłby to wynik o ok. 25 proc. wyższy od tego osiągniętego w rekordowym jak do tej pory roku 2014 (15,9 mld zł) oraz o 124 proc. wyższy od wyniku wypracowanego w 2021 r. (8,9 mld zł). Jak to możliwe? Czy banki... obrabowały bank? I czy ta prognoza ma szansę się rzeczywiście zrealizować, biorąc pod uwagę kwietniowe zapowiedzi premiera RP Mateusza Morawieckiego dotyczące pomocy dla kredytobiorców i pojawienie się niezwykle konkurencyjnych wobec lokat bankowych skarbowych obligacji dających zarobić w skali roku 5,25 proc.?

Rok 2022 będzie rekordowy, ale mógł być bardziej

W 2020 r. banki podnosiły opłaty i prowizje, by ratować swoje wyniki finansowe w trakcie pandemii. Sektor przeszedł przez nią z mocno obniżonym zyskiem, ale jednak we w miarę dobrej kondycji. Warto zauważyć, że stało się tak wbrew oczekiwaniom rynku, gdyż w 2020 r. giełdowy indeks WIG-Banki spadł aż o 30 proc.

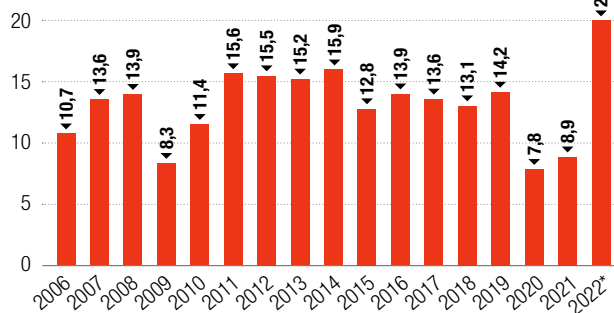
W 2021 r. banki korzystały na wzroście stóp procentowych, który zaczął się w październiku. Realne stopy procentowe pozostały wprawdzie nadal głęboko ujemne, ale koszt kredytu zaczął wyraźnie rosnąć. W związku z tym banki zaczęły osiągać wyższe przychody odsetkowe, a z drugiej strony wzrosty stóp nie miały jeszcze negatywnych skutków dla jakości portfela. Jednocześnie banki niechętnie podnosiły oprocentowanie lokat – zdecydowanie nie rosło ono równoległe do stóp procentowych.

W związku z tym Michał Sobolewski, analityk DM BOŚ, uważa, że w 2022 r. zyski w sektorze mają szansę na rekord. – Zysk netto może się zamknąć kwotą bliską 20 mld zł, co daje nieco ponad 20 proc. dynamiki w porównaniu z rekordowym dotąd rokiem 2014 – twierdzi.

Również Kamil Stolarski, analityk Biura Maklerskiego Santander, zakłada, że 2022 r. będzie najlepszym operacyjnie rokiem w dotychczasowej historii dla banków. – Rekordowe wyniki sektor bankowy będzie zawdzięczać głównie dwóm czynnikom: zdecydowanym podwyżkom stóp procentowych i utrzymującej się nadpłynności – mówi ekspert.

Także Marcin Materna, dyrektor działu analiz Millennium Domu Maklerskiego, przyznaje bez wahania, że rok 2022 powinien być rekordowy dla banków pod względem zysków. – Wysokie przychody odsetkowe z naddatkiem zrekompensują wzrost rezerw. Ten ostatni będzie jeszcze dość niski, a będzie to zasługa polityki przedwyborczej rządu, który nie może sobie pozwolić na jakiegokolwiek oznaki recesji przed głosowaniem, więc w przypadku spadku aktywności gospodarczej

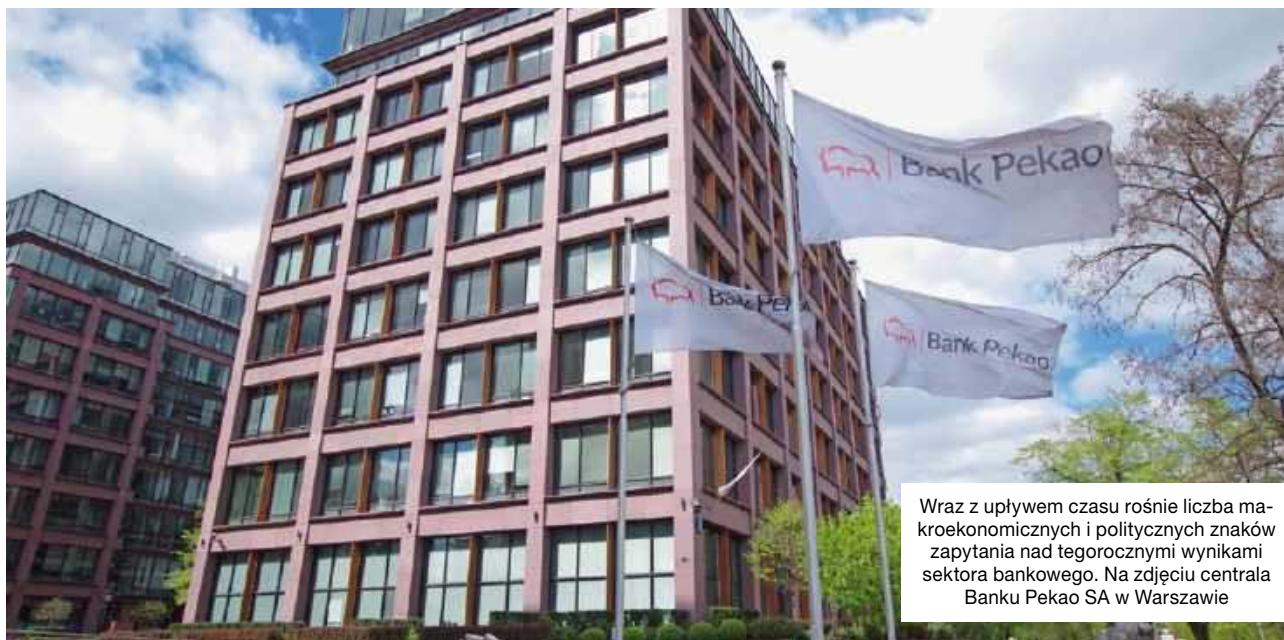
Zysk polskich banków komercyjnych (mld zł)



*prognoza DM BOŚ, Źródło: KNF, NBP

czy problemów gospodarstw domowych można się spodziewać kolejnych „tarcz” ochronnych – mówi Materna.

Jednak analitycy nie są już tak pewni, jak jeszcze na początku roku, co do tego, że zysk sektora bankowego za rok 2022 pobije rekord z 2014 r. z przytupem. – Istnieje spora niepewność co do niektórych zmiennych makroekonomicznych czy prawnych. Może się pojawić np. konieczność tworzenia kolejnych rezerw na ryzyko prawne kredytów frankowych. To tym bardziej prawdopodobne, że Sąd Najwyższy zapowiada przyspieszenie procedowania spraw, co przy utrwaleniu negatywnego orzecznictwa może zaważyć na kolejnej rundzie wysokich rezerw w bankach w drugiej połowie tego roku – zwraca uwagę Sobolewski. – Innym elementem wprowadzającym niepewność jest skala wzrostu kosztu ryzyka w warunkach zwalniającej gospodarki i rosnącego kosztu kredytu, co zacznie być widoczne w drugiej połowie roku. Gdyby doszło do kumulacji tych zjawisk, to ich łączny wpływ na zysk netto może nie pozwolić na ustanowienie rekordu – uważa analityk DM BOŚ.



fot. Krzysztof Kotowski

Wraz z upływem czasu rośnie liczba makroekonomicznych i politycznych znaków zapytania nad tegorocznymi wynikami sektora bankowego. Na zdjęciu centrala Banku Pekao SA w Warszawie

”

Klienci, biorąc udział w wakacjach kredytowych, sami dają znać kredytodawcy, że mogą mieć problem z regulowaniem rat, co z kolei może mieć negatywny wpływ na ich scoring kredytowy w przyszłości

Rząd postanowił ograniczyć „niesprawiedliwy zysk”

Pod koniec kwietnia znak zapytania przy szansach banków na rekordowy zysk w skali roku stał się jeszcze wyraźniejszy. Ponieważ oprocentowanie lokat nie rosło wraz ze stopami procentowymi, tak jak oprocentowanie kredytów, premier RP Mateusz Morawiecki zapowiedział zmiany wspierające klientów banków. Ogłosił program opierający się na trzech filarach: rozszerzeniu Funduszu Wsparcia Kredytobiorców (FWK) z obecnych 600 mln zł do 2 mld zł w 2022 roku (+1,4 mld zł), a następnie o 2 mld zł (do 4 mld zł) w 2023 roku; wprowadzeniu moratorium kredytowego (wakacji kredytowych, z których każdy kredytobiorca hipoteczny w PLN mógłby skorzystać raz podczas kwartału, łącznie cztery raty w ciągu roku) oraz zastąpienia WIBOR-u inną stawką. Premier zapowiedział również utworzenie Funduszu Pomocowego, typu IPS (Institutional Protection Scheme), dofinansowanego przez banki łączną kwotą 3,5 mld zł. Poza tym zapowiedział stosowanie skutecznej perswazji w stosunku do banków niepodnoszących oprocentowania lokat – w czerwcu na rynku pojawią się obligacje skarbowe roczne z oprocen-

towaniem opartym na stopie referencyjnej NBP (obecnie wynosi ona 5,25 proc.).

Warto zwrócić uwagę na retorykę premiera Morawieckiego. Zapowiada ona bardzo poważne podejście do zmian w zakresie kredytów i depozytów. „Nie czekajcie dłużej z podwyżkami oprocentowania lokat, ponieważ nadmierny zysk, który pojawia się w waszych portfelach, to niesprawiedliwy zysk” – powiedział Mateusz Morawiecki w poniedziałek 25 kwietnia podczas konferencji prasowej, po której notowania banków zareagowały panicznie, spadając po kilka procent.

Analitycy Biura Maklerskiego mBanku uważają, że zapowiedziane zmiany to wiadomości negatywne dla banków, bo wiążą się z dodatkowymi kosztami dla sektora. Jednak i tak należy, według nich, ocenić tę propozycję jako łagodniejszą od tej proponującej limit na odsetki – kosztowałaby sektor od 4 mld zł do 12 mld zł i pomniejszyłaby wynik netto o 20–50 proc. r/r. „Szacujemy, że zwiększenie Funduszu Wsparcia Kredytobiorców najpierw do 2 mld zł, a potem do 4 mld zł, obniży wynik netto banków od 1 proc. do 6 proc. w latach 2022 i 2023. Niemniej jednak należy pamiętać, że w przypadku bra-

ku zmian w dostępie do środków w funduszu pozostanie on najprawdopodobniej na praktycznie niezmiennym poziomie w 2022 r. i nie będzie potrzeby zwiększania go w 2023 r. o kolejne 2 mld zł” – zauważyli w analizie.

Jeśli chodzi o wakacje kredytowe, to – zdaniem analityków BM mBanku – nie powinny mieć znaczącego wpływu na wyniki banków, chyba że zostaną one zmienione na wzór węgierski, gdzie odsetki od wakacji są w całości umarzane. „W takim przypadku oczekivalibyśmy kosztu na poziomie ok. 1,4 mld zł dla sektora” – stwierdzili. „Uważamy jednak, że finalny koszt będzie daleko mniejszy. Dużo zależy będzie od partycypacji klientów w moratoriach. Klienci, biorąc udział w wakacjach kredytowych, sami dają znać kredytodawcy, że mogą mieć problem z regulowaniem rat, co z kolei może mieć negatywny wpływ na ich scoring kredytowy w przyszłości. Dlatego uważamy, że partycypacja będzie raczej zbliżona do węgierskiej, czyli sięgnie ok. 35 proc.” – napisali w raporcie analitycy BM mBanku.

Co ciekawe, utworzenie nowego funduszu pomocowego może w długim terminie wspomóc nieco wyniki banków. Jego powstanie może bowiem obniżyć poziom funduszu gwarancji depozytów z docelowych 2,6 proc. do 1,6 proc. „Oznacza to, że kontrybucja w bieżącym roku byłaby znacząca, ale w kolejnych latach banki poczułyby ulgę na składkach BFG” – wskazują analitycy BM mBanku. Chodzi o to, że w systemie IPS byłaby możliwość obniżenia składek banków na prowadzony przez BFG system gwarantowania depozytów, a wydatki na system ochrony mogłyby być wliczane w koszty uzyskania przychodów instytucji.

Według Michała Sobolewskiego skala jak dotąd zapowiadanej interwencji rządu w tym roku opiewa na 15-20 proc. rocznego zysku sektora. – W tym szacunku nie jest ujęta kwestia ograniczenia marży depozytowej

wskutek presji rządu na podniesienie oprocentowania depozytów – wskazuje analityk DM BOŚ.

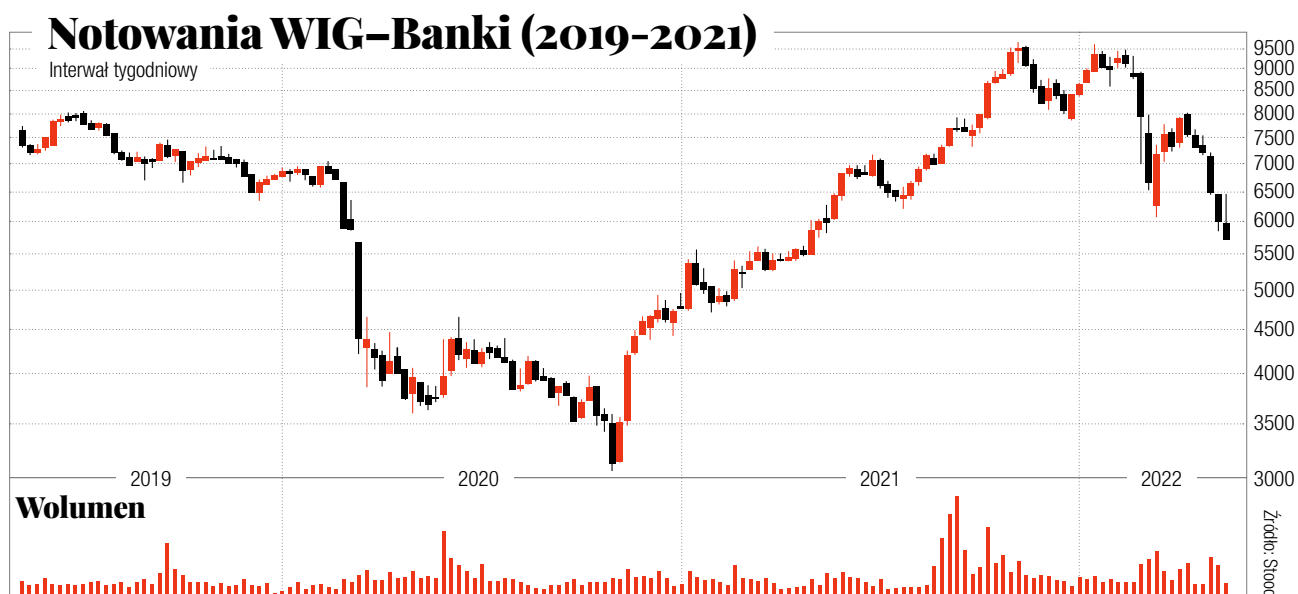
Kto może stracić?

Zdaniem analityków BM mBanku, wśród giełdowych banków najbardziej dotknięty propozycjami rządu będzie Bank Millennium, którego wyniki i tak już będą mocno obciążone przez odpisy frankowe. „Propozycje rządowe praktycznie w ogóle nie obciążą ING BSK oraz Banku Handlowego. Ewentualny znaczący wzrost składki na FWK będzie niewątpliwie problemem dla Getin Noble Banku, który będzie musiał, według naszych szacunków, wpłacić ok. 600 mln zł” – stwierdzają analitycy BM mBanku.

Ich zdaniem presja na indeks WIG-Banki z ostatnich miesięcy wynikała między innymi właśnie z oczekiwań odnośnie do wprowadzenia programu pomocowego dla kredytobiorców. W opinii analityków BM mBanku w pełni dyskontuje ona negatywne efekty programu, pozostawiając potencjał wzrostu dla sektora. Od początku roku 2022 do połowy maja indeks WIG-Banki spadł o 34 proc., po tym, jak w 2021 r. urosł o 81,3 proc.

Jednak w opinii Kamila Stolarskiego przyjazne bankom środowisko wygenerowane przez bank centralny może być nadal zakłócanie przez polityków i regulatorów. – Trudno przewidzieć, jakie będą ostateczne jednorazowe koszty wpłat na fundusze pomocowe i jaki będzie ostateczny kształt proponowanych w ostatnich tygodniach regulacji. To, czego można się spodziewać, to tego, że wraz ze zbliżającymi się wyborami pomysłów na regulacje w sektorze bankowym powinno być więcej – mówi analityk BM Santander. ●

Więcej o zmianach w polskim sektorze bankowym czytaj na str. 84 „Co zamiast WIBOR-u?”





MAREK JAŚLAN

Cyfryzacja w trudnych czasach

Mimo turbulencji gospodarczych, politycznych i społecznych, których skala oraz skutki nie są jeszcze znane, banki skupiają się na zwiększeniu tempa digitalizacji, akwizycji nowych i migracji istniejących klientów do kanałów cyfrowych. Ostatnie dwa lata, które upłynęły sektorowi pod znakiem pandemii, a teraz wojny na Ukrainie, to okres ogromnych zmian, których końca nie widać

Pandemia, a teraz wojna za wschodnią granicą spowodowały, że gospodarka, w tym sektor finansowy, od dwóch lat znajduje się w fazie wymuszonej nową sytuacją ciągłej transformacji, której elementem jest

przyśpieszona cyfryzacja. Zmiany, których można było się spodziewać w bankach w perspektywie 2025 r., wydarzyły się i wydarzają już teraz. Na przykład bardzo mocno wzrósł wskaźnik akwizycji klientów dokonywanej w całości w kanałach cyfrowych. Z drugiej stro-



fol. Shutterstock

ny wyraźnie rośnie skala cyberataków, na które sektor finansowy jest szczególnie narażony.

Dwa lata wyzwań

– W BNP Paribas pamiętamy o tym, by zawsze łączyć się z siecią w sposób bezpieczny. W ciągu ostatnich kilku miesięcy nawet 90 proc. osób zatrudnionych w centrali banku pracowało zdalnie. Było to możliwe tylko dzięki bezpiecznemu środowisku pracy zdalnej, które dla nich przygotowaliśmy. Aby chronić dane i pieniądze naszych klientów w trybie 24/7, przygotowaliśmy zestaw najnowocześniejszych narzędzi, np. system wieloczynnikowego uwierzytelniania – mówi Krzysztof Słotwiński, dyrektor zarządzający Pionem Bezpieczeństwa i Zarządzania Ciągłością Działania w Banku BNP Paribas. Jednocześnie podkreśla, że rozwiązanie, które dziś jest uważane za bezpieczne, jutro może być już niewystarczające. Ponieważ największe cyberbezpieczeństwo wiąże się z błędami popełnianymi przez człowieka, bank zautomatyzował zabezpieczenia tam, gdzie to możliwe.

Z kolei wojna na Ukrainie i napływ do Polski milionowych fal uchodźców wymusiły ekspresowe wprowadzenie oferty dla obywateli tego kraju. Przykładowo Alior Bank umożliwia Ukraincom zakładanie konta bez opłat w oddziałach i placówkach partnerskich zlokalizowanych na terenie całej Polski i bez większych for-

”

Mimo że bieżący wpływ pandemii na działalność banków zanika, zmiany, jakie zaszły w jej czasie, pozostaną z nami na zawsze

malności. Aby otworzyć rachunek, nie jest wymagane posiadanie polskiej wizy. Uchodźcom z Ukrainy, którzy nie posiadają paszportu ani karty pobytu, ale mają nadany numer PESEL, Alior Bank udostępnia bezpłatny podstawowy rachunek płatniczy. Do jego otwarcia, poza powiadomieniem o nadaniu numeru PESEL, potrzebne są tylko zdjęcie posiadacza i polski numer telefonu komórkowego.

– Ostatnie dwa lata były czasem pełnym wyzwań cyfryzacyjnych dla sektora bankowego. Z jednej strony należało zapewnić klientom stały dostęp do usług, a z drugiej – zadbać o bezpieczeństwo, komfort pracy oraz well-being pracowników – mówi Joanna Ostrowska-Szajnfeld, dyrektorka Departamentu Rozwoju i Organizacji IT w Banku BNP Paribas. Podkreśla, że sytuacja pandemiczna podniosła priorytet wszystkich

zmian rozwijających zakres i dostępność usług bankowych w kanałach zdalnych. – Teraz pojawiła się także konieczność dostosowywania priorytetów rozwojowych banku do dynamicznie zmieniających się potrzeb rynku. Duży wpływ na działalność banku miało wdrożenie sankcji, wprowadzanie zmian i nowych produktów pod kątem potrzeb uchodźców oraz dostosowywanie do podwyżek stóp procentowych – dodaje ekspertka.

Przyspieszona automatyzacja

Jan Pieczykolan, head of IT development w Santander Bank Polska, wspomina, że gdy rozpoczęła się pandemia, bank stanął przed wyzwaniami typowymi dla sektora finansowego. Przede wszystkim wymusiły one konieczność pracy z domu, a model pracy w banku nie był w pełni do tego dostosowany. Ponieważ jednak organizacja już wcześniej działała w kilku rozproszonych lokalizacjach, przejście na tryb w pełni zdalny nie zajęło w Santanderze dużo czasu. Podkreśla, że dodatkowym usprawnieniem były narzędzia – z jednej strony oprogramowanie narzędziowe stanowi wyzwanie, jeśli chodzi o cyberbezpieczeństwo, z drugiej – brak nowoczesnych narzędzi utrudnia utrzymanie oczekiwanego przez zespoły poziomu produktywności.

– Bank już przed pandemią prowadził intensywną transformację cyfrową, zgodnie ze światowym trendem. Pandemia jedynie przyspieszyła część decyzji. Co jednak istotne, zdecydowaliśmy się na pogłębienie cyfryzacji nie tylko w istniejących kanałach elektronicznych, lecz także w procesach oddziałowych. Zdajemy sobie sprawę z rosnącego udziału osób korzystających ze zdalnych metod kontaktu, ale jednocześnie chcemy zapewnić naszym klientom, którzy preferują klasyczną, oddziałową bankowość, dobry i wygodny serwis – mówi Jan Pieczykolan. W Santanderze realizowano również wiele działań ułatwiających codzienną pracę, a każdy kolejny etap pandemii niósł nowy zestaw obustrzeń. Każdorazowo pracownicy banku musieli analizować sytuację i reagować, aktualizując procedury.

Z kolei w odpowiedzi na wojnę na Ukrainie bank podjął wiele kroków, których celem było maksymalne ułatwienie funkcjonowania uchodźcom. – Natychmiast przystąpiliśmy do wdrożenia wytycznych regulatora, zapewniając odpowiednie wsparcie produktowe. Tutaj niebywałym wyzwaniem były ambitne terminy zapewnienia odpowiedniej oferty produktowej. Realizowaliśmy też naszą rolę społeczną, włączając się w akcje charytatywne i samodzielnie organizując pomoc. Badania pokazały nam, że istnieją pewne różnice między bankowością i nazewnictwem produktów bankowych na Ukrainie oraz w Polsce. Niektóre z naszych rozwiązań inaczej funkcjonują na rynku ukraińskim; przykładem jest hasło maskowane, które dla nas jest normą, ale dla naszych sąsiadów

już nie – wyjaśnia Jan Pieczykolan. I dodaje: – Bank ma duże doświadczenie w automatyzacji z wykorzystaniem robotyzacji (RPA – Robotic Process Automation), co daje nam pewną przewagę we wdrażaniu usprawnień. Wszyscy zdajemy sobie sprawę z faktu, że dalsza cyfryzacja jest nieunikniona i będziemy nadal inwestować w tym kierunku.

Nierealny pełny powrót do biur

Katarzyna Dziwulska, dyrektor Pionu Strategii i Transformacji Cyfrowej w PKO Banku Polskim, nie ma wątpliwości, że pandemia wywarła duży wpływ na sektor bankowy. W jej ocenie, w kontekście cyfryzacji, przyspieszyła ona procesy digitalizacji, które rozpoczęły się już na długo przed pojawieniem się COVID-19. W efekcie klienci są dzisiaj zdecydowanie bardziej otwarci na zdalne korzystanie z usług bankowych i oczekują łatwiejszego dostępu do nich w kanałach online. – Widać to wyraźnie w statystykach. Za przykład może posłużyć transakcyjność naszej aplikacji mobilnej IKO. Przed pandemią klienci wykonywali za jej pomocą około 50 mln transakcji kwartalnie, a w czwartym kwartale 2021 r. ich liczba wyniosła już prawie 140 mln – wskazuje Katarzyna Dziwulska.

”

Dokonujące się zmiany silnie zaostrzyły konkurencję o wykwalifikowanych pracowników w sektorze IT. Efekt to wzrost płac i wyższe koszty związane z cyfryzacją

Także potrzeba zapewnienia bezpieczeństwa wobec ryzyka zarażenia COVID-19 wymusiła na bankach zmiany. W przypadku PKO BP z jednej strony oznaczało to przejście w tryb pracy zdalnej z dnia na dzień kilkunastu tysięcy pracowników i potrzebę rozwoju nowych narzędzi zarządczych. Z drugiej – konieczność cyfryzacji dużej liczby dodatkowych procesów i wprowadzenia w szybkim tempie nowych produktów oraz silniejsze zaangażowanie innowacyjnych rozwiązań, takich jak sztuczna inteligencja czy robotyzacja. Bankowe roboty wykonały już ponad 100 mln zadań.

– Mimo że bieżący wpływ pandemii na działalność banków zanika, to zmiany, jakie zaszły w jej czasie, pozostaną z nami już na zawsze. Tak jak pełny powrót pracowników do biur wydaje się już nierealny, tak zmieniający się model korzystania przez klientów



fol. Shutterstock

z usług bankowych będzie w dalszym ciągu napędzał rozwój oferty cyfrowej. Należy się spodziewać kontynuacji ewolucji roli sieci oddziałów w procesie obsługi klienta oraz skupiania usług w coraz bardziej rozbudowanych platformach bankowych, tworzących swoiste ekosystemy wykraczające daleko poza świat finansów – przewiduje Katarzyna Dziwulska.

Spodziewa się, że wciąż będzie wzrastała rola nowoczesnych technologii i innowacji, których zadaniem – oprócz wzrostu doświadczeń klienta – będzie także przyspieszenie prac wdrożeniowych. Dokonujące się zmiany zabsorbowały znaczne zasoby ludzkie i silnie zaostriżyły konkurencję o wykwalifikowanych pracowników w sektorze IT. Efekt to wzrost ich płac i wyższe koszty związane z cyfryzacją. To wyzwanie, z którym mierzą się dziś wszystkie banki. – Drugim, niemniej istotnym, jest potrzeba zapewnienia właściwego poziomu cyberbezpieczeństwa. O ile po stronie banków spełnione są najwyższe standardy, o tyle najsłabszym ogniwem wciąż pozostają osoby korzystające z usług finansowych – mówi Katarzyna Dziwulska.

Wraz z przejściem do kanałów zdalnych nowych grup klientów wzrosła potrzeba ich edukacji w dziedzinie bezpiecznego zdalnego korzystania z usług finansowych. Banki włożyły w nią już wiele wysiłku, ale to proces, który musi być kontynuowany. Z drugiej strony można się spodziewać, że banki będą analizowały możliwości zwiększenia i tak już bardzo wysokiego poziomu bezpieczeństwa własnej infrastruktury oraz oferowanych produktów. Do takiej refleksji skłania wojna za naszą wschodnią granicą, która zmieniała status quo w kwestii cyberbezpieczeństwa. Ryzyko ataków hakerskich na infrastrukturę krytyczną wzrosło i nie należy się spodziewać, że w najbliższym czasie istotnie zmaleje. – Poziom bezpieczeństwa w bankach jest bardzo wysoki, ale w nowych okolicznościach trzeba mu poświęcać jeszcze więcej uwagi – nie ma wątpliwości Katarzyna Dziwulska.

Pandemia, a teraz wojna na Ukrainie

Adam Mańka, dyrektor Departamentu Rozwoju Aplikacji w Banku Millennium, podkreśla, że już ponad dwa lata bank działa w skrajnie zmiennym otoczeniu, uczestnicząc w bezprecedensowych wydarzeniach, takich jak pandemia, inwazja Rosji na Ukrainę i niespotykany od II wojny światowej kryzys humanitarny. Skala i skutki tych procesów nie są jeszcze do końca znane. Mimo to bank zwiększa tempo digitalizacji, pracuje nad akwizycją nowych i migracją dotychczasowych klientów do kanałów cyfrowych. – Generalnie przyspieszamy i intensyfikujemy prace nad realizacją strategii cyfryzacji produktów, usług oraz procesów wewnętrznych. Stawiamy na spersonalizowane i hiperspersonalizowane podejście do komunikacji z klientem, na skrócenie czasu przetwarzania wniosków i zleceń klienckich. Jesteśmy mocno zaawansowani, jeśli chodzi o praktyczną stronę wdrożeń – wyjaśnia ekspert. Podstawowe wyzwanie związane z pandemią, jeszcze w 2020 r., wiązało się z digitalizacją środowiska pracy i zapewnieniem jego wydajności zarówno w call center, oddziałach, jak i wśród pracowników centrali. – Bardzo szybko udało nam się udostępnić i wdrożyć technologie do pracy zdalnej. Jeśli chodzi o kolejne wyzwania, zaliczyłbym do nich niesprzyjające otoczenie gospodarcze, konieczność natychmiastowej realizacji projektów typu tarcza finansowa dla przedsiębiorstw, częste absencje pracowników z powodu zachorowania na COVID-19, utrzymanie czynnych placówek oraz wsparcie pracowników i ich rodzin. Dodatkowym elementem, z uwagi na gwałtowne przejście gospodarki i zakupów do świata on-line, było nasilenie działań cyberprzestępczych – wylicza Adam Mańka.

Podsumowując, dwa ostatnie lata sprawiły, że w sektorze bankowym jedyną stałą regułą stała się zasada, że stałą sytuacją jest zmiana. ●



fol. Shutterstock

Powrót do klasycznych rozwiązań bankowości

W tym roku banki muszą się liczyć z dynamicznie zmieniającym się otoczeniem. Mogą na tym skorzystać, ale i przybędzie nowych wyzwań

Po latach banki wracają do „starego” modelu zarabiania pieniędzy, dzięki podwyżce stóp kredytowania znów zaczyna przynosić im zyski, dobra koniunktura gospodarcza zwiększa grono kredytobiorców. Wśród klientów indywidualnych nieoczekiwanie pojawiło się pół miliona obywateli Ukrainy, którzy założyli konta osobiste w polskich bankach. Z drugiej jednak strony banki oczekują dalszego wzrostu obciążeń finansowych o charakterze regulacyjnym, m.in. na nowy fundusz pomocy kredytobiorcom, który będzie je kosztował – jak oceniają eksperci – około 3,5 mld zł. Wyzwaniami dla sektora bankowego wciąż pozostają: nierozwiązany problem kredytów walutowych, groźba bankructwa Getin Banku i spodziewane osłabienie koniunktury w II półroczu 2022 r.

Polski system bankowy ma opinię zdrowego, nowe wyzwania pewnie tego nie zmienią, zmuszą jedynie bankierów do większej innowacyjności i kreatywności. Nic jednak w tym nowego, że aby zarabiać, trzeba działać szybko i niestandardowo. ●

Jakub Rybacki

zastępca kierownika zespołu makroekonomii
Polskiego Instytutu Ekonomicznego

Nadchodzące półrocze będzie trudne dla sektora bankowego – należy się liczyć ze znaczącym spadkiem rentowności. Będzie to efekt spłotu kilku czynników. Sektor bankowy poniesie koszty

ewentualnego wsparcia dla kredytobiorców. Premier Mateusz Morawiecki zadeklarował utworzenie dodatkowego funduszu pomocowego o wartości 3,5 mld zł. Według deklaracji będzie on finansowany bezpośrednio z zysków wypracowanych przez banki. Deklarowana wartość funduszu to ekwiwalent 40 proc. zysków sektora z 2021 r.

Dodatkowo w najbliższych dwóch latach zwiększy się pomoc dla działającego już obecnie funduszu wsparcia dla kredytobiorców w trudnej sytuacji materialnej. Są to kwoty rzędu 1,4 mld zł w 2022 r. oraz 2 mld w 2023 r. Te obciążenia także poniesie sektor bankowy, a ich pokrycie to odpowiednik dalszych 16–20 proc. zysków sektora z 2021 r.



Przemysław Szczygieski

lider sektora finansowego
w Polsce, partner w Deloitte



Pandemia COVID-19 i jej kolejne fale, jak również wojna na Ukrainie, stają się przykładami zmienności otaczającego nas świata i wskazują, że trzeba przywyknąć do nieoczekiwanego. Na tym tle należy uznać, że sektor finansowy potrafi szybko reagować na zmieniające się otoczenie i adresować zarówno wyzwania biznesowe, takie jak stabilność czy ciągłość działania systemu, jak i potrzeby społeczne – inkluzyjne nowych grup, np. migrantów czy dostęp do gotówki.

Środowisko dodatnich stóp procentowych umożliwia powrót do modelu bankowości, który bazuje na budowaniu rentowności w oparciu o różnicę oprocentowania kredytów i depozytów, zatem w mniejszym stopniu bazującego na opłatach i prowizjach. To rozwiązanie prostsze i bardziej przejrzyste zarówno dla klientów, jak i banków. Widzimy to już w wynikach sektora bankowego, który w okresie od stycznia do lutego 2022 r. wyniósł 4,12 mld zł, czyli dwukrotnie więcej niż w roku ubiegłym. To główna przyczyna umiarkowanego optymizmu w nadchodzącym roku z perspektywy dochodowości sektora, która pozwoli na finansowanie nowych rozwiązań, inwestycji czy materializujących się ryzyk.

W mojej ocenie obciążeniem dla bilansu banków będą obligacje rządowe. Rosnąca rentowność obligacji powoduje spadek wartości posiadanych instrumentów i tym samym generuje straty dla banków. Polski sektor nie miał dużej i bezpośredniej ekspozycji na państwa uczestniczące w konflikcie na Ukrainie. Wojna to również zaburzenia w łańcuchach dostaw, rynkach zbytu czy dostępności siły roboczej, czyli tzw. pośrednia ekspozycja na wojnę. Wszystko to w połączeniu z inflacją niewątpliwie generuje ryzyka po stronie funkcjonowania wielu przedsiębiorstw, a tym samym potencjalnie zwiększa ryzyko kredytowe, które w środowisku rosnących stóp procentowych będzie się stawało coraz istotniejsze. Materializacja tego ryzyka będzie w dużej mierze uzależniona od dalszego przebiegu wojny oraz opanowania i stabilizowania się inflacji oraz stóp procentowych.

Globalna agenda regulacyjna skupia się na kwestiach ESG i transformacji energetycznej, wdrożeniu sankcji, nowych technologiach w bankowości czy bezpieczeństwie klientów, strukturze rynków finansowych, a także na dotykającej wielu reformie WIBOR-u. To tematy istotne, ale kosztowne we wdrożeniu. W Polsce pozostajemy z niezamkniętym tematem kredytów walutowych, który obciąża bilanse i generuje dużą niepewność co do stabilności oraz przewidywalności wyników poszcze-

” Na wynikach finansowych banków będzie ciążył stygnąca koniunktura makroekonomiczna. Wzrost gospodarczy w II połowie roku spowolni, co w konsekwencji będzie oznaczać także niższą dynamikę sprzedaży kredytów inwestycyjnych oraz bieżących dla przedsiębiorstw

Na wynikach banków zaważy również ryzyko prawne związane z kredytami frankowymi. Część banków poinformowała w I kwartale tego roku o dalszym zawiązywaniu rezerw wynikających z potencjalnych kosztów sporów sądowych. Ten trend prawdopodobnie będzie widoczny także przez resztę roku. Sektor bankowy poniesie też konsekwencje problemów grupy Getin. Miliardowa strata w 2021 r. oraz poinformowanie o ryzyku upadłości będzie oznaczać konieczność podwyższenia składki na Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Koszty jego funkcjonowania są w całości pokrywane przez instytucje finansowe.

Na wynikach finansowych banków ciążyć będzie także stygnąca koniunktura makroekonomiczna. Wzrost gospodarczy w II połowie roku spowolni, co w konsekwencji będzie oznaczać także niższą dynamikę sprzedaży kredytów inwestycyjnych oraz bieżących dla przedsiębiorstw. Wysokie podwyżki stóp procentowych przełożą się również na zamrożenie kredytów hipotecyjnych. Banki prawdopodobnie zwiększą udział kredytów konsumpcyjnych w portfelach. Pomimo podwyżek stóp procentowych popyt na takie usługi wciąż jest wysoki. Dodatkowo kredytobiorcy częściej biorą na siebie coraz wyższe zobowiązania.

gólnych banków, a może również wpłynąć na stabilność całego sektora. Nikt z nas nie lubi zmienności i niepewności w domowych budżetach, podobnie jest z bankami. Dlatego ta niezamknięta kwestia wciąż będzie absorbować uwagę zarówno banków, jak i kredytobiorców. Koszt rozważanych rozwiązań jest istotny w skali sektora, ale – co ważniejsze dla pojedynczych banków – może spowodować spadek poziomu wskaźników kapitałów, oddających poziom bezpieczeństwa instytucji, znacznie poniżej minimów regulacyjnych.

„Środowisko dodatnich stóp procentowych umożliwia powrót do modelu bankowości, który bazuje na budowaniu rentowności w oparciu o różnicę oprocentowania kredytów i depozytów

Nie da się uciec od wpływu wojny na Ukrainie na polski sektor bankowy. Na pewno 3 mln uchodźców, którzy z początkiem maja założyli ok. 500 tys. kont w polskich bankach, to grupa z innymi potrzebami, o którą banki powinny zadbać i powalczyć. Na ile te relacje staną się długotrwałe, dopiero się okaże.

W środowisku dużej zmienności wszystkie prognozy są obciążone niepewnością, ale uważam, że sektor bankowy skutecznie poradzi sobie z nadchodzącymi wyzwaniami, często niedocenianymi z perspektywy klientów banków. Będzie więc w stanie realizować nie tylko podstawowe potrzeby inwestorów, lecz przede wszystkim realizować cele i misję społeczną. To pozytywne spojrzenie zakłada jednak stabilną i przewidywalną politykę pieniężną oraz gospodarczą, która pozwoli na spokojne adresowanie znanych i nowych wyzwań, jakie będą się pojawiać w związku ze skomplikowaną sytuacją gospodarczą i geopolityczną.

Konrad Soszyński

menedżer ds. analiz rynków, Bank
Gospodarstwa Krajowego

Po słabym roku 2020, kiedy całkowity wynik sektora bankowego był ujemny, rok 2021 przyniósł jego istotną poprawę. W dużej mierze było to konsekwencją wzrostu stóp procentowych w końcu roku, co przełożyło się na istotny przyrost przychodów odsetkowych. W rok 2022 weszliśmy ze stopami procentowymi na poziomie 1,75 proc., które ostatni raz widzieliśmy w roku 2014. Ko-



lejne miesiące przyniosły dalsze podwyżki stóp (obecnie 5,25 proc.). Ta sytuacja będzie w oczywisty sposób pozytywnie wpływać na przychody odsetkowe i – w konsekwencji – na wyniki banków, ponieważ przychody bankowe szybciej reagują na wzrost stóp niż strona kosztowa. Dodatkowo banki weszły w obecny cykl wzrostu stóp ze zmodyfikowaną polityką cenową, w której większą wagę zyskały prowizje. Tym samym do znaczących korzyści z tytułu rosnących stóp procentowych dojdą korzyści z prawdopodobnie wolno obniżających się prowizji.

Z drugiej strony jednak banki doświadczają obecnie spadku zainteresowania produktami przynoszącymi wysokie przychody, takimi jak kredyty konsumpcyjne oraz kredyty mieszkaniowe dla gospodarstw domowych. Sądzymy, że wobec wzrostu stóp procentowych oraz drastycznie rosnących kosztów utrzymania gospodarstw domowych ta tendencja utrzyma się co najmniej do końca roku. Wyhamowanie akcji kredytowej dla gospodarstw domowych jest na razie kompensowane przez znaczący przyrost zaangażowania w kredyty dla przedsiębiorstw. W ich wypadku główną siłą napędową są kredyty obrotowe, których wolumen zwiększa się za sprawą dynamicznie rosnącej inflacji PPI. Tutaj także nie spodziewamy się znaczących zmian trendu do końca roku.

„Wyhamowanie akcji kredytowej dla gospodarstw domowych jest na razie kompensowane przez znaczący przyrost zaangażowania w kredyty dla przedsiębiorstw

W tym otoczeniu oraz przy założeniu, że w drugim półroczu stopa NBP zostanie podwyższona do 6,75 proc., możemy się spodziewać wzrostu wyników sektora bankowego do rekordowego poziomu 17-18 mld zł. Ta kalkulacja nie uwzględnia strat na portfelach kredytów hipotecyjnych, których można z dużym prawdopodobieństwem oczekiwać w warunkach drastycznego skoku stóp procentowych. Tutaj została zapowiedziana jakaś forma interwencji ze strony rządu, która ma być w dużej mierze finansowana przez banki, co zapewne odbije się na ich wynikach. Według OSR przygotowanych przez Ministerstwo Finansów i przedstawionych 9 maja 2022 r., koszt tego rozwiązania dla sektora bankowego wyniesie ok. 4 mld PLN w roku 2022 r. Szacunki MF zostały sporządzone przy założeniu, że 50 proc. uprawnionych kredytobiorców skorzysta z rozwiązania.

Myśląc o tym, co czeka jeszcze sektor bankowy w tym roku, nie należy zapominać o konieczności uzupełnienia kapitałów banków przez emisję obligacji MREL. W warunkach wysokich stóp procentowych i wysokiego kosztu ryzyka kredytowego będzie to także oznaczało znaczące obciążenie dla banków.

Zebrał i opracował Dariusz Styczek

Z Tobą od strategii do realizacji

wydarzenia

Raporty & Analizy & Firmy



Wysokie ceny gazu i jego niedobory sprawiły, że największe gospodarki przeprósily się z węglem. Wzrost popytu oraz embargo na węgiel z Rosji to bardzo dobre informacje dla sektora górnictwa m.in. w Austrii (na zdjęciu), RPA czy Kolumbii

Nasz drogi węgiel

fot. Shutterstock

TERESA WÓJCIK

Światowe uzależnienie od węgla – paliwa, o którym wielu sądziło, że wkrótce odejdzie do lamusa – jest teraz silniejsze niż kiedykolwiek. Wysokie ceny gazu i jego niedobory sprawiły, że największe gospodarki przeprosiły się z węglem. Przynajmniej na jakiś czas i po cichu

Dynamika zmian zachodzących na międzynarodowym rynku węgla w ciągu ostatnich miesięcy ma tak różnorodny i intensywny charakter, że trudno wskazać ich obecny kierunek. Wiadomo jednak, że wysokie ceny gazu i niedobory na rynku tego podstawowego surowca energetycznego sprawiły, iż największe unijne gospodarki przeprosiły się z węglem. Przynajmniej na jakiś czas i po cichu, bo oznacza to mocne nasilenie wyklętego „śladu węglowego” przede wszystkim w energetyce. Z marcowych danych Europejskiej Sieci Operatorów Systemów Przesyłowych wynika, że w pierwszym pełnym miesiącu od wybuchu wojny rosyjsko-ukraińskiej Niemcy o 41 proc. w porównaniu z lutym zwiększyli produkcję energii z węgla (kamiennego i brunatnego razem). W Danii ten wzrost wyniósł jeszcze więcej – aż 73 proc. W Anglii (!) po wielu latach rozpoczyna się budowa nowej kopalni węgla, pojawił się podobno pomysł, żeby górników sprowadzić z Polski.

Rosyjska agresja przeddefiniuje globalny rynek węglowy i uzależni świat od tego surowca. Pierwszą fazę globalnego kryzysu energetycznego wywołał niedobór gazu ziemnego, teraz nadchodzi kryzys węglowy – twierdzi agencja Bloomberg. Jej zdaniem rosyjska napaść na Ukrainę spowoduje odejście Europy od gazu na rzecz węgla, który wciąż jest najtańszym surowcem energetycznym. Obecnie UE desperacko poszukuje sposobu na zmniejszenie zależności od Rosji, zwłaszcza od rosyjskiego gazu, ale i od węgla.

Na rynkach coraz drożej...

Rosnący popyt na węgiel notuje nie tylko Europa. Ceny węgla kamiennego energetycznego oraz koksowego potrzebnego do produkcji stali biją rekordy na całym świecie. Ceny spotowe węgla koksowego australijskiego wynoszą obecnie ok. 520 dolarów za tonę (dane za kwiecień br.). Ceny węgla energetycznego notowanego w ARA (Antwerpia-Rotterdam-Amsterdam) kształtują się na poziomie 275 dolarów. Przewiduje się, że te ceny w najlepszym wypadku pozostaną na takich bardzo wysokich poziomach. Polska już wdrożyła embargo na węgiel z Rosji, a wkrótce zrobią to także inne kraje UE. Trzeba zmienić kierunek importu, co z kilku powodów przyczyni się do wzrostu cen.

W skali światowej w pewnym stopniu deficyt węgla na świecie zawdzięczamy globalnej polityce ochrony klimatu, czyli presji – w tym wielu instytucji finansowych – na ograniczanie produkcji węgla energetycznego. Do ogromnych turbulencji na międzynarodowym rynku węgla przyczyniły się militarna inwazja Rosji na Ukrainę oraz występowanie różnych problemów transportowych wywołanych zjawiskami pogodowymi. Także z tego powodu globalna podaż węgla kamiennego w marcu br. ogromnie spadła. Od początku tego roku w obszarze Azji-Pacyfiku podaż węgla energetycznego znajdowała się pod presją na skutek zakazu eksportu tego surowca z Indonezji oraz intensywnych opadów deszczu w Australii, co wpłynęło blokując na cały łańcuch dostaw. Z kolei kierunek zmian zmierzających do całkowitego odejścia od rosyjskiego węgla w obszarze Atlantyku i próba zastąpienia go surowcem m.in. z Australii, RPA czy Kolumbii spowodowały wzrost konkurencji po stronie nabywców i gorączkowe poszukiwanie dostaw na kwiecień.

Na koniec, napiętej sytuacji na międzynarodowym rynku węgla sprzyjały niskie zapasy w głównych światowych terminalach. W RPA w terminalu Richards Bay pod koniec marca znajdowały się one na poziomie poniżej 1 mln ton, wobec średniej rocznej wynoszącej około 1,1 mln ton, podczas gdy zapasy w portach ARA spadły do poziomu najniższego od co najmniej 2014 r., tj. do 2,4 mln ton. Ostatecznie efektem tych złożonych przyczyn były wzrosty cen: indeksy cenowe w głównych światowych terminalach węglowych, tj. NEWC, ARA oraz RB, w kolejnych tygodniach osiągały historyczne maksima. Nic dziwnego, skoro presja na zakupy w Europie wzrosła. Z danych spedycyjnych wynika, że w marcu tego roku do belgijskich, holenderskich i niemieckich portów trafiło prawie dwa razy więcej węgla energetycznego niż w lutym, a można było sprzedać nawet trzy razy więcej! Surowiec dostarczono z Kolumbii, USA, Australii i z RPA.

Skok cen

Jak podają źródła rynkowe, w marcu dostawy z załadunkiem na okres kwiecień-maj były licytowane nawet za 295 dol. za tonę, a niektórzy kluczowi producenci sygnalizowali oferty sprzedaży na poziomie przekraczającym 300 dol. za tonę w kolejnych tygodniach. Według

danych platformy Globalcoal indeksy NEWC oraz RB najwyżej zostały wycenione w notowaniu z 11 marca, kiedy wyniosły odpowiednio 395,59 dol. za tonę oraz 366,23 dol. za tonę, podczas gdy europejski indeks DES ARA najwyższy poziom – 281,78 dol. za tonę – osiągnął 25 marca. Jednocześnie ceny kontraktów forward na kolejny miesiąc jeszcze wzrosły – do ponad 400 dol. za tonę. Kontrakty terminowe na drugi kwartał 2022 r. były notowane tylko nieco poniżej tej wartości, na poziomie 395 dol. za tonę (dla węgla wyższej jakości).

Ostatnio zanotowano gwałtowny wzrost liczby zapytań ze strony europejskich konsumentów i handlowców o australijski surowiec na pokrycie spodziewanego potencjalnego wzrostu deficytów węgla energetycznego. Spowodowane to jest obawami rynku, że sankcje nałożone na Rosję mogą doprowadzić do wzrostu deficytów. Wywołało to kolejne znaczne podrożenie australijskiego węgla, w tym gatunku o wysokiej zawartości popiołu i o parametrach NAR 5500 kcal/kg. Posunięcia Europy opierają się na założeniu, że będzie ona w stanie zapłacić więcej za dostawy węgla spoza Rosji niż inni nabywcy. To już obecnie przyczynia się do wzrostu cen na rynkach światowych i może doprowadzić do obniżenia możliwości nabywczych w krajach rozwijających się, które w rezultacie mogą stanąć w obliczu niedoborów – wyjaśnił Bloomberg.

Jak już wspomniałam, eksperci rynku energii przewidują, że ceny węgla energetycznego przed sezonem zimowym 2022/2023 będą nadal wzrastać.

Drogi węgiel w Polsce

Katowicki oddział Agencji Rozwoju Przemysłu podał, że w marcu br. polskie kopalnie wyprodukowały prawie 5,5 mln ton węgla. O ponad milion ton więcej niż w lutym (4,47 mln ton), a ostatnio takie wyniki mieliśmy w listopadzie 2018 r. (ponad 5,5 mln ton). Według badania Izby Gospodarczej Sprzedawców Polskiego Węgla (IGSPW) gospodarstwa domowe korzystające z węgla do ogrzewania domów wydały na jego zakup w sezonie grzewczym 2021/2022 średnio 2 992 zł – o 15 proc. więcej w porównaniu z poprzednim sezonem grzewczym. Wydatki te stanowią przeciętnie ok. 8 proc. dochodów gospodarstw domowych i są najwyższe od sześciu lat. Badania pokazały też, że do 31 proc. wzrósł odsetek gospodarstw znajdujących się w sytuacji ubóstwa energetycznego (wydających powyżej 10 proc. swoich dochodów na ogrzewanie). W porównaniu z poprzednim sezonem grzewczym to wzrost o 1 proc., co oznacza, że zjawisko ubóstwa energetycznego w Polsce stale się pogłębia.

Trzeba wiedzieć, że jedna trzecia Polaków ogrzewa swoje domy właśnie węglem. GUS podaje, że to ten surowiec (33 proc.) jest najpopularniejszym, zaraz po ogrzewaniu sieciowym (40 proc.), źródłem ciepła.

Ustawa o embargu na rosyjski węgiel z 15 kwietnia to działanie ze wszech miar słuszne. Należy zastoso-

wać wszelkie możliwe metody na osłabienie Federacji Rosyjskiej, także ekonomiczne – napisali w liście do premiera Łukasz Horbacz, prezes zarządu Izby Gospodarczej Sprzedawców Polskiego Węgla, oraz Zbigniew Krupski, prezes zarządu Stowarzyszenia Federacja Autoryzowanych Sprzedawców Polskiej Grupy Górniczej. Odciecie Polski od rosyjskiego węgla poskutkuje dla nas trzema problemami: deficyt ok. 11 mln ton węgla dla drobnych odbiorców, impuls do ogromnych wzrostów cen oraz brak odpowiedniej jakości surowca dla sektora komunalno-bytowego, dla którego może zabraknąć 5 mln ton. Lokalne ciepłownie mogą zostać bez paliwa, a dla odbiorców indywidualnych na pewno zabraknie węgla opałowego.

”

W Europie mamy niepokojące zderzenie w polityce energetycznej. Z jednej strony nie ustają dekarbonizacyjne działania Brukseli, z drugiej – mamy szok podaży wywołany m.in. rosyjską agresją na Ukrainę

Przy ekstremalnej przewadze popytu nad podażą ceny węgla nadal będą szybować w górę. Końcówka zeszłego roku, w której zdaniem ekspertów dla wyważenia podaży i popytu zabrakło w kraju 2 mln ton węgla, pokazała, jakie mogą być tego efekty – detaliczne ceny węgla wzrosły w krótkim czasie o ok. 100 proc., z poziomu 700–900 zł za tonę na wiosnę do 1200–1800 zł na koniec roku 2021. Z czym będziemy mieć do czynienia, można się przekonać, obserwując, co się dzieje z cenami ekogroszku. W ciągu miesiąca od kwietnia do maja ten rodzaj opału podrożał o jedną trzecią. Chcąc kupić tonę ekogroszku, trzeba być przygotowanym na wydatek rzędu 3 000 zł.

W Polsce według danych Fundacji Instant jeszcze w listopadzie 2021 r. za tonę krajowego węgla kamiennego dla energetyki systemowej (producentów prądu) trzeba było płacić ok. 237,41 zł. Mniej niż w listopadzie 2018 r. (250,78 zł), mniej niż dwa lata temu (266,35 zł) i rok temu (256,99 zł). Ale od listopada 2021 r. do dziś węgiel wyraźnie drożeje. W lutym za tonę trzeba było zapłacić już ponad 294 zł, rekordowo drogo jak na polskie warunki. Biorąc pod uwagę dodatkowe rosnące problemy z dostępnością, powinniśmy się szykować na kolejne wzrosty cen węgla dla energetyki, co oznacza droższy prąd dla gospodarstw domowych i całej gospodarki.



fol. Aerovista Luchtfotografie / Shutterstock.com

Miarą napięć na międzynarodowym rynku węgla są bardzo niskie zapasy w głównych światowych terminalach. Wiosną tego roku zapasy w portach ARA, czyli Antwerpia–Rotterdam–Amsterdam (na zdjęciu), spadły do poziomu najniższego od 2014 r.

Przywracanie mocy węglowych?

W Niemczech zakłada się w energetyce m.in. przywrócenie mocy węglowych, a w produkcji surowca wstrzymanie zamykania kopalń węgla brunatnego. Przewiduje się, że energia z węgla brunatnego będzie Niemcom potrzebna jeszcze przez pięć-siedem lat. Także kilka innych krajów członkowskich UE zamierza na kilka lat zawiesić zamykanie kopalń węgla brunatnego, m.in. Francja, Włochy, Grecja i Bułgaria. W tym kontekście zupełnym skandalem okazało się orzeczenie TSUE nakazujące Polsce natychmiastowe zamknięcie kopalni odkrywkowej w Turowie, a obecnie wymuszenie od polskiego rządu płacenia kar za niewykonanie tego orzeczenia.

W Niemczech produkcja energii z węgla od kilku miesięcy podąża wyraźnym trendem wzrostowym. Tylko w okresie 14–20 marca, według źródeł rynkowych, produkcja energii z węgla wyniosła średnio 7,4 GWh i była aż o 42 proc. wyższa w porównaniu z analogicznym okresem w roku poprzednim. Jednocześnie oczekuje się, że w pozostałej części bieżącego roku konsumpcja węgla w energetyce będzie rosła. Agencja Argus Consulting przewiduje, że w tym roku zapotrzebowanie Niemiec na węgiel wzrośnie z 26 mln ton w 2021 r. do 29,5 mln ton. W Europie mamy niepokojące zderzenie w polityce energetycznej. Z jednej strony nie ustają dekarbonizacyjne działania Brukseli, z drugiej – są one skutecznie hamowane przez szok podaży wywołany m.in. rosyjską agresją na Ukrainę. Potwierdzają to też najnowsze doniesienia Eurostatu, który informuje, że w UE w 2021 r. – w porównaniu z 2020 r.

Popyt rośnie

Zużycie węgla w 2021 r. wzrosło na całym świecie – w Europie o 12 proc., a w USA o 17 proc. – w stosunku do 2020 r. Cena węgla w portach ARA (Antwerpia–Rotterdam–Amsterdam) w miarę się ustabilizowała i obecnie wynosi ok. 322 dol. za tonę. Rok temu było to jednak tylko 78,45 dol. Mamy zatem wzrost o ponad 410 proc. Niektórzy eksperci oceniają, że jeszcze w tym roku cena węgla osiągnie 500 dol. za tonę, popyt o wiele przewyższa bowiem podaż.

– produkcja i zużycie węgla energetycznego znacznie wzrosły. Rośnie też zapotrzebowanie na tańszą energię produkowaną z węgla z powodu rosnących światowych cen gazu jako surowca energetycznego. A dane rynkowe wskazują, że wszystkie te ceny będą rosły nadal.

Energetyka węglowa a kryzys klimatyczny

Według danych ONZ w 79 państwach działa ponad 2400 elektrowni węglowych, a 34 kraje wciąż planują budowę nowych. Tymczasem Międzyrządowy Zespół ds. Zmian Klimatu ONZ zaleca wycofanie wszystkich elektrowni na węgiel w krajach rozwiniętych do 2030 r., w pozostałych częściach świata zaś – wkrótce potem. Wydaje się to coraz bardziej nierealne. Wysiłki mające na celu ograniczenie zużycia czarnego złota są obecnie bardzo skutecznie hamowane przez szok podaży wy-

wołany rosyjską agresją na Ukrainę. Dlatego w 2022 r. unijna energetyka węglowa rośnie w siłę – zarówno pod względem produkcji, jak i zapotrzebowania. Tymczasem większość mediów, także polskich, z niesłabnącym entuzjazmem informuje o kolejnych inwestycjach w morskie farmy wiatrowe i fotowoltaikę „na każdym dachu”.

”

Powinniśmy się szykować na kolejne wzrosty cen węgla dla energetyki, co oznacza droższy prąd dla gospodarstw domowych i całej gospodarki

Dodatkowo w europejskiej perspektywie pojawiła się konieczność odbudowy zrujnowanej Ukrainy. Zniszczone miasta i wsie, zdruzgotany przemysł i infrastrukturę trzeba będzie odgruzować, a potem odbudować. Taka operacja będzie wymagać gigantycznych wolumenów energii. Dostarczanej non stop i bez wykrętów o tzw. efektywności, czyli zmniejszaniu zużycia. Przecież trzeba będzie wyprodukować np. kolosalne ilości cementu koniecznego dla odbudowy mieszkań, domów, zakładów przemysłowych, dróg itd. Wszystko to niezależnie od przyszłościowych wizji technologii wodorowych. Ukrainie i krajom z nią współpracującym energia będzie potrzebna natychmiast, tu i teraz. Nie zapewnią tego panele słoneczne ani turbiny wiatrowe, nawet na wietrznym Bałtyku.

W skali całego świata zaś, w najlepszym wypadku w najbliższej perspektywie trzeba będzie znaleźć równowagę między dekarbonizacją a bezpieczeństwem energetycznym – przekonuje Steve Hulton, starszy wiceprezes ds. rynków węgla w norweskiej firmie badawczej Rystad Energy.

Chiny – energetyka węglowa

Kraje takie jak Chiny czy Indie nie nałożyły embarga na rosyjski surowiec, na pierwszym miejscu stawiając własne bezpieczeństwo energetyczne, które w ich ocenie zapewni import taniego węgla z Rosji. Tylko kilku chińskich mniejszych nabywców zdecydowało się zawiesić realizację rosyjskich transakcji z powodu wykluczenia rosyjskich banków z globalnego dostawcy usług finansowych SWIFT. Największe chińskie firmy realizują nadal import węgla z Rosji w stopniowo zwiększanych wolumenach. Indie planują podwojenie importu rosyjskiego węgla koksowego, głównie ze względu na wysoką jakość oferowanego surowca i obecnie bardzo konkurencyjne ceny w porównaniu z innymi dostawcami.

Podobnie w całej Azji rośnie zainteresowanie rosyjskim węglem, oferowanym po zachęcających cenach. Według informacji rynkowych Bloomberg’a w marcu tego roku, mimo wzrostu cen stawek frachtowych, rosyjski węgiel o parametrach NAR 6000 kcal/kg na rynku Azji-Pacyfiku oferowany był w Szanghaju i Tokio w cenie poniżej 200 dolarów za tonę.

Chiny bezwzględnie stawiają na energetykę węglową, zwłaszcza że rządząca Komunistyczna Partia Chin musi ponownie rozpędzić spowolnioną gospodarkę. Dlatego przymuszony ekonomicznie Pekin wycofuje się z dekarbonizacji jako ograniczenia i z likwidacji emisji dwutlenku węgla. Według chińskich anglojęzycznych doniesień prasowych oficjalne plany zakładają zwiększenie węglowych mocy produkcyjnych oraz wzrost wydobycia własnego surowca o 300 mln ton w tym roku. Odpowiada to zwiększeniu o 7 proc. ubiegłorocznej produkcji (do 4,1 mld ton). Chiny są jednym z największych inwestorów w energię wiatrową i słoneczną, ale również największym na świecie producentem energii z węgla i obecnie dążą do systematycznego zwiększania tej produkcji. Przywódcy KPCh wezwali do pełnej reorientacji na energetykę węglową po niepokojącym spadku wzrostu gospodarczego w zeszłym roku, kiedy uznano, że niedobory w produkcji energii spowodowały przerwy w dostawie prądu i zamykanie fabryk. Uznano, że przyczyną było ograniczanie energetyki węglowej i wprowadzenie do sieci pewnych wolumenów energii odnawialnej. Obecnie kierownictwo KPCh straciło zainteresowanie sukcesem OZE jako energetyki niegwarantującej bezpieczeństwa energetycznego. Partia komunistyczna od połowy 2021 r. buduje liczne nowoczesne elektrownie węglowe, aby „ożywić wzrost, który obecnie spadł do 4 proc. rok do roku” – podawała Sinhua, oficjalna agencja informacyjna Pekinu.

Chiny więc są i pozostaną czołowym producentem oraz konsumentem węgla. Globalne trendy w sektorze czarnego złota będą zależeć od tego, co robi Pekin. Komunistyczny rząd odrzucił wiążące zobowiązania emisyjne, powołując się na swoje potrzeby rozwoju gospodarczego. Pekin ostatecznie nie przyłączył się do rządów, które obiecały stopniowe wycofywanie się z energetyki węglowej. Chiny dążą do neutralności węglowej przez sadzenie drzew i stosowanie innych taktów roślinnych. Nie zamierzają w żadnym wypadku odchodzić od węgla. Przez wiele lat ten surowiec będzie dostarczał ChRL 60 proc. energii – oznajmiono w uchwale władz KPCh.

* * *

Posunięcia gospodarki europejskiej opierają się na założeniu, że będzie ona w stanie zapłacić więcej za dostawę węgla spoza Rosji niż inni nabywcy. To powoduje wzrost cen na rynkach światowych i może postawić świat w obliczu niedoborów nie tylko węgla, lecz energii w ogóle.



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

IV edycja projektu Grupy Medialnej Fratria poświęcona jest temu

JAK STWORZYĆ WARUNKI DO BUDOWY NOWEGO PORZĄDKU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO W CZASACH PRZEŁOMU WYWOŁANEGO WOJNĄ NA UKRAINIE

PATRONAT HONOROWY:



MINISTERSTWO
INFRASTRUKTURY



Minister Rodziny
i Polityki Społecznej
PATRONAT HONOROWY



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii



Ministerstwo Zdrowia
Patronat Honorowy Ministra Zdrowia

PARTNERZY STRATEGICZNI:



PARTNERZY WSPIERAJĄCY:



Więcej informacji na www.wGospodarcie.pl/sektory/forum-wgospodarcie





Naftowy wiraż

Jest takie powiedzenie, że ten, kto potrafi trafnie przewidzieć cenę ropy, będzie jednym z najbogatszych ludzi na świecie. Dziś, gdy notowania na światowych giełdach szaleją, a prognozy cenowe są bardzo różne, tylko jedna teza wydaje się pewna: droga do stabilizacji jest daleka

fol. Shutterstock

AGNIESZKA ŁAKOMA

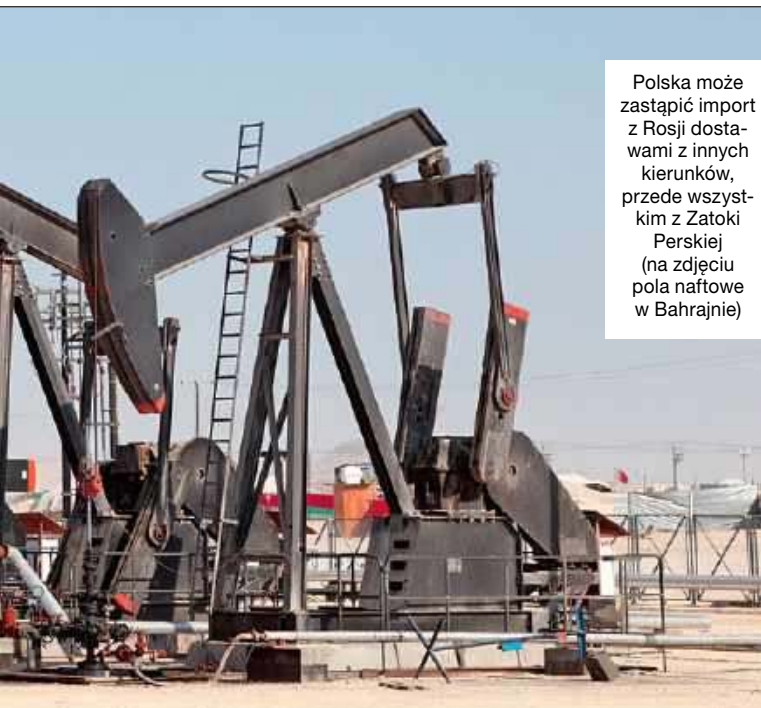
Na rynek ropy zawsze wpływa wiele czynników, nie tylko tradycyjna gra popytu i podaży, lecz również – jak zgodnie przyznają eksperci – zawsze najgorsze są nagłe zawirowania gospodarcze i wojny. I z taką sytuacją mamy właśnie obecnie do czynienia.

Nawet do niewtajemniczonych przemawiają zestawienia notowań. Choćby te sprzed pandemii, w czasie jej trwania i obecne. I tak w maju 2019 r. za baryłkę Brent na londyńskiej giełdzie płacono 68–70 dolarów, w pierwszym szczycie pandemicznym (gdy gospodarka spowolniła) było to ok. 12 dolarów, a na koniec zeszłego roku – poniżej 80 dolarów. Gwałtowny skok notowań nastąpił tuż po agresji Rosji na Ukrainę, niemal z dnia na dzień rosły o kilka-kilkanaście dolarów, by na początku marca zatrzymać się na poziomie niemal 140 dolarów (podobnie wysokie notowania obserwowaliśmy też 14 lat temu.) Początek maja przyniósł uspokojenie, za baryłkę trzeba zapłacić ponad 100 dolarów.

– O tym, co będzie dalej z notowaniami, zdecydują z jednej strony przebieg wojny na Ukrainie i kolejne decyzje światowych oraz unijnych przywódców co do nałożenia sankcji na Rosję. Z drugiej zaś – postawa innych producentów ropy, choćby zrzeszonych w OPEC – mówi Krzysztof Romaniuk, dyrektor ds. analiz rynku paliw w Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego (POPiHN).

Rosja jest drugim na świecie – po USA – eksporterem ropy z produkcją 10–11 mln baryłek dziennie. I nawet w przypadku najdrastyczniejszej formy sankcji ze strony USA i UE, czyli embarga, całkowicie nie wstrzyma wysyłki swojego surowca za granicę. Nie jest tajemnicą, że do embarga nie dołączą gospodarki takich krajów jak Indie czy Chiny, a to przecież olbrzymie rynki.

Embargo jest bardzo prawdopodobne, choć odłożone w czasie. Jeszcze w kwietniu przedstawiciele Komisji Europejskiej zapowiadali, że import ropy z Rosji w tym półroczu (do lata) może spaść o połowę, a do końca roku w ogóle tych dostaw nie będzie. Losy embarga



Polska może zastąpić import z Rosji dostawami z innych kierunków, przede wszystkim z Zatoki Perskiej (na zdjęciu pola naftowe w Bahrajnie)

ciągle się wazą z powodu przede wszystkim sprzeciwu Węgier, i to mimo że otrzymały obietnicę, iż dłużej niż inni będą mogły importować surowiec z Rosji.

Mówiąc o możliwych skutkach embarga naftowego, eksperci wskazują przede wszystkim na sposób i tempo jego wprowadzenia. – Gdyby wbrew zapowiedziom decyzja była nagła – z dnia na dzień – to ropa może zdrożeć nawet do ok. 180 dolarów za baryłkę, a jeśli po prostu kraje unijne będą stopniowo zmniejszać import z Rosji, to rynek oswoi się z tym i wzrost cen nie jest przesadzony – uważa Krzysztof Romaniuk. – To dlatego, że ropy nie brakuje na świecie.

Rosja – krajobraz z embargiem w tle

Sytuacja w rosyjskim sektorze wydobywczym wydaje się mało stabilna. Według danych portalu OilPrices wydobycie spadło od początku wojny o 10 proc. Wobec groźby unijnych sankcji Moskwa szuka dodatkowych rynków zbytu i znajduje je w Chinach i Indiach. Te wielkie gospodarki światowe łącznie potrzebują ok. 33 mln baryłek ropy dziennie. A import ma kolosalne znaczenie – pokrywa 71 proc. chińskiego popytu i 85 proc. w Indiach.

Magazyny rosyjskie są pełne ropy. Wobec zmniejszenia zamówień w Europie infrastruktura nie jest przygotowana do zmiany kierunku dostaw i wysyłki tego wszystkiego, co zalega, do Chin i Indii. – Ograniczenie wydobycia ropy w każdym przypadku jest trudne, kosztowne i niełatwo je wznowić, zwłaszcza jeśli instalacje – tak jak to dzieje się w Rosji – nie są najnowsze, a więc wzrasta ryzyko w przypadku ich ponownego uruchomienia – mówi Krzysztof Romaniuk. – Dlatego rosyjskie firmy proponują znaczące upusty, przekraczające nawet 30 dolarów na baryłce.

Analizy Międzynarodowej Agencji Energetycznej wskazują, że w kwietniu podaż rosyjskiej ropy mogła spaść o 1,5 mln baryłek dziennie, w maju zaś ta kwota może się podwoić. Rosyjski potentat Rosneft miał zaproponować swoim klientom po preferencyjnych cenach dostawy ponad 37 mln baryłek na maj i czerwiec.

Jeśli nie Rosja, to...

Największymi odbiorcami rosyjskiej ropy w Europie są Niemcy, Polska i Holandia. Rosyjski surowiec (500 tys. baryłek dziennie) pokrywa jedną trzecią niemieckiego zapotrzebowania i 60 proc. polskiego (w sumie 300 tys. baryłek dziennie). Rosyjską ropę, która należy do tzw. średnich gatunków, wykorzystywanych w rafineriach głównie do produkcji oleju napędowego, można zastąpić dostawami z innych krajów, ale na to potrzeba czasu. – Teraz cała Europa szuka nowych kierunków importu, co ma wpływ na ceny – wyjaśnia Krzysztof Romaniuk. – Naturalnymi następcami Rosji są kraje arabskie i inni członkowie OPEC, którzy mogliby szybko zwiększyć wydobycie, ale zwlekają z taką decyzją.

Na Półwyspie Arabskim koszty wydobycia baryłki ropy to 18–20 dolarów, zatem obecne notowania giełdowe są wyjątkowo korzystne. Zwłaszcza że warto przypomnieć oficjalne kalkulacje z końca lat 90. ubiegłego wieku ówczesnych szefów OPEC, którzy wskazywali na poziom ok. 30 dolarów (za baryłkę) jako wystarczający do zapewnienia godziwej opłacalności wydobycia (wówczas ceny były w dołku i za baryłkę ropy płacono na giełdach zaledwie od 10 do kilkunastu dolarów). 10 lat temu granicę opłacalności dla producentów określano na poziomie 70 dolarów.

Zwiększenie limitów wydobycia przez OPEC na pewno przyczyniłoby się do ustabilizowania cen światowych. Takie możliwości mają zwłaszcza Arabia Saudyjska, ale także Irak, Nigeria, Iran czy Zjednoczone Emiraty Arabskie. Spoza kartelu istotny jest też Kazachstan, ale transport jego ropy jest kontrolowany przez Rosję.

Potentatem oraz liderem w OPEC jest Arabia Saudyjska i w historii wielokrotnie to Rijad miał decydujący wpływ na ustalenie limitów wydobycia kartelu. Obecny to 28 mln baryłek dziennie. Dla porównania na początku 2019 r. było to 30,8 mln, a w szczycie pandemii – 23 mln baryłek. – Kraje wydobywające ropę mogłyby w krótkim czasie zwiększyć eksport nawet o 5 mln baryłek dziennie, czyli tyle, ile potrzebuje Europa po rezygnacji z rosyjskiego importu – mówi Krzysztof Romaniuk. – I szacuje się, że nawet gdyby ten wzrost wyniósł tylko 2,5 mln baryłek dziennie, to także ustabilizowałby rynek, a ceny pozostałyby na poziomie ok. 100 dolarów, który wydaje się górną granicą akceptacji odbiorców.

Ekspert POPiHN zauważa też, że obecna sytuacja i ceny zmuszają arabskich producentów do analizy, co



Poprzez gdański Naftoport – jedyny polski morski port naftowy – może trafić do naszego kraju nawet 36 mln ton ropy rocznie

fol. mat. prasowe

bardziej im się opłaca – czy większe wydobycie i stabilizacja cenowa, czy droga ropa, kolosalne zyski i groźba przyspieszenia procesu odchodzenia świata od paliw kopalnych.

Wyznacznik z Waszyngtonu

Prezydent USA Joe Biden już w marcu br. zapowiedział przyjscie z pomocą Unii Europejskiej, jeśli chodzi o dostawy gazu skroplonego (idzie o 15 mln ton LNG). Ale Stany Zjednoczone w efekcie rewolucji łupkowej sprzed ponad 10 lat powróciły też do światowej czołówki eksporterów ropy naftowej. Tuż przed pandemią amerykańskie firmy wydobywały rekordowe ilości ropy – ponad 12,3 mln baryłek dziennie. W 2020 r. ograniczyły produkcję o 8 proc. Teraz wraca do poziomu sprzed pandemii COVID-19 i w przyszłym roku może pobić kolejny rekord – 13 mln baryłek dziennie. Obecnie USA wysyłają każdego dnia w świat 3,8 mln baryłek. Według ekspertów cena tej ropy jest atrakcyjna dla odbiorców – nawet do 7 dolarów niższej niż Brent (wyznacznik naftowych notowań na londyńskiej giełdzie).

Iran z powrotem w grze?

Część ekspertów przewidywała, że rosyjska agresja na Ukrainę ułatwi Iranowi powrót do czołówki światowych eksporterów ropy oraz przyspieszy zawarcie nowego porozumienia nuklearnego między Teheranem a Waszyngtonem i partnerami z Europy. Pod względem wielkości zasobów Iran zajmuje szóste miejsce na świecie. Po sankcjach i nałożonym embargu na eksport ropy w latach 90. pierwsza zmiana nastąpiła za czasów prezydentury Baracka Obamy. Wówczas na mocy porozumienia z USA i liderami Unii Europejskiej do Iranu wrócili głównie europejskie koncerny. Ruszyły nowe projekty wydobywcze, plany były ambitne, ale już kilka lat później nastąpił wielki odwrót. Teraz Iran miałby szanse przyczynić się do wypełnienia luki wynikającej z embarga na rosyjską ropy.

Jednak władze w Teheranie zajmują bardzo twarde stanowisko negocjacyjne i szanse na porozumienie maleją. Tym bardziej, że Iran i tak handluje ropą na przekór światowemu embargu, a głównym odbiorcą surowca

(i jednocześnie partnerem oraz inwestorem) są Chiny. Według danych opublikowanych przez portal Oilprices Teheran eksportuje ok. 830 tys. baryłek dziennie ropy do Chin za pośrednictwem tak zwanej armady duchów, a od inauguracji prezydentury Joe Bidena Iran sprzedał Pekinowi ropy o wartości ok. 22 mld dol.

Czy „damy radę” bez rosyjskiej ropy?

Polska gospodarka bazuje na imporcie ropy, bo własne wydobycie pokrywa niewielką część potrzeb. Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo oraz należąca do Grupy Lotos spółka Petrobaltic (operująca na Morzu Bałtyckim) dostarczają w sumie poniżej miliona ton ropy rocznie. Podczas gdy – jak wynika z raportu POPiHN „Przemysł i handel naftowy 2021” – zapotrzebowanie polskich rafinerii wynosi 25 mln ton surowca.

Z Rosji pochodzi 60 proc. potrzebnej ropy, która jest dostarczana głównie rurociągiem „Przyjaźń”, biegnącym z Rosji przez Białoruś do Polski. Poprzez gdański Naftoport – jedyny polski morski port naftowy – może trafić do naszego kraju nawet 36 mln ton ropy rocznie. Zdaniem dyrektora Krzysztofa Romaniuka Polska może zastąpić import z Rosji dostawami z innych kierunków. Szczególnie cenny partner to Arabia Saudyjska, zwłaszcza że Saudi Aramco ma zostać właścicielem 30 proc. akcji Grupy Lotos (w ramach tzw. środków zaradczych w związku z fuzją PKN Orlen i gdańskiej rafinerii). PKN Orlen już na początku marca zawarł umowę na dodatkowe dostawy ropy saudyjskiej. Trzeba jednak pamiętać, że polskie rafinerie mogą do produkcji paliw wykorzystywać różne gatunki ropy, aczkolwiek wydały sporo pieniędzy na dostosowanie swoich instalacji do korzystania głównie z ropy REBCO, a taką dostarczają właśnie Rosjanie. Ta specyfika procesów technologicznych wynika z faktu, że zarówno rafineria w Płocku, jak i w Gdańsku powstawały w czasach Związku Radzieckiego, gdy w założeniach podstawowym surowcem do produkcji miała być właśnie ropa rosyjska. Stąd decyzja o budowie naftociągu „Przyjaźń”, którego północna nitka zaopatruje nie tylko polskie zakłady, czyli Płock i Gdańsk, lecz także rafinerie wschodniemieckie. Teraz wszystko trzeba „odkręcać”, ale tu technologia i ekonomia musi ustąpić polityce. ●



biznes
TANK

Masz firmę?

Wybierz **wirtualną kartę BIZNESTANK**
w aplikacji **ORLEN VITAY** i zyskaj!



Promocja trwa od 01.05.2022 do 31.07.2022 r.

Szczegóły i Regulamin promocji dostępny na www.biznestank.orlen.pl

*Oferta obowiązuje od pierwszego zatankowanego litra paliwa.

AGNIESZKA ŁAKOMA

Dekady w gazowym imadle

Gdyby nie błędy niektórych polskich polityków, już od niemal 15 lat „problem z rosyjskim gazem” by nie istniał

Szczytowy moment energetycznego uzależnienia Polski od Rosji. Wicepremier Waldemar Pawlak (2P) i wicepremier Igor Sieczin (2L) podczas podpisywania umowy gazowej w Warszawie 29 października 2010 r. Polska zobowiązała się do kupowania rosyjskiego gazu po stałej, wysokiej cenie do 2022 r. Tylko interwencja Komisji Europejskiej spowodowała, że nie przeszła koncepcja rządu PO-PSL, by kontrakt z Gazpromem obowiązywał 15 lat dłużej, do 2037 r.



fot. East News/Mojtek Radwanski

”

Rosja 27 kwietnia zakreśliła Polsce „gazowy kurek”; formalnie dlatego, że nie chcieliśmy płacić za dostawy w rublach, choć w kontrakcie między PGNiG a Gazpromem ustalono płatności w dolarach. Decyzja strony rosyjskiej nie była zaskoczeniem, jesienią i tak Polska ma definitywnie zrezygnować z importu surowca z Rosji.

Obecna sytuacja skłania do refleksji i pytań o to, dlaczego – choć od czasu transformacji minęło ponad 30 lat – nasz kraj bazował na zakupach paliwa od Gazpromu, przedłużając kolejne umowy, i dlaczego wcześniej nie wykorzystał możliwości uniezależnienia się. Faktycznie, gdyby nie decyzje niektórych polityków, już 14 lat temu Polska miałaby zdywersyfikowany import gazu i stałe połączenie rurociągiem z Norwegią. Czyli byłaby w tym miejscu, w którym znajdziemy się późną jesienią tego roku – gdy uruchomiony zostanie rurociąg Baltic Pipe.

Gdyby udało się zrealizować plany, jakie 21 lat temu przygotowano i uzgodniono z partnerami z Danii i Norwegii, położenie Polski jako kraju skazanego na import gazu byłoby bardzo dobre. Historię zacząć można od początku lat 90., gdy już rząd Jana Krzysztofa Bieleckiego rozważał możliwość importu gazu spoza Rosji. Sprawy nabrały przyspieszenia od 1997 r. i powołania rządu Jerzego Buzka po przegranych wyborach przez SLD.

W rządzie koalicyjnym Unii Wolności i Solidarności kierowanym przez Jerzego Buzka za gospodarkę odpowiadał Janusz Steinhoff. Największą narodową firmą gazową – Polskim Górnictwem Naftowym i Gazownictwem – kierował Andrzej Lipko, a doradcą ds. bezpieczeństwa w Kancelarii Premiera był Piotr Naimski.

To ta grupa ludzi zaczęła na dobre pracę na planem faktycznej dywersyfikacji dostaw gazu do Polski. Sytuacja była szczególna, bo nasz kraj miał tylko jedną drogę dostaw z Zachodu – „mały” rurociąg w rejonie Zgorzelca (przejście Lasów), ale z możliwością dostaw tylko od 0,5 do 1 mld m³ rocznie. Poza tym były dwie trasy z Rosji – „stara” z systemu gazociągów tranzytowych biegnących przez Ukrainę do Europy Centralnej i Zachodniej (przejście Drozdowice) oraz z nowego rurociągu jamalskiego, który biegnie przez Białoruś i centralną Polskę do Niemiec (wejście w Kondratkach, wyjście w rejonie miejscowości Górzycy).

Gazociąg jamalski to największe biegnące przez Polskę – obok powstałego w czasach PRL-u i Związku Radzieckiego naftociągu „Przyjaźń” – połączenie tranzytowe do przesyłu rosyjskich surowców do Niemiec. Gazociąg miał od początku specyficzny układ właścicielski. Formalnie należał do spółki EuRoPol Gaz, ale w niej obok dwóch oczywistych udziałowców, czyli PGNiG i spółki GazpromExport z pakietami po 48 proc., był jeszcze jeden akcjonariusz – spółka

Trudno oszacować, ile faktycznie Polska straciła, rezygnując z planu dywersyfikacji w 2003 r. Tak samo trudno policzyć, ile przepłaciła za rosyjski gaz, gdy musiała zaakceptować podwyżki cen

Gas Trading. Wśród inicjatorów i głównych jej beneficjentów był znany już wówczas polski biznesmen Aleksander Gudzowaty. Słynął ze znakomitych relacji z ówczesnym szefem Gazpromu Wiaczesławem Wiachiriewem.

Wielu ekspertów podkreślało wagę istnienia gazociągu jamalskiego na terenie Polski jako swoistej gwarancji dostaw paliwa z Rosji. Uznawano za oczywistość, że skoro biegnie tranzytem do Niemiec, to „przecież Rosjanie nie zakręcą nam kurka”. Przyszłość pokazała, jak błędne było to założenie.

Jaka dywersyfikacja?

Prace nad stworzeniem skutecznego systemu alternatywnych dostaw gazu trwały pod koniec lat 90. zarówno w resorcie gospodarki, jak i w Kancelarii Premiera oraz w PGNiG. W tym samym czasie propozycję dywersyfikacji dostaw do Polski przywieźli przedstawiciele holenderskiego koncernu Gasunie. To oferta tzw. swapu, ale w praktyce równałaby się dostawom gazu rosyjskiego, tyle że za pośrednictwem tej holenderskiej firmy i na podstawie umowy na zakup z nią zawartej. Pomysł na dywersyfikację miał także Aleksander Gudzowaty, którego firma Bartimpex zawarła z niemieckim koncernem Ruhrgas umowę w sprawie wspólnego projektu gazociągu Bernau-Szczecin. Miał on dostarczać Polsce nawet około 5 mld m³ gazu rocznie. Zatem z okolic Berlina tłoczony byłby gaz w pobliże Zakładów Azotowych w Policach, a dzięki temu właściciele rurociągu mieliby zapewniony zbyt surowca. Ale budowa miała sens tylko wtedy, gdyby był długoterminowy kontrakt z odbiorcą, czyli z PGNiG. Ani władze spółki, ani resort gospodarki nie były zainteresowane tym projektem. Faktycznie bowiem całe przedsięwzięcie sprowadzało się do zakupu rosyjskiego gazu, tyle że przez pośredników.

Obie propozycje – Bartimpeksu i Ruhrgasu oraz holenderska – w opinii rządu z prawdziwą dywersyfikacją nie miały wiele wspólnego. Polskim władzom zależało na faktycznym zróżnicowaniu nie tylko tras, lecz i źró-

deł dostaw. Te warunki spełniały dwa inne projekty – rurociągów łączących Polskę ze złożami norweskimi.

Negocjacje z duńską firmą DONG i norweskim potentatem Statoil trwały wiele miesięcy, ale zakończyły się sukcesem w 2001 r. Ustalono, że powstanie nowy rurociąg przez Bałtyk, a Duńczycy i Norwegowie dostarczą nam nim gaz.

W to przedsięwzięcie zaangażowany był nie tylko koncern norweski Statoil, lecz także duński DONG. Gdy wiosną 2001 r. wszyscy partnerzy podpisali deklarację w sprawie dostaw gazu do naszego kraju i było pewne, że ostateczna umowa zostanie zawarta, ówczesna opozycja – z Leszkiem Millerem na czele – zaczęła ostro krytykować cały plan, argumentując, iż jest dla Polski nieopłacalny.

Superplan

Z umów wyłaniał się konkretny, rozłożony na lata plan inwestycyjny i harmonogram dostaw gazu. Najpierw miał powstać gazociąg z duńskiej Zelandii do polskiego wybrzeża o długości ok. 230 km za około 2,5 mld koron (300–350 mln euro). Dostawy miały się rozpocząć w 2004 r. z Danii – po 2–2,5 mld m³ rocznie, po wybudowaniu odcinka rurociągu ze złóż norweskich w 2008 r. zaś – po 2,5 mld m³, natomiast w latach 2011–2024 dostawy miały wzrosnąć do 5 mld m³ rocznie. Co istotne, Statoil miał wybudować rurociąg na własny koszt. Koncern liczył bowiem na to, że oprócz Polski będą z niego korzystać także inne kraje. Rurociąg ze złóż norweskich poprzez cieśninę Skagerrak oddzielającą Norwegię i Danię do polskiego wybrzeża w rejonie Niechorza miał mieć długość 1 100 km. Norweski inwestor liczył na dostawy tą drogą do Europy 10 mld m³ rocznie.

Nawet realizacja pierwszej fazy całego przedsięwzięcia i uruchomienie połączenia z Danią znacząco poprawiłyby pozycję negocjacyjną Polski wobec Gazpromu. Dostawy rosyjskiego surowca byłyby nadal bardzo ważne z punktu widzenia pokrycia zapotrzebowania krajowego, ale stanowiłyby mniej niż połowę. W 2004 r. oprócz gazu duńskiego (2,5 mld m³) z nowego rurociągu oraz niemieckiego i norweskiego (w sumie ok. 1 mld m³ odbierane w Lasowie) były jeszcze krajowe złoża (wówczas ponad 3 mld m³ rocznie). Natomiast realizacja połączenia z Norwegią, czyli całego przedsięwzięcia, oznaczałaby, że rosyjski gaz stanowiłby tylko uzupełnienie importu (tym bardziej, że w planach była budowa gazoportu).

W związku z jednoznacznie negatywnym stanowiskiem nowego (od jesieni 2001 r.) rządu Leszka Millera wobec budowy rurociągu i umów gazowych zawartych przez poprzedników, po dwóch latach Norwegowie ostatecznie wycofali się z przedsięwzięcia.

”

Brak dywersyfikacji spowodował, że Gazprom miał praktycznie monopol na import do Polski. Sytuacja zaczęła się poprawiać dopiero po uruchomieniu terminalu umożliwiającego import gazu skroplonego LNG w Świnoujściu w 2015 r.



Terminal LNG im. Lecha Kaczyńskiego w Świnoujściu

for. Shutterstock

Ponura rzeczywistość i błędy w negocjacjach

Brak dywersyfikacji spowodował, że Gazprom miał praktycznie monopol na import do Polski. Sytuacja zaczęła się poprawiać dopiero po uruchomieniu terminalu umożliwiającego import gazu skroplonego LNG w Świnoujściu w 2015 r. (decyzja o budowie zapadła w 2006 r., gdy premierem był Jarosław Kaczyński).

O tym, jak trudno funkcjonować, mając jednego, dominującego dostawcę surowca, bardzo szybko przekonali się kolejni szefowie PGNiG. Po 2003 r. musieli się zmierzyć z – mniejszymi i większymi – kryzysami gazowymi, gdy Gazprom regularnie zakręcał lub tylko przykręcał gazowy kurek swoim sąsiadom – Białorusi i Ukrainie (przez Białoruś biegnie tranzytowy rurociąg jamalski, a Ukraina przez lata była głównym krajem tranzytu rosyjskiego gazu do Europy Centralnej oraz Wschodniej; i tak było do czasu uruchomienia gazociągu Nord Stream z Zatoki Fińskiej przez Bałtyk do Niemiec).

Relacje z Gazpromem były bardzo trudne, nawet gdy postępowała budowa gazoportu. PGNiG toczyło z Gazpromem spory o zarządzanie EuRoPol Gazem i kilka lat zajęło odzyskanie kontroli nad tą spółką. Konflikty dotyczyły też stawek za przesyłanie rosyjskiego gazu rurociągiem jamalskim, pobieranych przez EuRoPol Gaz, i PGNiG nie mogło liczyć na to, że należności z tego tytułu wpłyną na czas. Polska firma zmagala się również z narzuconym przez Rosjan pośrednikiem (RosUkrEnergo) w dostawach do Polski, który nie wywiązywał się z umowy.

„Szczególny charakter” miały też re negocjacje kontraktu jamalskiego, które w ostatnich 20 latach odbywały się kilkukrotnie. To długoterminowa umowa między PGNiG a Gazpromem na dostawy gazu do Polski z września 1996 r. i obowiązująca do 2022 r. Ze względu na uzależnienie od Gazpromu strona polska niemal zawsze była w gorszym położeniu.

Najwięcej kontrowersji wzbudziły przebieg i efekty negocjacji sprzed ponad 10 lat, gdy ministrem gospodarki był Waldemar Pawlak, wicepremier w rządzie Donalda Tuska. Gdy z polskiej strony padła propozycja, by umowa na zakup gazu obowiązywała aż do 2037 r. (czyli 15 lat dłużej), interweniowała Komisja Europejska i ostatecznie tego terminu nie przedłużono. Druzgocącej oceny przebiegu negocjacji dokonała Najwyższa Izba Kontroli, wykazując całą listę błędów popełnionych w czasie ich trwania. Oto fragment z raportu NIK: „Mimo że na posiedzeniu Rady Ministrów w dniu 1 grudnia 2009 r. minister gospodarki zadeklarował włączenie kwestii cenowych do zakresu spraw negocjacyjnych (przywrócenie formuły cenowej sprzed 2006 r.), ani polski zespół negocjacyjny, ani minister gospodarki w rozmowach ze stroną rosyjską nie podjęli tej kwestii, argumentując, iż nie była ona zawarta w umo-

Wojny gazowe Rosji*

- **Rok 2004, luty** – Rosja zakręca kurek z gazem dla Białorusi, całkowicie wstrzymuje dostawy, bo z powodu sporu o cenę Gazprom nie odnowił kontraktu.
- **Rok 2006, styczeń** – Rosja wstrzymuje dostawy dla Ukrainy, żąda czterokrotnie wyższej ceny niż rok wcześniej, czyli przed „pomarańczową rewolucją”. Ukraina uważa, że to próba dyskredytacji demokratycznego rządu Wiktora Juszczenki.
- **Rok 2008, luty–marzec** – Rosja ogranicza o połowę dostawy dla Ukrainy z powodu sporu o poziom ukraińskiego zadłużenia i zobowiązań.
- **Rok 2009, styczeń** – Rosja wstrzymuje dostawy na Ukrainę, a tym samym do innych państw korzystających z ukraińskiego tranzytu; wymusza na ukraińskim partnerze niekorzystne 10-letnie umowy na zakup gazu i jego tranzyt.
- **Rok 2014** – Gazprom najpierw ostrzega, że może zmniejszyć dostawy gazu na Ukrainę i tranzyt do Europy, a potem przestaje stać białe paliwo na potrzeby Ukrainy; w negocjacje angażuje się Komisja Europejska, obawiając się, że jesienią i zimą zabraknie gazu Europie Zachodniej; problemem jest cena surowca.

(*wybrane przykłady; zwykle wznowienie dostaw następowało po kilku dniach lub tygodniach)

wach międzyrządowych i stanowiła część uzgodnień korporacyjnych. Takie działanie ministra gospodarki było niekonsekwentne, bowiem polska strona jednocześnie zaakceptowała inne ustalenia nieobjęte dotychczas umowami na szczeblu rządowym, proponowane przez stronę rosyjską (np. kwestia rozliczeń Gazpromu z EuRoPol Gaz SA za przesył gazu)”.

Rachunek końcowy

Trudno oszacować, ile faktycznie Polska straciła, rezygnując z planu dywersyfikacji w 2003 r. Tak samo trudno policzyć, ile przepłaciła za rosyjski gaz, gdy musiała zaakceptować podwyżki cen. Po trwającym niemal pięć lat postępowaniu Sąd Arbitrażowy w Sztokholmie w 2020 r. uznał, że Gazprom ma zapłacić PGNiG 6 mld zł rekompensaty za zawyżanie ceny. Choć kontrakt jamalski wygasa z końcem tego roku, to w styczniu PGNiG otrzymało zawiadomienie od Rosjan o pozwie do sztokholmskiego Trybunału – chodzi o podwyżkę ceny kontraktowej, i to z mocą wsteczną.

W najnowszym opublikowanym w maju raporcie na temat polityki energetycznej naszego kraju Międzynarodowa Agencja Energii przypominała, że jeszcze w 2010 r. 90 proc. gazu importowanego do Polski pochodziło z Rosji. Dzięki dostawom morskim LNG uzależnienie od importu z Rosji zaczęło spadać – do 50 proc. w 2020 r. ●

Strumień gotówki dla akcjonariuszy

Największe spółki z warszawskiego parkietu odnotowały w zeszłym roku spektakularne wyniki finansowe, umacniając jednocześnie swoją pozycję na rynku. Nie zatrzymają zysków. Planują wypłatę hojnych dywidend, które w najbliższych miesiącach trafią w ręce udziałowców

Zarząd PKN Orlen rekomenduje przeznaczenie na dywidendę niemal 1,5 mld zł z 11,1 mld zł zysku osiągniętego w 2021 r., który dał spółce pierwsze miejsce wśród czołowych przedsiębiorstw polskiej gospodarki



fol. mat. prasowe Orlen/Marek Czamecki

KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

W tym gronie prym wiodą czołowe polskie banki – PKO BP i Pekao. Zgodnie z rekomendacją zarządów pierwszy z nich wypłaci w postaci dywidendy aż 2,3 mld zł. W przypadku drugiego z wymienionych gigantów możemy się spodziewać kwoty 1,13 mld zł.

Podtrzymanie dotychczasowej strategii dywidendowej i wypłatę od 50 do 100 proc. zysków zapowiada również krajowy lider na rynku ubezpieczeń – PZU (w ubiegłym roku spółka zarobiła na czysto aż 3,34 mld zł). Do grona wypłacających potężne środki z wypracowanego zysku dołącza także multienergetyczny koncern PKN Orlen, który – w ramach podziału zysku – planuje przeznaczyć

na dywidendę ok. 1,5 mld zł. Udziałowcy mogą więc już teraz zacierać ręce, gdyż liczba chętnych, którzy planują wypłaty, jest coraz większa i rośnie praktycznie z dnia na dzień. Kolejny z gospodarczych gigantów – miedziowy koncern KGHM – również wypracował w zeszłym roku rekordowe zyski (6,2 mld zł), z których część może trafić do akcjonariuszy (strategia spółki zakłada wypłatę maksymalnie w granicach 30 proc. zysków w postaci dywidendy).

To pokazuje także, że największe polskie przedsiębiorstwa są w doskonałej kondycji finansowej. Realizując jednocześnie ambitne programy inwestycyjne – w bardzo trudnych realiach gospodarczych – są w stanie sownie wynagradzać swoich udziałowców.

Zyskowe banki

I tu z całą pewnością warto zwrócić uwagę na PKO BP, który w 2021 r. odnotował spektakularne wyniki – dające również podstawę do wypłaty wysokiej dywidendy.

Jak zauważa Iwona Duda, prezes PKO BP, zysk netto całej grupy kapitałowej wyniósł prawie 5 mld zł i był o ponad 20 proc. wyższy niż przed pandemią.

– W pełni też wykorzystaliśmy koniunkturę gospodarczą, a dynamiczny wzrost w obszarze finansowania naszych klientów spowodował, że aktywa PKO BP urosły do 418 mld zł. Tym samym jesteśmy pierwszym w historii Polski bankiem, którego suma bilansowa przekroczyła 100 mld dol., a zysk 1,2 mld dol. – podkreśla Iwona Duda. Według prezesa PKO BP, mając bardzo solidną nadwyżkę kapitałową, przy wysokiej dochodowości prowadzonego biznesu, spółka może sobie pozwolić na wydzielenie sporej części zysku w postaci dywidendy – przekazując jednocześnie część profitów swoim udziałowcom. Zgodnie z rekomendacją zarządu i rady nadzorczej w tej formie miałyby zostać wypłacone 2,3 mld zł z kwoty osiągniętej na czysto przez PKO BP w 2021 r. (w przeliczeniu na akcję daje to 1,83 zł, przy stopie dywidendy na poziomie 4,23 proc. – szacunki zarządu z końca lutego br.).

Przypomnijmy, że decyzja o wypłacie nie więcej niż 50 proc. osiągniętego zysku to również efekt indywidualnego zalecenia ze strony Komisji Nadzoru Finansowego. Nadzorca nałożył tutaj – podobnie jak w przypadku innych instytucji – bufor mający na celu utrzymanie odpowiednich parametrów zabezpieczenia finansowego w sytuacji ewentualnych turbulencji rynkowych, w tym dalszych, nieprzewidzianych skutków kryzysu pandemicznego czy też kosztów ryzyka związanych z kredytami hipotecznymi. – Warto jednak wspomnieć, że już teraz z rocznym wyprzedzeniem zrealizowaliśmy cele finansowe zapisane w strategii na lata 2020–2022. Dodatkowo, oprócz wspomnianej wcześniej nadwyżki kapitału i dynamicznego wzrostu dochodów, jednym z warunków stwarzających możliwość wypłaty dywidendy jest także sprawnie przebiegający proces ugód z klientami banku w sprawie walutowych kredytów hipotecznych – ocenia Iwona Duda.

W przypadku Banku Pekao akcjonariusze mogą liczyć na dywidendę sięgającą połowy wypracowanego za zeszły rok zysku netto. Tutaj – zgodnie z rekomendacją zarządu – mowa jest o wypłacie 50,5 proc. zysków, a więc w dolnej granicy widełek określonych w strategii dywidendowej (50–75 proc.). Bank spełnia wszystkie wymogi kapitałowe, przy bardzo wysokiej płynności, co jest także rezultatem świetnych wyników finansowych (przy efektywnie wykorzystanym ożywieniu gospodarczym i większej aktywności klientów).

Zysk netto Pekao w 2021 r. był niemal dwa razy wyższy niż rok wcześniej i przebił wynik z 2019 r.,

czyli jeszcze sprzed wybuchu pandemii. – Utrzymane w ryzach koszty, ale również skuteczna sprzedaż produktów bankowych przy rosnących stopach procentowych, dają nadzieję na dobre rezultaty w kolejnych kwartałach. Wiele zależy jednak także od trudnych do przewidzenia obecnie konsekwencji wojny na Ukrainie – mówi Leszek Skiba, prezes Pekao. Według niego poprzedni rok był dla banku bardzo dobry pod wieloma względami – co w konsekwencji daje również dzisiaj możliwość podziału uzyskanych profitów i nagrodzenia akcjonariuszy. – Suchą stopą wyszliśmy z kryzysu COVID-19, ale też dobrze przygotowaliśmy się na czas po pandemii i w końcu potrafililiśmy wykorzystać dynamiczne ożywienie gospodarki do skokowej poprawy wyników. Notujemy również lepsze rezultaty we wszystkich strategicznych segmentach – dodaje szef Pekao.

”

Według prezesa PKO BP, mając bardzo solidną nadwyżkę kapitałową, przy wysokiej dochodowości prowadzonego biznesu spółka może sobie pozwolić na wydzielenie sporej części zysku w postaci dywidendy

Jego zdaniem na szczególną uwagę zasługują choćby doskonałe wyniki w obszarze obsługi przedsiębiorstw i wyraźniejsze ożywienie w segmencie dużych korporacji. Z drugiej jednak strony stają przed nami nowe wyzwania związane z gospodarczymi reperkusjami rosyjskiej agresji i napaści na Ukrainę. Stąd m.in. dość ostrożne podejście banku do kwestii wypłaty dywidendy – choć pod koniec lutego br. KNF wydała ocenę, zgodnie z którą bank spełnił wymagania kwalifikujące go do wypłaty nawet do 100 proc. zysku za ubiegły rok. Jak podkreśla Leszek Skiba, Pekao chce pozostać bankiem dywidendowym również w kolejnych latach, a z zeszłorocznego zysku w kwocie 2,24 mld zł wypłaci udziałowcom 1,13 mld zł, co oznacza 4,3 zł na akcję. – Obecny ruch – polegający na wypłacie kwoty nieznacznie przekraczającej 50 proc. wypracowanego zysku – jest podyktowany głównie względami ostrożności, przy nawet bardzo negatywnych scenariuszach gospodarczych. Dzięki takiej strategii chcemy też zagwarantować naszym inwestorom, że w kolejnych latach dywidenda będzie systematycznie wypłacana, a my jesteśmy instytucją, w którą warto inwestować długoterminowo – podkreśla Leszek Skiba.

Profity z ubezpieczeń

Świetne perspektywy rysują się także przed akcjonariuszami największego polskiego ubezpieczyciela – Grupy PZU. W zeszłym roku spółka wypracowała na czysto niemal 3,34 mld zł, co było najwyższym wynikiem od 12 lat. Jednocześnie – przy bardzo sprawnie wdrażanej strategii rozwoju (m.in. na rynku ubezpieczeniowym, bankowym i inwestycyjnym) – grupa osiągnęła rekordową w swojej historii składkę rzędu 25,1 mld zł. – Mamy za sobą bardzo dobry rok dynamicznego rozwoju. Wypracowaliśmy największy zysk netto od czasu naszego debiutu na warszawskiej giełdzie w 2010 r. Jest on o trzy czwarte wyższy niż rok wcześniej – mówi dr hab. Beata Kozłowska-Chyła, prezes PZU. Według niej ani niepewne otoczenie gospodarcze, ani obecnie dominująca już pozycja i posiadanie największych udziałów w rynku nie były dla spółki przeszkodą w dalszym, systematycznym wzroście biznesu – przy jednoczesnym generowaniu ponadprzeciętnych korzyści dla akcjonariuszy oraz dostarczaniu klientom atrakcyjnej oferty i najlepszej obsługi. – Jesteśmy dobrze przygotowani na ewentualne turbulencje na rynku, mamy także zdywersyfikowany i bezpieczny portfel inwestycji. W efekcie duży poziom bezpieczeństwa prowadzonej działalności, ale też potencjał kapitałowy i wypracowany w minionym roku wysoki wynik tworzą solidną bazę do wypłaty dywidend – wskazuje Beata Kozłowska-Chyła.

2,3 mld zł

rekomenduje do wypłacenia w formie dywidendy zarząd PKO BP z zysku netto za rok 2021. W przeliczeniu na jedną akcję banku daje to 1,83 zł

Przypomnijmy, że już w 2021 r. do akcjonariuszy PZU trafiły z tytułu dywidendy ponad 3 mld zł, co było najwyższą wartością wypłaconą wśród spółek notowanych na warszawskim parkiecie (całkowita stopa zwrotu z akcji ubezpieczyciela wyniosła wtedy ponad 3 mld zł). Tym razem do kieszeni udziałowców miałyby trafić od 50 do 100 proc. zysków. Taki też jest roczny cel, zapisany w strategii grupy na lata 2021–2024. Oczywiście i w przypadku PZU kluczowe znaczenie dla decyzji o samej wypłacie oraz jej wielkości będzie miała sytuacja gospodarcza, ale również wskazania ze strony regulatora, czyli Komisji Nadzoru Finansowego.

Z całą pewnością jednak akcjonariusze PZU mogą spać spokojnie, biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój

spółki i plany dalszego wzrostu m.in. w oparciu o synergie między filarem bankowym i ubezpieczeniowym.

Spektakularne wyniki

Podział zysku za ubiegły rok i wypłatę dywidendy planuje także multienergetyczny koncern PKN Orlen. Tutaj kwota zarekomendowana przez zarząd to prawie 1,5 mld zł, co daje 3,5 zł w przeliczeniu na jedną akcję. „Propozycja dywidendy to efekt rekordowych wyników wypracowanych w 2021 r., które umożliwiają nam dzielenie się zyskami z akcjonariuszami i dają solidne podstawy do dalszego rozwoju koncernu” – zauważa we wpisie na Twitterze Daniel Obajtek, szef Orlenu.

Tutaj warto wspomnieć, że cała grupa kapitałowa zarobiła na czysto ok. 11,1 mld zł, co dało jej pierwsze miejsce wśród czempionów polskiej gospodarki. „To historyczny, rekordowy wynik, którego nie osiągnęła wcześniej żadna polska spółka. I jednocześnie potwierdzenie, że mieliśmy rację, budując silny koncern multienergetyczny w oparciu o energetykę i petrochemię” – dodaje prezes koncernu. Jego zdaniem stabilność finansowa spółki pozwala także na systematyczny wzrost nakładów na inwestycje, co choćby w zeszłym roku pokazała realizacja strategicznych projektów o wartości niemal 10 mld zł. – Nasze inwestycje generują nowe miejsca pracy, wpływając również na koniunkturę gospodarczą. W tym roku jeszcze bardziej koncentrujemy się na rozwoju energetyki, przede wszystkim odnawialnych źródeł energii oraz zeroemisyjnej technologii jądrowej, ponieważ te elementy gwarantują długoterminowe bezpieczeństwo i niezależność energetyczną Polski – mówi Daniel Obajtek. Stąd też decyzja o podziale rekordowych zysków i przeznaczeniu ich w części na wypłaty, przy jednocześnie dalszej perspektywie umocnienia pozycji biznesowej spółki i możliwości zwiększenia bazy kapitałowej.

W przypadku miedziowego koncernu KGHM również możemy mówić o doskonałych perspektywach i zdecydowanej poprawie wyników. Zgodnie z dotychczasową strategią dywidendową zarząd spółki rekomendował dotąd wypłatę na poziomie do jednej trzeciej jednostkowego zysku netto za poprzedni rok obrotowy – oczywiście z uwzględnieniem aktualnej oraz przewidywanej w przyszłości sytuacji finansowej. A tu – jak jeszcze niedawno uwagę zwracał Marcin Chłudziński, prezes KGHM – przy dalszym pozytywnym scenariuszu poprawy rezultatów koncern ma wyjątkowo solidną bazę środków finansowych do ewentualnej wypłaty (dla przykładu w zeszłym roku dywidendę zasiłała kwota 300 mln zł, czyli 1,5 zł na akcję). Warto przy tym również wspomnieć o imponującej dynamice wzrostu zysków spółki w 2021 r. W przypadku jednostkowego wyniku netto mówimy tu o zwrocie aż o 190,6 proc. (do poziomu 5,2 mld zł), natomiast w ujęciu skonsolidowanym wzrost sięgnął 242,5 proc. (6,2 mld zł). ●

STANISŁAW KOCZOT

zastępca redaktora naczelnego
„Gazety Bankowej”

Więcej węgla? Giełdy to lubią

Rynek handlu prawami do emisji CO₂ znalazł się u progu załamania tuż po rosyjskiej napaści na Ukrainę. Sytuacja radykalnie zmieniła się jednak na początku marca. Koło ratunkowe rzucił odpowiedzialny za politykę klimatyczną Unii Frans Timmermans.

Europejski rynek handlu prawami do emisji istnieje już od 17 lat. Dopóki notowania były stabilne, nie stanowił on dla przemysłu większego problemu. Sytuacja zmieniła się jednak po radykalnym przyspieszeniu unijnej polityki klimatycznej. Na rynek weszły instytucje finansowe niezwiązane z branżą energetyczną, widząc w nim okazję do wysokich zysków. Kilka lat temu uprawnienia do emisji CO₂ sprzedawano po 5 euro za tonę, potem cena podskoczyła do 8 euro, następnie do 22,5 euro. Na początku września 2018 r. doszła do 25 euro, co już wtedy wydawało się drogo. Ale prawdziwe przyspieszenie nastąpiło w latach 2020–2021. Szczyt notowań – 97 euro za tonę – został osiągnięty na początku lutego 2022 r.

Wojna na Ukrainie zmieniła jednak sytuację i rynek handlu uprawnieniami nagle znalazł się u progu katastrofy – w ciągu zaledwie kilku dni, od 24 lutego, czyli od najazdu wojsk rosyjskich, notowania spadły w okolice 60 euro. Dlaczego tak się stało? Gdyby uczestnikami tego rynku były jedynie podmioty związane bezpośrednio z produkcją energii, załamanie nie byłoby tak duże. „Nagły spadek cen uprawnień do emisji CO₂, jaki obserwujemy po agresji Rosji na Ukrainę i po nałożeniu sankcji na Rosję, pokazuje, że rynek uprawnień do emisji jest silnie zależny od spekulacji i zdarzeń zachodzących na rynkach finansowych” – mówił w mediach prezes PGE Wojciech Dąbrowski. „Nie ma przecież żadnego uzasadnienia, żeby z dnia na dzień cena uprawnień do emisji CO₂ tak spadła”.

Takich wniosków – potwierdzających, że na unijnym rynku EU ETS (Emissions Trading System) toczy się bezwzględna, finansowa gra – było wiele. „Ta bardzo szybka i duża przecena uprawnień do emisji CO₂, której towarzyszyła wielka wyprzedaż uprawnień, pokazała, jak wielu jest na rynku CO₂

inwestorów nieobjętych systemem EU ETS, niemających obowiązku rozliczania emisji CO₂” – mówił Tomasz Bujacz z Vertis Environmental Finance dla portalu WNP.

Czarne chmury, które pojawiły się nad unijnym handlem uprawnieniami do emisji, stosunkowo szybko zostały jednak rozwiane. Czy miał w tym swój udział Frans Timmermans? Paweł Sałek, doradca Prezydenta RP i przewodniczący Rady do spraw Środowiska, Energii i Zasobów Naturalnych, twierdzi, że tak. Według niego wypowiedź Timmermansa z 4 marca, który – cytowany przez Politico – powiedział, że kraje planujące spalanie węgla jako alternatywy dla rosyjskiego gazu mogą to robić zgodnie z celami klimatycznymi UE, wcale nie była włączeniem zielonego światła dla tego surowca, jak powszechnie sądzono. „W Polsce, w Europie pojawił się pewien entuzjazm związany z wypowiedzią Fransa Timmermansa, natomiast moim zdaniem szła ona w zupełnie innym kierunku: miała na celu utrzymać wysoką cenę za jedną tonę emisji CO₂, co się stało” – wyjaśniał Paweł Sałek w „Wywiadzie Gospodarczym” w Telewizji wPolsce.pl. „W mojej opinii były to wypowiedzi ratujące giełdy i tych, którzy zainwestowali olbrzymie pieniądze w ten rynek”.

Rzeczywiście, po deklaracjach Fransa Timmermansa cena uprawnień szybko poszła w górę: 10 marca do ponad 76 euro za tonę, by w połowie maja przekroczyć poziom 88 euro. Jego opiniom towarzyszyły przy tym zapewnienia innych wysokich rangą przedstawicieli KE, według których polityka klimatyczna UE wcale się nie zmieni, a wręcz może zostać przyspieszona.

„Frans Timmermans powiedział: proszę bardzo, używajcie dalej węgla, czyli kupujcie dalej jedną tonę CO₂ po 90 euro” – mówił Paweł Sałek. Inaczej wyglądałaby sytuacja, gdyby w ślad za przyzwoleniem na większe wykorzystanie węgla poszła zapowiedź reformy systemu handlu uprawnieniami do emisji czy chociażby postulat jego zawieszenia (o co zresztą natychmiast po wypowiedzi Timmermansa zaapelowała szefowa resortu klimatu i środowiska Anna Moskwa).

Tak się jednak nie stało. Rynek EU ETS działa bez zmian, korzystając z parasola ochronnego Komisji Europejskiej. ●

ROBERT BOMBAŁA

Inflacja odjechała



Kwiecień przyniósł zaskakujący wzrost inflacji. GUS poinformował, że wskaźnik cen towarów i usług wzrósł o 12,3 proc. w skali roku, podczas gdy konsensus rynkowy przewidywał wynik na poziomie 11,4–11,5 proc.

fot. Shutterstock

Jak wskazuje Marta Petka-Zagajewska, ekonomistka z Departamentu Analiz Ekonomicznych PKO BP: „Inflacja CPI nie przestaje zaskakiwać. Wstępne dane GUS pokazały, że w kwietniu przebiła rynkowe oczekiwania i wzrosła do poziomu 12,3 proc. r/r – najwyższej od 1998 roku”. Monika Kurtek, główna ekonomistka Banku Pocztowego, dodaje, że „inflacja stała się problemem globalnym. W większości krajów na świecie, w tym w największych gospodarkach, notowane jest przyspieszenie wzrostu cen towarów i usług. Trzeba jednak podkreślić, że tempo przyspieszania wzrostu cen rozkłada się bardzo różnie. Są kraje z wciąż relatywnie niskim poziomem wskaźnika CPI (np. Szwajcaria z marcowym odczytem 2,4 proc. r/r) i są kraje z wysokimi dwucyfrowymi poziomami (np. Litwa z marcowym odczytem 15,7 proc. r/r czy Estonia z poziomem 15,2 proc. r/r). Do tych ostatnich zalicza się niestety także Polska”. Ceny konsumpcyjne, w stosunku do poprzedniego miesiąca, wzrosły aż o 2 p.p.

Skąd takie tempo?

GUS, publikując kwietniowy szybki szacunek wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych, poinformował, że najbardziej wzrosły ceny paliwa (27,8 proc. r/r), nośniki energii (27,3 proc. r/r) i żywność (12,7 proc. r/r). Jak uważa Kurtek: „Dzieje się tak pomimo wprowadzonych tarczami antyinflacyjnymi

obniżek podatków od tych dóbr, a jest ściśle powiązane z agresją Rosji na Ukrainę, która spowodowała gwałtowne wzrosty cen ropy naftowej, surowców energetycznych oraz rolnych. Dodatkowo osłabił się wyraźnie polski złoty, co podwyższa ceny towarów importowanych”. W ciągu miesiąca najbardziej – według GUS – wzrosły ceny żywności, o 4,2 proc. „Ceny żywności, podobnie jak wzrosty cen paliw czy nośników energii, odzwierciedlają w dużym stopniu reakcję globalnego rynku na wojnę w Ukrainie, w tym przede wszystkim obawy przed spadkiem podaży zbóż (to podbija m.in. ceny mąki, pieczywa, ale także mięsa czy olejów). Jak w kalejdoskopie odbijają się w nich także skutki wzrostów cen paliw i nośników energii – w cenach żywności mamy przecież nie tylko koszt surowca, lecz również koszty jego transportu (paliwo) i przetworzenia (energia i praca). Mocny trend wzrostowy cen żywności najpewniej utrzyma się także w kolejnych miesiącach – rosnące ceny na rynku globalnym i wzrost cen produktów rolnych w kraju nie pozostawiają zbyt wiele miejsca na optymizm. W efekcie roczna dynamika cen żywności i napojów bezalkoholowych, która w kwietniu wyniosła 12,7 proc. r/r, będzie nadal rosła, nawet w kierunku 20 proc. r/r. Ceny żywności, ze względu na silne wzrosty i ich dominujący udział w koszyku inflacyjnym (26,6 proc.), będą w najbliższym czasie kluczowym komponentem determinującym inflacyjne trendy” – uważa ekonomistka PKO BP. Według Moniki Kurtek „miara inflacji bazowej jednak, po wykluczeniu cen

żywności, paliw i energii, pokazuje, że także pozostałe kategorie towarów i usług notują w Polsce duże wzrosty. Inflacja rozlewa się po całej gospodarce. Mamy do czynienia z tzw. efektami drugiej rundy, mamy również – w mojej ocenie – początek spirali płacowo-cenowej”.

Kiedy szczyt wzrostu cen?

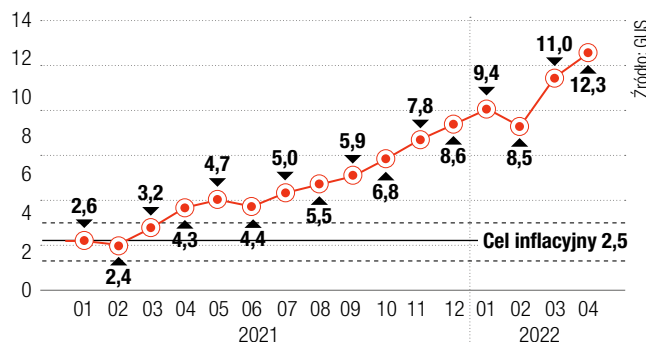
Ekonomiści przewidują, że maksymalny poziom 13–15 proc. inflacja osiągnie za kilka miesięcy. Jak uważa Marta Petka-Zagajewska z PKO BP: „W natłoku tych mało optymistycznych informacji pozytywnym sygnałem może być to, że szczyt inflacyjny jest już coraz bliżej. Prognozy PKO Banku Polskiego zakładają, że zobaczymy go w czerwcu/lipcu, na poziomie około 13 proc. W kolejnych miesiącach wyhamowaniu inflacji sprzyjać będzie m.in. statystyka – w rocznych dynamikach będziemy porównywali ceny do okresu, w którym inflacja już mocno rosła. Pozytywne sygnały widać także po stronie cen paliw – kontrakty zapowiadają sukcesywny spadek cen ropy, a to w kolejnych miesiącach będzie obniżać ich roczną dynamikę po kilka punktów procentowych. Sygnały słabnącego impetu inflacji widać już w USA czy strefie euro. Nie bez znaczenia są też dokonane już przez NBP masowe podwyżki stóp procentowych – jak pokazują badania koniunktury, konsumenci przechodzą do fazy oszczędzania, a to powinno skutecznie przeciwdziałać dalszemu rozlewaniu się inflacji po gospodarce”.

Zdaniem Kamila Łuczковского, ekonomisty z Banku Pekao, na razie za wcześnie, by obserwować efekty cyklu podwyżek stóp procentowych. RPP rozpoczęła je w listopadzie minionego roku i teraz główna stopa (referencyjna) osiągnęła po majowej decyzji Rady 5,25 proc. „Zakładamy, że szczyt inflacji bazowej zobaczymy w III kw. 2022 r., po czym będzie powoli spadać. Ścieżka inflacji w najbliższych miesiącach jest mocno uzależniona od tego, co będzie się działo za naszą wschodnią granicą. Zakładamy utrzymywanie się konfliktu ukraińsko-rosyjskiego w najbliższych miesiącach, lecz bez jego dalszej eskalacji. Na razie nie uwzględniamy w naszych prognozach wprowadzenia embarga na kolejne surowce energetyczne – gaz oraz ropę. Potencjalne większe problemy z cenami gazu związane z zablokowaniem dostaw z Rosji mogą się pojawić pod koniec roku (dużo tutaj zależy od realizacji inwestycji służących dywersyfikacji dostaw). Jednakże wzrost giełdowych cen gazu już w ciągu roku będzie podbijać ceny produktów gazowych nieobjętych taryfami URE (np. butle gazowe LPG). Pewne jest tylko to, że szczyt inflacji jeszcze przed nami”.

Rok dwucyfrowego wskaźnika

Jak dodaje Kamil Łuczkowski: „Przy takim scenariuszu prognozujemy średnioroczną inflację w 2022 r. w wysokości ok. 12 proc. ze szczytem w połowie roku

Zmiany cen towarów i usług konsumpcyjnych w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego (w proc.)



w pobliżu 13,5–14 proc. Z zastrzeżeniem, że ryzyko skierowane jest w stronę wyższej inflacji”. Zdaniem ekonomistów należy się spodziewać, że średnioroczna inflacja w tym roku pozostanie dwucyfrowa. Według Moniki Kurtek z Banku Pocztowego „w najbliższych miesiącach możemy się spodziewać jeszcze wyższych odczytów wskaźnika CPI niż do tej pory. Już w maju, a najpóźniej w czerwcu, przebieje on 13 proc. r/r. Prognozy wskazują, że wskaźnik CPI nie powinien przekroczyć 14 proc. r/r i od lipca br. inflacja powinna zacząć nieco hamować, niemniej jednak z dużym prawdopodobieństwem do końca br. i tak pozostanie dwucyfrowa”. Rząd, w scenariuszu makroekonomicznym przyjętego w kwietniu Wieloletniego Planu Finansowego Państwa na lata 2022–2025, założył, że średnioroczna inflacja w tym roku wyniesie 9,1 proc. Jak czytamy: „Szybkiej odbudowie aktywności gospodarczej towarzyszy wzrost inflacji. Związany jest on przede wszystkim z czynnikami zewnętrznymi oraz geopolitycznymi i wynikającymi z tego podwyżkami cen energii, tj. cen paliw w wyniku wzrostu cen ropy naftowej na rynkach światowych oraz cen energii elektrycznej i gazu. Przewidujemy, że w 2022 r. stopa inflacji średniorocznie wyniesie 9,1 proc., by w kolejnych latach stopniowo spadać (7,8 proc. w 2023 r., 4,8 proc. w 2024 r. i 3,5 proc. w 2025 r.)” Według marcowej projekcji inflacyjnej NBP wskaźnik CPI w tym roku wyniesie 10,8 proc., w przyszłym 9,0 proc., a w 2024 r. jej wartość osiągnie poziom 4,2 proc. Jak podsumowuje Monika Kurtek: „Trzeba z całą siłą podkreślić, że warunki i otoczenie zewnętrzne są aktualnie tak bardzo zmienne i dynamiczne, że szczyt inflacji może się nam przesunąć na miesiące letnie. Nie można też wykluczyć, że inflacja przebieje jednak 14, a może nawet 15 proc. r/r. To, czego możemy być pewni, to tego, że RPP będzie dalej podnosić stopy procentowe NBP. W ciągu najbliższych miesięcy stopa referencyjna osiągnie co najmniej 7 proc.”

PIOTR PATKOWSKI

Podsekretarz Stanu Ministerstwa
Finansów, Główny Rzecznik Dyscypliny
Finansów Publicznych



Nie zwalniamy tempa rozwoju

Kwiecień to w Ministerstwie Finansów czas szczególny, ponieważ to miesiąc, w którym przygotowujemy Aktualizację Programu Konwergencji (APK) – dokument wymagany przez Komisję Europejską. Podsumowuje on dotychczasowe osiągnięcia polskiej gospodarki i prezentuje nasze przewidywania na najbliższe cztery lata. Mimo pandemii oraz trwającej wojny na Ukrainie zarówno wyniki, jak i perspektywy naszej gospodarki pozostają dobre.

Rok 2021 był drugim rokiem światowej walki z pandemią koronawirusa. W jego trakcie pojawiła się jednak możliwość znoszenia obostrzeń nałożonych wcześniej na gospodarkę w celu ograniczenia transmisji wirusa. Obserwowany w konsekwencji gwałtowny wzrost aktywności ekonomicznej poskutkował szybkim odbiciem PKB. Według szacunków Unii Europejskiej PKB strefy euro w 2021 r. wzrósł o 5,4 proc., a całej Unii Europejskiej – o 5,3 proc. W tym samym czasie wzrost gospodarczy w Polsce wyniósł 5,9 proc. W kolejnych

latach nasz kraj dalej będzie się szybko rozwijać na tle innych państw europejskich – podczas gdy w latach 2022–2023 gospodarka UE urośnie o odpowiednio 3 proc. i 2,8 proc., przewidujemy, że polski PKB będzie większy odpowiednio o 3,8 proc. i 3,2 proc.

3,8 proc.

**wzrośnie polski
PKB w 2022 roku**

Źródło: prognozy MF

Wyzwaniem, przed którym stoimy, jest natomiast inflacja, mająca u swoich podstaw głównie przyczyny globalne, takie jak wzrosty cen surowców oraz zatory łańcuchów dostaw. W tym kontekście rząd nie pozostaje bierny (wprowadzono m.in. Tarcze Antyinflacyjne, obniżki podatków). Celem tych działań jest zmniejszenie kosztów wyższej dynamiki cen, szczególnie dla osób o najniższych dochodach.

Inflacja według naszych szacunków zacznie spadać już w przyszłym roku, by w 2025 osiągnąć poziom 3,5 proc. Musimy jednak pamiętać, że reorganizacja globalnych łańcuchów dostaw, w połączeniu ze słuszną rezygnacją z korzystania z rosyjskich surowców, to czynniki długotrwałe. Dlatego wskazane jest, aby polityka gospodarcza reagowała elastycznie na wyzwania z tym związane. ●

fol. Shutterstock



Zbliża się kolejna, siódma edycja Kongresu 590, który odbędzie się pod Patronatem Honorowym Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Andrzeja Dudy. Hasło przewodnie wydarzenia: „Łączymy wszystkich” – zostało wybrane nie bez przyczyny

Tym razem Kongres 590 połączy tematy dotyczące zarówno Polski, jak i krajów Trójmorza – w debatach na temat zacieśniania relacji gospodarczych oraz politycznych, a przede wszystkim wzmacniania bezpieczeństwa wszystkich państw w regionie. Dyskusja będzie miała również wymiar globalny. Na Kongresie 590 nie zabraknie bowiem wybitnych, międzynarodowych ekspertów, którzy od lat zajmują się największymi wyzwaniami współczesnego świata, analizując je zarówno w kontekście globalnym, jak i regionalnym.

Wśród gości Kongresu znajdują się między innymi Richard „Rich” Turrin, ekspert ds. innowacji, branży fintech oraz Chin, a także autor książki „Koniec gotówki. Cyfrowy Juan”; prof. Justin Yifu Lin, ekonomista Uniwersytetu Pekńskiego, twórca koncepcji Nowej Ekonomii Strukturalnej. Ich obecność przybliży nam najpoważniejsze wyzwanie, przed jakim stoi Państwo Środką: wdrożenie chińskiej e-waluty w kraju oraz jego konsekwencje w skali międzynarodowej.

Na tegorocznej edycji Kongresu nie zabraknie także gen. Romana Polko, członka prezydenckiej Rady ds. Bezpieczeństwa i Obronności, oraz dr. Jacka Bartosiaka, eksperta ds. geopolityki i strategii, założyciela think tanku Strategy & Future.

Trójmorze to międzynarodowa inicjatywa gospodarczo-polityczna skupiająca 12 państw Unii Europejskiej położonych w pobliżu mórz Bałtyckiego, Czarnego



Richard „Rich” Turrin



prof. Justin Yifu Lin



gen. Roman Polko



dr Jacek Bartosiak

i Adriatyckiego: Austrię, Bułgarię, Chorwację, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Polskę, Rumunię, Słowację, Słowenię i Węgry. Współpraca w ramach tego formatu przynosi wymierne korzyści w postaci wspólnych projektów infrastrukturalnych, inicjatyw biznesowych oraz wymiany naukowej i kulturalnej.

Ostatnie wydarzenia pokazują, że jedność i poczucie wspólnoty są nam potrzebne bardziej niż kiedykolwiek. To właśnie bliska współpraca jest nieodłączną częścią, a wręcz fundamentem, poczucia bezpieczeństwa. Aby zacieśnić wzajemne kontakty, musimy lepiej poznać własne możliwości, potrzeby i trudności. Dlatego w ramach siódmej edycji Kongresu 590 omawiane będą tematy dotyczące całego spektrum współpracy, wyznaczenia nowych celów, a przede wszystkim zacieśniania relacji gospodarczych oraz politycznych pomiędzy Polską i wszystkimi krajami tego regionu.

Siódma edycja wydarzenia skupi się na 11 obszarach tematycznych: polityce i bezpieczeństwie; gospodarce; rolnictwie i żywności; technologii; transporcie i logistyce; energetyce; ekologii; wyzwaniach społecznych; nauce; kulturze oraz zdrowiu.

Podczas letniej odsłony na pięciu scenach odbędą się debaty i dyskusje z udziałem zaproszonych gości. Nie zabraknie również Studia 590 z formułą 15-minutowych wywiadów oraz popularnej wśród uczestników strefy networkingowej, w której będą mogli się spotkać przedstawiciele biznesu, nauki, polityki i władz legislacyjnych.

Podobnie jak w ubiegłym roku wydarzenie zostanie podzielone na dwie części: pierwsza odbędzie się w dniach 22-23 czerwca br. w Warszawie, w tradycyjnej, stacjonarnej formule; druga będzie miała miejsce w październiku, a w jej programie znajdzie się m.in. przyznanie Nagrody Gospodarczej Prezydenta RP.

Kongres 590 jest skierowany do wszystkich firm: od start-upów, przez mikro, małe, średnie, po największe przedsiębiorstwa. Stanowi arenę wymiany myśli, poglądów i doświadczeń przedsiębiorców, menedżerów, polityków, naukowców oraz ekspertów ekonomicznych. Nazwa Kongresu 590 pochodzi od prefiksu kodu kreskowego, którym oznaczane są towary wprowadzone do obrotu na terenie Polski. ●

**Więcej informacji na
kongres590.pl**



fot. Shutterstock

GRAŻYNA RASZKOWSKA

Tylko dla orłów

Pomimo pandemii i destabilizacji polityczno-gospodarczej wywołanej agresją Rosji przeciw Ukrainie polscy przedsiębiorcy nie zrezygnowali z ekspansji zagranicznej.

Przeciwnie, mimo wzrostu ryzyka i niepewności decydują się uczestniczyć w inwestowaniu w nowe sektory. Mają w tym wsparcie państwowego funduszu

Raport PFR TFI i firmy konsultingowej PwC „Polskie inwestycje zagraniczne: nowe trendy i kierunki” pokazuje, w jaki sposób polscy przedsiębiorcy reagują na zmieniającą się wciąż sytuację ekonomiczną i geopolityczną, oraz ocenia, czy są oni skłonni pomimo trudności pozostawać aktywnymi inwestorami.

Przedsiębiorstwa mogą zdobywać zagraniczne rynki albo w postaci zupełnie nowych inwestycji (green-field), albo przejęć i fuzji (brownfield). Wśród polskich firm już prowadzących działalność poza krajem w sumie prawie 60 proc. wyraziło plany dalszej ekspansji – 45,5 proc. w formie nowych inwestycji, a 13,8 proc. jako fuzje lub przejęcia.

Autorzy raportu przyznają, że atak Rosji na Ukrainę spowodował zmiany w przygotowanym opracowaniu, które koncentrowało się pierwotnie wyłącznie na skutkach pandemii właśnie w kontekście bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich firm i oceny, pod tym względem, globalnych rynków. Dokonana korekta

dotyczy przede wszystkim potencjalnie atrakcyjnych kierunków inwestowania, jakimi są Ukraina i Białoruś, a także obniżenia pozycji krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W rankingu dla inwestorów, w obecnej sytuacji, pominięta została Rosja. Jest też wyjaśnienie, że wzięto pod uwagę krótkoterminową percepcję ekonomistów i analityków, którzy wskazali m.in. na zakłócenia związane z bezpieczeństwem energetycznym, relacjami handlowymi i potencjalnym wpływem na wskaźniki makroekonomiczne (np. wzrost inflacji).

Taka perspektywa wydaje się dziś oczywista – choć należy podkreślić właśnie jej krótkoterminowość – w takim znaczeniu, że szala, a zwłaszcza dynamika zmian, przynieść jeszcze mogą nieoczekiwane rezultaty, przede wszystkim te dotyczące odbudowy Ukrainy po zakończonej wojnie. Można zakładać, że polskie firmy będą potrafiły się zaangażować w ten proces, a inwestycja i odwaga przedsiębiorców przyniesie korzystne rezultaty zarówno dla nich, jak i dla całej polskiej gospodarki. Kluczowe pozostaje jednak jak najszybsze zakończenie wojny na Ukrainie.

Czas wzmożonej niepewności

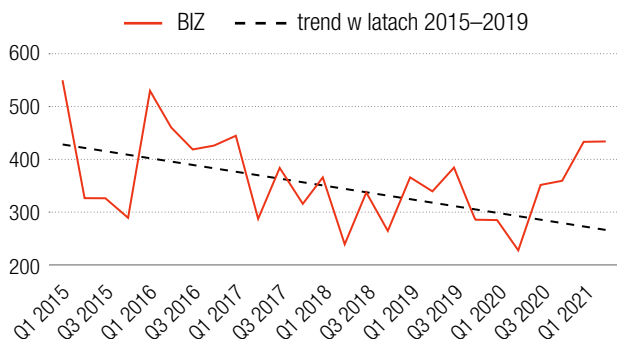
O kreatywności i podejmowaniu ryzyka przez polskie firmy inwestujące za granicą mówi Ewa Małyszko, prezes zarządu PFR TFI: – Konsekwencje gospodarcze pandemii czy agresja Rosji na Ukrainę wymuszają na przedsiębiorcach nie tylko konieczność umiejętnego zarządzania ryzykiem, lecz również podjęcia strategicznych decyzji. Część firm będzie zmuszona przebudować swoje relacje biznesowe i znaleźć alternatywne rynki zbytu, jednak doświadczenie pokazuje, że polski biznes jest w stanie się przystosować do nowych warunków rynkowych dzięki swojej elastyczności i kreatywnym rozwiązaniom.

Tegoroczny raport (to jego trzecia edycja) skupia się jednak przede wszystkim na wskazaniu najciekawszych kierunków, sektorów i trendów pod względem inwestowania, uwzględniających już wpływ pandemii COVID-19.

Najogólniej – lokalizacje, które zapewniają przyjazne regulacje prawno-podatkowe, jakość instytucji i praworządność oraz ulgi i zachęty fiskalne dla przedsiębiorców, są postrzegane przez przedsiębiorców jako te, którymi warto się interesować. I pod tym względem od lat nic się nie zmienia, bo kapitał zawsze ceni sobie bezpieczeństwo, a ekspansja zagraniczna to przecież dodatkowe ryzyko.

Natomiast nowe trendy na rynku BIZ (bezpośrednie inwestycje zagraniczne) przyśpieszone przez pandemię to m.in. zabezpieczanie łańcuchów dostaw, rewolucja e-commerce wraz z cyfryzacją i automatyzacją, a także zrównoważone inwestowanie, związane z ochroną klimatu. A wszystko to w czasach pogłębiającej się niepewności, która zdaniem ekspertów nie będzie ustępować.

Globalne przepływy z BIZ (mld USD) oraz linia trendu w latach 2015–2019



Źródło: Raport PFR i PwC

Maciej Bałabanow, dyrektor Departamentu Zarządzania Funduszem Ekspansji Zagranicznej przy PFR TFI, zaznacza, że czas niepewności dla inwestorów zaczął się jeszcze przed pandemią COVID. „Dwa tragiczne wydarzenia: pandemia i agresja Rosji, tylko przy-

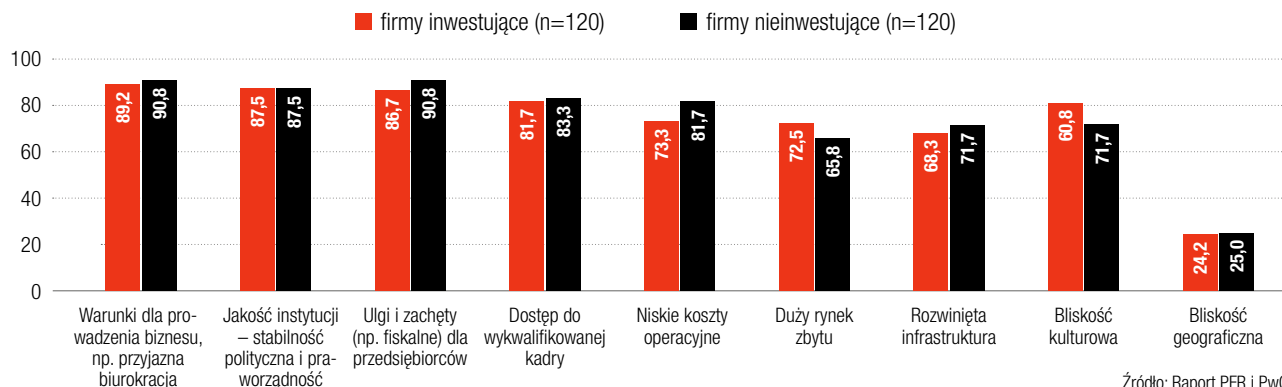
śpieszyły zmiany. Spodziewam się, że tej zmienności będzie jeszcze więcej. Przedsiębiorcy, którzy decydują się działać w tych trudnych warunkach i dodatkowo decydują się na ekspansję zagraniczną, są tego świadomi, ale też poszukują pewnej stabilizacji w krajach, w których chcieliby inwestować” – podkreślał w „Wywiadzie Gospodarczym” w Telewizji wPolsce.pl. Podstawowymi warunkami oczekiwanymi przez polskich przedsiębiorców w wyborze krajów, które biorą pod uwagę, rozważając ekspansję zagraniczną, są stabilność systemu gospodarczego i stabilność otoczenia biznesowego. Ale istnieją też inne czynniki. „Nie da się wskazać jednej przyczyny, która byłaby dla menedżerów najważniejsza przy podejmowaniu decyzji o wejściu na zagraniczny rynek. Wśród najistotniejszych są: zmniejszenie ryzyka łańcucha dostaw, poszukiwania nowych rynków zbytu i dywersyfikacja działalności” – mówił Bałabanow.

Polskie BIZ rosną szybciej niż przed pandemią

Decyzje polskiego biznesu są częścią globalnego rynku bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jeszcze w drugim kwartale 2021 r. światowe inwestycje BIZ osiągnęły sumaryczną wartość 430 mld dol., co stanowi poziom wyższy niż przed pandemią COVID-19 (średnia za trzy pierwsze kwartały 2019 r. wyniosła 364,3 mld dol.). Wzrósł także udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w globalnym PKB – w drugim kwartale 2021 r. wyniósł on 1,91 proc. Pokazuje to, że pandemia COVID-19 nie była aż tak dotkliwa dla tego typu działalności, jak przewidywano, a odbicie nastąpiło szybciej niż po kryzysie 2008 r. Przyczyniło się do tego szybkie rozpoznawanie mechanizmu działania wirusa i jego wpływu na społeczeństwa. Inną ważną przyczyną była skala pomocy publicznej w krajach rozwiniętych, co sprawiło, że skłonność firm do fuzji i przejęć rosła.

„Z danych bilansu płatniczego wynika, że w pierwszych trzech kwartałach 2021 r. BIZ z Polski były o ponad 90 proc. wyższe niż średnia dla analogicznych okresów z lat 2015–2019. Największy wzrost w wartościach bezwzględnych odnotowały inwestycje zagraniczne do Wielkiej Brytanii. Być może wcześniej były one odłożone ze względu na brexit” – podaje raport. Pozostałe kraje, w których firmy z Polski zwiększały swoje inwestycje, to region Europy Środkowo-Wschodniej, m.in. Chorwacja (wzrost o 200 proc.), Litwa (wzrost o 130 proc.) i Czechy (wzrost o 50 proc.). Z drugiej strony mocno rosły też inwestycje w odległych częściach świata: w Stanach Zjednoczonych (wzrost o 480 proc.), Indiach (wzrost o 200 proc.) czy Brazylii (wzrost o 370 proc.). Trzeba w tym miejscu pamiętać, że wielkość polskich inwestycji zagranicznych wciąż jest niska, co sprawia, że jedna transakcja w danym kraju może znacząco podbić dynamikę – stwierdzają autorzy raportu.

Jakie czynniki biorą Państwo pod uwagę przy analizie potencjalnych lokalizacji dla kolejnej inwestycji zagranicznej? (w proc.)



Ważną rolę w podejmowaniu decyzji o inwestycjach zagranicznych przez polskie przedsiębiorstwa odgrywają instytucje wspierające ekspansję, m.in. PFR Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych, które zarządza Funduszem Ekspansji Zagranicznej, a także Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE). Fundusz Ekspansji Zagranicznej oferuje finansowanie kapitałowe i dłużne dla należących do polskich firm ich zagranicznych spółek zależnych. Fundusz pozostaje przy tym udziałowcem mniejszościowym, a jego wkład wynosi zwykle od 5 do 12,5 mln euro, w zależności od skali projektu. Jak wiele przedsiębiorstw korzysta z takiego wsparcia? „Mniej więcej połowa firm, które inwestują na zagranicznych rynkach w przedziale finansowym od 5 do 12,5 mln euro, korzysta z naszych usług” – ocenia Maciej Bałabanow. Fundusz inwestuje zarówno na popularnych rynkach, np. w Unii Europejskiej, jak i w krajach rozwijających się, w tym w krajach wysokiego ryzyka. Ponosi ryzyko inwestycji w proporcji do swoich udziałów. – Nasze cele i wartość dodaną można podzielić na dwie kategorie. Po pierwsze, to ograniczenie ryzyka, bo jesteśmy inwestorem mniejszościowym i z punktu widzenia kapitału, który ryzykuje polski przedsiębiorca, dokładając nas do transakcji czy projektu inwestycyjnego, zmniejsza swoje ryzyko kapitałowe, czasem prawie o połowę. A druga wartość to partnerstwo, bo mamy duże doświadczenie w realizowaniu projektów zagranicznych. Mamy też spore doświadczenie transakcyjne. Jesteśmy dodatkowym partnerem, co nasi klienci bardzo cenią – mówi dyrektor Funduszu Ekspansji Zagranicznej (FEZ) działającego przy PFR TFI.

PFR TFI zarządza aktywami o wartości ponad 13 mld zł. FEZ zawarł dotychczas z polskimi partnera-

mi kilkanaście umów inwestycyjnych na łączną kwotę ponad 80 mln euro. Trzeba przy tym podkreślić, że jako inwestor mniejszościowy fundusz zawsze pozostawia zarządzanie w rękach firmy, z którą zawiera umowę.

Rezultaty badań ankietowych zrealizowanych na próbie 240 średnich i dużych polskich przedsiębiorstw

wskazują, że firmy, które mają korzystne doświadczenia międzynarodowe, decydują się na ich kontynuację: taką odpowiedź uzyskano od prawie 60 proc. z nich. Polskie bezpośrednie inwestycje za granicą według stanu należności (całkowita wartość inwestycji na koniec danego okresu) wyniosły w 2020 r. 105,7 mld zł i były o 3,4 mld zł wyższe niż rok wcześniej. Zdecydowana większość inwestycji, bo aż 83,7 proc., zlokalizowana była w Europie. Dochody z tego rodzaju działalności w 2020 r. wyniosły 5,6 mld zł – pochodziły one głównie z inwestycji zlokalizowanych na Cyprze, w Luksemburgu oraz w Republice Czeskiej. Autorzy raportu przytaczają zastrzeżenie, że inwestycje zagraniczne w Luksemburgu, na Cyprze i w Niemczech mogą być motywowane kwestiami związanymi z optymalizacją podatkową.

Oprócz Europy czy Stanów Zjednoczonych w raporcie zanalizowano mniej oczywiste, a warte wskazania, kierunki geograficzne, które mogą być wzięte w przyszłości pod uwagę przez firmy planujące zagraniczną ekspansję kapitałową. Pięć pierwszych miejsc w rankingu najbardziej obiecujących kierunków dla polskich inwestycji zagranicznych zajmują: Indie, Finlandia, Estonia, Izrael i Chile. Czy kierunki te zostaną wykorzystane, zależy od wielu czynników, w tym od rodzaju i wielkości wsparcia udzielonego przez instytucje państwowe.

60 proc.

spośród polskich firm już prowadzących działalność poza krajem wyraża plany dalszej ekspansji – czy to w postaci budowy nowych przedsiębiorstw, czy metodą fuzji i przejęć

Źródło: Raport PFR TFI i PwC „Polskie inwestycje zagraniczne: nowe trendy i kierunki”

JAN ROKITA

publicysta, były polityk i poseł



Wicekanclerz i aktywista

Choć sprawa jest doniosła i poważna, to sama scenka może się z polskiej perspektywy zdać nieco humorystyczna. W końcówce kampanii wyborczej do landtagu Północnej Nadrenii-Westfalii trwa w Düsseldorfie wiec partii Zielonych. Pod sceną, na której przemawia wicekanclerz Robert Habeck, zaczyna hałasować młody mężczyzna, ubrany w T-shirt, na którym wypisano hasła ekologiczne oraz symbole radykalnej grupy obrońców klimatu o nazwie Last Generation. Aktywiści tej grupy znani są dobrze berlińczykom, gdyż stosują irytującą metodę protestowania: przyklejają się mocnym klejem do jezdni, najchętniej przy zjazdach autostradowych do stolicy. Partia Zielonych zaś wykazywała dotąd pewną wyrozumiałość wobec tej metody obywatelskiego nieposłuszeństwa, o ile jego celem była walka o klimat.

Aktywista domaga się od Habecka natychmiastowego wyjaśnienia, jak to możliwe, że jako zielony szef resortu gospodarki i klimatu doprowadził właśnie do wykonywania przez niemieckie firmy nowych odwiertów naftowych na Morzu Północnym. Habeck przerywa przemówienie i zwraca się do rozrabiaki pod sceną: „Ty zadajesz pytanie, ja odpowiadam, a potem kontynuuję wystąpienie. OK?”. Aktywista zarzuca mu zdradę walki o klimat i działanie sprzeczne z programem Zielonych. Odpowiedź wicekanclerza odnotują tego dnia bodaj wszystkie niemieckie media. „To nie jest sprzeczność – mówi Habeck – że w czasie, gdy indolencja lub strategiczna głupota poprzedniego rządu uzależniły nas od dyktatora, który dzięki temu może dziś finansować swoją wojnę, my staramy się szybko uciec od paliw kopalnych z Rosji. Dziś musisz podejmować decyzje, które wczoraj mogłyby ci się wydawać sprzecznością”.

Dwa dni później z inicjatywy Habecka Bundestag uchwalił prawo zezwalające rządowi na ustanawianie państwowego zarządu powierniczego nad spółkami energetycznymi, a pod pewnymi warunkami również na ich wywłaszczanie. Teoretycznie powodem

tak drastycznych kroków ma być zagwarantowanie bezpiecznych dostaw energii obywatelom i gospodarce. Ale wszyscy rozumieją, że idea „bezpieczeństwa dostaw” jest tu pewnego rodzaju wytrychem, który ma posłużyć do wyeliminowania rosyjskich właścicieli z niemieckiego sektora energetycznego, o ile nie dałoby się tego zrobić bardziej tradycyjnymi i mniej kontrowersyjnymi metodami. Niemiecka alt-prawica głosowała przeciw, powołując się na święte prawo własności, centrowa chadecja zaś wstrzymała się od głosu. Rządową ideę wywłaszczenia wsparli za to... komuniści, którzy – rozdarci w tym głosowaniu pomiędzy wstrętem do kapitalizmu i miłością do Rosji – tym razem, o dziwo, postawili na ideały antyburżuazyjne. Habeck zamierza teraz użyć nowej ustawy, aby wywłaszczyć rosyjskiego potentata naftowego – Rosneft, będącego właścicielem wielkiej petrochemii w Schwedt nad Odrą, odpowiedzialnej za zaopatrzenie berlińskich stacji benzynowych. Habeck chce, aby ropa do Schwedt płynęła na przyszłość z tankowców dobijających do portów w Rostocku i Gdańsku. Ale Polska godzi się na to pod warunkiem, że nie będzie to petrochemia we władaniu Putina ani jego przyjaciela Schroedera – szefa rady nadzorczej Rosneftu.

Jeszcze całkiem niedawno nie sposób sobie było wyobrazić, że niemiecka wieloletnia strategia energetyczna, forsowana przez rządy Schroedera i Merkel, może zostać przez nowego niemieckiego wicekanclerza uznana za przejaw „indolencji lub strategicznej głupoty”. Z jednej strony wojna na Wschodzie, z drugiej Zieloni u władzy w Berlinie – to połączenie okazało się światoburcze dla samych podstaw dotychczasowej niemieckiej polityki. Wszystko nagle dzieje się tam na odwrót, niż działało dotąd i miało działać już tak zawsze. Socjaliści i komuniści wywłaszczają rosyjskie koncerny. Zieloni chcą więcej ropy, więc robią nowe odwierty na morzu. A Polska ma być dla berlińczyków ratunkiem w obliczu groźby braku benzyny i diesla. Nie dziwota, że młody aktywista klimatyczny z Düsseldorfu nie może się już w tym wszystkim połapać. Zapewne nie on jeden w dzisiejszych Niemczech. ●

ROBERT OLESIŃSKI

Kij w szprychy CPK

W kolejny etap wchodzi prace związane z realizacją największej inwestycji infrastrukturalnej naszego kraju – Centralnego Portu Komunikacyjnego (CPK). Tymczasem obserwujemy kolejną odsłonę bezprecedensowych ataków politycznych na ten projekt. Komu zależy, by inwestycja, która zmieni i Polskę, i całą Europę Środkową, powstawała w takich warunkach?

Wizualizacja projektu Portu Lotniczego „Solidarność” według koncepcji Chapman Taylor



fot. mat. prasowe

Po krytyce samego projektu, gdy realizacja inwestycji ruszyła, przyszedł czas na podważanie terminu otwarcia nowego lotniska. W mediach co rusz podkreśla się znaczenie rzekomo krytycznych barier w postaci trudności w przeprowadzaniu procedur wykupu gruntów, wzrostu cen materiałów budowlanych, które podniosą znacznie koszt całej inwestycji, trudności z uzyskiwaniem odpowiednich decyzji oraz pozwoleń itp.

– Ataki polityczne na Centralny Port Komunikacyjny nasiliły się ostatnio w wyniku ukształtowania się nowej sytuacji geopolitycznej spowodowanej wojną na Ukrainie – mówi wprost Marcin Horała, wiceminister infrastruktury, pełnomocnik rządu ds. Centralnego Portu Komunikacyjnego dla RP. – CPK jest wielką inwestycją, programem rozwojowym dla Polski. Jego realizacja zapewni wzmocnienie suwerenności naszego kraju. Uzupełni istotne braki w infrastrukturze transportowej Polski pozwalające budować ważną sieć komunikacyjną, nie tylko dla naszego kraju, lecz również dla całego regionu tej części Europy. CPK ze względu na swoją siłę logistyczną jest też ważnym elementem pozycji militarnej Polski.

Zdaniem ministra Horały źródłem tych ataków jest też czynnik społeczny. Przy każdej tego typu dużej inwestycji, łączącej się m.in. z wywłaszczeniami, powstają konflikty na linii inwestor–społeczność lokalna. Tak jest i w przypadku CPK. – Obecnie wkracamy w ważny etap

realizacji CPK, kiedy potrzebujemy terenów. Oczekiwania ich właścicieli są często oderwane od rzeczywistości. Jeżeli rzeczoznawca wycenia go na np. 1 mln zł, nie możemy zapłacić 5 mln zł – wyjaśnia minister.

PLL LOT: świetny biznes dla Polski

28 października 2020 r. Rada Ministrów przyjęła uchwałę w sprawie ustanowienia programu wieloletniego: Program inwestycyjny Centralny Port Komunikacyjny. W pierwszym etapie zaplanowanym na lata 2020–2023 zostaną wykonane prace przygotowawcze dla Portu „Solidarność” – nowego lotniska centralnego dla Polski – i sieci nowych linii kolejowych, w tym kolei dużych prędkości. Centralny Port Komunikacyjny to planowany węzeł pasażerski między Warszawą i Łodzią, który zintegruje transport lotniczy, kolejowy oraz drogowy. W ramach tego projektu w odległości 37 km na zachód od Warszawy, na obszarze ok. 3 tys. ha, zostanie wybudowany Port Lotniczy „Solidarność”, który w pierwszym etapie będzie w stanie obsługiwać 40 mln pasażerów rocznie. W skład CPK wejdą też inwestycje kolejowe: węzeł w bezpośredniej bliskości portu lotniczego i połączenia na terenie kraju, które umożliwią przejazd między Warszawą a największymi polskimi miastami w czasie nie dłuższym niż 2,5 godz. W rejonie CPK powstanie Airport City, w skład którego wejdą m.in. obiekty targowo-kongresowe, konferencyjne i biurowe.

CPK jest w 100 proc. własnością Skarbu Państwa, zaliczając się do spółek strategicznych z punktu widzenia interesów kraju. W ocenie Kancelarii Prezesa Rady Ministrów (KPRM) powstanie Centralnego Portu Komunikacyjnego powinno umożliwić stworzenie do 2040 r. ok. 290 tys. nowych miejsc pracy i przynieść polskiej gospodarce ok. 985 mld zł dodatkowej produkcji globalnej.

„Otwarcie Centralnego Portu Komunikacyjnego w 2027 r. jest możliwe. Ta data ma dla nas kolosalne znaczenie” – powiedział Rafał Milczarski, prezes Polskich Linii Lotniczych LOT, podczas konferencji prasowej w Chorwacji. PLL przygotowują się na otwarcie CPK, m.in. poprzez planowane w najbliższych latach zwiększenie floty samolotów. „Budowa Centralnego Portu Komunikacyjnego to wyzwanie dla całego sektora lotniczego. Trzeba wykształcić tysiące ludzi dla obsługi naziemnej, kontrolerów ruchu lotniczego, pracowników kontroli bezpieczeństwa, mechaników lotniczych. Trzeba wybudować rurociąg z paliwem lotniczym między Płockiem i CPK. To będzie świetny biznes dla Polski. Trzymam mocno kciuki za ten projekt. Centralny Port Komunikacyjny po prostu musi się udać” – tłumaczył Rafał Milczarski.



Marcin Horała

Piasta i szprychy

– Przed nami mnóstwo inwestycji, przetargi, wnioski o fundusze europejskie, wiele mniejszych i większych projektów – ale główne, strategiczne decyzje dotyczące korytarzy, szlaków, systemu zostały już podjęte. Dziś musimy pracować nad tym, jak wykorzystać te inwestycje dla dobra polskiej gospodarki, jak przygotować polskie firmy, by wykorzystały tę szansę, byśmy my mogli wykorzystać właśnie polskie przedsiębiorstwa, polskich wykonawców, polskie produkty” – mówił Marcin Horała, pełnomocnik rządu ds. CPK, w wywiadzie udzielonym tygodnikowi „Sieci”.

Planowana lokalizacja Portu Lotniczego „Solidarność” to obszar wzdłuż autostrady A2, na skrzyżowaniu kolejowych linii dużych prędkości: Warszawa–CPK–Łódź i przedłużenia Centralnej Magistrali Kolejowej w stronę Płocka, Grudziądz i Trójmiasta, w samym centrum „pajęczyny” nowych linii prowadzących do CPK z 10 kierunków. Takie usytuowanie Centralnego Portu Komunikacyjnego wymaga bardzo szczegółowego planowania zarówno samego węzła komunikacyjnego, jak i prowadzących do niego tras.

Ruch lotniczy oparty na systemie piasty i szprych (hub & spoke) stanowi podstawowy warunek rozbudowy przez tradycyjne linie lotnicze połączeń długodystansowych, które cechuje największa rentowność w przeliczeniu na pasażera. Taki system pozwala na uruchamianie przez przewoźnika bazowego, w tym przypadku PLL LOT, licznych połączeń lotniczych w różnych kierun-

kach z portu macierzystego. Pasażerowie mogą się potem przesiadać np. na inne połączenia krótkiego, średniego i dalekiego zasięgu.

Ważny kontekst militarny

Według analiz Baker McKenzie pas krajów Europy Środkowo-Wschodniej od Bałtyku po Adriatyk i Morze Czarne jest pozbawiony dużego globalnego portu przesiadkowego. Najwięksi przewoźnicy wywożą stąd pasażerów do swoich hubów w Europie Zachodniej, Rosji, Turcji, na Bliski Wschód itd., gdzie przesiadają się na rejsy dalekodystansowe. W efekcie niemal 90 proc. ruchu dalekodystansowego z i do Europy Środkowo-Wschodniej odbywa się poprzez huby położone poza jej obszarem, co pozbawia nasz region płynących z tego korzyści. „Brakuje nam centralnego, hubowego lotniska oferującego połączenia międzykontynentalne. Nie ma szans, by takim lotniskiem stało się stołeczne Okęcie.

Jest otoczone miastem i nie da się go racjonalnie rozbudować. Dlatego w przypadku inwestycji w Baranowie musimy pamiętać o przyszłych możliwościach rozwoju tego lotniska – musimy mieć na to miejsce za 10, 20 lub 50 lat. Tak projektujemy to lotnisko. Dlatego docelowo musimy zakładać 100 mln pasażerów, choć na początku budujemy lotnisko na 40 mln przepustowości. W miarę rozwoju rynku lotniczego i stopniowego wypełniania lotniska będzie ono gotowe do szybkiej i wydajnej rozbudowy” – wyjaśniał minister Horała.

Rosjanie nie chcą tego lotniska, bo wiedzą, że zmieni układ transportowy i logistyczny całej Europy. Ale Polska wciąż jest bezpiecznym miejscem dla takich inwestycji. Ochrona ze strony USA i NATO pokazuje, że możemy rozwijać takie projekty. Były dowódca amerykańskich wojsk lądowych w Europie gen. Ben Hodges ocenia, że inwestycje takie jak CPK są potrzebne do szybkiego reagowania na wschodniej flance NATO, ze względu na możliwości logistyczne i odpowiednią przepustowość. – Agresja Rosji na Ukrainę pokazuje dobitnie, że potrzebne są inwestycje, które poprawią jakość infrastruktury szybkiego reagowania na wschodniej flance NATO. Ich celem jest umożliwienie, jeśli zajdzie taka potrzeba, sprawnego przerzutu na dużą skalę wojsk i sprzętu, co stanowiłoby ważny element w ramach działań odstraszania. Infrastruktura Portu „Solidarność” jest właśnie tym, czego potrzebuje NATO na swojej wschodniej flance – mówi gen. Ben Hodges.

I ta opinia powinna przywrócić rozsądek oraz ochłodzić gorące głowy krytyków, którzy w amoku politycznego zacierzawienia podważają wszelkie inicjatywy prowadzące do wzmacniania bezpieczeństwa naszego kraju i podnoszące jego rolę gospodarczą, a co za tym idzie – dające Polsce coraz ważniejszą pozycję w Europie. ●



KAMIL GIEROBA

Diesle gasną

W marcu w Polsce liczba ofert używanych samochodów z silnikiem Diesla wyniosła prawie 111 tys., co oznacza spadek o jedną trzecią w stosunku do sytuacji sprzed dwóch lat, czyli na początku pandemii – wynika z danych AAA Auto. Czy to kres popularności napędu wysokoprężnego, do niedawna królującego na naszym rynku motoryzacyjnym?



Z roku na rok obserwujemy na wtórnym rynku spadek oferowanych aut z silnikiem Diesla. Przyczyn jest kilka. Przede wszystkim kupujący szukają samochodów ekonomicznych pod względem utrzymania i zużycia paliwa, zwłaszcza teraz, gdy olej napędowy jest droższy niż benzyna. Drugim powodem jest wiek oraz stan techniczny sprowadzanych do Polski diesli z zagranicy, które są bardziej zużyte niż auta benzynowe, a ich średni przebieg jest wyższy o kilkadziesiąt tysięcy kilometrów. Poza tym część osób decydujących się na zakup auta używanego bierze pod uwagę kwestie ekologiczne oraz planowane w polskich miastach zakazy wjazdu starych diesli do stref czystego transportu – tłumaczy dyrektor generalna i prezes Aures Holdings, operatora międzynarodowej sieci autocentrów AAA Auto, Karolina Topolová.

Wojna zmienia pejzaż

Wojna na Ukrainie tylko dodatkowo komplikuje sytuację na rynku motoryzacyjnym. W grę wchodzi bowiem konflikt państw, których gospodarki pełnią niezwykle istotną funkcję jako poddostawcy komponentów dla europejskiej branży moto. „Podwyżka cen komponentów sprowadzanych z Ukrainy lub ich brak – neonu, palladu czy stali – oraz sankcje nałożone na Rosję odbiją się na polskim rynku” – twierdzi Przemysław Gąsiorowski, ekspert Autobaza.pl, w rozmowie z Maksymilianem Wysockim na antenie Telewizji wPolsce.pl. Jak długo ceny aut, także używanych, będą jeszcze rosły? „Niestety tu nie mam dobrych wiadomości. Szefostwo Volkswagena zapowiadało jeszcze przed wybuchem konfliktu na Ukrainie, że ten kryzys związany z dostępnością materiałów, surowców do produkcji samochodów, może trwać nawet do 2026 r.” – wskazywał ekspert. Konflikt, który nie wiadomo, jak

się rozwinie, położy się z pewnością głębokim cieniem na perspektywach branży motoryzacyjnej.

Elektryki rosną w siłę

W takim otoczeniu auta z napędem dieslowskim tracą i będą tracić na popularności. Za to uznanie rynkowe utrwalą auta elektryczne, których zakup jest coraz częściej traktowany jako przyszłościowa inwestycja. Według danych PZPM i Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych (PSPA) z końca marca 2022 r. w Polsce jest zarejestrowanych łącznie 45 242 osobowych i użytkowych aut z napędem zelektryfikowanym (BEV, PHEV). Szacunki PSPA wskazują, że na koniec roku będzie to już trochę ponad 81 tys. sztuk. Co istotne, w perspektywie najbliższych trzech lat będziemy mogli mówić nawet o ok. 510 tys. aut elektrycznych, które będą jeździć na polskich drogach. Skalę wzrostu obrazuje fakt, że w 2010 r. w posiadaniu Polaków było jedynie 21 takich pojazdów.

Rynek samochodów elektrycznych będzie rósł, i to szybko, ale – jak podkreślają eksperci Cofidis – czeka nas jeszcze pokonanie dużego dystansu, nim dogonimy Europę.

Spadkowi wolumenów w Europie towarzyszyła zmiana struktury napędów. Spadał udział benzyny i diesla na rzecz napędów alternatywnych. W 2021 r. po raz pierwszy napędy elektryczne i hybrydowe miały wyższy udział niż pojazdy napędzane silnikami wysokoprężnymi. Wynikało to m.in. z relatywnie dużej dostępności napędów alternatywnych, a to z kolei było skutkiem priorytetów nadawanych przez koncerny hybrydom i elektrykom w sytuacji ograniczeń w produkcji – wskazuje Radosław Pelc, analityk sektorowy w Santander Bank Polska.

Wygląda więc na to, że na polskim rynku motoryzacyjnym będzie można niedługo ogłosić: „Umarł król diesel! Niech żyje król elektryk!”.



Forum Wizja Rozwoju

V edycja
Gdynia 20-21 czerwca 2022r.

Patronat honorowy Prezesa Rady Ministrów



Honorowy patronat
Prezesa Rady Ministrów
Mateusza Morawieckiego

Partnerzy merytoryczni



Minister
Edukacji i Nauki



Ministerstwo
Finansów



MINISTERSTWO
INFRASTRUKTURY



Ministerstwo
Klimatu i Środowiska



Ministerstwo Rodziny
i Polityki Społecznej



MINISTERSTWO
ROLNICTWA
I ROZWOJU WSI

Partnerzy +



KGHM
POLSKA MIEDŹ

Partnerzy



Instytut
Finansów



PHN



Rzecznik
Finansowy
www.rf.gov.pl

Partner targów pracy |



www.wizजारozwoju.pl

eprasa.pl 5a20ad2a1d

MAREK BUDZISZ

Miłe złego początki...

Rosja, która ekonomicznie radzi sobie obecnie nieźle, wykorzystując cenową koniunkturę na rynku węglowodorów, znajdzie się niedługo w sytuacji nurka, któremu zaczyna się kończyć tlen



Rosyjski sektor naftowy i jego lider, czyli Rosneft (na zdjęciu rafineria w Krasnodarze), jest uzależniony od nowoczesnych technologii zachodnich do eksploatacji trudno zlokalizowanych złóż. Dlatego brak technologicznego wsparcia Zachodu i embargo na ropę będą długofalowo dotkliwym ciosem dla Moskwy

Artem Sulianow, rosyjski wicepremier i minister finansów, przedstawił pod koniec kwietnia najnowszą prognozę, w świetle której Rosja może w tym roku zmniejszyć, w efekcie sankcji i ograniczeń, swą produkcję ropy naftowej o 17 proc. Nie wykluczone, że rosyjski polityk po prostu przytoczył szacunki Reutersa, który kilka dni wcześniej sformułował podobne oceny, argumentując, że łączne wydobycie spadnie w tym roku w Rosji do poziomu 433 mln ton, czyli – z grubsza rzecz biorąc – osiągnie wielkość z roku 2003.

Dobra mina do złej gry

Jeśli chodzi o prognozy dla rosyjskiej gospodarki, to – jak szacował na niedawnym posiedzeniu Rady Ustawodawczej, które odbyło się w Petersburgu, Aleksiej Kudrin, niegdyś minister finansów, a obecnie szef rosyjskiego odpowiednika NIK – w tym roku PKB skurczy się od 8,8 do 12,4 proc., a zjawiska kryzysowe potrwać półtora roku–dwa lata. Inflacja ma mieć w tym roku ponad 20 proc., a interwencje z budżetu, aby stabilizować rosyjską gospodarkę, mają wynieść co najmniej 4bln rubli, natomiast wszystkie planowane tegoroczne dochody budżetowe z eksportu węglowodorów, mające osiągnąć poziom 6,3 bln rubli, mają zostać przeznaczone na bieżące potrzeby. Z tego właśnie zapewne powodu rosyjskie Ministerstwo Finansów już poinformowało, że w tym roku odejdzie od prawidła budżetowego, w świetle którego dodatkowe dochody, jeśli cena baryłki ropy przekroczy założony pułap (w tym roku to 44,2 dolara), przekierowywane były na uzupełnienie rezerw. Teraz mają być one konsumowane na bieżąco przez rosyjski budżet, który i tak zamknie się w tym roku „na zero”, co jest istotną zmianą, bo pierwotnie założono jego nadwyżkę na poziomie 1,3 bln rubli. Działania te oznaczają wpompowanie w rosyjską gospodarkę tylko w tym roku od 5,3 do 6 bln rubli, co ma zmniejszać recesję. Generalnie jednak Moskwa może mówić, że póki co udało jej się przetrwać „sankcyjne tsunami”, rubel jest dziś mocniejszy (choć nie jest już walutą w pełni wymienialną) niżli przed wojną, a ostatnia decyzja o obniżeniu do 14 proc. podstawowej stopy kredytowej Banku Rosji, którą podniesiono po wybuchu wojny, jest symbolicznym sygnałem, iż Moskwa uważa się za zwycięzcę w pierwszym starciu z Zachodem. Potwierdzają to też optymistyczne komunikaty resortu gospodarki, w świetle których tempo wzrostu inflacji w Rosji spada, i o ile w marcu ceny wzrosły o 7,6 proc., o tyle w kwietniu było to już 1,6 proc.

Oczywiście ocena sytuacji zależy od perspektywy, z jakiej się spogląda. Władzom Rosji udało się uchronić gospodarkę przed załamaniem, co nie oznacza, że średnio i długoterminowe perspektywy są pozytywne czy optymistyczne, mimo że – jak szacują eksperci

brytyjskiego magazynu „The Economist” – Moskwa ma rekordową, nienotowaną od lat, nadwyżkę dochodów z eksportu nad wydatkami na import. Począwszy od wybuchu wojny, w opinii analityków tego tygodnika rosyjski import spadł w wyniku sankcji i ograniczeń o 44 proc., podczas gdy eksport zmniejszył się jedynie o 8 proc. Jednak nowoczesne gospodarki w dłuższej perspektywie nie są w stanie funkcjonować bez dostaw z zagranicy podzespołów, maszyn i urządzeń oraz technologii. Tym bardziej nie będzie dawała sobie rady gospodarka rosyjska silnie uzależniona od importu zaawansowanych technologii, ale nie tylko, bo – jak niedawno przyznała z goryczą Walentina Matwijenko, kierująca izbą wyższą rosyjskiego parlamentu – „nawet gwoździ nie produkujemy w kraju”. Teraz – jak powiedział dziennikarzom Aleksandr Szirow, ekonomista z moskiewskiej Wyższej Szkoły Gospodarki – problemem staje się nadwyżka w handlu zagranicznym, bo Rosja ma górę pieniędzy, z którą nie bardzo wiadomo, co zrobić. Import jest zablokowany, a możliwości gromadzenia rezerw są ograniczone, tym bardziej że nie do końca wiadomo, czemu tego rodzaju polityka miałaby służyć, skoro kraj odcięty jest od międzynarodowych rynków kapitałowych. W opinii Szirowa, aby zmniejszyć tę potencjalnie groźną nierównowagę, już należałoby zmniejszać wydobycie ropy naftowej o co najmniej 100 mln ton, lepiej bowiem mieć surowce, które w przyszłości będzie można sprzedawać, niż dolary i euro, z którymi nie wiadomo co robić.

Ubezpieczeniowy paraliż paliwowy?

To, czy w realiach sankcji zwiększenie rosyjskiego wydobycia ropy naftowej będzie w przyszłości możliwe, też jest problematyczne, bo sektor ten jest uzależniony od nowoczesnej technologii eksploatacji trudno zlokalizowanych złóż, a takiej Rosja nie posiada. Wycofanie się z rosyjskiego rynku firm w rodzaju Schlumberger czy Halliburton będzie oznaczało, wyłącznie w wyniku zablokowania dostępu dla rosyjskich firm zaawansowanych technologii wydobywczych, spadek od 4 do 7 proc. ich dotychczasowego wydobycia. Ograniczenia rynkowe i sankcje, np. mające zostać wprowadzone w Unii Europejskiej embargo na rosyjską ropę, jeszcze pogłębią te spadki. Znacznie bardziej dolegliwe niżli sankcje mogą być już rysujące się trendy rynkowe. Elisabeth Brew z America Enterprise Institute zwróciła na łamach dziennika „The Wall Street Journal” uwagę na zjawisko, które jej zdaniem może mieć znacznie poważniejszy wpływ na sytuację gospodarczą Rosji, niż można przypuszczać. Chodzi o wycofywanie się światowych firm ubezpieczeniowych z asekurowania ryzyka związanego z inwestycjami czy wręcz wymianą handlową z rosyjskimi firmami. Jak argumentuje, niedostępność niektórych obowiązkowych dla zachodnich firm form ubezpieczenia, np. asekuracja frachtów,

ryzyka biznesowego czy konieczności, powoduje, że zawarcie jakiegokolwiek kontraktu staje się problematyczne. Oczywiście – jak zauważa Brew – istnieją rosyjskie firmy oferujące tego rodzaju ubezpieczenia, ale są one praktycznie nieznane na Zachodzie i już sam fakt współpracy z nimi może być oceniany jako ryzykowny. Jeśli zatem rośnie ryzyko, to nie tylko zmniejsza się liczba podmiotów chcących je podjąć (choć takie z pewnością się znajdują), lecz również musi wzrosnąć marża będąca nagrodą za większą skłonność do ryzyka. W przypadku handlu rosyjskimi węglowodorami istotne znaczenie będzie też mieć wycofanie się z tamtejszego rynku znaczących traderów, firm w rodzaju Trafigury, Vitol czy Glencore, które przez lata handlowały rosyjską ropą. Budowa nowych więzi handlowych z krajami azjatyckimi, przede wszystkim Chinami czy Indiami, jest możliwa, ale zajmuje to sporo czasu, a kupujący – wiedząc, w jakiej sytuacji znajduje się Rosja – oczekują znacznych rabatów. Indie, które zwiększyły swe zakupy rosyjskich węglowodorów, choć – jak argumentują tamtejsi eksperci – nie pokrywają z tego kierunku więcej niż 2 proc. swego zapotrzebowania, pozyskiwały rosyjską ropę z rabatem wynoszącym 35 dolarów na baryłce. W przypadku perspektyw eksportu gazu do Rosja, która inwestowała w transport tego surowca za pośrednictwem gazociągów, również w średniookresowej perspektywie może mieć problemy. Nie posiada wystarczającej liczby statków zdolnych do transportu gazu skroplonego LNG. Te, które budowane są w rosyjskich stocznich (Zvezda), wykorzystują francuską i objętą sankcjami technologię skraplania, a w innych przypadkach – np. gazowce zamówione w Korei Południowej – problemem może być zapłata za te jednostki. Wszystko to razem wzięte oznacza, że Rosja, która nieźle radzi sobie obecnie, wykorzystując cenową koniunkturę na rynku węglowodorów, znajdzie się niedługo w sytuacji nurka, któremu zaczyna się kończyć tlen. Tym bardziej, że światowe ceny mogą zacząć spadać.

Powrót do przeszłości

Władysław Inoziemcow, znany rosyjski ekonomista, powiedział w wywiadzie dla „Moskiewskiego Komsomolca”, że to nie zachodnie sankcje, nie problemy na rynku walutowym, nie zablokowanie rosyjskich rezerw stanowi potencjalnie największe wyzwanie dla gospodarki. Jest nim już obecnie i będzie w przyszłości niemożność importu większości niezbędnych komponentów oraz półproduktów. Nawet w segmentach takich jak produkcja cukru, w których Rosja w świetle oficjalnych, pokrzepiających informacji jest samowystarczalna, sytuacja nie wygląda różowo. Co prawda 99 proc. konsumowanego cukru produkowane jest w Rosji, ale niemal 100 proc. nasion buraków cukrowych pochodzi z importu, podobnie jak 99 proc. chmielu czy niemal 100 proc. kontenerów, których się w Rosji nie produkuje,

jedynie leasinguje importowane. Rosja nie produkuje też gwoździ, nie mówiąc już o częściach zamiennych do samochodów czy samolotów. Patriotyczne wzmoczenie, któremu poddaje się rosyjska elita polityczna, powoduje, że lansowane są hasła substytucji importu, wytwarzania wszystkiego w Rosji, a nie sprowadzania z zagranicy. Nie jest to jednak możliwe, bo wymaga dostępu do kapitału i technologii, a często przybiera karykaturalną formę – jak propozycja ministra transportu Witalija Sawieliewa, aby wrócić do wykorzystywania w wewnątrzyrosyjskich przewozach cargo samolotów Il-86, konstrukcji z 1986 r., albo ciężarówek Kamaz, które dobrze sprawdziły się ponoć na „wielkich budowach socjalizmu” za czasów Breżniewa. Rosyjscy eksperci są – delikatnie sprawę ujmując – sceptyczni co do skuteczności ogłoszonej przez władze polityki substytucji importu, zdania się na produkcję wszystkiego w Rosji, pod patriotycznymi hasłami „my też potrafimy”. Poprzednia fala tego rodzaju projektów, która rozpoczęła się w 2014 r. i była nagłaśniana w mediach, nie dała w efekcie zmniejszenia uzależnienia rosyjskiej gospodarki od importu. Wręcz przeciwnie – jak obliczyli specjaliści z moskiewskiej Wyższej Szkoły Gospodarki, import w 2021 r. był wyższy niż w 2013. Między rokiem

”

Eksperci są sceptyczni co do skuteczności ogłoszonej przez władze polityki substytucji importu, zdania się na produkcję wszystkiego w Rosji, pod patriotycznymi hasłami „my też potrafimy”

2015 a 2021 rosyjski eksport wzrósł o 43 proc., a import o 62 proc. O ile na początku realizowania przez Moskwę polityki zastąpienia importu własną produkcją jego wielkość w relacji do rosyjskiego eksportu wynosiła 53 proc., o tyle po siedmiu latach wspierania rodzimej produkcji i odgradzania się od zachodnich dostawców było to już 60 proc.

To uzależnienie dobrze widać na przykładzie fabryk sektora produkcji samochodów, które nie mogą otrzymać niezbędnych komponentów, przede wszystkim elektroniki; po prostu stanęły. W świetle oficjalnych danych w marcu produkcja aut w Rosji była w ujęciu rocznym o 72 proc. mniejsza. Sytuacji tej z pewnością nie poprawi już rozpoczęta przez władze polityka nacjonalizacji firm sektora samochodowego, które poinformowały o zaprzestaniu produkcji w Rosji. Fabryka



fol. Andrei Kholmov/Shutterstock.com

Uzależnienie rosyjskiego przemysłu od importu komponentów z Zachodu spowodowało po wprowadzeniu sankcji m.in. załamanie produkcji aut. Na zdjęciu zakłady AVTOVAZ w Iżewsku, należące do grupy Renault-Nissan

Renault, mieszcząca się Moskwie, przechodzi na własność władz municypalnych, a 66,7 proc. akcji koncernu AutoWAZ znalazło się w rękach specjalnej spółki powołanej przez Ministerstwo Przemysłu. Z oficjalnego komunikatu wynika, że teraz mają one produkować Łady, ale nie wyjaśniono, skąd będą pochodziły części i elektronika. Nacjonalizacje raczej z pewnością nie zwiększą skłonności światowych potentatów z branży samochodowej, aby wrócić do kooperacji z Rosją. Póki co Rosjanie nie odczuwają problemów rynku samochodowego, bo w związku z niestabilną sytuacją i niepewną przyszłością przestali kupować nowe pojazdy. Ich sprzedaż spadła w pierwszym kwartale o 28,4 proc., ale prawdziwe tąpnięcie miało miejsce w marcu, kiedy kupiono o 63 proc. mniej aut niż rok wcześniej, który z racji pandemii też przecież nie był rekordowy. Kwiecień okazał się jeszcze gorszym miesiącem. Sprzedaż samochodów na rosyjskim rynku spadła o 78,5 proc. Ekspert rosyjskiego rynku moto są zdania, że być może miejsce po zachodnich europejskich markach zapełnią ich azjatyccy konkurenci, ale nowy punkt równowagi rynkowej zostanie osiągnięty na znacznie niższym poziomie. Choćby dlatego, że ceny już wzrosły, w zależności od modelu, od 37 do 60 proc.

Gospodarka w trybie zombie

Przedsiębiorcy, również związani z władzą, w rodzaju Anastazji Tatułowej, rosyjskiego „ombudsmana” dla małych i średnich firm, są sceptyczni co do perspektyw i możliwości zrezygnowania przez Rosję z importu. Przede wszystkim dlatego, że rosyjski sektor produkcyjny, przemysł, w tym najszybciej adaptujący się do nowych realiów prywatny, jest w zapaści. Tatułowa napisała, że po 2017 r. w Rosji zmniejsza się liczba firm produkcyjnych niezwiązanych z wydobywaniem surowców. Są w Rosji regiony, gdzie nie ma już ani jednego przedsiębiorstwa produkującego cokolwiek na rynek. Co więcej, 10 do 15 proc. istniejących to jej zdaniem „firmy zombie”, nieefektywne przedsiębiorstwa na krawędzi upadłości.

W 2020 r. deficytowymi było 25 proc. rosyjskich firm produkcyjnych, a z 6 mln małych i średnich przedsiębiorstw działających w Rosji tylko 300 tys. (5 proc.) to takie, które można zaliczyć do sektora produkcyjnego. Pozostałe działają w usługach. W opinii Tatułowej, nawet jeśli rząd Miszustina konsekwentnie realizował politykę substytucji importu, to i tak nie ma komu produkować wystarczającej ilości, nie mówiąc już o asortymencie, potrzebnych w Rosji produktów.

Wszystko to razem wzięte oznacza, że średniookresowe perspektywy rosyjskiej gospodarki są znacznie gorsze, niżli obecnie to wygląda. Mówi się już o rychłym wprowadzeniu czterodniowego tygodnia pracy, co ma rozładować problem wzrostu bezrobocia, a najbliższe trzy lata to ma być trudny czas związany z koniecznością dostosowania się rosyjskiej gospodarki do nowych realiów.

Gdyby patrzeć na politykę Rosji przez pryzmat jej obecnej sytuacji gospodarczej i perspektyw w średnim okresie, to wnioski są dość oczywiste. Sankcje nie zdestabilizowały rosyjskiego systemu finansowego ani nie spowodowały wybuchu paniki rynkowej. Problemy zaczną się jednak nawarstwiać już w trzecim kwartale tego roku i mogą być coraz większe. Z tego punktu widzenia do września Putin musi albo złamać opór Ukrainy, albo rozbić jedność Zachodu. Najlepiej jedno i drugie. Jeśli się nie uda, to na Kremlu będą musieli zacząć myśleć, jak wyjść z konfliktu, który Rosję kosztuje coraz więcej – zarówno politycznie, jak i ekonomicznie. Jeśli wojna się przedłuży, a presja sankcyjna będzie narastać, to Moskwa musi się liczyć z niedoborami, zakłóceniami w dostawach czy destabilizacją całych sektorów gospodarki. Równowagę, choć będzie to trudne, być może uda się utrzymać, jednak wiele wskazuje na to, że tak jak w przypadku sektora lotniczego może to być równowaga na poziomie lat 80. ubiegłego stulecia, co będzie oznaczać, że w ciągu niecałego roku kraj cywilizacyjnie cofnął się o 40 lat, osiągając stan trochę podobny do Iranu czy Korei Północnej. ●

Autor jest publicystą, znawcą Rosji

ARKADY SAULSKI

Samuraj ostrzy miecz

Japonia przez lata zajmowała dziwną pozycję na arenie międzynarodowej – z jednej strony była drugą największą gospodarką świata po USA, zarazem nie odgrywała znaczącej roli w światowej polityce, będąc po prostu bliskim sojusznikiem Ameryki na północnym Pacyfiku. Napaść Rosji na Ukrainę stała się jednak momentem granicznym. Japoński smok się przebudził

Japonia znajduje się w niełatwej sytuacji geopolitycznej. Rosnąca potęga Chin przyczyniła się do odwrótu Stanów Zjednoczonych od Europy i zwrotu na Pacyfik, czyniąc Japonię „niezatapialnym lotniskowcem” amerykańskich interesów. Rzecz jasna pojawiały się też głosy, że rosnąca potęga Chin może doprowadzić do kopernikańskiego w skali przewrotu w relacjach i Japonia stanie się sojusznikiem Państwa Środka. Po prawdzie nie byłby to ani pierwszy, ani nawet najbardziej jaskrawy zwrot polityczny w historii tego kraju – że wspomnimy o II wojnie światowej, po której Japonia z zjadłego wroga stała się oddanym sojusznikiem Ameryki.

Nic takiego jednak, przynajmniej na razie, nie zaszło. Przeciwnie, Japonia zdaje się mówić „sprawdzam” retoryce o przemożnej sile chińskiej gospodarki, tworząc własne inicjatywy i sojusze. Po ataku Rosji na Ukrainę Kraj Kwitnącej Wiśni zyskał drugiego oponenta. Choć tu trafniejsze byłoby określenie – odzyskał.

Niełatwe sąsiedztwo

Dzieje sąsiedztwa Rosji i Japonii są niemal tak długie jak dzieje obu tych krajów, jednak realne kontakty zaczęły się dopiero w wieku XIX. Wcześniej daleki, syberyjski wschód Imperium Rosyjskiego stykał się granicą morską z odizolowanymi wyspami Japonii, będącymi pod władaniem szogunów. Po otwarciu tego kraju w epoce Meiji Rosja Japonię „zauważyła”, niestety na swój sposób.

Oto bowiem Kraj Kwitnącej Wiśni szybko zaczął się modernizować, przechodząc z quasi-średnio-

Myśliwiec Mitsubishi F-2 w barwach Japońskich Sił Samoobrony

wiecznego feudalizmu od razu do epoki przemysłowej. Rozwijały się nie tylko gospodarka (przemysł) i polityka, lecz także siły zbrojne, zwłaszcza marynarka.

Japonia ma bowiem bogate tradycje morskie, choć nieczęsto wiązały się one z ekspansjonizmem. Próba inwazji na Koreę za panowania jednego z trzech wielkich jednoczycieli Japonii, Toyotomi Hideyoshiego, oparta na flocie, zakończyła się krwawym fiaskiem dla samurajów, osłabiając, a potem obalając, Hideyoshiego. Rosjanie uczyniliby mądrze, czerpiąc naukę z tej XVI-wiecznej lekcji, ale jej nie wyciągnęli. U progu XX w. rosyjski car, chcąc umocnić władzę i oddalić widmo rewolucji szybką, zwycięską wojenką, zdecydował się napaść na Japonię. Owa ówczesna „specjalna operacja” zakończyła się dotkliwą porażką w drugiej bitwie pod Cuszimą z 1905 r. Rosyjska flota została zdziesiątkowana (co ciekawe, jedyne okręty, którym z tego morskiego kotła udało się wyrwać, były dowodzone przez oficerów polskiego pochodzenia), cała wojna zaś zakończyła się blamażem. Tym większym, że jeszcze przed bitwą rosyjskie drukarnie wypuszczały pocztówki zachwalające... triumf Rosji nad dzikusami z Japonii!

Końcówka II wojny światowej i militarne zajęcie archipelagu Wysp Kurylskich przez Armię

Czerwoną w 1945 r. było zemstą Rosji sowieckiej za kompromitację Moskwy sprzed czterech dekad (co znamienne, Rosjanie nigdy jednak trwale nie zagościli na Kurylach, pozostawiając wyspy w stanie całkowitego zaniedbania). Kształtu obecnych relacji rosyjsko-japońskich nie sposób zrozumieć bez bezprawnego zajęcia części przedwojennego terytorium Japonii przez ZSRR. Choć traktat pokojowy z San Francisco, który Japonia podpisała z 49 państwami, w tym z USA (lecz bez ZSRR) we wrześniu 1951 r., nie różnicował konkretnie wysp, wymuszając na Japo-

nii „zrzeczenia się wszelkich praw tytułów i roszczeń” do Kuryli, to z powodu galimatiasu prawnego wkrótce potem Stany same uznały, iż Kuryle znajdują się „pod okupacją” Rosji. Co więcej, Japonia i Rosja zakończyły wojnę bez formalnego podpisania traktatu pokojowego.

Status wysp pozostał niejasny. Japończycy uznali utratę większości z Archipelagu Tysiąca Wysp za wyjątkiem tzw. czterech Wysp Południowych. Zdecydował argument siły, a ten był po stronie Rosji.

Spór o Kuryle do dziś stanowi jeden z głównych punktów w relacjach Japonia-Rosja, a po inwazji na Ukrainę stał się z miejsca pretekstem do wywierania nacisku na Rosję na Dalekim Wschodzie. Jeszcze w marcu bieżącego roku premier Japonii przypomniał wyraźnie, że Wyspy Kurylskie są „nielegalnie okupowane”, japońska marynarka zaś śmiało wykonywała ćwiczenia i manewry na przylegających akwenach Oceanu Spokojnego. Ku wściekłości... i bezradności Rosji. Kuryle zaniedbała. Zaiste przykry jest widok „miasta” Kurylsk, które – będąc największym ośrodkiem miejskim na wyspach – przypomina zapyziałą, pełną brudu i ruder wioskę radziecką sprzed pół wieku. Widok szokuje tym bardziej, gdy zestawia się go z obrazami bogatych, japońskich miejscowości na Hokkaido, wyspie oddalonej od Kuryli o dosłownie kilka kilometrów.

Toteż gdy na początku lutego, jeszcze przed atakiem na Ukrainę, Rosja zainicjowała manewry wojskowe w obrębie tzw. Kuryli Południowych (wyspy te Kraj Kwitnącej Wiśni określa mianem Terytoriów Północnych), Japonia wystosowała zdecydowany protest. Nastąpiło to krótko po okresie, w którym podejmowano próby normalizacji stosunków między państwami. Jeszcze w 2018 r. uzgodniono wspólną deklarację powtarzającą zapewnienie z roku 1956, w myśl którego po podpisaniu formalnego traktatu pokojowego Rosja zwróci Japonii część spornych terytoriów. Rosja jednak próbowała wykorzystać w tej sprawie... kwestię ukraińską! Japonia miała się wycofać z ewentualnych protestów wobec gromadzenia sił zbrojnych Rosji przy granicy z Ukrainą w zamian za traktat. Kreml zapewne podejrzewał, że terytoria sporne będą dla potomków samurajów istotniejsze niż jakiś kraj na drugiej półkuli. Pomyłka, jak się okazało, znowu miała Rosjan słono kosztować.

Honor samuraja

Drobne wyjaśnienie, nim przejdziemy do dalszej części rozważań – samuraj to w kulturze Japonii nie tylko wojownik, lecz również, w okresie Edo, urzędnik odpowiadający za utrzymanie pokoju i przestrzeganie zasad. I choć nie każdy przedstawiciel tej klasy społecznej był historycznie człowiekiem honoru, to jednak twarde, surowe zasady były o wiele częściej przez samurajów przestrzegane niż łamane. To dlatego, gdy Rosja postawiła Tokio takie „ukraińskie” ultimatum, a wkrótce potem zaatakowała Ukrainę, potomkowie samurajów odczytali to jako osobistą zniewagę i naruszenie zasady nakazującej stanąć po stronie słabszego.

Reakcja na samą agresję była szybka i ostra. Jeszcze w lutym wystosowano noty dyplomatyczne, przypominając, rzecz jasna, o statusie Kuryli. Na początku marca

Ukrinform, ministerstwo informacji rządu w Kijowie, przekazało wieść o tym, że Japonia aktywnie wspiera Ukrainę dostawami wyposażenia. Sytuacja, w której pacyfistyczna Japonia przekazuje sprzęt wojskowy innemu państwu, była bezprecedensowa. Na początku pomoc nie była wprost wojskowa – przekazano namioty, sprzęt medyczny, opatrunki... ale też nowoczesne hełmy czy kamizelki kuloodporne. W kwietniu zaś ujawniono, że Kraj Kwitnącej Wiśni ofiaruje Ukrainie „najnowocześniejszy sprzęt wojskowy”. Co dokładnie miał otrzymać nasz sąsiad, nie ujawniono, ale kości zostały rzucone i Japonia na ostro weszła do międzynarodowej gry.

Japończycy mimo deklarowanego pacyfizmu, wpisanego nawet do konstytucji, mają czym walczyć. Armia Japonii (publicznie nazywana Siłami Samoobrony) należy do najnowocześniejszych na świecie. Nasycona wysokimi technologiami ma na celu zniechęcać potencjalnych agresorów. Parasol atomowy USA także odgrywa tu istotną rolę, jednak spekuluje się, iż mimo historycznie uzasadnionej niechęci do broni jądrowej Japonia byłaby gotowa produkować własne głowice atomowe, gdyby objawiła się najmniejsza wątpliwość co do wiarygodności Stanów jako sojusznika. Taka wątpliwość zresztą już się pojawiła w czasie prezydentury Baracka Obamy. Po tym, jak produkcję własnych głowic zwiększyły Chiny, rząd w Tokio wyrażał niezadowolenie z powodu niejednoznacznych deklaracji prezydenta USA. Zasugerowano (jak to w Japonii – dyplomatycznie i nie wprost), że Kraj Kwitnącej Wiśni mógłby dysponować własnymi głowicami. Reakcja Stanów Zjednoczonych była natychmiastowa – nie tylko zapewniono o ciągłej trwałości atomowego parasola, Barack Obama wkrótce potem złożył długą i owocną wizytę w Tokio.

Jednak Japonia do obrony swych terytoriów nie potrzebuje głowic. Siły Samoobrony, choć mocno pętane konstytucyjnie, w istocie są piątą najpotężniejszą armią świata. Niektóre sztuczki prawne, jakie stosuje Japonia, by takie wojsko utrzymać, mogą wywołać uśmiech na twarzy. I tak, formalnie Japonia nie ma ani wojsk lądowych, ani marynarki wojennej. Nie ma nawet... żołnierzy! Zamiast nich służą „umundurowani cywile”. Nieobecne

są też znane z okresu II wojny światowej godła czy symbole, na czele z charakterystyczną flagą wschodzącego słońca. Liczebność Sił Samoobrony to „zaledwie” 297 tys. osób (zaledwie, bo Japończyków jest 127 mln), jednak każdy z tych „cywili w mundurach” to doskonale przygotowany profesjonalista, obsługujący najnowocześniejszy sprzęt wojskowy. Trzon Sił Samoobrony Japonii tworzy flota, której jądrem są cztery lotniskowce (formalnie nazywa się je „niszczycielami śmigłowców”) klasy Izumo, należące do najnowocześniejszych jednostek świata, technicznie daleko wyprzedzając projekty chińskie, o rosyjskim pływającym skansenie nie wspominając. Siłą uderzeniową są potężne krążowniki (w japońskiej nomenklaturze „niszczyciele rakietowe”), zwodowane w większości już w XXI w. Flotyllę ultranowoczesnych wielozadaniowych fregat tworzą jednostki naszpikowane elektroniką w takim stopniu, że okręty te mogą w znacznym zakresie pilotować się same, a liczbę marynarzy na pokładzie zredukowano do minimum.

Drugi filar Sił Samoobrony tworzy oczywiście lotnictwo wyposażone w samoloty Mitsubishi F-2. Ta niepozorna maszyna z wyglądu przypomina amerykański myśliwiec F-16, jednak przewyższa go pod każdym względem. Japonia posiada też własny myśliwiec najnowszej generacji – Mitsubishi F-3. Dlaczego więc w 2020 r. Japonia zdecydowała się na zakup 105 samolotów F-35 od USA? Po prostu teraz Siły Samoobrony będą miały w służbie liniowej dwie maszyny 6. generacji. Na wypadek, gdyby wsparcie technologiczne z USA okazało się utrudnione, Japonia będzie nadal miała własny myśliwiec najwyższej klasy...

A to tylko kilka technologii z japońskiego arsenału. Równie imponujący jest oczywiście arsenał gospodarczy, którym dysponuje Japonia: uwolnienie zasobów ropy (pokaźnych) czy deklaracja dotycząca reaktorów jądrowych, mających znacząco zmniejszyć zależność energetyczną – to tylko kilka kart w talii, którymi w rozgrywce z Rosją dysponuje Tokio.

Dość powiedzieć, że ewentualna konfrontacja z tym krajem, nawet pozbawionym wsparcia USA, mogłaby się skończyć tragicznie dla agresora. Bo choć Japończycy zrezygnowali z militarystycznej retoryki, to nigdy nie porzucili samurajskich tradycji. ●

Niszczyciele klasy Shirane służyły do niedawna w japońskiej flocie. Zastąpiły je znacznie nowocześniejsze jednostki

fol. viper-zero / Shutterstock.com

MACIEJ WOŚKO

redaktor naczelny „Gazety Bankowej”

To będzie wyjątkowa edycja

Zaczynamy przygotowania do wydania kolejnego, już ósmego, „Polskiego Kompas”. Motywem przewodnim tegorocznego wydania będzie strategia wyjścia z postpandemicznego impasu gospodarczego, streszczająca się w hasło: „Sprawiedliwa i bezpieczna transformacja. Nowa definicja gospodarczego ładu w Polsce, w Europie i na świecie”

Od ośmiu lat jesienią redakcja ekonomiczna Grupy Medialnej Fratria publikuje wyjątkowy rocznik – „Polski Kompas”. Jak zawsze przygotowany przez redakcję „Gazety Bankowej” rocznik instytucji finansowych i spółek akcyjnych jest niezwykłym, bo jedynym – przygotowywanym przez tak wyjątkowy zespół autorów – podsumowaniem stanu gospodarki, przeglądem instytucji finansowych i ubezpieczeniowych, a także spółek notowanych na GPW i zgłoszonych w UKNF. Stał się też – jak to Kompas – drogowskazem i mapą planów rządu, resortów gospodarczych i instytucji finansowych. To na łamach „Polskiego Kompas” premier Mateusz Morawiecki i ministrowie rządu Zjednoczonej Prawicy co roku prezentują założenia najważniejszych programów gospodarczych, wyznaczając kierunek wielu debat i dyskusji na przełomie roku. Uczestnicy polskiego życia gospodarczego mają szansę wskazać na łamach rafa i mielizny, które w kolejnym roku mogą stanowić istotne zagrożenie dla polityki gospodarczej państwa i realizowanych w zarządzanych przez nich przedsiębiorstwach oraz instytucjach.

Na łamach „Polskiego Kompas” dyskutowaliśmy o roli państwa w gospodarce, autorzy recenzowali programy społeczne rozpoczęte przez rząd, przestrzegaliśmy przed skutkami rewolucji pod sztandarami Zielonego Ładu, sygnalizowaliśmy znaczenie dywersyfikacji dostaw surowców, szukaliśmy szans w technologicznym skoku rozwojowym, w technologii 5G, dyskutowaliśmy na temat strategii rozwoju polskiego rynku kapitałowego i planu na wyjście z pandemicznej zapaści. To, co wydaje się wspólne dla wszystkich wydań, to fakt, że choć rocznik zakłada 12-miesięczny okres recenzji i prognozowania, artykuły daleko wykraczają poza tę periodycz-

ność, analizując i przewidując wydarzenia długotrwałe, często wpływające na polską rzeczywistość gospodarczą na wiele lat i dekad. Takim projektem z pewnością była Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, zmieniająca wektory obecności państwa w gospodarce. Takim projektem są wciąż plany długoletnich inwestycji – od rozwoju dróg, kolei, aż po budowę Centralnego Portu Komunikacyjnego. Efekty zapowiadanych na łamach „Polskiego Kompas” działań będą oddziaływały na naszą gospodarkę jeszcze przez wiele lat.

Proponujemy w tym roku, by swoistym podtytułem naszego rocznika stało się hasło: **SPRAWIEDLIWA I BEZPIECZNA TRANSFORMACJA. NOWA DEFINICJA GOSPODARCZEGO ŁADU W POLSCE, W EUROPIE I NA ŚWIECIE.**

Już dziś zapraszamy na łamy rocznika uczestników gospodarczego życia. Ósme wydanie „Polskiego Kompas” chcemy bowiem poświęcić strategiom wyjścia z postpandemicznego impasu gospodarczego. Wojna na Ukrainie, zerwane globalne łańcuchy dostaw, kryzys surowcowy, który będzie się jeszcze pogłębiał w związku z embargiem na dostawy z Rosji, nowe kierunki rozwoju – w odpowiedzi na agresję Federacji Rosyjskiej na wschodzie Europy, redefinicja polityki Zielonego Ładu – to wszystko będzie wpływać na ekonomiczne decyzje rządu i przedsiębiorców, na inwestycje, ich miejsce oraz tempo rozwoju, na inflacyjny wir i poziom udziału państwa w pomocy dla najbardziej zagrożonych.

Zakładamy, że zaproszeni do przygotowania artykułów autorzy odniosą się do redefinicji wielu procesów ekonomicznych, której jesteśmy świadkami, wskazując jednocześnie możliwe i pożądane kierunki zmian w strategiach. Pytanie brzmi, jak to zrobić, by polska gospodarka zdołała się utrzymać z sukcesem na ścieżce stabilnego rozwoju.

techno biznes

Informatyka & Telekomunikacja & Bezpieczeństwo



ADAM JACKOWSKI

Przed digitalem nie uciekniesz

Czy inflacja i zamęt w obszarze geopolitycznym mogą w polskich firmach spowolnić proces inwestycji w nowoczesne rozwiązania informatyczne? Problem w tym, że cyfryzacja to nie jest zjawisko sezonowe i nie można odkładać wdrożenia rozwiązań digitalnych na później, choć – zwłaszcza w pierwszej fazie – wiążą się z wysokimi kosztami i nakładem czasu

Pandemia spowodowała, że wiele firm w Polsce mocno postawiło na informatyzację, co potwierdzały liczne raporty. Przykładowo w badaniu Instytutu Humanites „Bariery i trendy. Transformacja technologiczna firm w Polsce z uwzględnieniem perspektywy człowieka/pracownika/konsumenta” przeprowadzonym w lutym 2021 r. aż 93 proc. kierowników, 88 proc. pracowników firm oraz 67 proc. Polaków w wieku powyżej 15 lat przyznało, że pandemia przyspieszyła cyfrową transformację. Zarówno menedżerowie, jak i pracownicy uważają, że dzięki digitalizacji wzrosła efektywność pracy – odpowiednio 86 proc. i 82 proc. wskazań. Chociaż jedynie 12 proc. respondentów stwierdziła wówczas, że wykorzystuje już nowe technologie na co dzień. Aż 80 proc. jego uczestników wskazało, że największym wyzwaniem związanym z transformacją cyfrową w jej pierwszej fazie są wysokie koszty finansowe i nakłady czasowe.

– Cyfryzację polskiego biznesu bardzo przyspieszyła pandemia COVID-19. Obserwujemy coraz większe znaczenie aplikacji w biznesie. Można wręcz powiedzieć, że aplikacje stają się biznesem – pandemia wyraźnie pokazała bowiem, że to, co może zostać ucyfrowione, musi zostać ucyfrowione. Wymaga to jednak od firm, aby ich coraz bardziej polegający na aplikacjach model biznesowy był wspierany przez narzędzia, które na bieżąco, w czasie rzeczywistym, monitorują stan aplikacji i obsługującego je środowiska IT, zawczasu wykrywając i reagując na potencjalne problemy – ocenia Przemysław Kania, dyrektor generalny w Cisco Polska.

Według niego organizacje nauczyły się pracy i komunikacji on-line w rozproszonym środowisku. Wdrożenie modelu pracy zdalnej było dla wielu przedsiębiorców rewolucją nie tylko technologiczną. Zmiana często przebiegała również na poziomie kultury organizacji budowanej w oparciu

fot. Shutterstock

o lata przyzwyczaję. Wzrosła również świadomość cyberzagrożeń, a biznes rozumie, że koszty ataków znacznie przewyższają inwestycje w odpowiednie zabezpieczenia.

– Jak wynika z raportu „Future of Secure Remote Work” przygotowanego przez Cisco, aż 85 proc. organizacji na świecie stwierdziło, że cyberbezpieczeństwo jest obecnie niezwykle ważne lub ważniejsze niż przed wybuchem pandemii – zwraca uwagę Przemysław Kania.

IT w dobie niepewności

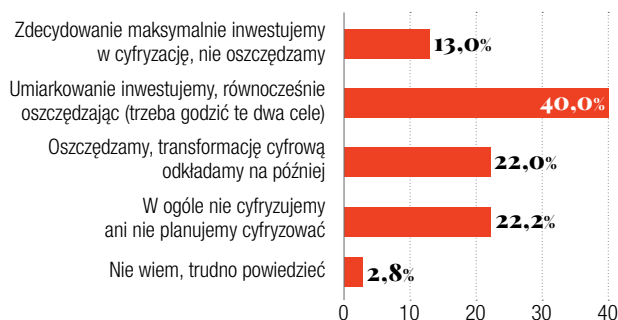
Teraz jednak w związku z wojną na Ukrainie, rosnącymi kosztami działalności i wysoką inflacją dla wielu przedsiębiorców czasy wydają się jeszcze bardziej niepewne. Czy w związku z tym nie postanowią przeczekać i wstrzymać części inwestycji teleinformatycznych?

Według raportu „Inwestycje w technologie w dobie pandemii. Nowe wyzwania MŚP: cyfryzować czy oszczędzać?” przygotowanego przez firmę Symfonia i Fundację Digital Poland, najwięcej – bo aż 40 proc. – firm zadeklarowało, że stara się inwestować w cyfryzację, ale robi to umiarkowanie. Ta grupa przedsiębiorców jest zdania, że należy godzić ze sobą dwa cele, jakimi są cyfryzowanie biznesu i konieczność gromadzenia oszczędności. Natomiast ponad 22 proc. badanych przedsiębiorstw deklaruje, że w ogóle nie dokonuje transformacji cyfrowej ani nie ma jej w planach.

– Jak pokazały nasze badania, niezależnie od stopnia utrudnienia w prowadzeniu biznesu wielu przedsię-

Postawy wobec cyfryzacji w obliczu pandemii: wstrzymanie wdrożeń cyfrowych ze względu na konieczność oszczędzania czy maksymalizacja cyfryzacji?

(liczba badanych firm=400)



Źródło: Badanie „Inwestycje w technologie w dobie pandemii. Nowe wyzwania MŚP: cyfryzować czy oszczędzać?” zrealizowane przez Keralla Research Instytut Badań i Rozwiązań B2B, w dniach 21.06–06.08.2021 r., na ogólnopolskiej próbie, losowo-kwotowa, 400 małych (10–49) i średnich (50–249) firm, typ działalności: usługi, handel, produkcja; badanie techniką CATI.

”

Niezależnie od stopnia utrudnienia w prowadzeniu biznesu wielu przedsiębiorców nie zamierza ulegać cyfrowej rewolucji, a nawet ewolucji, ponad to, co nakazane prawnie

biorców nie zamierza ulegać cyfrowej rewolucji, a nawet ewolucji, ponad to, co nakazane prawnie. To fakt, że jeszcze wiele firm podchodzi do cyfryzacji na zasadzie zmiany wymuszonej nowymi przepisami – cyfryzacja podatków, prawa pracy, obrotu gospodarczego. To różni nas od europejskiej konkurencji, co od lat pokazują międzynarodowe badania i rankingi. Jednym z tych, które dobrze obrazują to, gdzie jest nasz polski biznes, jest indeks cyfrowej gospodarki i społeczeństwa cyfrowego DESI. Niezmiennie jesteśmy w nim w ogonie Europy, aktualnie na 24. miejscu na 27 klasyfikowanych państw. A moglibyśmy być w okolicach europejskiej średniej – komentuje wyniki badania Piotr Ciski, prezes zarządu Symfonii.

Największym problemem, na jaki wskazywała niemal jedna trzecia badanych firm, jest czas, który muszą poświęcić na implementację cyfrowych rozwiązań, szczególnie na początkowym etapie. 26 proc. widzi trudności w integracji nowych technologii z już funkcjonującymi systemami. Na te aspekty wskazują przede wszystkim firmy zatrudniające od 50 do 249 osób. Ważną barierą w transformacji cyfrowej jest kultura przedsiębiorstwa i są sami pracownicy. Dla co czwartej firmy przeszkodą w cyfryzowaniu biznesu jest bowiem niechęć do zmian wśród pracowników, którzy obawiają się nowych rozwiązań, wymuszających na nich zmianę nawyków i organizacji pracy. 18 proc. z nich boi się utraty pracy.

Cyfryzacja to nie jest zjawisko sezonowe

Konrad Dróżka, członek zarządu Transition Technologies PSC, uważa jednak, że „sezon na oszczędzanie w IT” w polskich przedsiębiorstwach definitywnie się skończył, choć taki trend był widoczny jeszcze nie tak dawno. Dziś rodzime firmy zdają sobie sprawę z tego, że tylko przemyślane inwestycje pomogą im funkcjonować na rynku. A jeśli mają na nim silną konkurencję, to tym bardziej muszą przyspieszyć z inwestycjami w digitalizację. – Widzimy, że nasi klienci coraz częściej są zainteresowani cyfryzacją procesów, rozwiązaniami chmurowymi, optymalizacją kosztów produkcji oraz

Wydatki na IT będą globalnie rosnać

Firma badawcza Gartner w zaprezentowanej na początku kwietnia prognozie przewiduje, że światowe wydatki na IT osiągnęły poziom 4,4 bln dolarów w 2022 r.

Oznacza to 4-procentowy wzrost w porównaniu z 2021 r., który jednak będzie niższy niż rok wcześniej (9,5 proc.). Gartner nie spodzie-

wa się, aby rosyjska inwazja na Ukrainę miała bezpośredni wpływ na globalne zakupy technologii IT w 2022 r. Bardziej oddziaływać będą natomiast: inflacja, problem ze znalezieniem specjalistów i niepewność związana z dostawami, co jednak nie spowolni inwestycji w nowe technologie.

Prognoza globalnych wydatków na IT w 2022 i 2023 r. (mln dol.)

	Wydatki 2021	2021 wzrost (%)	Wydatki 2022	2022 wzrost (%)	Wydatki 2023	2023 wzrost (%)
Systemy data center	207 306	6,7	218 634	5,5	230 385	5,4
Oprogramowanie	614 494	15,9	674 889	9,8	754 808	11,8
Sprzęt	809 452	16,1	824 600	1,9	837 844	1,6
Usługi informatyczne	1 185 103	10,6	1 265 127	6,8	1 372 892	8,5
Usługi telekomunikacyjne	1 443 419	3,4	1 448 396	0,3	1 447 798	2,0
Ogółem	4 259 773	9,5	4 431 646	4,0	4 673 728	5,5

Źródło: Gartner (kwiecień 2022)

procesów biznesowych lub logistycznych. By te cele osiągnąć, przedsiębiorstwa sięgają po analitykę danych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji – mówi Konrad Dróżka. Wskazuje on, że potrzeby przedsiębiorców w zakresie rozwiązań cyfrowych wpisują się w ogólny trend na rynku, gdzie według badań 93 proc. firm już podejmuje działania w obszarze cyfrowej transformacji, a 30 proc. przyznaje, że digitalizacja kojarzy im się z wdrażaniem nowych technologii, tj. sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego czy Internetu Rzeczy (raport Polcom i Intel „Inwestycje IT w kierunku rozwoju polskich firm w latach 2021-2022. Chmura i nowe technologie”). Wśród najpopularniejszych obecnie trendów według raportu, obok chmury i cyfrowych miejsc pracy, są robotyzacja, automatyzacja przemysłu, sztuczna inteligencja czy rozszerzona rzeczywistość. – To, co dziś nurtuje firmy, to to, jak mądrze zainwestować w cyfryzację. Dotychczas pieniądze zwykle wydawano na projekt, który pozwolił wypromować w mediach wizerunek firmy jako zaawansowanej technologicznie. Na drugi plan schodziły efektywność zakupionego rozwiązania czy jego codzienne wykorzystanie. To się zmienia i firmy faktycznie oczekują teraz rozwiązań, które realnie wpłyną na zmniejszenie kosztów, przyspieszenie procesów czy analiz danych. Przykładowo menedżerowie częściej rozumieją, że tańsze może być dla nich wytwarzanie, gromadzenie i monitorowanie w chmurze dużych zbiorów danych niż przechowywanie ich na fizycznych serwerach. Wagę przykładają

też do optymalizacji stanów magazynowych, kwestii przewidywania popytu, co pozwala im realizować projekty w sposób umożliwiający przewidywanie dostaw, monitorowanie i zamawianie na zapas w przypadku zaburzeń w łańcuchach dostaw. Ogromną rolę odgrywa tu analityka danych, gdzie dzięki sztucznej inteligencji firmy pracujące na dużych bazach mogą te dane monetywizować – twierdzi Konrad Dróżka.

Just on przekonany, że projekty w zakresie cyfryzacji będą stałym elementem strategii rozwoju przedsiębiorstw, a wyraźny wzrost zdecydowanych inwestycji w digitalizację bardzo go cieszy, gdyż firmy w Polsce wciąż mają tu dużo do zrobienia. Choć branżowe rozwiązania chmurowe mogą przyspieszyć innowacje oraz dostosowania się do zmienności rynków, trzeba pamiętać, że osiągnięcie pełnych korzyści z transformacji cyfrowej firmy zapewni jedynie kompleksowe do niej podejście.

Liderzy i maruderzy

Mniej optymistyczne spojrzenie, szczególnie dotyczące cyfryzacji w sektorze MŚP, ma Piotr Mieczkowski, dyrektor zarządzający Fundacji Digital Poland. – Polskie małe i średnie przedsiębiorstwa nie wykorzystują w pełni możliwości, jakie oferują im szeroko pojęta cyfryzacja oraz nowe technologie. Im mniejsza firma, tym niższe wykorzystanie narzędzi ICT w biznesie, tym większa jest też różnica pomiędzy przed-



fol. Shutterstock

siębiorstwami w Polsce a liderami w Europie. Sytuacja wygląda jeszcze gorzej, jeśli popatrzymy na korzystanie z bardziej zaawansowanych rozwiązań opartych np. na Internecie Rzeczy, przetwarzaniu w chmurze czy sztucznej inteligencji – mówi Piotr Mieczkowski. – Różnice pomiędzy MŚP a korporacjami są ogromne, tak samo błado wypadają, gdy zestawimy małe i średnie firmy z Polski z tymi działającymi w Europie Zachodniej lub Skandynawii. To tylko pokazuje, jak długą drogę do przebycia w zakresie pełnej transformacji cyfrowej mają przed sobą szczególnie małe polskie przedsiębiorstwa – dodaje.

Przemysław Kania zwraca natomiast uwagę na różnice w cyfryzacji między poszczególnymi sektorami gospodarki. Ocenia on, że najbardziej zaawansowane cyfrowo są branże farmaceutyczna i bankowość, ale także handel detaliczny oraz transport i logistyka – te dwie ostatnie szczególnie mocno dotknięte epidemią wykazywały się dużą otwartością na cyfrową transformację.

– Aby przyspieszyć cyfryzację, przynajmniej od strony technologicznej, konieczne jest posiadanie takiej infrastruktury, która zapewnia spójną integrację z chmurą, odpowiednią ochronę danych i zabezpieczenie dostępu do nich, a także pełną widoczność w całym środowisku IT firmy. W wielu obszarach polski biznes dysponuje bardzo nowoczesnymi rozwiązaniami, a procesy cyfryzacyjne przyspieszyły np. w obszarze cyfrowego obiegu dokumentów. Nagle się okazało, że e-podpis to już nie opcja, ale niezbędne narzędzie

”

Najbardziej zaawansowane cyfrowo są branże farmaceutyczna i bankowość, ale także handel detaliczny oraz transport i logistyka

w prowadzeniu biznesu. Z drugiej strony obszarem, w którym drzemie niewykorzystany potencjał, jest cloud computing, a dokładniej środowiska hybrydowe i multi-cloud – wyjaśnia Przemysław Kania.

Natomiast zdaniem Konrada Dróźki firmy do kontynuowania digitalizacji potrzebują doświadczonego partnera, który będzie kierować projektem na każdym etapie jego zaawansowania i wdrożenia. Ekspert uważa, że budowanie kompetencji w ramach wewnętrznych działów IT firm jest czasochłonne, długotrwałe, kosztowne – ze względu na wzrost płac pracowników IT – i może nie przynosić pełnych korzyści z digitalizacji przedsiębiorstwa z powodu braku odpowiedniej wiedzy oraz zasobów wyznaczonych do tego osób. Zewnętrzny partner, który przejmuje proces cyfryzacji przedsiębiorstwa i go kompleksowo realizuje, jest pewną formą optymalizacji kosztów dla firmy, która się na taki krok zdecyduje. ●

Techno**Biznes** 2022

JUBILEUSZOWE Konkursy Technologiczne

15. edycja **HIT ROKU** 2022



oraz

20. edycja **LIDER** 2021



w kategoriach:

Bankowość

**Ubezpieczenia i inne
usługi finansowe**

Przemysł 4.0

Poznaj laureatów konkursu w kolejnym wydaniu
„Gazety Bankowej” i na gb.pl

Patronat Honorowy:



MINISTERSTWO
INFRASTRUKTURY



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii



Narodowe Centrum
Badań i Rozwoju

GRAŻYNA RASZKOWSKA

AAA Informatyka pilnie zatrudnię!

Specjaliści z szeroko rozumianej branży IT „od zawsze” są poszukiwani przez pracodawców. Jednak obecne niedobory kadrowe w tym sektorze wydają się szczególnie dotkliwe, a perspektywa redukcji tego deficytu – mglista



fot. Shutterstock

Pandemia przyspieszyła wdrażanie nowych technologii w większości firm i sektorów, co spowodowało automatyczny wzrost zapotrzebowania na pracowników wielu specjalności związanych z cyfryzacją, cyberbezpieczeństwem, ze sztuczną inteligencją, z automatyzacją procesów, ale także rozrywką via sieć, czyli przede wszystkim rozwojem gier komputerowych.

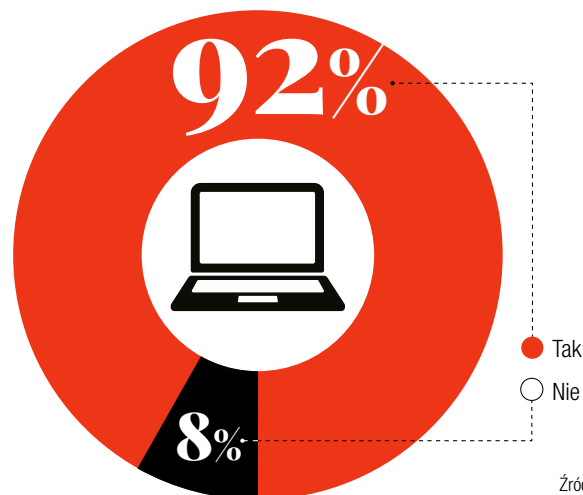
Informatyka i wojna

Cała branża ICT (Information and Communications Technology) w Unii Europejskiej cierpi na niedobór specjalistów, chociaż ich liczba systematycznie się zwiększa. Pod koniec zeszłego roku ich zatrudnienie w całej UE – według danych Eurostatu – wynosiło prawie 9 mln osób (rok wcześniej o 500 tys. mniej). W Polsce (według tego samego źródła) liczba pracujących

w branży technologii teleinformatycznej pod koniec ubiegłego roku wynosiła 586 tys. osób, co oznaczałoby, że w ciągu roku urosła o ok. 32 tysiące. Pod względem liczby zatrudnionych w tej branży zajmujemy szóste miejsce; przed nami są: Niemcy (ponad 2 mln) oraz Francja, Włochy, Hiszpania, Holandia. Dane dotyczące odsetka specjalistów ICT wśród ogółu pracowników kształtują się następująco: w naszym kraju wynosi on 3,5 proc., a dla całej UE jest to 4,5. Liderem jest Szwecja – tam udział ten stanowi 8 proc., w Finlandii 7,4, a w Luksemburgu 7 proc. W ciągu ostatniej dekady liczba osób zatrudnionych jako specjaliści ICT w UE generalnie oparła się skutkom światowego kryzysu finansowego i gospodarczego oraz pogorszenia koniunktury na wielu rynkach pracy. W konsekwencji udział specjalistów ICT w zatrudnieniu ogółem wzrósł o 1,3 p.p., z 3,2 proc. w 2012 r. do 4,5 proc. w 2021 r.

„Sektor ICT doświadcza dziś otwarcia na międzynarodową konkurencję o pracowników. To segment, w którym specjaliści mogą znaleźć zatrudnienie w dowolnym miejscu na świecie. Wcale nie muszą pracować dla polskich przedsiębiorstw. Jeżeli pracują w pełni zdalnie, mogą znaleźć zatrudnienie w firmach zagranicznych, będąc dalej w kraju, ale z zarobkami takimi jak w Londynie, w Paryżu czy Nowym Jorku. I to jest wyzwanie dla sektora nowych technologii w Polsce, bo z taką konkurencją trudno walczyć na poziomie dochodowym, jeśli chodzi o perspektywę pracownika. ICT to sektor, który ma najwyższy odsetek trudności rekrutacyjnych. Zjawisko to utrzymuje się

Czy obecnie korzysta Pani/Pan z rozwiązań pracy elastycznej (m.in. pracy zdalnej)?



Źródło:
Raport płacowy 2022 IT Contracting

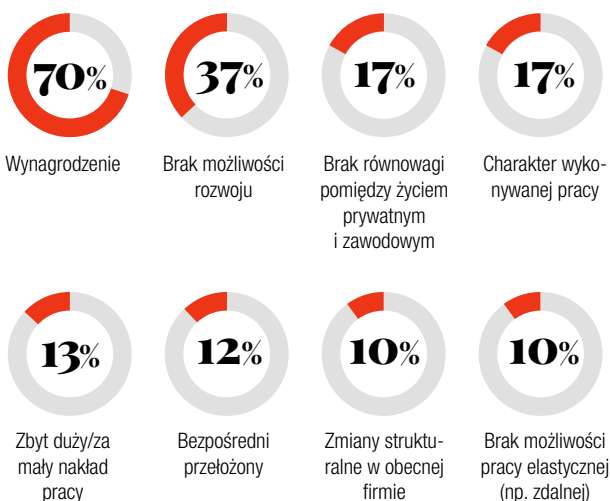
od lat, a mimo to rośnie, jeśli chodzi o skalę zatrudnienia w naszym kraju” – mówił Andrzej Kubisiak, ekspert rynku pracy i migracji z Polskiego Instytutu Ekonomicznego, w „Wywiadzie Gospodarczym” w Telewizji wPolsce.pl.

Wojna na Ukrainie wpłynęła na bilans rynku pracy dla specjalistów ICT, także w Polsce. Chodzi o sytuację w outsourcingu usług teleinformatycznych – według różnych szacunków w Rosji, na Ukrainie i Białorusi była ulokowana niemal jedna trzecia usług outsourcingowych, wykonywanych m.in. dla globalnych korporacji. Sankcje wobec Rosji sprawiły, że korporacje rezygnują z działalności na terenie Federacji Rosyjskiej oraz Białorusi i przenoszą tzw. centra usług wspólnych do Polski. To dla nas oczywiście pozytywny trend, ale też problem z zagospodarowaniem tego „bogactwa”. Potrzebna jest bowiem rzesza nowych pracowników specjalistów do obsługi zagranicznych klientów.

Zarobki szybują

Według „Raportu płacowego 2022 IT Contracting”, przygotowanego przez ekspertów Hays Poland, który zawiera analizę wynagrodzeń w Polsce dla prawie 100 specjalistycznych stanowisk (raport opiera się na oczekiwaniach finansowych ponad 13 tys. kontraktorów IT), pandemia znacząco wzmocniła pozycję negocjacyjną i wymagania płacowe przedstawicieli tej branży. „Nie dość, że rynek pracy stał się bardziej otwarty, dzięki możliwości pracy w pełni zdalnej, która wcześniej nie była powszechnym rozwiązaniem, to dodatkowo popyt na informatyków stale rośnie.

Najczęstsze powody rozważania zmiany pracy?*



* Wyłącznie respondenci rozważający zmianę pracy. Procenty nie sumują się do 100, ponieważ możliwe było zaznaczenie trzech odpowiedzi; Źródło: Raport płacowy 2022 IT Contracting

W sposób naturalny powoduje to zwiększenie presji płacowej i dalszy wzrost wynagrodzeń dla specjalistów IT. Dzisiaj, mieszkając w Polsce, mogą bowiem świadczyć swoje usługi zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym. Dla pracodawców obecnych na tutejszym rynku niejednokrotnie oznacza to konieczność konkutowania z europejskimi stawkami” – mówi w raporcie Arkadiusz Wargin, executive director IT contracting, Hays Poland.

Przykładem z branży ICT, który świadczy, że miejsce zamieszkania przestaje mieć znaczenie, jest wzrost pozycji DevOps w środowisku nowych technologii. Według ekspertów od rekrutacji to zawód przyszłości. Specjaliści pełniący tego typu funkcje wykonują wiele zadań – od monitorowania infrastruktury całego systemu informatycznego, przez zarządzanie chmurą czy wspieranie zespołu developerskiego. O polskich DevOpsów zabiegają firmy zagraniczne, m.in. z Wielkiej Brytanii, Kanady czy ze Szwajcarii. Największy popyt dotyczy ról związanych z rozwiązaniami chmurowymi. Zarobki polskich specjalistów są wyjątkowo atrakcyjne i stale rosną. Stawki na tym stanowisku dla specjalisty z 3-5-letnim doświadczeniem to 135-180 zł za godzinę pracy, dla kogoś z ponad 5-letnim doświadczeniem – 155-200 zł za godzinę, a dla DevOps Architect with Cloud z ponad 5-letnim doświadczeniem – od 195 do 250 zł za godzinę (stawki netto w ramach współpracy B2B). Do specjalizacji, których wynagrodzenia rosną, należą też: UX Designer – od 100 do 135 zł netto za godzinę pracy czy Data Architect – od 150 do 190 zł netto za godzinę.

Co to będzie oznaczało w praktyce? Oczywiście utrwalenie się presji płacowej (mimo już widocznego wzrostu wynagrodzeń), bo chłonność rynku pracy na informatyków nie opadnie. Sprawa wynagrodzeń w sektorze ICT rykoszetem uderza nawet w kwestie... bezpieczeństwa państwa. W lutym bieżącego roku mówił o tym szef MON Mariusz Błaszczak, podczas ogłaszania utworzenia „nowego komponentu polskich sił zbrojnych” – Wojsk Obrony Cyberprzestrzeni. Minister przyznał, że płace żołnierzy nowego rodzaju sił zbrojnych mogą być wyzwaniem, bo nie są tak wysokie jak na rynku cywilnym. Zaznaczył przy tym, że wynagrodzenia w Wojskach Obrony Cyberprzestrzeni i tak są nieco wyższe niż w innych rodzajach wojsk.

Inną dziedziną, która da o sobie znać pod względem potrzeb kadrowych specjalistów IT, może być prowadzona przez Polskę polityka klimatyczna, bo tu także niezbędne będzie odwołanie się do rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji czy analizach Big Data, co wymaga całej rzeszy wykwalifikowanych, dobrze opłacanych specjalistów. Mówił o tym pełnomocnik rządu ds. cyfryzacji Janusz Cieszyński w czasie kwietniowego Szczytu Klimatycznego w Warszawie: „Połączenie celów klimatycznych ze zdolnościami polskich informatyków i wynalazców to przepis na bardzo do-

Przebranżowienie jest możliwe, ale...

Wśród deficytowych specjalności IT wyjątkową grupę stanowią programiści. **Firmy poszukują i potrzebują doświadczonych specjalistów. Są skłonne płacić im wysokie wynagrodzenia oraz oferować jak najbardziej przyjazne warunki pracy, z całkowitą możliwością pracy zdalnej na czele.** Nasilają się jednak rekrutacje mniej doświadczonych osób, które są w stanie „przyuczyć się” do zawodu, bo programista to specjalność „otwarta”. Dlatego coraz więcej osób bez wykształcenia informatycznego decyduje się na ukończenie kursu dla programistów. To szansa dla wielu młodych ludzi, tym bardziej że oferta szkoleniowa jest pod tym względem coraz bogatsza. Można się jednak natknąć na nieuczciwe praktyki. Polegają one na tym, że przyszli kursanci informowani są przez organizatorów, iż po ukończeniu szkolenia otrzymają intratną pracę, tymczasem po kursie, za który płaci się od 300-400 do kilku tysięcy złotych, zostaje się najwyżej kimś w rodzaju pomocnika programisty, a w najgorszym wariantcie – bez żadnej oferty pracy.

bre rozwiązania, które przy odrobinie szczęścia będziemy mogli pokazać w innych krajach”.

Edukacja i „brain drain” po polsku

Według portalu No Fluff Jobs w kwietniu liczba ofert pracy dla specjalistów IT zwiększyła się o ponad 128 proc. w porównaniu z ubiegłym rokiem. Z innych szacunków wynika, że brakuje u nas od 250 do nawet 300 tys. osób związanych z informatyką. W tym kontekście dramatyczne jest to, że z danych GUS wynika, iż w 2020 r. kierunku ICT na uczelniach ukończyło w Polsce 12,1 tys. osób. Wniosek: polska edukacja powinna dołożyć wszelkich starań, by przybliżyć maturzystom kształcenie teleinformatyczne. Kluczowe znaczenie będzie też miało zachęcanie kobiet do podejmowania pracy w branży IT. Pocieszające może być to, że według różnych szacunków w ciągu najbliższej dekady udział pań w rynku IT wzrośnie do 40 proc.

Wreszcie bardzo korzystnym rozwiązaniem byłoby użycie metody „brain drain”, czyli ściągnięcie na nasz rynek specjalistów IT z innych krajów. Aż prosi się powołanie większej liczby takich rządowych przedsięwzięć jak Program Poland Business Harbour, który od 2020 r. wspiera przenoszenie start-upów, małych firm i pracowników z branży IT wraz z rodzinami z Ukrainy i Białorusi do Polski.

Jedno jest pewne – jeśli nie wykorzystamy szybko potencjału rynku ICT, świat nie będzie czekał i globalna konkurencja rozwiąże za nas „kłopot z bogactwem” na rynku usług informatycznych. ●

GAZETA BANKOWA

TechnoBiznes

2022

Konkursy technologiczne

| **LIDER** 2021 | **HIT ROKU** 2022

Coraz więcej technologii



Pandemia zmieniła stosunek biznesu do nowych technologii. Po okresie eksperymentowania przyszła pora na spokojne wprowadzanie rozwiązań, które sprawdzą się w każdej sytuacji

STANISŁAW KOCZOT

zastępca redaktora naczelnego
„Gazety Bankowej”

TechnoBiznes, czyli konkurs technologiczny „Gazety Bankowej”, ma za sobą długą historię: jedna część – Lider Roku, jest już jego 20. edycją, natomiast Hit Roku – 15. Z jednej strony to na tyle długo, że można się pokusić o wyciąganie bardziej ogólnych wniosków, ale z drugiej – 20 lat w obecnych czasach technologicznej ekspansji to szmat historii, w której wielkie osiągnięcia sprzed dziesięcioleci mogą być głównie cie-

kawym przykładem ewolucji myśli technicznej. Owszem, rewolucyjnej na owe czasy, śmiałej, a nawet genialnej, jednak w porównaniu z obecnymi rozwiązaniami pochodzącej po prostu z innej epoki.

Można powiedzieć, że w dzisiejszych czasach dystans historyczny znacznie się skrócił. Porównywanie aktualnych technologii z odkryciami sprzed 15 czy 20 lat jest inspirujące, ale niewiele ponad to. Natomiast zestawienie tego, co dziś rządzi w świecie technologii lub niebawem będzie rządziło, z tym, co było rok czy dwa lata temu, pokazuje kierunek, w jakim zmierza nasza techniczno-naukowa

rzeczywistość. Perspektywa bieżąca i wybieganie w przyszłość to specyfika TechnoBiznesu: jedna część konkursu – Lider – wskazuje na już działające w rynkowej rzeczywistości innowacyjne rozwiązania (wprowadzone w całości lub w części), natomiast Hit – na rozwiązania, które dopiero będą dostępne. Hit jest swego rodzaju zapowiedzią tego, co się wydarzy w przyszłości, a Lider – opisem tego, co już jest i działa. Dlatego zgłoszeń do części Hit dokonują firmy, które przygotowują innowacyjne pomysły i chcą je zaoferować rynkowi, a do kategorii Lider – te, które już z innowacji korzystają i są w stanie je (wysoko) ocenić.

fol. Shutterstock

W tegorocznych edycjach wzięło udział wiele firm, prezentując rozwiązania technologiczne kluczowe z ich punktu widzenia. Jak co roku zarówno kategoria Lider, jak i Hit zostały podzielone na trzy grupy: bankowość, ubezpieczenia i inne usługi finansowe oraz Przemysł 4.0. Pierwsza i druga dotyczy rynków finansowych („inne usługi” to np. rozwiązania funkcjonujące na rynku kapitałowym czy walutowym, biur i domów maklerskich). Z kolei Przemysł 4.0 obejmuje takie firmy produkcyjne, które wprowadzają w życie rozwiązania informatyczne poprawiające ich efektywność zarówno wytwórczą, jak i sprzedażową, usprawniające procesy wewnętrzne, działające pozytywnie na środowisko naturalne, poprawiające monitoring i bezpieczeństwo pracy.

Co się zmieniło w porównaniu z poprzednimi edycjami? Z pewnością nowe technologie weszły już mocno do krwiobiegu całej gospodarki. Rozwiązania, które w czasie pandemii stały się koniecznością – nawet nie tyle rynkową, ile egzystencjalną i praktyczną, gdyż bez zdalnego kontaktu nie było możliwe prowadzenie biznesu – teraz coraz częściej nabierają charakteru standardu. Okazało się, że łatwość, z jaką można założyć konto, jest na tyle atrakcyjnym rozwiązaniem, że z chęcią sięgają po nie już praktycznie wszystkie banki – od wielkich komercyjnych, po znacznie mniejsze spółdzielcze. Co więcej, proste rozwiązania można jeszcze bardziej uprościć, dołożyć do tego kolejne funkcjonalności, coraz bardziej intuicyjne i coraz mocniej powiązane nie tylko ze światem biznesu, lecz także z codziennością, np. z podróżowaniem komunikacją miejską czy z korzystaniem z autostrad. Rozwiązania, które w czasach gospodarczej stabilizacji rodziły się i dojrzewały przez długie lata, teraz znalazły swoje rynkowe realizacje w ciągu jednego roku – dwóch lat. Mobilność stała się standardem, ale to nie znaczy, że nie można przy jej okazji wymyślić jeszcze czegoś nowego. Te nowości mają jednak co-

raz bardziej pragmatyczny charakter, używa się ich po to, by ułatwić pracę i życie zarówno sobie, swoim pracownikom, jak i klientom.

Jeszcze rok temu nie było to wcale takie oczywiste. W czasie pandemii liczył się przede wszystkim kontakt z klientem, oferowanie mu usług, z których wcześniej nie mógł skorzystać inaczej niż bezpośrednio w banku czy podczas spotkania z agentem ubezpieczeniowym. Owszem, coraz częściej technologia była narzędziem wspomagającym te relacje, ale to właśnie w czasie pandemii stała się instrumentem podstawowym. Grunt do technologicznej zmiany został przygotowany jeszcze przed COVID-19, jednak zdecydowane przyspieszenie dokonało się w czasie lockdownów i społeczno-gospodarczych ograniczeń.



Nowe technologie weszły już mocno do krwiobiegu całej gospodarki. Rozwiązania, które w czasie pandemii stały się koniecznością, teraz coraz częściej nabierają charakteru standardu



Te narzędzia zostaną z nami na długo, nie tylko dlatego, że klienci uznali je za użyteczne i w pełni je zaakceptowali. W czasie pandemii dokonała się jeszcze jedna zasadnicza zmiana, o skutkach równie daleko sięgających: technologiczne innowacje zostały uznane za konieczne również przez liczne grono pracowników. To w znacznym stopniu właśnie od nich zależało, jak mocno technologiczne rozwiązania wejdą w struktury firm i na ile okażą się one przydatne. Przed pandemią proces ten odbywał się powoli i z dużymi oporami. Pandemia wymusiła zaakceptowanie tego, co wcale nie było tak łatwe do przyję-

cia, gdyż wymagało przyswojenia nie tylko nowej wiedzy, lecz także obycia się z nową rzeczywistością technologiczną. W czasie pandemii nastąpił skokowy wzrost cyfrowych kompetencji pracowników, widoczny przede wszystkim w dużych firmach. Być może z tego właśnie powodu wiele rozwiązań technologicznych, które w ostatnim roku pojawiły się na rynku, dotyczy procesów dokonujących się wewnątrz firm – i to nie tylko usprawniających obieg dokumentów, lecz również pozwalających na aktywny udział pracowników w tworzeniu rozwiązań cyfrowych czy wykorzystywanie ich do wewnętrznej komunikacji.

Olbrzymią karierę robi też sztuczna inteligencja, której możliwości rosną z każdym rokiem. Instytucje finansowe, a przede wszystkim banki, które już od kilku dobrych lat są liderami w dziedzinie nowych technologii, wykorzystują ją na coraz szerszą skalę. Co ciekawe, możliwości analizy są już na tyle szerokie, że pozwalają badać nie tylko oczekiwania klientów, ich poziom satysfakcji czy potrzeby finansowe, lecz także prognozować zdarzenia przyszłe, dotyczące np. sytuacji, gdy pojawia się ryzyko zmiany instytucji finansowej na inną. Sprytnie algorytmy potrafią wyłapywać takie sygnały, które świadczą o zniechęceniu czy rozczarowaniu klienta, zapowiadające podjęcie decyzji o rezygnacji z dotychczasowej współpracy.

Kolejne lata przyniosą nam zapewne wiele zaskakujących pomysłów na wykorzystanie nowych technologii w biznesie, choć być może „zaskoczenie” nie jest zbyt dobrym określeniem tego, co się dzieje w nowoczesnej gospodarce. W technologii mamy do czynienia raczej z ewolucją, kumulacją rozwiązań, które przyspieszają tylko wtedy, gdy dzieje się coś nadzwyczajnego, i to na dużą skalę. Miejmy nadzieję, że do następnej edycji TechnoBiznesu nic takiego się nie wydarzy i będziemy mieć do czynienia raczej z kolejnymi etapami stabilnego wzrostu, a nie z gwałtowną zmianą wymuszoną przez niezależne od nas zdarzenia. //



Piaskownica technologiczna

» BIK HUB i BIK Open API

Piaskownica technologiczna BIK HUB wraz z pierwszą inicjatywą BIK Open API to innowacyjne przedsięwzięcie i bezpieczna przestrzeń badawcza do profesjonalnej weryfikacji rzeczywistych potrzeb oraz reakcji rynku na projektowane rozwiązania informatyczne

Biuro Informacji Kredytowej (BIK) od ponad 20 lat zarządza unikatowym zbiorem danych oraz jest głównym źródłem informacji kredytowej i gospodarczej w Polsce. W ciągu ostatnich kilku lat BIK wprowadziło wiele rozwiązań podnoszących bezpieczeństwo i efektywność procesów kredytowych oraz dających wygodny dostęp do usług przez siebie świadczonych przy wykorzystaniu nowych technologii. Przykładem są sektorowe platformy, służące m.in. wykrywaniu fraudów w czasie rzeczywistym, ograniczeniu strat finansowych w sektorze finansowym z tytułu transakcji oszukańczych i nieautoryzowanych. Systemowe rozwiązania BIK przynoszą wymierne ko-

rzyści biznesowe – wspierają procesy ograniczenia ryzyka w instytucjach finansowych, a bezpieczny dostęp i aktywność w czasie rzeczywistym zapewniają dzięki zastosowaniu innowacyjnych rozwiązań, np. w ramach Platformy Antyfraudowej czy Platformy Blockchain BIK, analiz scoringowych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji (IA) czy uczenia maszynowego (ML).

Uruchamiając piaskownicę technologiczną wraz z pilotażem platformy integracji danych BIK Open API, BIK poszerza grupę odbiorców usług o kolejne sektory gospodarki. To ważny krok w kierunku tworzenia nowej wartości biznesowej, dzięki wykorzystaniu potencjału najnowszych technologii

i wiedzy eksperckiej w budowaniu innowacyjnych rozwiązań.

BIK HUB – UNIKATOWE ŚRODOWISKO DO TESTOWANIA PROTOTYPOWYCH ROZWIĄZAŃ

BIK – największa baza informacyjna sektora finansowego w Polsce – dostrzega potencjał rozwoju nowych usług, dlatego uruchomiło piaskownicę technologiczną BIK HUB, adresowaną do przedsiębiorców z sektora finansów, a także innych segmentów rynku, start-upów, fintechów.

Piaskownica ruszyła 3 listopada 2021 r. wraz z jej pierwszą inicjatywą BIK Open API – nowatorską platformą, która integruje dane z wielu źródeł, od różnych podmiotów, działających

w obszarach nieruchomości, finansów, ubezpieczeń, badań konsumenckich, digital marketingu oraz data science.

Piaskownica BIK HUB realizowana jest w zgodzie z misją społecznej odpowiedzialności biznesu, upowszechnia wiedzę o nowych technologiach oraz aktywnie wspiera przedsiębiorczość.

KORZYŚCI Z UDZIAŁU W PIASKOWNICY TECHNOLOGICZNEJ BIK

BIK HUB to naturalne miejsce dla przedsiębiorców, będących zarówno w początkowej fazie swojego rozwoju, jak i tych, którzy chcą budować nowatorskie rozwiązania na doświadczeniach z dotychczasowej działalności. Udział w piaskownicy jest bezpłatny, co oznacza efektywne obniżenie kosztów wejścia na rynek nowych podmiotów i oferowanych przez nie rozwiązań. To także perspektywa zainteresowania wypracowanym rozwiązaniem instytucji, z którymi współpracuje BIK, co może się okazać szybką ścieżką monetyzacji najbardziej obiecujących projektów i zgłaszanych pomysłów.

BIK OPEN API – NOWATORSKI KONCEPT INTEGRUJĄCY RÓŻNE ŹRÓDŁA DANYCH

Platforma BIK Open API umożliwia dostęp do szerokiego wachlarza ponad 700 typów danych z różnych źródeł zewnętrznych, zintegrowanych w jednym punkcie dostępowym BIK Open API. Dane te zostały poddane geolokalizacji i wzbogacone o wybrane dane statystyczno-finansowe z BIK.

Platforma BIK Open API zgromadziła dane od partnerów i dostawców BIK HUB, np. o nieruchomościach z Cenatorium i Amron, dane z badań ankietowych GfK, dotyczące telefonów komórkowych (dostarczone przez partnera Selective), data science, np. z punktów POI (dostarczone przez Datawise) oraz dotyczące płatności kartowych (Visa). Zapewniony jest również dostęp do publicznych rejestrów, takich jak KRS, REGON, CEiDG, oraz do bazy Re-

Strategiczni partnerzy BIK HUB: Microsoft, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie oraz Fundacja Fintech Poland, popierają i współtworzą inicjatywę tworzenia nowych, innowacyjnych modeli usług kierowanych do przedsiębiorców z sektora finansów oraz z nowych segmentów rynku – start-upów czy fintechów

jestru Dłużników BIG InfoMonitor, co pozwala na przegląd i analizę danych o przedsiębiorcach. To wszystko dostępne jest w jednym repozytorium, w ramach BIK Open API.

Platforma również ułatwia dostęp do informacji o cechach wybranych lokalizacji, z podziałem na cztery kategorie: dotyczące terenu, nieruchomości, firm i mieszkańców, konsumentów. Można uzyskać wiedzę np. o typie zabudowy, średnich cenach nieruchomości czy najmu, o specyfice i preferencjach zakupowych mieszkańców, a także o statystykach dotyczących przestępczości czy wypadków drogowych itd.

Dane historyczne na temat preferencji zakupowych, zachowań konsumenckich lub deklaracji związanych z przyszłymi decyzjami zakupowymi pozwolą z dużą dokładnością tworzyć scenariusze aktywności sprzedażowych, aktywności marketingowych, wykorzystujących ścieżki „customer journey” dla określonych obszarów, lokalizacji i grup klientów.

Dostęp do Platformy BIK Open API pozwala na wyszukiwanie tzw. POI, czyli Points of Interest, pomaga w ustalaniu ich odległości od określo-

nego punktu adresowego. Ponadto w ramach BIK Open API dostępne są usługi opcjonalnie wzbogacone o statystyki kredytowe w ujęciu geograficznym, oparte na wybranych danych z bazy BIK, na podstawie wskazanego adresu lub współrzędnych, produktów kredytowych czy określonych usług wykorzystujących tzw. scoring lokalizacji „geo-score”.

Obecnie w pilotażu BIK Open API prowadzi testy 16 podmiotów. Wśród nich są małe start-upy, fintechy oraz duże organizacje, np. banki komercyjne.

W Piaskownicy BIK HUB jest już miejsce na kolejne inicjatywy, nadal związane z integracją danych, ale także z wykorzystaniem naszej wiedzy w obszarze technologii blockchain czy biometrii behawioralnej.

STRATEGICZNE I MERYTORYCZNE ZAANGAŻOWANIE LIDERÓW INNOWACJI

Technologiczną wartość oraz merytoryczny charakter przedsięwzięcia BIK wzmacniają partnerzy piaskownicy BIK HUB. Strategiczni partnerzy BIK HUB: Microsoft, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie oraz Fundacja Fintech Poland, popierają i współtworzą inicjatywę tworzenia nowych, innowacyjnych modeli usług kierowanych do przedsiębiorców z sektora finansów oraz z nowych segmentów rynku – start-upów czy fintechów.

Zaangażowanie w rozwój pilotażowej Platformy BIK Open API wzmacnia partnerstwo BIK z firmą doradczą Deloitte. Umożliwia ono tworzenie innowacyjnych usług lub produktów w oparciu o zebrane dane statystyczne.

Ekspertów BIK oraz wszystkich Partnerów, skupiających się wokół przedsięwzięcia piaskownicy technologicznej BIK, łączy idea upowszechniania wiedzy o technologiach i edukacji w ramach planowanych w BIK HUB spotkań, warsztatów innowacyjnych oraz wydarzeń, takich jak webinary, hackathony czy case studies. //



Biznes BIG.pl

– nowy system transakcyjny

Nowy system został zbudowany we współpracy z klientami, tak aby optymalnie wspierać realizowane przez nich procesy. Projekt poprawia doświadczenia klientów BIG InfoMonitor oraz wykorzystuje nowe technologie

BIG InfoMonitor dostarcza dane o długach firm i konsumentów. Pomaga w ten sposób biznesowi w przeciwdziałaniu zatorom płatniczym i w odzyskiwaniu pieniędzy. Od początku istnienia BIG InfoMonitor korzystający z jego rejestru wpisali prawie 25 mln zobowiązań o wartości niemal 127 mld zł. Kto i ile ma długów, śledzą na bieżąco banki, instytucje pożyczkowe i wiele innych przedsiębiorstw. Badają w ten sposób wiarygodność płatniczą klientów. Tylko w zeszłym roku zweryfikowali prawie co czwarte dorosłego Polaka i ponad połowę przedsiębiorstw. Przez 18 lat dzięki BIG InfoMonitor udało się odzyskać ponad 50 mld zł długów.

BIG InfoMonitor ma jedną z największych baz dłużników – zasoby rejestru obejmują niemal 6 mln informacji o długach. Średnio co 1,2 sekundy z Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor pobierany jest raport o firmie lub osobie. Od początku działania zainteresowani prześwietlaniem swoich klientów pobrali z BIG InfoMonitor 224,5 mln raportów, ponad 195 mln na temat konsumentów i ponad 29 mln na te-

mat firm. Tylko w 2021 r. takich sprawdzeń było więcej niż 26 mln i dotyczyły 23 proc. dorosłej populacji Polaków (7,2 mln konkretnych osób) oraz 53 proc. działających firm (1,3 mln różnych przedsiębiorstw). Obecnie w rejestrze BIG InfoMonitor widnieje poniżej 10 proc. dorosłych Polaków i mniej niż 10 proc. firm, można więc zakładać, że większość raportów okazywała się dla sprawdzanych korzystna.

BIG InfoMonitor wychodzi naprzeciw potrzebom przedsiębiorców. Dostarcza niezbędnej wiedzy o wiarygodności płatniczej kontrahentów – zarówno firm, jak i konsumentów. Tym samym poprzez swoje usługi wspiera przedsiębiorców w podejmowaniu odpowiedzialnych decyzji. Pomaga im unikać ryzyka finansowego i współpracy z dłużnikami. Rozumie sytuację przedsiębiorców i niepewność, w jakiej żyją, dlatego wdraża nowy system transakcyjny – Biznes BIG.pl. Nowy system został zbudowany we współpracy z klientami, tak aby optymalnie wspierać realizowane przez nich procesy. Jest intuicyjny i prosty w obsłudze. To serwis, który prowadzi użytkownika za rękę, wspierając go w realizacji jego planów. Wejście do

systemu poprzedza podpisanie również prostej umowy i akceptacji regulaminu, których treść została przygotowana zgodnie ze standardami prostej polszczyzny.

Projekt poprawia doświadczenia klientów BIG InfoMonitor oraz wykorzystuje nowe technologie. W ramach projektu zapewniliśmy możliwość zdalnego zawierania umowy z naszą firmą.

Nowy system ma zapewnić skrócenie czasu i obniżenie kosztów realizacji zadań wykonywanych przez klienta. Jednocześnie poprzez zastosowanie nowych technologii oraz nowej organizacji pracy w projekcie – także zmniejszenie kosztu i czasu wprowadzania zmian w systemie. Nastawienie na szybkie dostarczanie produktu do klientów i uwzględnianie informacji zwrotnej. Błyskawiczne dostarczenie kolejnych części systemu udało się dzięki wykorzystaniu Scrum i praktyk zwinnych.

BIG InfoMonitor jest spółką zależną sektora bankowego poprzez Biuro Informacji Kredytowej – swojego głównego akcjonariusza. Więcej na temat firmy na stronie: www.big.pl. //



Cenne wskazówki Od zaufanego partnera

Zabezpiecz płynność finansową swojej firmy.

Zanim podejmiesz współpracę z nowym kontrahentem, najpierw sprawdź jego wiarygodność. Z baz BIG InfoMonitor dowiesz się o długach bankowych i pozabankowych osób i firm.

Dzięki współpracy z nami:

- łatwiej podejmiesz trafne decyzje biznesowe,
- zabezpieczysz swój biznes przed zatorami płatniczymi,
- wpiszesz dłużników do naszej bazy długów i zmotywujesz ich do zapłaty,
- otrzymasz pieczęć ostrzegawczą na swoje faktury.

Wszystkie usługi w nowym systemie zbudowanym specjalnie dla biznesu.

Pakiet usług już od **149 zł miesięcznie**.
Szczegóły oferty na **www.big.pl**



BIG
InfoMonitor

.....
GRUPA BIK



GRYFBANK wer. 21

Nie zawsze nowy produkt musi się wiązać z wysokimi kosztami i długim czasem oczekiwania na efekt końcowy, co udowadnia system GRYFBANK firmy HEUTHES



Zmieniające się dynamicznie otoczenie rynku finansowego wymaga od banków ponoszenia ciągłych nakładów na rozwój systemów bankowych w celu zapewnienia w ofercie oczekiwanych przez klientów nowych produktów czy możliwości obsługi kolejnych kanałów rozliczeniowych. Wiąże się to z koniecznością uruchomienia skomplikowanych procedur zamówienia zmian w oprogramowaniu, a następnie długotrwałym i kosztownym rozwojem aplikacji bankowych. Te bariery sprawiają, że zwłaszcza mniejszym bankom trudno nadążyć za konkurencją. Okazuje się jednak, że nie zawsze nowy produkt musi się wiązać z wysokimi kosztami i długim czasem oczekiwania na efekt końcowy, co udowodnia system GRYFBANK firmy HEUTHES.

SYSTEM GRYFBANK WER. 21

GRYFBANK stanowi centrum systemów obsługi w banku. Zapewnia obsługę gotówkową i bezgotówkową transakcji klientów w kanałach tradycyjnych i nowoczesnych.

cyjnych oraz inicjowanych w kanałach zdalnych, wykonując w tle ewidencję księgową i dostarczając dane dla sprawozdawczości.

Nowa odsłona systemu, który od 1993 r. z powodzeniem sprawdza się w bankowości komercyjnej, przynosi w wersji 21 nowy interfejs graficzny oparty na przeglądarce internetowej, otwartej architekturze bazującej na mikroservisach w technologii REST oraz własnej technologii VIMI.

Warto podkreślić, że system GRYF-BANK zawiera ładunek doświadczeń zarówno największych polskich banków, które go używają, jak i firmy HEUTHES, która od 30 lat systematycznie go rozwija. Pierwszy graficzny, przeglądarkowy interfejs systemu powstał i został wdrożony w 1997 r.

Podstawowym celem przyświecającym twórcom GRYFBANK było stworzenie systemu, który może być rozwijany przez bank samodzielnie, dzięki zaawansowanej parametryzacji, bez potrzeby każdorazowej ingerencji w jego kod. W praktyce oznacza to możliwość tworzenia nowych produktów poprzez odpowiednie definiowanie zasad, które będą nimi sterować, określenie wymaganych schematów księgowych i powiązanie z wytworzonymi również przez bank profilami naliczania opłat i prowizji czy też zasad naliczania oprocentowania. Czas od zidentyfikowania potrzeby biznesowej do zdefiniowania kompletnego produktu może się w związku z tym zamknąć w kilku-, kilkunastu godzinach pracy specjalistów ze strony banku, bez dodatkowych nakładów ze strony

dostawcy systemu. Definiowanie profili czy grup nie ogranicza możliwości indywidualnego podejścia do klienta. GRYFBANK umożliwia bowiem wprowadzenie indywidualnych wartości, wynegocjowanych z klientem dla konkretnego rachunku.

Podejście produktowe do definiowania oferty bankowej ma dodatkowy atut, który oznacza, że raz zdefiniowany produkt jest wykorzystywany w obsłudze klienta zarówno w placówkach, jak i w kanałach zdalnych. Pracownik banku nie musi się posługiwać planem kont, aby ewidencjonować transakcje, tylko zdefiniowanym produktem, którego ewidencja jest prowadzona „w tle”. Zamiast poświęcać czas na zgłębianie zasad rachunkowości, może się skupić na identyfikacji potrzeb klienta i skutecznej sprzedaży produktów.

Aby obsługa w placówce była maksymalnie ergonomiczna, interfejs graficzny systemu pracującego w przeglądarce został zbudowany zgodnie z ideą widoku 360. Oznacza to, że po wyszukaniu klienta w kartotece pracownik ma dostęp do kompletnych informacji o aktywnych produktach klienta oraz nowych produktach możliwych do zaoferowania. Łatwość nawigacji po systemie i operowanie na zdefiniowanych produktach skutecznie redukuje czas niezbędny do wdrożenia nowych pracowników banku do obsługi klienta.

SZYBKA INTEGRACJA Z INNYMI SYSTEMAMI

GRYFBANK dzięki zastosowaniu szerokiego i otwartego zestawu funkcji API w technologii REST nie tylko wprowadza do banku najnowsze rozwiązania technologiczne, lecz także pozwala na szybką integrację z innymi systemami. API umożliwia pełną obsługę klienta w bankowości internetowej czy mobilnej, przy zachowaniu pełnego bezpieczeństwa rozwiązania. Dostęp do funkcji API jest zabezpieczony tokenami autoryzacyjnymi OAuth2, a dodatkowa parametryzacja umożliwia określenie,

które systemy zewnętrzne mogą wywoływać konkretne funkcje API.

Dostęp do informacji dla klientów jest zapewniany w trybie 24/7, mogą oni w pełni korzystać z bankowości internetowej i realizacji płatności kartowych oraz natychmiastowych przez całą dobę, bez przerw serwisowych związanych z przetwarzaniem systemu.

SZEROKI ZAKRES OBSZARÓW FUNKCJONALNYCH WSPIERANYCH PRZEZ GRYFBANK

GRYFBANK zapewnia obsługę całej palety rachunków bieżących, depozytów terminowych i kredytów. Poprzez interfejs graficzny systemu lub w kanałach zdalnych pozwala na realizację operacji we wszystkich krajowych kanałach rozliczeniowych: kartowych, Elixir, SORBNET, Express Elixir, BlueCash, a dodatkowo – po integracji bankowości mobilnej – z usługi BLIK. Pozwala także na obsługę rozliczeń zagranicznych: SEPA, TARGET, czy bankowość korespondencyjną poprzez SWIFT. Zarówno dla rozliczeń krajowych, jak i zagranicznych identyfikacja oraz walidacja dostępnych kanałów rozliczeń jest wykonywana już w momencie składania dyspozycji przez klienta.

Drugim filarem, oprócz systemu GRYFBANK, obsługującym tzw. back office banków jest MULTICENTRAUR PAYMENT HUB, z którym GRYFBANK jest ściśle zintegrowany i w którym zawarte są funkcje do obsługi zaplecza banku.

Z racji dostarczania przez HEUT-HES oprogramowania MULTICENTRAUR PAYMENT HUB również dla sektora bankowości spółdzielczej w Polsce, GRYFBANK zapewnia pełną integrację z systemami rozliczeniowymi w bankach zrzeszających, pozwalając na usprawnienie przekazywania danych do centrali zrzeszenia.

Proces realizacji płatności może zostać zintegrowany z zewnętrznymi systemami odpowiedzialnymi za we-

ryfikację danych pod kątem ryzyka fraud i prania pieniędzy.

GRYFBANK wspiera operacje gotówkowe w placówkach banku, pozwalając na zarządzanie skarbami i kasami, w tym ewidencję nominalową transakcji. W zależności od wymagań banku możliwa jest obsługa operacji zarówno w złotych, jak i w walutach obcych.

W bazowym rozwiązaniu GRYFBANK dostarcza także moduł zarządzania dokumentami elektronicznymi, który pozwala na rezygnację z wydruków papierowych, zwłaszcza w obszarze back office, na rzecz zapisywania ich w elektronicznym archiwum. Dokumenty zapisane w ten sposób mogą być w dowolnym czasie wyświetlane i drukowane, a odpowiednie skatalogowanie zapewnia łatwość dostępu do danych, jak również historię dokumentu. Elektroniczne archiwum pozwala zabezpieczyć niezmienną dokumentów pieczęcią lub podpisem cyfrowym.

GRYFBANK udostępnia też pełne dane o klientach i operacjach, które mogą stanowić źródło dla sprawozdawczości obowiązkowej czy analiz CRM. //

» Kluczowe własności GRYFBANK:

- samodzielne tworzenie produktów przez bank,
- elastyczne definiowanie opłat i prowizji oraz oprocentowania,
- dostęp poprzez przeglądarkę internetową,
- widok 360 klienta,
- architektura bazująca na mikroserwisach,
- otwartość na integrację – API REST,
- dostępność 24/7,
- wbudowane elektroniczne archiwum,
- bezpieczeństwo i audytowalność.



Automatyzacja tworzenia dokumentów w BNP Paribas przy użyciu TemplaR

TemplaR to zaawansowany system projektowania i generowania dokumentów. Jego wykorzystanie do automatyzacji procesu wytwarzania wszelkich dokumentów dedykowanych klientom w segmencie korporacyjnym pozwoliło znacząco skrócić czas i poprawić jakość ich obsługi

MICHAŁ DRABIKOWSKI
partner zarządzający w in4mates

Digitalizacja i automatyzacja procesów, dbałość o klienta czy odejście od papieru to obserwowane od dawna trendy, które w ostatnich latach jeszcze bardziej zyskały na znaczeniu. Dzisiaj już nikogo nie dziwi, że proces wytwarzania dokumentów tradycyjnych i elektronicznych dla klientów indywidualnych jest w bankach w pełni zautomatyzowany.

Inna jest sytuacja w odniesieniu do klientów korporacyjnych, gdzie wolumen wytwarzanych dokumentów jest dużo mniejszy, a różnice między dokumentami dla poszczególnych klientów są znacznie większe (różnorodność tę dobrze widać na przykładzie komparcji umów, które potrafią przybierać najróżniejszy kształt, w zależności od konkretnej formy prawnej, współwłaścicieli czy poręczycieli). Dla nich jest znacznie trudniej tworzyć szablony, na podstawie których będą generowane poszczególne dokumenty. Wiele do-

stępnych na rynku narzędzi projektowania i generowania dokumentów nie ma wystarczającej siły wyrazu, by to umożliwić. W innych koszt wytworzenia szablonów i późniejszego ich utrzymywania może nie rekompensować zysków, przy uwzględnieniu zakładanej skali użycia. Jeszcze inne narzędzia umożliwiają pracę nad szablonami wyłącznie specjalistom IT, a nie użytkownikom biznesowym, co drastycznie wydłuża czas wprowadzania i wdrażania nawet niewielkich zmian.

BNP Paribas Bank Polska S.A. kieruje swoje usługi do pełnego spektrum

odbiorców: od klientów detalicznych, po firmy w segmentach MŚP i korporacyjnym. Ponieważ obsługa dokumentów dla tych ostatnich realizowana była manualnie, skutkowało to znaczącym wydłużeniem procesu i powstawaniem błędów. Dlatego zapadła decyzja o automatyzacji wytwarzania dokumentów dla klientów korporacyjnych przy użyciu platformy TemplaR, wyłonionej w ramach inicjatywy „Call for startups”.

Platforma ta pozwala w pełni kontrolować i automatyzować proces wytwarzania dokumentów w przedsiębiorstwie. Łącząc w sobie edytor



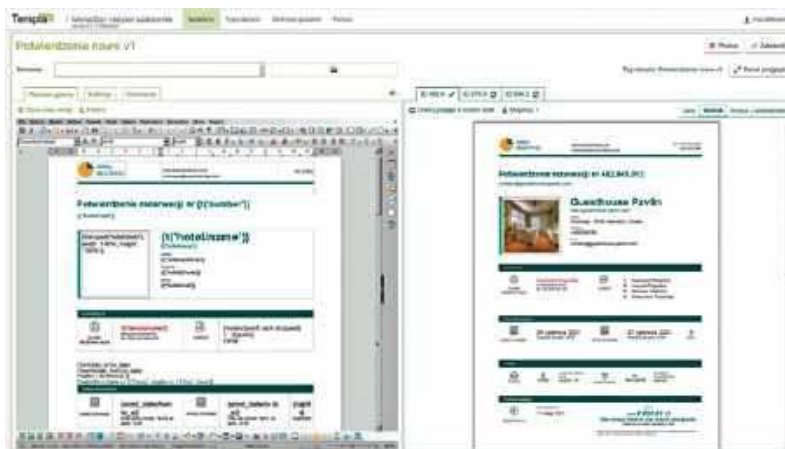
Strona startowa TemplaR, na której widać jego cztery główne moduły.

WYSIWYG (ang. What You See Is What You Get) i siłę wyrazu pełnego języka programowania, pozwala na wygodne projektowanie dowolnie złożonych szablonów dokumentów oraz ich testowanie na bieżąco. Umożliwia centralne zarządzanie wszystkimi wykorzystywanymi szablonami i wydajne generowanie na ich podstawie dokumentów w różnych formatach, z poziomu zintegrowanych z nim systemów.

Statyczny tekst oraz wygląd szablonów TemplaR projektowany jest w webowym edytorze tekstu wyposażonym w komplet mechanizmów edycyjnych standardu ISO/IEC 26300: dobór stylu i kroju czcionki, akapity, tabele, wstawianie grafiki i wiele innych. Dostępne są tu także standardowe mechanizmy automatyzacji dokumentów, takie jak numerowanie pozycji listy, stron i rozdziałów, wstawianie odnośników czy spisu treści.

W miejsce zmiennych danych (np. nazwisko klienta czy numer rachunku bankowego) wpisywane są w szablonach znaczniki, które pozwalają programowi wstawić odpowiednie dane w czasie generowania dokumentu. Kod znaczników można tworzyć automatycznie przy użyciu kreatora (wybieramy konkretne wartości na przykładowych danych) albo wytwarzać samodzielnie, wykorzystując pełny język programowania Ruby. W ten sposób można m.in. budować konstrukcje warunkowe sterujące wyświetlaniem danych (np. dodanie przedrostka „Pan/Pani” czy sekcji opisującej pełnomocnika, o ile występuje w umowie) lub prezentować listy danych (np. w postaci wierszy tabeli czy punktów). Można też konwertować dane liczbowe na zapis słowny (uwzględniona jest tu odmiana w najróżniejszych językach, w tym w języku polskim) lub kwotowy (z separatorem tysięcy i dwoma cyframi dziesiętnymi), prezentować daty w dowolny żądany sposób, wstawiać kody kreskowe (paskowe lub QR Code zgodne z żądanym standardem) i zewnętrzne grafiki.

Aby uniknąć potrzeby duplikowania takich samych fragmentów w wielu



Widok edycji szablonu – po lewej stronie wprowadzane są zmiany, po prawej prezentowane są na bieżąco przykładowe dokumenty wygenerowane na jego podstawie.

szablonach, wprowadzono mechanizm podsablonów, czyli możliwość użycia jednych szablonów w innych. Funkcjonalność definicji globalnych pozwala w jednym miejscu definiować wartości (np. numer telefonu czy logo) i funkcje (np. formatujące dane) wykorzystywane w wielu szablonach – w przypadku podjęcia decyzji o zmianie wystarczy wykonać ją w jednym miejscu, aby zaaplikowała się do wszystkich szablonów.

W tworzeniu i modyfikowaniu szablonów pomagają podgląd wyjściowych dokumentów odświeżany automatycznie po wykonaniu każdej zmiany, na podstawie przykładowych danych (w postaci plików XML). Przetestowane szablony promowane są na kolejne środowiska (testowe, produkcyjne) za pomocą dedykowanej aplikacji webowej. Na bazie przygotowanych szablonów TemplaR umożliwia masowe generowanie dokumentów w żądanym formacie (PDF, DOCX, ODT i inne) – z poziomu własnej aplikacji webowej albo dowolnego zintegrowanego z nim systemu. Prezentuje również statystyki generacji poszczególnych dokumentów, takie jak liczba generacji w jednostce czasu czy średni czas generacji.

Statystyki te pokazują, że po zrealizowanym w 2021 roku wdrożeniu, w BNP Paribas używanych jest produkcyjnie 65 różnych szablonów dokumentów dedykowanych klien-

tom korporacyjnym, a na ich podstawie generowanych jest łącznie około 7500 dokumentów miesięcznie. Każdy z tych dokumentów generowany jest na podstawie dostarczonych automatycznie danych w czasie maksymalnie kilku sekund, podczas gdy przed użyciem TemplaR były to dziesiątki minut, a nawet godziny. Oznacza to z jednej strony olbrzymią oszczędność czasu konsultantów, z drugiej – dużo szybszą obsługę klientów, co wpływa istotnie na ich satysfakcję. Wpływa na nią również dużo mniejsza liczba błędów w przygotowanych dokumentach oraz ich spójny i profesjonalny wygląd.

Niezwykle szybkie jest też dostosowanie szablonów do zmieniających się okoliczności. Dzięki wykorzystaniu zmiennych globalnych zmiana adresu firmy we wszystkich szablonach została wykonana w ciągu kilku minut. Zaś zmiana w sposobie prezentowania komparycji, zrealizowanych jako podsablon wykorzystywany w kilkadziesiąt szablonach umów – w ciągu kilku godzin, wraz z testami.

Korzyści z użycia TemplaR dla klientów korporacyjnych pokazują zasadność jego wykorzystania jako narzędzia projektowania i generowania wszystkich dokumentów w organizacji, również tych dedykowanych pozostałym klientom. Przyniosłoby to dalsze korzyści organizacyjne i uprościło architekturę IT. //



Pakiet narzędzi i usług AMLNet

AMLNet – Centralny Rejestr Prania to rozwiązanie informatyczne będące wsparciem dla banków w procesie przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu

AMLNet jest zautomatyzowanym rozwiązaniem informatycznym służącym bieżącej analizie transakcji klientów w oparciu o określoną parametryzację, udaremniającym wprowadzenie do obrotu finansowego środków pochodzących z nielegalnych i nieujawnionych źródeł. Narzędzie to minimalizuje ryzyko związane z przeprowadzanymi transakcjami, nakładając automatycznie blokadę na transakcję wytypowaną przez system jako podejrzana.

PODSTAWOWE FUNKCJONALNOŚCI SYSTEMU:

Analiza wszystkich transakcji klientów realizowanych w banku – zarówno wychodzących, jak i przychodzących, w szczególności transakcje kasowe

i dysponenckie w systemie corowym banku oraz transakcje w systemach bankowości elektronicznej dla osób fizycznych – eBankNet, dla korporacji – eCorpoNet, a także transakcje w bankowości mobilnej – mobileNet, przy uwzględnieniu:

- a) list PEP/RCA (wymagana integracja z firmą iAML),
- b) list sankcyjnych (wymagana integracja z firmą iAML),
- c) kwoty progowej,
- d) tytułu przelewu,
- e) kraju,
- f) ryzyka klienta:
 - proces automatycznej blokady środków;
 - pełna historia przeprowadzonych analiz;
 - archiwum transakcji.

W ramach systemu obsługiwany jest również Centralny Rejestr Beneficjentów Rzeczywistych – CRBR, który jest integralnym modulem systemu AMLNet, wspomagającym:

- uzyskanie potwierdzenia rejestracji w Centralnym Rejestrze Beneficjentów Rzeczywistych;
- odnotowywanie rozbieżności między informacjami zgromadzonymi w Centralnym Rejestrze Beneficjentów Rzeczywistych a informacjami o Beneficjentach Rzeczywistych klienta w banku.

FUNKCJONALNOŚĆ UMOŻLIWIA:

- porównywanie danych o beneficjentach rzeczywistych klientów już obsługiwanych przez bank,



fot. Shutterstock

- automatyczną weryfikację danych podczas wprowadzenia do systemu corowego EuroBankNet/ FrontNet – Beneficjent Rzeczywisty,
- przeglądanie zweryfikowanych danych wraz z wykazem niezgodności,
- generowanie wydruków z weryfikacji dla celów kontrolnych.

KORZYŚCI BIZNESOWE DLA BANKU:

- komfort przy wypełnianiu obowiązków nałożonych przez ustawodawcę, automatyzacja tych czynności,
- poprawa poziomu zaawansowania technologicznego,
- bezpieczeństwo przepływów finansowych,
- uproszczenie procesów w banku,
- skrócenie czasu obsługi klienta,
- zmniejszenie kosztów,
- szybka i łatwa integracja z systemami bankowymi.



Od momentu wybuchu wojny na Ukrainie obserwujemy znaczne zwiększenie prób zalegalizowania podejrzanych transakcji finansowych. Dzięki zainstalowaniu AMLNet wszelkie nielegalne operacje bankowe wykryte przez system jako niebezpieczne są automatycznie blokowane. Jednocześnie AMLNet znacznie uprościł procesy weryfikacji w banku, skrócił czas obsługi klienta i pozwolił na zmniejszenie kosztów. Zastosowane w nim zaawansowane rozwiązania IT znacznie zwiększyły liczbę wykrytych fraudów. Ze zrozumiałych względów bezpieczeństwa nie możemy jednak w szczegółach powiedzieć o zastosowanych rozwiązaniach systemowych i sposobie ich działania. Najważniejsze, że są skuteczne i automatycznie wykrywają oraz blokują wszelkie podejrzane operacje cyberprzestępców.

– opinia Banku

finanse

Giełda & Waluty & Kredyty



for: Shutterstock

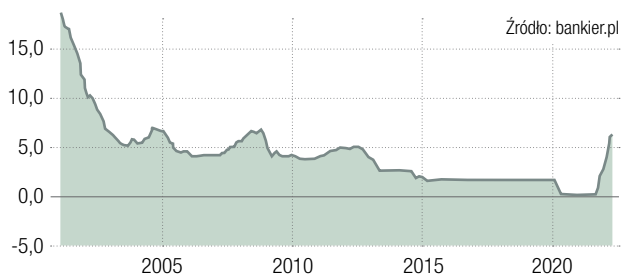
PIOTR ROSIK

Co zamiast WIBOR-u?

Nadchodzi koniec kontrowersyjnego wskaźnika WIBOR, na podstawie którego ustalane jest oprocentowanie kredytów hipotecznych

Jeszcze we wrześniu 2021 r. WIBOR 6M wynosił 0,23 proc. Na początku maja sięgał już 6,33 proc. Nigdy w historii polskiego rynku bankowego ten wskaźnik nie rósł tak dynamicznie w tak krótkim czasie. WIBOR (Warsaw Interbank Offer Rate) to stopa procentowa, po jakiej banki udzielają pożyczek innym bankom. Inaczej – stopa referencyjna rynku międzybankowego dla kontraktów kilkumiesięcznych. Na jej podstawie ustalane jest oprocentowanie kredytów hipotecznych. Jej dynamiczny wzrost to efekt równie dynamicznej podwyżki stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej, która w ten sposób walczy z inflacją.

Notowania WIBOR od początku 2001 r.



Reforma WIBOR-u to kwestia czasu

W związku ze znaczącym i dynamicznym wzrostem kosztów kredytów hipotecznych premier RP Mateusz Morawiecki zapowiedział zmiany dotyczące kredytów i wsparcia kredytobiorców. Jedną z propozycji

jest zlikwidowanie wskaźnika WIBOR w stosunku do kredytów hipotecznych i zastąpienie go nowym wskaźnikiem od początku 2023 r. Ekspertci są zgodni, że ten ruch może spowodować jednorazowy spadek kosztów oprocentowania.

„Apelowaliśmy długo o to, aby banki wypracowały odpowiedni, bardziej przejrzysty, bardziej transparentny i sprawiedliwy mechanizm kalkulowania kosztów kredytu niż WIBOR. Niestety nie doszło do tego, aż do obecnego momentu” – powiedział premier pod koniec kwietnia. „Dlatego od 1 stycznia 2023 r., razem z regulatorem rynku, ale przede wszystkim we współpracy z Sejmem, narzucimy obowiązek posługiwania się inną niż WIBOR, transparentną stawką pochodzącą z rynku międzybankowego depozytów overnight” – zapewnił.

WIBOR jest kontrowersyjny, gdyż nie jest oparty na rzeczywistych transakcjach międzybankowych, których jest niewiele, ale na aproksymacjach wynikających z modeli matematycznych. Nowy wskaźnik miałby być wypracowany przez banki (oparty na stawce O/N, czyli overnight) lub – jeśli do porozumienia nie dojdzie – WIBOR zostanie zastąpiony stawką referencyjną POLONIA (wyznaczana jest jako średnia, ważona wolumenem poszczególnych transakcji, oprocentowania niezabezpieczonych depozytów międzybankowych zawartych na termin O/N w danym dniu roboczym do godziny 16.30). Inną możliwością jest wprowadzenie oprocentowania stałego w kredytach hipotecznych (za czym opowiada się np. Stowarzyszenie Stop Bankowemu Bezprawiu).

Rynek nie został zaskoczony tymi propozycjami (choć akcjonariusze banków już tak, sądząc po reakcji notowań na giełdzie). Dyskusja nad reformą stawek referencyjnych toczy się od kilku lat. Rozpoczęła się po tym, jak wykryto nieprawidłowości w obliczaniu

stawek na wielu rynkach, m.in. w Londynie w zakresie stawki LIBOR. Unia Europejska wydała jasne wytyczne co do kierunku reform stawek w tzw. rozporządzeniu BMR. – Celem regulacji unijnej była walka z manipulacją stawkami referencyjnymi, które nie są oparte na realnie przeprowadzonych transakcjach, tylko kwotowaniach banków. Wskaźniki referencyjne najbardziej widoczne są dla umów kredytowych, ale dotyczą całego rynku finansowego, w tym kapitałowego, toteż zawężanie dyskusji tylko do rynku kredytowego i banków jest błędem, a przedstawianie zmiany stawki referencyjnej jako „rządowego planu pomocy dla kredytobiorców” jest niebezpieczną manipulacją, podważającą zaufanie do rynku i jego regulatorów – mówi prof. Ewa Miklaszewska z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. – Polski rynek hipoteczny jest świadomy zachodzących na europejskim rynku finansowym zmian, gdyż od 1 stycznia br. wskaźnik LIBOR CHF został zastąpiony przez stawkę SARON (Swiss Averaged Rate OverNight), publikowaną przez szwajcarską giełdę SIX, i nikt nie przedstawiał tej zmiany jako „planu pomocy tzw. frankowiczom – dodaje.

W Polsce prace nad reformą stawek trwają pod auspicjami GPW Benchmark jako administratora reformy stawki WIBOR. – Stawki referencyjne powinny uwzględniać nie ceny ofertowe banków jako uczestników fixingu, ale już zrealizowane transakcje. Powinien się także zmienić sposób ich liczenia. W przypadku stawek WIBOR i WIBID jest to średnia arytmetyczna, która nie oddaje znaczenia poszczególnych uczestników rynku międzybankowego, dlatego lepszym rozwiązaniem jest średnia ważona wolumenem zrealizowanych transakcji przez poszczególne banki. Tak jest w przypadku stawki POLONIA, wyznaczanej przez NBP. Należy jednak zauważyć, że stawka POLONIA dotyczy depozytów overnight, a tutaj mówimy o podstawie do oprocentowania kredytów długoterminowych nawet do 30 lat. W przypadku wyboru stawki POLONIA niedopasowanie do istniejących realiów rynkowych w zakresie kredytów hipotecznych jest rażące – mówi „Gazecie Bankowej” prof. Krzysztof Waliszewski z Katedry Pieniądza i Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Prof. Waliszewski podkreśla, że kształtowanie się stawek na rynku międzybankowym wpływa na kredytobiorców, kredytodawców, a także na ogólną stabilność polskiego systemu finansowego. – Dlatego przy proponowaniu nowych rozwiązań w tym zakresie należy, na zasadzie konsensusu, uwzględnić wszystkich interesariuszy. Nie może być to doraźne działanie poddyktowane presją na ochronę interesów jednej grupy kosztem innych grup interesariuszy. Ze względu na długoterminowy charakter kredytów hipotecznych zmiany te będą oddziaływały na stabilność i bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych, ale także na zyskowność banków – wskazuje.

Rola GPW Benchmark w reformie stawek WIBOR i WIBID

Od grudnia 2020 r. GPW Benchmark – spółka z grupy GPW – uzyskała zezwolenie Komisji Nadzoru Finansowego na prowadzenie działalności administratora wskaźników referencyjnych stopy procentowej, w tym opracowywania stawek referencyjnych WIBID i WIBOR. W ten sposób spółka ta stała się jednym z trzech licencjonowanych administratorów wskaźnika WIBOR zwanego kluczowym. GPW Benchmark pracuje również nad wskaźnikami alternatywnymi. Reformę wskaźników wymusza unijne rozporządzenie BMR.

Jak skonstruować nowy wskaźnik

Na czym powinien być oparty nowy kluczowy wskaźnik? Wiadomo, że GPW Benchmark pracuje nad dwoma koncepcjami wskaźników: czysto transakcyjnym (opartym na depozytach niezabezpieczonych) lub na transakcjach repo i buy-sell-back.

Prof. Miklaszewska uważa, że jedyną przesłanką w trakcie tworzenia nowego wskaźnika powinna być przejrzystość konstrukcji i funkcjonowania. – Funkcjonować będzie on w długim okresie czasu, więc podejście GPW Benchmark oparte na wskaźniku transakcyjnym „bez ryzyka” wydaje się właściwe, podobnie jak oparcie się na stawce POLONIA. Oprocentowanie stałe nie jest wskaźnikiem rynkowej ceny pieniądza, jest alternatywnym sposobem wyceny kredytów hipotecznych w stosunku do oprocentowania zmiennego i powinno być, choć ostrożnie, wprowadzane jako jedna z opcji dla kredytów hipotecznych przez system bankowy – uważa prof. Miklaszewska.

W „grze” jest również zamiana WIBOR-u na stawkę O/N. Pojawiły się głosy, że takie rozwiązanie mogłoby się wiązać z dalszym spadkiem efektywności polityki pieniężnej NBP, co z kolei mogłoby prowadzić do konieczności dodatkowych podwyżek stóp procentowych. Należy jednak pamiętać, że stopa rynku międzybankowego jest tylko jednym z wielu parametrów, które wpływają na decyzje RPP. – Niska efektywność polityki pieniężnej NBP wynika ze spóźnionej reakcji na rozpędzającą się inflację, z braku odpowiedniej komunikacji banku centralnego z rynkiem oraz braku spójności między działaniami antyinflacyjnymi NBP i proinflacyjnymi programami rządowymi. Rynkowa stopa referencyjna O/N może nawet pomóc NBP w prawidłowej ocenie sytuacji na rynku pieniądza – uważa prof. Miklaszewska.

Być może na polskim rynku powinno się jednak pojawić więcej kredytów hipotecznych ze stałą stopą procentową. Mogłyby by je swobodnie oferować banki

hipoteczne, finansujące się listami zastawnymi, czyli długoterminowymi dłużnymi papierami wartościowymi. Otwarta pozostaje jednak kwestia, jak zachęcić banki hipoteczne do szerokiego wyjścia z taką rynkową ofertą.

Zniknięcie WIBOR-u namiesza w prawie?

Likwidacja WIBOR-u i wdrożenie nowej stawki to oczywiście nie tylko kwestia ekonomiczna, lecz i prawna. Czy nie ma zagrożenia, że zastąpienie WIBOR-u nowym wskaźnikiem wprowadzi zamieszanie w prawie bankowym? Wielu ekspertów odpowiada twierdząco, wskazując, że taki ruch wygeneruje ryzyko operacyjne dla banków, w tym prawne, a nawet ryzyko reputacji. Skala czynników ryzyka może być oszacowana dopiero, gdy będą znane szczegóły konstrukcji nowej stawki, mającej zastąpić WIBOR.

Zdaniem prof. Miklaszewskiej przykład w miarę bezproblemowego wprowadzenia do umów kredytowych opartych na LIBOR CHF SARONU pokazuje, że jeśli nie będzie manipulacji informacją i stawkami, rynek powinien przyjąć konieczne zmiany ze spokojem. Pytanie jednak, czy nie pojawi się niezadowolenie wśród grup kredytobiorców, którzy będą wciąż płacić wedle WIBOR-u. – Zachęcanie przez wiele lat tzw. frankowiczów, żeby unieważniali sądownie umowy kredytowe, zamiast zastosować rozwiązanie ustawowe dla tych kredytów, spotęgowało postawę roszczeniową wśród klientów banków i działalność wielu agresywnych kancelarii prawnych, które próbują namówić klientów banków do kwestionowania każdego zapisu w umowach kredytowych, również opartych na stawce WIBOR. To bardzo niebezpieczne dla stabilności rynkowej i powinno być hamowane przez spójną politykę informacyjną KNF, NBP oraz UOKiK – uważa prof. Miklaszewska. ●



Prof. Małgorzata Zaleska

Dyrektor Instytutu Bankowości SGH,
Przewodnicząca Komitetu Nauk o Finansach PAN

Stabilność systemu finansowego powinna być wartością nadrzędną

Dokonując zmian w zakresie stawek referencyjnych, w tym WIBOR, należy uwzględnić punkt widzenia wszystkich interesariuszy, przy czym stabilność systemu finansowego jest wartością nadrzędną.

Należy też mieć na uwadze niebezpieczną pokusę ingerowania w relacje bank–klient w przypadkach zmian parametrów rynkowych niekorzystnych z punktu widzenia klienta czy banku. Równocześnie trzeba pamiętać, że dyskusję wokół likwidacji WIBOR-u wywołał wyraźnie wyższy wzrost oprocentowania kredytów niż depozytów.

Z pewnością warto się zastanowić, jak sprawić, aby kredyty hipoteczne były oferowane w większej skali na stałą stopę procentową przez banki hipoteczne, finansujące się listami zastawnymi, czyli długoterminowymi dłużnymi papierami wartościowymi. Równocześnie GPW Benchmark – spółka powołana ponad pięć lat temu i nadzorowana przez UKNF – powinna zwiększyć dotychczasowe tempo prac i jak najszybciej zaprezentować swoje propozycje zmian. Ich ocena będzie możliwa dopiero po zapoznaniu się z poszczególnymi, szczegółowymi rozwiązaniami.

Zamiana WIBOR-u na inną stawkę może mieć wpływ na politykę pieniężną. Niemniej jednak stopa rynku międzybankowego nie jest głównym, ale jednym z wielu parametrów branych pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o wysokości stóp procentowych NBP. Punktem odniesienia dla celu operacyjnego NBP jest stawka POLONIA, odno-

sząca się wyłącznie do terminu O/N, w przeciwieństwie do WIBOR-u, który kwotowany jest także (a nawet przede wszystkim) na dłuższe terminy. Z pewnością nie można więc abstrahować od kwestii terminów przy podejmowaniu decyzji o adekwatności nowej stawki referencyjnej. Równocześnie potencjalnie wyższym ryzykiem dla skuteczności prowadzenia polityki pieniężnej niż zmiana stawki referencyjnej może być zbyt luźna polityka fiskalna. Harmonizacja polityki pieniężnej i fiskalnej (tzw. polityka mix) w warunkach wysokiej inflacji jest bowiem kluczowa. Zastąpienie WIBOR-u nową stawką referencyjną z pewnością wygeneruje ryzyko operacyjne, w tym prawne, a ponadto być może także ryzyko reputacji. Równocześnie trudno obecnie precyzyjnie określić rodzaje ryzyka prawnego i jego skalę, z uwagi na fakt dysponowania tylko ogólnymi informacjami na temat proponowanych zmian w odniesieniu do WIBOR-u. Zmiany muszą przy tym uwzględniać wymogi określone w unijnym rozporządzeniu BMR. Z pewnością jednak inne konsekwencje prawne będą związane z już funkcjonującymi umowami kredytowymi, a inne z przyszłymi.

Ponadto, jeśli zmiana stawki referencyjnej będzie się odnosiła tylko do wybranych rodzajów kredytów (z zapowiedzi wynika, że hipotecznych), to ryzyko prawne pojawi się także w odniesieniu do pozostałych rodzajów kredytów (np. korporacyjnych). Może się pojawić niezadowolenie ze strony innych grup kredytobiorców co do niezmienności, obowiązującej ich stawki referencyjnej i braku wsparcia w środowisku rosnących stóp procentowych. Otwartym pytaniem pozostaje więc, czy słuszną jest zmiana stawki WIBOR tylko w odniesieniu do jednego rodzaju kredytów. //

Odchodzenie od wykorzystywania WIBOR-u powinno być procesem ewolucyjnym

Wybór nowego wskaźnika oraz jego wdrożenie to wydarzenia, które wykraczają daleko poza polski rynek finansowy i będą miały wpływ także na transakcje zabezpieczające zawierania pomiędzy polskimi a zagranicznymi bankami – mówi Norbert Jeziolowicz, dyrektor Zespołu Bankowości Detalicznej i Rynków Finansowych Związku Banków Polskich

ROZMAWIAŁ
PIOTR ROSIK

Nadchodzi reforma WIBOR-u. Czy należy brać pod uwagę głównie stabilność systemu finansowego, interes kredytobiorców, a może interes banków? Czy możliwe jest znalezienie kompromisowego rozwiązania?

Norbert Jeziolowicz (ZBP): Nie należy przyjmować takiej postawy, że jedna z przytoczonych przez pana perspektyw powinna być nadrzędna. Ingerencja zewnętrzna na rynku finansowym musi dokonać oceny wszystkich skutków, wyważyć korzyści i koszty. Nie można do rozwiązań podchodzić wyłącznie z jednostronną perspektywą ochrony interesu kredytobiorców czy stabilności. Te dobra powinny być rozpatrywane równoważnie, ponieważ są ze sobą ściśle powiązane. Należy także pamiętać, że „interes banków” oznacza także ochronę depozytów, ochronę praw inwestorów – akcjonariuszy banków, w tym liczne grono inwestorów indywidualnych. Banki są elementem kluczowym dla infrastruktury gospodarki, dlatego analizując wpływ danej regulacji na banki, należy rozpatrywać to zagadnienie nie tylko krótkoterminowo, lecz także w kontekście wpływu na gospodarkę i stabilność. Kredytobiorcy nie są jedyną grupą interesariuszy, to również np. inwestorzy detaliczni, którzy nabyli obligacje skarbowe czy korporacyjne, którzy na podstawie ustawy otrzymają niższe odsetki.

Reforma WIBOR-u powinna być rewolucją czy ewolucją?

W sektorze bankowym w Polsce od miesięcy toczą się rozmowy na temat rozwoju rynku wskaźników referencyjnych. Uważamy to za niezbędny element rozwoju rynku wskaźników referencyjnych także po to, by mieć wybór w przypadku wystąpienia zdarzenia regulacyjnego, takiego jak zaprzestanie publikacji wskaźnika. Jednocześnie uważamy też, że zarówno rozwój rynku wskaźników, jak i ewentualne odchodzenie od wykorzystywania WIBOR-u powinny być procesami ewolucyjnymi. Podkreślenia wymaga fakt, że jest to tzw. kluczowy wskaźnik referencyjny z bardzo długą historią, niezwykle odporny na sytuacje kryzysowe. Ponadto, w przeciwieństwie do LIBOR-u, nie wykryto w odniesieniu do WIBOR-u jakichkolwiek prób manipulacji wartością wskaźnika.

Na czym powinien być oparty nowy wskaźnik? A może jednak tworzenie go jest zbyt skomplikowane i lepiej postawić na stawkę POLONIA lub oprocentowanie stałe?

W proces wyboru i tworzenia nowego wskaźnika zaangażowani powinni być w miarę możliwości wszyscy interesariusze. W krajach o bardziej rozwiniętych rynkach w proces ten zaangażowane

były aktywnie banki centralne oraz powoływano eksperckie grupy robocze przygotowujące odpowiednie rekomendacje. Zgodnie z rozporządzeniem BMR zadaniem wskaźnika jest „rzetelne i reprezentatywne odzwierciedlenie [...] rynku lub realiów gospodarczych, których pomiar jest jego celem”. Tak więc nie ma formalnych przeszkód co do rodzaju rynku mierzonego przez dany wskaźnik. W przypadku jednak kredytów hipotecznych optymalnym rozwiązaniem byłoby wskazanie wskaźnika, który ocenia zmiany na rynku w dłuższej perspektywie, od jednego do sześciu miesięcy, jako że wskaźniki jednodniowe są zawsze bardziej zmienne i narażone na krótkotrwałe wahania rynku, co jest niekorzystne dla konsumentów. Pewnego rodzaju rozwiązaniem jest także wybór kredytu o stałym oprocentowaniu. Jednak jak każdy wariant ma ono swoje wady, np. w przypadku zmniejszania się stóp rynkowych. W polskiej legislacji brakuje również pełnego oprządkowania do rozwoju takich kredytów, np. w zakresie rekompensaty dla kredytodawcy w przypadku wcześniejszej spłaty kredytu.



Norbert
Jeziolowicz

Niektórzy eksperci twierdzą, że zamiana WIBOR-u na stawkę O/N może się wiązać z dalszym spadkiem efektywności polityki pieniężnej NBP, co z kolei mogłoby prowadzić do konieczności dodatkowych podwyżek stóp procentowych. Czy widzi pan takie zagrożenie? Czy zamiana ta może wprowadzić chaos do polityki pieniężnej w Polsce?

Niewątpliwie rysuje się takie ryzyko. WIBOR teraz w sposób modelowy reaguje na zmiany stóp procentowych NBP, co zresztą potwierdza jego prawidłowe zachowanie w kontekście odzwierciedlania realiów gospodarczych. Zatem zablokowanie mechanizmu transmisji przenoszenia decyzji RPP na gospodarkę musi ograniczać efektywność działań NBP. Można także przedstawić pogląd, że zmiana podstawowego dla gospodarki wskaźnika może prowadzić do wydłużania procesu „duszenia” inflacji, który jest obecnie prowadzony przez NBP. Niewątpliwie w interesie Polaków oraz polskiej gospodarki leżałaby koordynacja działań podejmowanych w tym zakresie przez Narodowy Bank Polski oraz rząd. Na razie

jednak nie wiemy jeszcze, jaki wskaźnik to będzie, więc trudno formułować bardziej szczegółowe prognozy w tym obszarze.

Czy nie ma zagrożenia, że zastąpienie WIBOR-u nowym wskaźnikiem wprowadzi jakieś zamieszanie prawne na rynku bankowym?

Warto zwrócić uwagę na to, że WIBOR został uznany za kluczowy wskaźnik referencyjny w rozumieniu BMR, więc skala jego wykorzystania jest istotna dla rynku finansowego, a zaprzestanie jego opracowywania wywołałoby negatywny wpływ na integralność i stabilność rynku, dlatego wszelkie rozwiązania proponowane w tym obszarze powinny podlegać wnikliwym analizom pod kątem wpływu na rynek. W tym przypadku wszystko zależy od przyjętych konkretnych rozwiązań prawnych. W tym kontekście należy przede wszystkim przywołać opublikowany przez KNF komunikat, podkreślający wyraźnie, że nowy wskaźnik będzie obliczany zgodnie z rozporządzeniem BMR przez administratora posiadającego zezwolenie Komisji

Nadzoru Finansowego. BMR określa podstawową zasadę, na jakiej wskaźniki referencyjne mogą być stosowane w umowach kredytu hipotecznego, zatem ograniczanie swobody wyboru wskaźnika w umowach kredytów hipotecznych powinno być analizowane w kontekście norm BMR. Podobnie BMR wprowadza dodatkowe uprawnienia wyznaczania zamiennika dla znikającego wskaźnika referencyjnego, jednak te uprawnienia przewidziane są po spełnieniu konkretnych przesłanek i wywołują określone skutki prawne wobec określonego typu umów i instrumentów, zatem odstąpienia od norm wyznaczania zamiennika zgodnie z BMR powinny podlegać analizie pod kątem naruszenia BMR. Nie można także zapominać, że wybór nowego wskaźnika oraz jego wdrożenie to wydarzenia, które wykraczają daleko poza polski rynek finansowy i będą miały wpływ również na transakcje zabezpieczające zawierania pomiędzy polskimi a zagranicznymi bankami. Przeprowadzenie tego procesu powinno być zatem transparentne oraz akceptowalne także dla naszych zagranicznych partnerów. Bez zapewnienia tego elementu nie będzie można mówić o sukcesie tego przedsięwzięcia. ●

fol. mat. prasowe



fot. Mateusz Szymanski/Shutterstock.com

KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

Wśród inwestorów widać coraz większy niepokój, przejawiający się mocnymi spadkami cen akcji na giełdach. Spadki indeksów na GPW, zapoczątkowane jeszcze w październiku 2021 r., sięgają niemal 30 proc., co oznacza, że umowna granica bessy jest już u nas przekroczona

Obawy budzi już nie tylko strach przed konsekwencjami wojny na Ukrainie w postaci geopolitycznej destabilizacji regionu, lecz także fatalne skutki, jakie agresywne działania Rosji mogą przynieść w przypadku innych części świata.

Jak wskazuje chociażby Bank Światowy, kryzys gospodarczy może się rozlać na Afrykę, Amerykę Łacińską i Bliski Wschód. W tym przypadku szczególnie dotkliwe mogą być braki w dostawach żywności, wynikające ze wstrzymania sprzedaży i handlu zbożem, które jest importowane z Ukrainy i Rosji.

Jakby tego było mało, również z gigantycznymi problemami zmagają się Chiny, które – wraz z pojawieniem się kolejnych ognisk zakażeń koronawirusem – zdecydowały o wprowadzeniu lockdownów w portowych miastach, m.in. Szanghaju, co w konsekwencji prowadzi do paraliżu handlu.

W tej sytuacji pojawiają się też obawy, czy nie dojdzie do największego dotychczas przerwania globalnych łańcuchów dostaw. Wszystkie te czynniki zwiększają jeszcze prawdopodobieństwo dalszego wzrostu inflacji, która zmusza banki centralne do gwałtownych

podwyżek stóp procentowych – hamując dodatkowo światowy wzrost gospodarczy.

Obawy przed spowolnieniem

– O ile sięgające jeszcze na początku maja spadki głównych amerykańskich indeksów S&P 500 czy Dow Jonesa w granicach nawet 15 proc. można było wciąż uznać za głęboką korektę, o tyle technologiczny NASDAQ znalazł się już niemal 30 proc. poniżej historycznych szczytów – podkreśla Eryk Szmyd, analityk XTb.

Jego zdaniem rosną obecnie obawy inwestorów zakładające możliwą powtórkę scenariusza krachu technologicznego z 2000 r. Wówczas – po katastrofalnym załamaniu – indeksy potrzebowały prawie 15 lat na powrót do rekordowych wycen. Według eksperta wśród inwestorów widać także strach przed spowolnieniem gospodarczym. A to z kolei powoduje wycofywanie się giełdowych graczy m.in. z ryzykownych aktywów (przede wszystkim z akcji spółek notowanych z wysokim wskaźnikiem ceny do zysku). W efekcie dynamiczne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym są również podstawą do silnej weryfikacji dotychczasowych

wycen na rynku. – Osłabienie dotyka na razie tylko niektóre firmy i wciąż jest za wcześnie, aby określić to zjawisko jako powszechne. Ponadto presja inflacyjna i negatywny sentyment ze strony inwestorów uderzają przede wszystkim w przedsiębiorstwa z wysokim wskaźnikiem zadłużenia, które nie generują dodatnich przepływów pieniężnych – mówi Szmyd.

Na trudną i skomplikowaną sytuację globalną wskazuje także w najnowszym raporcie bank UBS. Według analityków pogorszenie giełdowej koniunktury ma bezpośredni związek nie tylko z koniecznością zacieśnienia polityki pieniężnej przez banki centralne, lecz również blokady gospodarczej w Chinach oraz wojny na Ukrainie. Te właśnie czynniki zwiększają obawy o możliwe załamanie gospodarcze, co w przypadku głównego indeksu na giełdzie w USA oznacza już tylko krok od bessy. Analitycy UBS zwracają uwagę na fakt, że spadek wskaźnika S&P 500 w krótkim czasie niebezpiecznie zbliżył się już do 18 proc., a więc od wejścia w rynek niedźwiedzia dzieli go zaledwie niecałe 2 p.p. – Jeszcze mocniej niż główny indeks amerykański ucierpiały szerokie wskaźniki tzw. rynków wschodzących oraz giełd rozwiniętych poza Stanami Zjednoczonymi, ale również amerykańskich przedsiębiorstw o małej i średniej kapitalizacji – zauważają analitycy UBS.

Wystarczy spojrzeć na warszawski parkiet, gdzie zapoczątkowane jeszcze w październiku spadki sięgnęły już prawie 30 proc. – Wskaźnik szerokiego rynku w Warszawie, czyli WIG, spadł o 27,8 proc. poniżej historycznego szczytu. To pokazuje, jak silna i konsekwentna jest też presja ze strony sprzedających akcje. Widzimy także, że umowna granica bessy jest już u nas przekroczona – ocenia Piotr Zając, główny analityk rynkowy w polskim oddziale CMC Markets.

Analitycy są zgodni: nastroje wśród giełdowych graczy w najbliższym czasie nie ulegną zmianie – do momentu, aż nie uzyskamy jasności w kwestii stóp procentowych, recesji i kontynuacji ryzyka geopolitycznego, związanego z napaścią Rosji na Ukrainę.

Główny scenariusz nakreślony przez UBS zakłada jednak, że recesji można uniknąć, przy poprawie wyników finansowych przedsiębiorstw w latach 2022–2023. Kluczowe znaczenie będą tutaj miały postawa konsumentów (zachowanie ciągłości popytu przy nadal rosnących cenach) oraz nastroje w przemyśle i usługach (sprawnie realizowane dostawy towarów, komponentów i podzespołów do produkcji).

Kluczowa żywność i surowce

Już przed wybuchem wojny na Ukrainie borykał się z poważnymi problemami, a wzrost cen surowców pogłębiał jeszcze koszty związane z produkcją nośników energetycznych. Obecnie sytuacja wydaje się o wiele poważniejsza, a eksperci już teraz zwracają uwagę na kolejny narastający problem w postaci nie-

doborów żywności na rynku (to istotny czynnik proinflacyjny, napędzający wzrost cen przy coraz niższej dostępności produktów). W tej sytuacji, aby uniknąć gigantycznych kłopotów, szczególnie w przypadku krajów słabszych i mniej stabilnych finansowo, Bank Światowy zdecydował się przeznaczyć na ratowanie gospodarek aż 170 mld dol. Pomoc dla państw borykających się z niskim dochodami, które odczuły już konsekwencje destabilizacji u naszego wschodniego sąsiada (przerwane łańcuchy dostaw towarów i produktów, takich jak zboża, oleje, warzywa), ma być uruchomiona w ciągu 15 miesięcy. Jak zauważają przedstawiciele Banku Światowego, wojna w znacznym stopniu sparaliżowała eksport produktów żywnościowych z Ukrainy, co doprowadziło również do istotnych podwyżek cen żywności na całym świecie.

– Rosja i Ukraina zajmują odpowiednio pierwsze i piąte miejsce w światowym eksporcie pszenicy oraz są liczącymi się dostawcami innych produktów rolnych – podkreśla Jakub Rybacki, zastępca kierownika w zespole makroekonomii w Polskim Instytucie Ekonomicznym. Według ekspertów PIE, biorąc pod uwagę skutki wojny, ale także spodziewanej suszy w Europie, tegoroczne ceny żywności mogą być aż o 20 proc. wyższe w skali roku. To z kolei przyspieszy jeszcze inflację, zmuszając banki centralne do następnych podwyżek stóp procentowych, i zaowocuje schłodzeniem globalnej gospodarki.

Chiny i USA ogniskują uwagę

Jak zauważa Eryk Szmyd, inwestorzy z uwagą przyglądają się także Chinom, które w ostatnim czasie zamykają swoją gospodarkę, obawiając się wybuchu kolejnych ognisk pandemii COVID-19. – W tej sytuacji cierpi na tym cały światowy handel, szczególnie że Państwo Środka, ograniczając swoją aktywność, pogłębia dodatkowo kryzys w globalnych łańcuchach dostaw – wyjaśnia ekspert XTb.

Według niego w przypadku Chin mamy wiele powiązań, które mogą prowadzić do pogłębiania się negatywnego scenariusza. Wystarczy wspomnieć o tamtejszym sektorze nieruchomości, który od 2021 r. wysyła już alarmujące sygnały, m.in. zapowiedzi utraty płynności i bankructw wśród największych deweloperów.

Analitycy wskazują tutaj nie tylko na spowolnienie produkcji, lecz także na kurczący się popyt na paliwa. W tym ostatnim przypadku coraz mocniej działa efekt obostrzeń i lockdownów, zmuszający mieszkańców do pozostawania w domach.

Obecna sytuacja w Stanach Zjednoczonych również nie napawa szczególnym optymizmem. Tym bardziej, że amerykańska Rezerwa Federalna ruszyła już z cyklem podwyżek stóp procentowych. W ten sposób zareagowała na najwyższą od 40 lat inflację i gigantyczne wzrosty cen towarów oraz produktów za oceanem. ●

W drodze do jednego kliknięcia



– Dziś komfort dokonywania transakcji jest szczególnie ważny – podkreśla Jakub Czerwiński, wiceprezes na region Europy Środkowo-Wschodniej w firmie

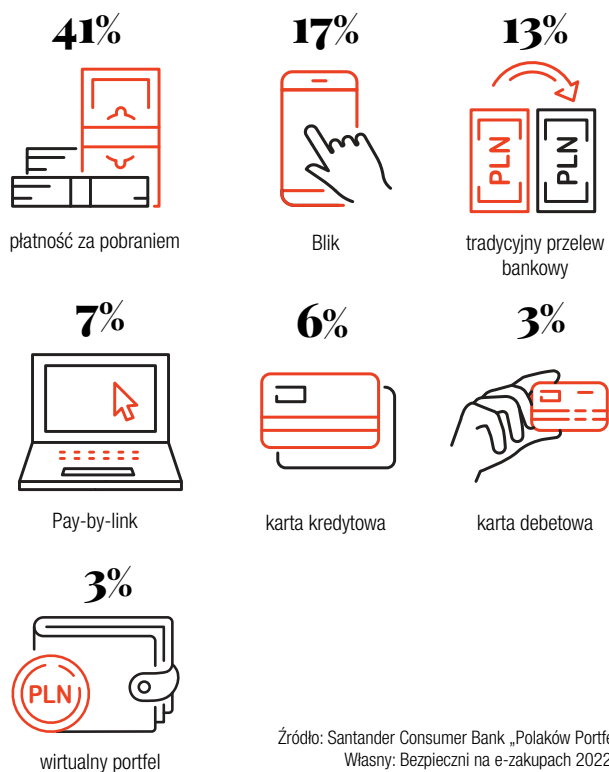
Ayden. Wskazuje on na dane z niedawno opublikowanego Adyen Retail Report 2022, z których wynika, że aż 61 proc. kupujących odwiedza sklepy stacjonarne dla przyjemności, a nabywa produkty w internecie wyłącznie ze względu na wygodę. Co więcej, również 61 proc. klientów jest bardziej skłonnych do robienia zakupów u sprzedawców, którzy wykorzystują technologię w celu poprawy doświadczenia zakupowego (np. dodają nowe sposoby płatności). – Niemniej jednak wielu detalistów jest dopiero na początku drogi, by takie oczekiwania spełnić. Jedynie 19 proc. sprzedawców umożliwia klientom łatwe dokonywanie zakupów oraz bezproblemową realizację transakcji w kanałach on-line i off-line, stąd możliwa przewaga powszechnych rozwiązań jak płatność za pobraniem. Co więcej, jedynie 24 proc. sklepów wykorzystuje dane dotyczące płatności, aby lepiej poznać swoich klientów – kiedy i jak lubią robić zakupy lub jaką metodę płatności preferują. Dodatkowo należy pamiętać, że 20 proc. klientów porzuci swój koszyk, jeśli końcowy etap zakupów wymaga zbyt wielu kroków. W połączeniu te dane pozwalają jasno spojrzeć na stopień cyfrowego zaawansowania sektora handlowego w Polsce i powinny stanowić istotną wskazówkę dla właścicieli sklepów na naszym rynku. Muszą się wyposażać w narzędzia, które pozwolą im szybko reagować na potrzeby lokalnych konsumentów – przekonuje Jakub Czerwiński.

Z ostrożnością do nowych form

W styczniu tego roku Instytut Badań Rynkowych i Społecznych (IBRiS) na zlecenie Santander Consumer Banku przeprowadził badanie, w którym m.in. pytano konsumentów, jaki sposób zapłaty za zakupy w internecie uważają za najbezpieczniejszy i jakie metody płatności wybierają w e-sklepach. Wyniki zostały opublikowane w kwietniu w raporcie „Polaków Portfel Własny: Bezpieczni na e-zakupach 2022”. Wynika z nich, że aż 41 proc. badanych uważa, iż najbezpieczniejszą formą płatności za zakupy on-line jest metoda za pobraniem. Z powodu obaw o bezpieczeństwo transakcji nawet 34 proc. Polaków sprawdza dostępność tego rodzaju płatności, zanim zdecyduje się na zakupy. Co ciekawe, z płatności za pobraniem najchętniej korzystają badani w grupie 18–29 lat. Jak wskazuje Santander, prawdopodobnie osoby w tym wieku często są utrzymywane przez rodziców lub nie mają wysokich dochodów, przez co z większą ostrożnością podchodzą do płacenia za zamówienie „z góry”.

Znaczna część kupujących wybiera obecnie płatności elektroniczne, spośród których najpopularniejszy jest Blik (decyduje się na niego 17 proc. badanych). Tę metodę cenią sobie przede wszystkim osoby z wykształceniem wyższym oraz osoby z miast powyżej 250 tys. mieszkańców. Na trzecim miejscu pod wzglę-

Jakie płatności konsumenci uważają za najbezpieczniejsze?



Źródło: Santander Consumer Bank „Polaków Portfel Własny: Bezpieczni na e-zakupach 2022”

dem bezpieczeństwa znalazły się tradycyjne przelewy bankowe – wybiera je co ósmy uczestnik badania, głównie seniorzy oraz mieszkańcy miast do 50 tys.

Raport pokazuje również, że Polacy nie są przekonani do tzw. pay-by-linków, czyli szybkich przelewów elektronicznych. Ta metoda jest uważana za bezpieczną zaledwie przez 7 proc. ankietowanych. Jednocześnie 51 proc. respondentów deklaruje, że w ogóle z niej nie korzysta. – Może to oznaczać, że klienci mają obawy przed przekierowaniem ze strony sklepu do operatora płatności, a następnie do swojej bankowości internetowej, zapewne martwiąc się, że w tym procesie może dojść do wycieku danych – komentuje Patryk Perliński, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Relacji z Klientami Biznesowymi z Santander Consumer Banku. – Jest to jednak błędne myślenie, ponieważ pay-by-linki od dawna zaliczane są do jednej z najbezpieczniejszych metod płatności, m.in. ze względu na fakt, że informacje o elektronicznych przelewach są zaszyfrowane, a dane do nich są wypełniane automatycznie i ich edycja jest zablokowana, co blokuje cyberprzestępcom możliwość ich podmiany – dodaje.

Jeszcze mniej – bo tylko 6 proc. ankietowanych – uważa kartę kredytową za najbezpieczniejszą metodę

płatności. Konsumenci niechętnie podają szczegółowe dane – numer karty lub kod CVC, uważając to za niebezpieczne działanie.

Blik buduje zaufanie

– Od kilku lat obserwujemy rosnącą popularność zakupów w sieci i nowoczesnych form płatności. Potwierdzają to wyniki badania Santander, zgodnie z którymi już 81 proc. ankietowanych decyduje się na zakupy w internecie. W tej grupie jest sporo konsumentów, którzy najbezpieczniej czują się wtedy, kiedy płacą za towar dopiero po otrzymaniu go do ręki, czyli za pobraniem. To głównie osoby starsze i niezainteresowane sposobami płatności opartymi na nowych technologiach – komentuje wyniki badania Magdalena Kubisa, dyrektor ds. rozwoju biznesu w Bliku.

Jak wskazuje, z badania Santander wynika również, że to właśnie Blik jest najbezpieczniejszą metodą płatności wśród tych, które umożliwiają bezpośrednią płatność na stronie sklepu internetowego – taką opinię ma prawie jedna piąta wszystkich uczestników wspomnianego badania. Podkreśla, że Blik to jedyny sposób płatności, który jest wpisany w „DNA” bankowości – można z niego skorzystać wyłącznie w aplikacji mobilnej banku. Podczas dokonywania płatności użytkownik nie musi pozostawiać w internecie żadnych danych. To bardzo ważne dla e-konsumentów, którzy przykładają dużą uwagę do ochrony swoich danych.

– Naszym zdaniem popularność i zaufanie do Blika w najbliższych kwartałach będą rosły. Jednocześnie warto zauważyć, że to dziś ulubiona metoda płatności Polaków za zakupy w e-commerce. Z danych Narodowego Banku Polskiego wynika, że w IV kwartale 2021 r. liczba transakcji realizowana Blikiem w polskim e-commerce przewyższyła liczbę transakcji kartami ponad trzykrotnie. Biorąc pod uwagę, że płatność Blikiem spełnia oczekiwania konsumentów – zarówno w zakresie bezpieczeństwa, jak i wygody – należy przyjąć, że jego popularność będzie sukcesywnie rosła w tym kanale. Potwierdzają to zresztą dane Polskiego Standardu Płatności, zgodnie z którymi udział transakcji Blik w płatnościach e-commerce przekracza już 70 proc. Dla porównania, na koniec 2020 r. było to ok. 60 proc. – wylicza Magdalena Kubisa.

Siła przyzwyczajenia

Wyniki z raportu Santander nie dziwią Roberta Błaszczyka, dyrektora Departamentu Klienta Strategicznego w Cinkciarz.pl. Jak wskazuje, to w dużej mierze kwestia siły przyzwyczajenia, przez stulecia bowiem handel z reguły odbywa się na zasadzie: kupujący oglądał towar z bliska, dotykał, przymierzał, próbował, a dopiero po tym płacił. A e-commerce, chociaż dla wielu z nas stanowi dziś już podstawę dokonywania zakupów,

to tak naprawdę wciąż bardzo młoda branża – wystarczy przypomnieć, że będąca dla niektórych synonimem e-handlu platforma Allegro powstała w grudniu 1999 r.

– Mimo że ok. 80 proc. Polaków kupuje w sieci, duża część z nich wciąż hołduje swoim przyzwyczajeniom i preferuje płatność za pobraniem. Trudno też dyskutować z przekonaniem, że taka transakcja wydaje się nam najbezpieczniejsza. Statystyki mówią jednak, że coraz mniej osób okazuje niechęć do e-commerce z powodu bezpieczeństwa płatności, a jeszcze trzy lata temu taką deklarację złożyło aż 30 proc. pasywnych zakupowo. Czasami jedno niekorzystne doświadczenie czy zasłyszana historia sprawiają, że konsumenci tracą zaufanie do internetowych ofert sprzedaży. Mogą się też obawiać ewentualnych trudności przy zwrocie towaru i oczekiwania na odzyskanie swoich pieniędzy. Formuła „z ręki do ręki” wydaje się im pod tym względem pewniejsza – mówi Robert Błaszczyk.

Nie ma on jednak wątpliwości, że w sytuacji, gdy handel w sieci zyskuje coraz większą popularność, a prognozy dla tego rynku jednoznacznie wskazują na

Co Polacy robią przed złożeniem zamówienia w sklepie internetowym?*



* Pytanie wielokrotnego wyboru, więc odpowiedzi nie sumują się do 100

Źródło: Santander Consumer Bank „Polaków Portfel Własny: Bezpieczni na e-zakupach 2022”

ogromny potencjał do rozwoju, przeobrażeniom będą podlegać również metody płatności w sieci. Szczególnie wśród polskich konsumentów, którzy już przekonali się do zalet takich zakupów. – Dziś wyróżnia się kil-

70 proc.

wynosił udział transakcji Blik w płatnościach e-commerce w IV kwartale 2021 r.

Źródło: Polski Standard Płatności

ka popularnych sposobów opłacania zamówień. Karta płatnicza, szybki przelew, elektroniczna portmonetka czy Blik. Dwie pierwsze metody mają najdłuższą historię w realizacji płatności. Portmonetka? To środki zgromadzone w fintechu z licencją płatniczą, np. PayPal czy Cinkciarz.pl. Płacimy dostępnymi pieniędzmi, autoryzując transakcję u danego operatora. Blik jest coraz popularniejszy. To metoda szybka i wygodna. Poczucie bezpieczeństwa zapewnia konieczność autoryzacji transakcji we własnym banku. Dla części użytkowników sieci nie bez znaczenia jest także polski rodowód Blika – wskazuje Robert Błaszczuk.

Allegro stawia na odroczone płatności

Co do tego, że coraz więcej klientów będzie korzystać z innowacyjnych, elektronicznych metod płatności, nie ma wątpliwości Rafał Czernik, dyrektor ds. konsumenckich usług finansowych w Allegro. Zauważa on, że wybór płatności przy odbiorze to obecnie opcja, z której korzystają głównie nowi klienci Allegro lub ci, którzy dokonują zakupów na wyższe kwoty i chcą mieć dodatkową pewność, że dany zakup będą mogli bezpiecznie sprawdzić przed zapłatą. Ocenia on jednak, że to opcja mało wygodna i zwłaszcza w dobie bezproblemowego odroczenia płatności, jakie oferuje Allegro Pay, oraz dzięki zaufaniu do bezpieczeństwa transakcji na tej platformie udział tej metody w ciągu ostatnich trzech lat wyraźnie spadł w Allegro i przewiduje on dalsze spadki jej popularności. – Allegro nie tylko dba o bezpieczeństwo zakupów na swojej platformie, lecz również sukcesywnie zwiększa świadomość klientów w tym względzie, m.in. dzięki Programowi Ochrony Kupujących, który pozwala na bardzo szybkie odzyskanie środków w przypadku nieudanych zakupów na Allegro lub Allegro Lokalnie. Dużą popularnością cieszy się Blik, ale ta forma płatności wymaga posiadania na koncie środków w momencie zakupu, a także

zamrożenia własnych pieniędzy do momentu rozliczenia zwrotu, jeżeli zakup okaże się nieudany. Powyższe wyzwania pozwoliły na pojawienie się i dynamiczny wzrost nowej formy – płatności odroczonej Allegro Pay – wyjaśnia Rafał Czernik.

Wskazuje, że dzięki niej klienci uzyskują dostęp do środków, z których mogą korzystać w trakcie zakupów na platformie i odroczyć płatność za zakup o 30 dni lub podzielić ją nawet na 20 mniejszych spłat. Allegro Pay pozwala klientom zamówić i zweryfikować, czy zakup spełnia ich oczekiwania, zanim ostatecznie za niego zapłacą. – Wyjątkowa wygoda tej metody płatności zyskała wielkie uznanie klientów, co potwierdza niespotykany w tej branży NPS (Net Promoter Score - oceniający lojalność klientów) na poziomie 93 punktów. W pierwszym roku po uruchomieniu klienci dokonali zakupów z Allegro Pay na kwotę 2 mld zł – prawie 5 proc. wszystkich zakupów na Allegro. Przewidujemy, że do 2026 r. udział tej metody przekroczy 20 proc. – przekonuje Rafał Czernik.

Płatności ponad granicami

Robert Błaszczuk spodziewa się natomiast, że wraz z rozwojem e-handlu i coraz częstszymi zakupami on-line w zagranicznych sklepach internetowych przyszłość dotycząca metod płatności będzie związana z hasłem cross-border. A zyskają ci, którzy najszybciej udostępnią sposoby korzystnego regulowania transakcji w wielu walutach, ale też lokalnych metodach.

”

Wraz z rozwojem e-handlu i coraz częstszymi zakupami on-line w zagranicznych sklepach internetowych przyszłość dotycząca metod płatności będzie związana z hasłem cross-border

– Przykładowo w Niemczech niemal 70 proc. respondentów deklaruje, że porzuca koszyk, jeśli nie może zapłacić ulubioną lub sprawdzoną metodą. Cała Europa to swoista mozaika metod płatności. Każdy kraj ma swój TOP 5 sposobów zapłaty, który niejako definiuje przyzwyczajenia i postęp cyfrowy danej narodowości. W niektórych krajach wciąż dominują karty kredytowe (np. Czechy), a w innych przelewy (Niemcy) czy dedykowany system płatności cyfrowych (Holandia). Płatności za pobraniem są z kolei dominującymi metodami

w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (Węgry, Bułgaria). Jaka jest więc recepta dla sklepu poszukującego klientów na innych rynkach? W takich sytuacjach dobrym rozwiązaniem może się okazać udostępnienie systemu umożliwiającego szerokie spektrum metod płatności, który gwarantuje, że wymiana waluty następuje w korzystnych kursach niejako z automatu, co sprawia, iż nie musi się tym przejmować ani sprzedający, ani kupujący – uważa Robert Błaszczuk.

Jego zdaniem każdy, kto działa w branży e-commerce, ale wyłącznie na krajowym rynku, może rozszerzyć swoją działalność na międzynarodową skalę i tym przyciągnąć kolejnych użytkowników. Klienci zyskują wtedy dużo większy wybór towarów, często niełatwych do pozyskania w inny sposób, czy po prostu tańszych.

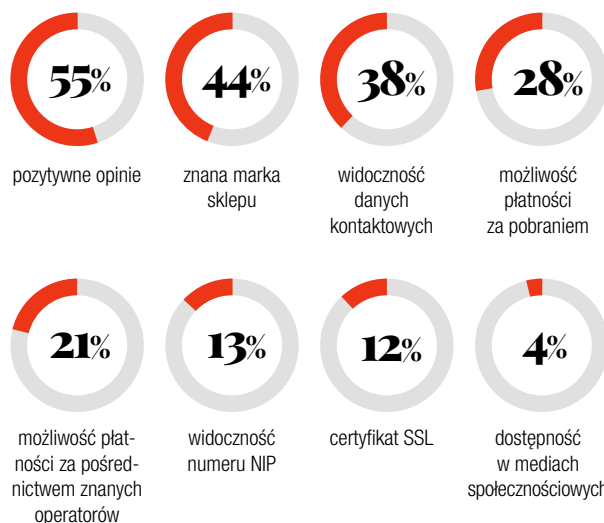
– Druga grupa, która może zostać beneficjentem rozwoju branży, to wydawcy kart wielowalutowych, niezwykle przydatnych przy płaceniu w sieci, gdy kupujący na co dzień posługuje się inną walutą niż ta, z której korzysta sprzedawca – dodaje ekspert.

Czas przeobrażeń i inwestycji

Jakub Czerwiński zwraca natomiast uwagę, że technologia oferuje firmom możliwość szybkiego dostosowywania się do zmieniających się warunków rynkowych i utrzymywania zadowolenia klientów. – Konsumenci na całym świecie oczekują wdrażania innowacji dla poprawy ich doświadczeń, jednak według naszych danych to właśnie w Polsce apetyt na nowinki technologiczne jest najwyższy wśród krajów europejskich (67 proc.). Mimo że obecny na rynku od kilku lat Blik jest dla wielu osób nadal nowością, z roku na rok poszerza grono swoich fanów w ogromnym tempie. Obserwujemy jednak, jak lokalne przedsiębiorstwa coraz chętniej podchodzą do modernizacji swoich środowisk płatności. Rozwiązania takie jak szybkie przelewy, płatności Blik, autoryzacja 3D Secure czy sprawne zarządzanie kanałami sprzedaży wspierane przez Unified Commerce pomagają im wygrać wyścig o lojalność klientów, która jest obecnie jednym z kluczowych czynników skutecznego działania na rynku. I to właśnie na tym polu rynek będzie ewoluował – wyjaśnia Jakub Czerwiński.

Spodziewa się on, iż ze względu na to, że kwestie płatności – ich bezpieczeństwa, opcji wyboru i szybkości – są tak istotne dla kupujących, e-handel jeszcze bardziej zainwestuje w ten obszar działalności. Zastrzega, że nie oznacza to dla nas rewolucyjnych zmian, raczej należy się spodziewać optymalizacji obecnych metod i pojawienia się ich w większej liczbie miejsc, tak jak dziś obserwujemy to na przykładzie metody „kup teraz, zapłać później”. Menedżer przewiduje, że proces płacenia przez internet będzie coraz szybszy i łatwiejszy, przy jednoczesnym zwiększaniu bezpieczeństwa

Co decyduje o tym, że sklep internetowy wydaje się Polakom godny zaufania*



* Pytanie wielokrotnego wyboru, odpowiedzi nie sumują się do 100
Źródło: Santander Consumer Bank „Polaków Portfel Własny: Bezpieczni na e-zakupach 2022”

transakcji, ponieważ i na tym polu technologia pomoże przedsiębiorstwom pokonać wyzwania. Współpraca z odpowiednim partnerem wspierającym ten proces będzie kluczowa w sprowadzeniu im.

– Widzimy, że firmy odnoszące sukcesy w Polsce i innych krajach to te, dla których płatności są kluczowym czynnikiem wpływającym na przychody oraz plany ekspansji. Większa sprzedaż oznacza lepsze zrozumienie klientów, a skonsolidowane dane dotyczące płatności ze wszystkich kanałów sprzedaży i z rynków operacyjnych pomagają firmom w podejmowaniu strategicznych decyzji. Bezproblemowe płatności są kluczem do stworzenia przyjemniejszych zakupów, niezależnie od tego, czy chodzi o oferowanie transakcji jednym kliknięciem, rozpoznawanie kupujących online i w sklepie, czy też wdrażanie odpowiednich metod płatności – twierdzi Jakub Czerwiński.

Magdalen Kubisa dostrzega natomiast, że przyzwyczajeni do wygody konsumenci chcą mieć obecnie możliwość kupowania w dowolnym miejscu i o każdej porze. Według niej to, czego będą oczekiwać od płatności podczas zakupów w sieci, to przede wszystkim niemal natychmiastowa finalizacja transakcji, która pozwoli im zaoszczędzić czas. Dlatego sprzedawcy internetowi będą się koncentrować na maksymalnym skróceniu ścieżki zakupów – od zdefiniowania użytkownika na początku wizyty w e-sklepie, przez zaproponowanie mu produktów, które zwykle go interesują, po udostępnienie ulubionych form płatności – wszystko po to, aby cały proces sprowadzić do jednego kliknięcia. ●

TELEWIZJA

W POLSCE PL

GORĄCE PYTANIA O GOSPODARKĘ I FINANSE WYWIAD GOSPODARCZY



OGLĄDAJ PONIEDZIAŁEK-PIĄTEK 11:35

polsat box 
wcześniej Cyfrowy Polsat

NA POZYCJI

196



NA POZYCJACH

339

dekoder
Mediabox

121

dekodery
KAON i Horizon



NA POZYCJI

32

N E T I A

NA POZYCJI

192

VECTRA

NA POZYCJI

825



fot. Mateusz Maksiak

Maklerzy wrócili do Bukowiny Tatrzańskiej

Najważniejsze wydarzenie na polskim rynku kapitałowym – coroczne spotkanie inwestorów, spółek giełdowych, domów maklerskich, banków, organów rządowych, giełd i instytucji rozliczeniowych, organizacji biznesowych oraz samorządowych – za nami. XXII Konferencja Izby Domów Maklerskich wróciła w tym roku do formuły stacjonarnej, do Bukowiny Tatrzańskiej

Konferencję po hasłem „Rynek kapitałowy wobec przemian gospodarczych XXI wieku i wyzwań zrównoważonego rozwoju” rozpoczęło niezwykle emocjonalne wystąpienie prezesa IDM, Waldemara Markiewicza.

Memorandum na podatek Belki

„Postulujemy zniesienie tzw. podatku Belki. Został on wprowadzony tymczasowo i obowiązuje już 20 lat. Mam propozycję, by go czasowo znieść, również na 20 lat” – zaproponował prezes Markiewicz. „Wielkość polskiego rynku kapitałowego jest wciąż za mała w stosunku do potrzeb gospodarki, a jego rola we wspieraniu jakościowego wzrostu gospodarczego jest wielokrotnie mniejsza w porównaniu z krajami wyżej rozwiniętymi. Polska gospodarka potrzebuje tego mocnego silnika wzrostu, bo on jest fundamentem rozwoju gospodarczego opartego na innowacjach” – mówił Markiewicz. „W ostatnich dwóch latach powiało optymizmem ze względu na przyływ inwestorów w obrotach na giełdzie. Rynek zaczął odzyskiwać zaufanie po wydarzeniach, które nastąpiły parę lat temu. Skutkowało to rosnącym zainteresowaniem firm pozyskiwaniem kapitału na rozwój. Z początkiem roku sytuacja się zmieniła.

Mamy do czynienia z dużą niepewnością wynikającą z wojny. Przez czynniki zewnętrzne i niezależne od nas nastąpił odpływ kapitału z rynków rozwijających się, oczywiście w tym z Polski” – dodał.

Prezes Markiewicz skomentował też wzrost zainteresowania nieregulowanym rynkiem crowdfundingowym. „Ten rynek jest przeceniany, niedoszacowane jest jego ryzyko. Skala tego rynku tak naprawdę jest marginalna i taka pozostanie. Nie wrzucamy tego do rynku kapitałowego, bo to będzie ciężać nam na reputacji” – apelował szef Izby Domów Maklerskich, zwracając uwagę, że ewentualne problemy na tym rynku mogą uderzać w reputację giełdy i oficjalnego rynku kapitałowego.

Jak wielokrotnie podczas inauguracyjnych wystąpień podkreślali prelegenci, polska gospodarka może wychodzić z obecnego postpandemiczno-wojennego kryzysu dwojako – pasywnie albo chwytając giełdowego byka za rogi. Temu pomóc może edukacja finansowa, która powinna upowszechniać udział Polaków w rynku kapitałowym.

O zachęcaniu Polaków do inwestowania i o perspektywie zniesienia podatku od zysków kapitałowych (podatek Belki) z wiceministrem finansów Arturem Soboniem rozmawialiśmy w konferencyjnym studiu Telewizji wPolsce.pl. „Przyglądamy się oczywiście, jak

działa ten podatek. W ubiegłym roku przyniósł on do budżetu państwa 1,4 mld zł. W tym roku ta kwota pewnie będzie wyższa. Mam jednak poważne wątpliwości, czy jego brak jest jakkolwiek zachętą do inwestowania. To rozwiązanie ma oczywiście swoje wady i zalety, zwolenników i przeciwników, ale musimy prowadzić ostrożną politykę fiskalną i przy rosnącym deficycie budżetowym to też jest wyzwaniem w zarządzaniu wydatkami publicznymi” – powiedział Artur Soboń. „Wzmocnienie stopy inwestycji jest dzisiaj częścią polityki fiskalnej państwa. Trzeba zwiększyć chęć Polaków do inwestowania na rynku kapitałowym. Udało się np. w tym roku zwiększyć sprzedaż obligacji detalicznych do ponad 14 mld zł. To dobry moment, aby zachęcać do inwestowania na tym rynku. Państwo bezpieczniejsze to państwo, które się zapożyczyło u własnych obywateli, a nie za granicą”.

Bezpieczny i niezależny hub

Temat wpływu wojny na Ukrainie dominował w wielu dyskusjach podczas tegorocznej konferencji, bez względu na to, czy mowa była o rozwoju rynku, reakcji giełdy w Warszawie, zmianach w raportowaniu wskaźników ESG spółek czy... o ewentualnym przyjęciu waluty euro przez Polskę.

„Oczywiście wojna na Ukrainie jest dramatycznym wydarzeniem o konsekwencjach również gospodarczych. Argument, że gdybyśmy mieli euro, nasza sytuacja makroekonomiczna byłaby lepsza, pada w debacie publicznej, ale to nie jest tak, że wojna na Ukrainie unieważniła tak nagle te wszystkie argumenty, które każą się zastanowić, czy wejście do strefy euro byłoby dla nas korzystne. Tych argumentów jest wiele” – tłumaczył prof. Łukasz Hardt, wiceprezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, do niedawna członek RPP. „Nie jestem i nigdy nie byłem dogmatycznym przeciwnikiem przyjmowania przez Polskę euro. Najważniejszy jest polski interes. Jeśli w przyszłości się okaże, że euro, które pewnie też się będzie bardzo zmieniało, stanie się korzystne dla polskiej gospodarki, to trzeba będzie rozważyć przystąpienie do strefy euro. Na razie takiego spłotu okoliczności, w mojej ocenie, nic nie zapowiada” – mówił.

Jak podkreślał w swoim wystąpieniu podczas sesji inauguracyjnej prezes Polskiego Funduszu Rozwoju Paweł Borys, wojna na Ukrainie będzie miała przeszacowany wpływ na procesy gospodarcze w krótkim terminie i niedoszacowany – w długim terminie. Zaznaczył też, że Europa za bardzo się przyzwyczaiła do tanich surowców: „Taka strategia jest bardzo niebezpieczna. Europa musi się zmienić i skrócić łańcuchy dostaw”. Wskazał również, że Polska postrzegana przez inwestorów jako „kraj frontowy” to krótkookresowe ryzyko. Przed wojną na Ukrainie ośią transportu był Wschód–Zachód. Szansą dla Polski jest rozbudowa głównych szlaków transportowych o linie logistyczne

Północ–Południe oraz budowa Naftoportu, by stworzyć bezpieczny i niezależny od Rosji hub transportowo-surowcowy dla Europy Środkowej.

Trzy trudne litery – ESG

Geopolityczny kontekst wyzwań dla gospodarki dominował w pierwszym dniu konferencji. W trakcie debat podczas drugiego dnia wskazywano na wyzwania dla branży. Rynek kapitałowy szczególną uwagę zwraca na wskaźniki odpowiedzialnego i zrównoważonego rozwoju spółek, a raportowanie wskaźników ESG (ang. environmental, social and corporate governance) odgrywa dziś rosnącą rolę w budowaniu długofalowej wartości firmy.

Co to dziś znaczy „odpowiedzialnie zarządzać” w świecie giełdy? Na to pytanie odpowiadał m.in. Tomasz Bilczyński, sustainable banking lead w Accenture. Jak mówi trend, praktyki dotyczące budowania wartości spółek poprzez wskazywanie działań zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialnego biznesu stają się powszechne. „Zestaw wszystkich tych praktyk określanych mianem ESG to nie tylko regulacje prawne, lecz również dobre praktyki, których wymagają inwestorzy. Firmy muszą »się spowiadać« inwestorom ze swoich postępów w realizowaniu założeń ESG. Motorem napędowym przejścia firm ku ESG są właśnie inwestorzy. Głównie globalni i zagraniczni, którzy już nie inwestują w firmy niekierujące się ESG”.

Uczestnicy debaty podkreślali też znaczenie koniecznej standaryzacji wskaźników ESG, jakimi posługują się spółki uczestniczące w rynku kapitałowym.

Wreszcie się widzimy

W ramach kilkunastu dyskusji panelowych konferencji uczestnicy omawiali w Bukowinie tematy dotyczące budowania krajowej bazy inwestorów oraz zachęt dla krajowych przedsiębiorców do lokowania swoich spółek na giełdzie. Wszyscy podkreślali, że osobiste spotkanie, rozmowy i debaty w formule stacjonarnej wreszcie pozwoliły na ciekawą dyskusję.

W XXII Konferencji IDM uczestniczyli m.in. prof. Jacek Jastrzębski – przewodniczący Komisji Nadzoru Finansowego, Rafał Mikusiński, wiceprzewodniczący Komisji Nadzoru Finansowego, Katarzyna Szwarz – pełnomocnik Ministra Finansów ds. Strategii Rozwoju Rynku Kapitałowego, Paweł Borys, prezes Polskiego Funduszu Rozwoju, prof. Alojzy Nowak – rektor Uniwersytetu Warszawskiego, oraz przedstawiciele kluczowych polskich spółek giełdowych – PKN Orlen, KGHM, Pekao SA, PKO BP, BOŚ.

„Gazeta Bankowa” i portal wGospodarce.pl objęły konferencję patronatem. XXII Konferencja Izby Domów Maklerskich uzyskała Patronat Honorowy Prezydenta RP Andrzeja Dudy. ●

(mac)

RPP podwyższa stopy NBP



Na posiedzeniu w czwartek 5 maja Rada Polityki Pieniężnej podwyższyła stopy procentowe o 0,75 p.p. Od 6 maja poziom stóp NBP wynosi w skali rocznej: stopa referencyjna 5,25 proc.; stopa lombardowa 5,75 proc.; stopa depozytowa 4,75 proc.; stopa redyskonta weksli 5,30 proc.; stopa dyskontowa weksli 5,35 proc. „Rada oceniła, że utrzymuje się ryzyko kształtowania się inflacji powyżej celu inflacyjnego NBP w horyzoncie oddziaływania polityki pieniężnej. Aby ograniczyć to ryzyko, a więc dążąc do obniżenia inflacji do celu NBP w średnim okresie, Rada postanowiła ponownie podwyższyć stopy procentowe NBP. Podwyższenie stóp procentowych NBP będzie także oddziaływać w kierunku ograniczenia oczekiwań inflacyjnych” – napisano w komentarzu NBP po posiedzeniu RPP.

764 mln zł

będzie wynosiła łączna wysokość finansowania budowy największej farmy fotowoltaicznej w Polsce przez konsorcjum trzech banków: Pekao SA, PKO BP oraz Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju. Bank Pekao będzie pełnił funkcję Agenta Kredytu, Agenta Zabezpieczeń oraz Banku Rachunków, a także zapewni hedging stopy procentowej. Farmę fotowoltaiczną o całkowitej docelowej mocy 285,6 MW planuje wybudować na Pomorzu niemiecki inwestor Goldbeck Solar, poprzez spółkę celową Stigma Sp. z o.o. Partnerem Goldbeck Solar w realizacji tego przedsięwzięcia jest Respect Energy.

Bank Pocztowy wprowadza debetową kartę wirtualną

Bank Pocztowy w maju wprowadził do oferty nową wirtualną kartę płatniczą Mastercard.

Nowa karta wirtualna Banku Pocztowego będzie występować w postaci zapisu elektronicznego w bankowości internetowej, ale będzie posiadała także wszystkie cechy karty plastikowej: numer, datę ważności oraz kod zabezpieczający CVC2, co umożliwi dokonywanie transakcji internetowych. Karta ta jest stworzona również do płatności mobilnych. Po dodaniu do wybranego portfela cyfrowego będzie można dokonywać nią transakcji zbliżeniowych i wypłacać gotówkę z bankomatów posiadających funkcjonalność zbliżeniową.



Skokowo wyższe odsetki lokat w PKO BP

PKO Bank Polski przygotował nową ofertę depozytową dla klientów indywidualnych, z oprocentowaniem nawet 5,75 proc. w skali roku. Już 20 maja istotnie zmieniło się oprocentowanie Lokaty mobilnej, a najpóźniej 1 czerwca wzrośnie oprocentowanie już istniejących lokat.

„Wysokie oprocentowanie lokat będzie wyraźnie przekraczało poziomy, jakie dotychczas były dostępne na rynku. Przykładowo w przypadku miesięcznej lokaty, którą będzie można złożyć zdalnie za pośrednictwem aplikacji mobilnej IKO, bez konieczności odwiedzenia oddziału, oprocentowanie osiągnie poziom 5,75 proc. Nasza propozycja stanowi odpowiedź dla tych klientów, którzy oczekują atrakcyjnych i bezpiecznych rozwiązań oraz produktów adekwatnych do ich aktualnych potrzeb oraz sytuacji. Zachęcam do skorzystania z oferty PKO Banku Polskiego”

– mówi Iwona Duda,
prezes zarządu PKO BP



Sektor bankowy na rosnącym plusie

Po trzech miesiącach 2022 r. zysk sektora bankowego wyniósł nieco ponad 6,2 mld zł, wobec 4,11 mld zł na koniec lutego, co oznacza rezultat o prawie 140 proc. wyższy od tego z analogicznego okresu roku 2021 – podał Narodowy Bank Polski.

Przychody odsetkowe banków po marcu br. zbliżyły się do 20,5 mld zł. Przed rokiem było to 11,96 mld zł, co oznacza wzrost o ponad 70 proc. Z kolei koszty odsetkowe po trzech miesiącach br. sięgnęły 3,7 mld zł, podczas gdy przed rokiem było to niespełna 1,1 mld zł, czyli koszty wzrosły o niemal 240 proc.



II FORUM MORSKIE RADIA GDAŃSK

9-10.06.2022

godz.
10:00 - 14:00

Słuchaj w Radiu Gdańsk
lub oglądaj na:
www.radiogdansk.pl



RadioGdanskOfficial



Honorowy patronat
Prezesa Rady Ministrów
Mateusza Morawieckiego



MINISTERSTWO
AKTYWÓW
PAŃSTWOWYCH

ORGANIZATOR

Radio Gdańsk

PARTNER GENERALNY



PARTNERZY GŁÓWNI



PARTNERZY



PORT KILCZEBI-GDYNIA

PATRONAT MERYTORYCZNY



PATRONAT MEDIALNY



Skórzany luksus PRL-u

MAŁGORZATA DYGAS

Gdyby nie garbarnie – m.in. Temlerów, Szwede i Pfeifferów – nie byłoby wyśmienitych polskich butów z naturalnych skór. To po kozaczki z Fabryki Obuwia „Syrena” kobiety stały w długich kolejkach. Wyroby tej fabryki były symbolem luksusu w zgrzebnych czasach realnego socjalizmu



fol. Stefan Zubczewski/REPORTER

Zakłady Obuwnicze „Syrena”,
kwiecień 1982 r., Warszawa

Zaczęto się od garbarni, którą założył przybyły z Saksonii Jan Gottfried Temler (1793–1885). W Warszawie postanowił zrealizować swoją pasję. Fabryka rozpoczęła działalność w 1817 r. (przy ul. Ogrodowej). Po prawie 30 latach zarządzania fabryką przez panią Temler ster przejęli synowie: Karol Ludwik (1823–1906) i Aleksander Ferdynand (1825–1917). W ich fabryce do 1844 r. garbowano wyłącznie skóry krajowe, później sprowadzano surowe skóry, m.in. z Indii i Ameryki. Z roku na rok rósł zarówno krajowy popyt na wyroby garbarni, jak i eksport, m.in. do Anglii.

Po kilkunastu latach funkcjonowania fabryki bracia Temlerowie, aby zwiększyć produkcję, zawarli w 1858 r. spółkę z Ludwikiem Szwede (1816–1901), także garbarzem. Wspólnicy kupili działkę przy ul. Okopowej 78. Było to konieczne nie tylko z powodu zwiększonego popytu na dobrze wyprawione naturalne skóry, lecz również niewystarczającej ilości wody do pracy garbarni mieszczącej się przy ul. Ogrodowej.

Fabryka „K.A. Temler i L. Szwede” została w 1879 r. przekształcona w spółkę akcyjną, która była własnością Towarzystwa Akcyjnego Fabryki Garbarskiej Temler i Szwede. Pod koniec XIX w. była to jedna z największych garbarni w Królestwie Polskim. Wyroby z tej fabryki otrzymały podczas wielu wystaw przemysłowych złote i srebrne medale, np. w Warszawie (1857), Moskwie (1865), Paryżu (1867) czy Petersburgu (1870). Warto wspomnieć, że podczas wystawy w Moskwie garbarnia uzyskała najwyższe wyróżnienie – zgodę na umieszczanie herbu Cesarstwa Rosyjskiego na swoich produktach.



Złoty czas

Na początku XX w. ponownie wzrosło zapotrzebowanie na wyprawione skóry naturalne. Rosnący popyt generował m.in. przemysł obuwniczy i konfekcyjny. Przed wybuchem I wojny światowej Fabryka „K.A.



Aleksander Temler

Temler i L. Szwede” SA zatrudniała 350 robotników, a jej roczny obrót wynosił niemal 2,5 mln rubli. Wytwarzano w niej: skóry podeszwowe, pasowe, cielęce, juchtowe oraz surowcowe i pasy do maszyn.



Ludwik Szwede

Właściciele garbarni dali się poznać nie tylko jako znakomici fachowcy branży garbarskiej. Aleksander Temler, wieloletni prezes fabryki, był m.in. członkiem rady miejskiej, sędzią Trybunału Handlowego, a także pomysłodawcą Kasy Przemysłowców Warszawskich i jej współzałożycielem. Temlerowie działali także jako filantropi. Finansowali m.in. instytucje dobroczynne Kościoła ewangelicko-augsburskiego, zapewniając jedzenie najbardziej potrzebującej ludności, oraz uruchomili w 1909 r. żłobek przy ul. Karolkowej.

Początek okresu II Rzeczypospolitej był okresem pomyślnej koniunktury dla przemysłu garbarskiego. Nie trwało to jednak długo. Na przełomie 1924 i 1925 r., gospodarka zaczęła zwalniać, stagnacja dotknęła także przemysł skórzaný. W przeciwieństwie do Fabryki „K.A. Temler i L. Szwede” SA przedsiębiorstwo założone w 1727 r. przez Jana Waltera Pfeiffera na Pradze wyszło z tego kryzysu obronną ręką. Temlerowie i Pfeifferzy byli spokrewnieni, więc po rodzinnej naradzie zapadła decyzja o zmianie zarządu w spółce Temlerów i Szwede. Postanowiono, że garbarnią od 1925 r. będzie zarządzał jeden z członków rodziny Pfeifferów. Aby zabezpieczyć wniesiony kapitał, nowi udziałowcy założyli 51 proc. akcji, które złożono w depozycie.

Wojenna ruina

W 1937 r. działało w Polsce ponad 300 zakładów garbarskich, zatrudniających prawie 7,3 tys. pracowników fizycznych i 600 biurowych. Największe i najlepiej wyposażone garbarnie znajdowały się w Warszawie. Wiele z tych obiektów zostało częściowo lub całkowicie zrujnowanych w czasie oblężenia stolicy w 1939 r. Spaliły się zabudowania prawie całej garbarni

for cyfrowamiazosza.pl



fot. domena publiczna

„K.A. Temler i L. Szwede” SA. Właściciele uratowane towary z fabryki przenieśli do zakładu I.C. Bluncka na ul. Nowolipie, a następnie do garbarni Braci Pfeiffer na ul. Okopową. Niebawem ruszyła nie tylko garbarnia, lecz także dział obuwia prowadzony przez inż. Adama Kręglewskiego, wciągniętego do pracy konspiracyjnej. W fabryce przy ul. Okopowej 78 produkowano obuwie dla żołnierzy Armii Krajowej, mimo że zakład działał pod niemieckim zarządem komisarycznym.

”

W sierpniu 1944 r. Niemcy spalili praktycznie całe zabudowania fabryczne. Jeszcze jesienią tego roku właściciele postanowili odbudować garbarnię przy ul. Okopowej 78

W sierpniu 1944 r. Niemcy spalili praktycznie całe zabudowania fabryczne. Jeszcze jesienią tego roku Stanisław Pfeiffer, Robert Piradoff, Stanisław Temler i Józef Mieczysław Pfeiffer postanowili odbudować fabrykę przy ul. Okopowej 78. Udało się tylko dlatego, że pozostawiono frontowe budynki w gruzach, a odbudowywano jedynie ukrytą za ruinami fabrykę. Po oswobodzeniu Warszawy z niemieckiej okupacji, 20 czerwca 1945 r., pierwsza ruszyła rymarnia. W lip-

cu dotarli do garbarni przy ul. Okopowej surowe skóry z Centralnego Zarządu Przemysłu Skórzanego (CZPS) z Łodzi. W grudniu sprzedano prawie półtorej tony wyprawionych skór. Pieniądze na dalszy rozwój produkcji udziałowcy mieli również ze sprzedaży złota ukrytego na terenie garbarni oraz z kredytów z Banku Związku Spółek Zarobkowych w Poznaniu (oddział w Warszawie) i Banku Handlowego.

Syrena wyłoniła się z garbarni

Zgodnie z ustawą ze stycznia 1946 r. garbarnia przy ul. Okopowej została znacjonalizowana i PRL-owskie władze powołały jeden nadrzędny „twór” – „Zjednoczone Zakłady Stanisław Pfeiffer, Temler i Szwede pod Zarządem Przymusowym”. Niebawem do garbarni przyłączono fabrykę „G. Weigle i Synowie”. Z połączenia tych zakładów utworzono Warszawskie Zakłady Garbarskie nr 1, przekształcone później w Warszawskie Zakłady Przemysłu Skórzanego „Syrena”, które potem weszły w skład kombinatu obuwniczego „LUX-BUT” w stolicy.

Zakłady Przemysłu Skórzanego „LUX-BUT” na terenie dawnej fabryki przy ul. Okopowej 78 prowadziły działalność do 1975 r. Później pod tym adresem funkcjonowały inne firmy, np. MPO czy Stołeczny Zakład Wyrobów Konfekcyjnych „Apis”. Los Fabryki obuwia „Syrena” z ul. Okopowej 78 pogmatwał się. Po wchłonięciu fabryki przez „LUX-BUT” warszawska część „Syreny” otrzymała nazwę Zakłady Obuwnicze Modex. Po pewnym czasie była Fabryką Obuwia „FOMIN”, którą w stanie upadłości kupił, w 1992 r. od wojewody,

znany biznesmen Zdzisław Sawicki (za 70 tys. zł – za parkiet.pl). Przedsiębiorczy inwestor dostał przysłowiowego kota w worku – nie dopatrzył się znaczącego zadłużenia przedsiębiorstwa, z którego nie mógł wyjść na zero – i postanowił oddać bankruta w inne ręce.

Równia pochyła transformacji

Początek transformacji gospodarczej w Polsce przyniósł kryzys w krajowym przemyśle obuwniczym. W latach 1990–1993 produkcja butów zmniejszyła się o ponad połowę. Przyczyniły się do tego m.in. wzrost importu obuwia z Włoch i Dalekiego Wschodu, niska efektywność produkcji oraz przerost zatrudnienia w państwowych zakładach. Ważnym czynnikiem było również załamanie się eksportu polskich butów na Wschód. W tym czasie ogłosiło bankructwo wiele państwowych zakładów, np. Podhale, Radokór czy „Syrena”. Począwszy od 1994 r., produkcja obuwia zaczęła stopniowo rosnąć. Pan Roman, jeden z pracowników zakładów obuwniczych „Syrena”, produkujących buty w Mińsku Mazowieckim, tak wspomina pierwsze lata po transformacji z 1989 r.: „W 1991 r. pracowałem w sprywatyzowanych zakładach i muszę stwierdzić, że ówczesne fabryki nie wytrzymały konkurencji. Rynek zapchany był tanimi butami z Chin. Magazyny »Syreny« pękały w szwach. Buty były drogie, bo z wysokiej jakości surowców. I tak naprawdę żaden z PRL-owskich

Zabytek w upadku

Budynek dawnego Towarzystwa Akcyjnego Fabryki Garbarskiej Temler i Szwede, położony przy ul. Okopowej 78, decyzją Barbary Jezierskiej, mazowieckiego wojewódzkiego konserwatora zabytków, 22 września 2010 r. został wpisany do rejestru zabytków. Oprócz zespołu budowlanego, składającego się z budynku głównego garbarni oraz hali produkcyjnej, ochroną konserwatorską objęto otoczenie. **Fabryka jest jednym z najstarszych zakładów przemysłowych w Warszawie, a jednocześnie najcenniejszym reliktem przemysłu garbarskiego.**



fol. Wistula/wikipedia

Produkcja i popyt

Rodzima produkcja w 2017 r. wyniosła ok. 43 mln par obuwia, co plasowało Polskę na 40. pozycji wśród jego producentów na świecie, na siódmym miejscu pod względem wielkości produkcji w Unii Europejskiej, z udziałem w rynku ok. 2,5 proc. Wartość polskiego rynku obuwia wyniosła niemal 3,3 mld euro w 2017 r. Eksport jest ważną częścią rodzimej branży obuwniczej. Głównym odbiorcą naszych butów są Niemcy – eksport 34,5 proc.

zakładów produkujących obuwie nie przetrwał po prywatyzacji. A kozaczki z »Syreny«, o których marzyły panie, zniknęły ze sklepowych półek”.

Ostatni ślad po luksusowej „Syrenie” to tajemnicza firma Seviren – hiszpański inwestor. Próby zaistnienia na rynku nie udały mu się. Niebawem maszyny w fabryce stanęły na dobre i – jak się okazało w tym miejscu – na zawsze.

„Syrena” powraca...

W Fabryce obuwia „Syrena” w okresie świetności kilkaset pań miało dobrą i – jak mawiają do dzisiaj – ulubioną pracę. Niestety kupującym fabrykę nie wystarczyły tylko chęci wejścia na ścieżkę prywatyzacyjną. Produkcję obuwia trzeba kochać i znać się na rzemiośle, także garbarskim, na światowych trendach modowych...

Po transformacji z 1989 r. spadkobiercy rodzin Temlerów, Szwede i Pfeifferów próbowali odzyskać utracony majątek, ale – jak na razie – bezskutecznie. Od wielu lat ten cenny obiekt na warszawskiej Woli, dawna garbarnia przy ul. Okopowej 78, popada w ruinę. W 2015 r. wybuchło tu kilka pożarów. Obecnie teren jest zamknięty.

Ale buty z logo „Syreny” wracają na rynek. Od 2002 r. obuwie z tym znakiem firmowym, produkowane w kilku miastach, było również dostępne w sieci Ambra. Firma sprzedawała ponad 1 mln par butów „Syreny” rocznie. Obuwie jest też dystrybuowane do sklepów partnerskich i sprzedawane we własnych placówkach stacjonarnych. Czy po eleganckie kozaczki z Mińska, Mławy lub Łukowa nadal będą się ustawiać kolejki?

Źródła: m.in. www.pkobp.pl/centrum-analiz/; Polska Izba Przemysłu Skórzanego (PIPS); <https://www.pracujwlogistyce.pl/21-raporty/>; <https://warszawskieunikaty.home.blog/>; <https://www.mw kz.pl/archiwum/>; forum.butwbutonierce.pl/; www.madein.waw.pl/; www.tustolica.pl (styczeń 2022); www.wolskie-regionalia.waw.pl/; www.bankier.pl/; www.biznes-gazetaprawna.pl/; www.nowodvorski.pl

Logika wojny

Do zachowania wolności potrzeba odpowiedzialnych działań – brzmi to trochę jak truizm, ale warto go przypomnieć, gdy wojna światów, a właściwie cywilizacji, stała się faktem. Logika wojny wymusza polityczne zwroty, przedstawia tory finansowych przepływów i gospodarczych kontaktów. Zmieniają się dotychczasowe kierunki współpracy. W jej obliczu odnajdujemy nową odpowiedź na pytanie „who is who?”.

Brazylia i Indie zdają się nie widzieć tego, co się rozgrywa na wschodzie Europy. Austria za wszelką cenę stara się zachować neutralność i nawet ostrzega Niemcy, że nie pomoże im, gdy wystąpią kłopoty paliwowe. Postawa Węgier nie wymaga komentarza i szkoda tylko, że budowana w ramach Grupy Wyszehradzkiej solidarność w podejmowaniu decyzji narażona jest na ciężką próbę. Zupełnie inaczej zachowują się Czechy. Nie zważając na groźby Moskwy, udzielają Ukrainie silnego wsparcia w dziedzinie sprzętu wojskowego. Wygranie wyborów we Francji przez Emmanuela Macrona umożliwia mu wielogodzinne rozmowy telefoniczne z Kreml, które do niczego na razie nie prowadzą. Z drugiej strony jednak to Paryż dyskretnie dostarcza sprzęt wojskowy na Ukrainę. Natomiast neutralna dotąd Finlandia postawiła wszystko na jedną kartę i podjęła decyzję o przystąpieniu do NATO, a w jej ślady szybko zamierza pójść także rezygnująca z „neutralności” Szwecja. Grecja z kolei wyczuła złoty interes w nieszczelności paliwowego embarga pozwalającego na obsługę rosyjskich zbiornikowców płynących do państw trzecich. Natomiast Niemcy są podzielone jak nigdy dotąd. List pacyfistycznie nastawionych intelektualistów przedstawia argumentację, że z państwem posiadającym broń atomową nie można wygrać i dlatego nie należy wspierać napadniętego przez nie kraju. Z racji podeszłego wieku sygnatariuszy jest to zrozumiałe, gdyż ich generacja w okresie zimnej wojny głosiła pacyfistyczne hasło: „lepiej być czerwonym niż martwym”. Natomiast całkowitym zaskoczeniem – i to bardzo pozytywnym – stała się postawa części wysokich rangą polityków z Partii Zielonych, którzy dopingują nieskoro do pomocy Ukrainie kanclerza, by zmienił swą ostrożnośćową

PROF. GRZEGORZ SZULCZEWSKI

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



politykę. Jednak największą niewiadomą są Chiny, które – gdyby się włączyły czynnie – doprowadziłyby niechybnie do wojny światowej. Na razie stanowczo odmówiły przyłączenia się do bojkotu. Potwierdziły wolę coraz intensywniejszej współpracy, przy czym odłączenie Rosji od systemu SWIFT nie zmienia możliwości korzystania z rosyjsko-chińskiego systemu płatności CIPS.

Na froncie wojny gospodarczo-bankowo-finansowej coraz bardziej widoczne stają się długofalowe działania sankcji. Przy zapowiadanej przez MFW wzmroście gospodarki światowej o 3,6 proc. obniżył on swoje prognozy dla Rosji, gdzie produkcja gospodarcza zmniejszy się w tym roku o 8,5 proc., a według rosyjskich ekonomistów Federacji Rosyjskiej grozi nawet 15-procentowy spadek produktu krajowego brutto przy zapowiadanej na koniec roku 30-procentowej inflacji. Powagę sytuacji uświadamiają sobie czołowi rosyjscy urzędnicy. Szefowa centralnego banku Rosji Elwira Nabiullina radzi przedsiębiorstwom, by powracały do technologii starych, ale za to niewymagających importu, i widzi nadzieję w rozbudowie alternatywnego względem systemu SWIFT własnego systemu płatności SPFS.

Mamy zatem kolejną w ciągu dwóch lat sytuację ogromnego wzrostu ryzyka związanego z podejmowanymi planami w każdej dziedzinie życia, również bankowości. Wszelkie prognozowanie jest dziś obciążone ekstremalnie wysokim ryzykiem.

Etyka wyznacza kryteria oceny sprawiedliwego kierowania w czasach zwiększonego ryzyka – i to nie tylko państwem, lecz i bankiem. Chodzi o najbardziej słuszny i pełen roztropnej powagi proces podejmowania decyzji. Dlatego przede wszystkim politycy stoją przed dylematem, czy dbać o – często krótkofalowy – interes gospodarczy, czy spełniać postulat moralne nakazujące konsekwentne potępienie brutalnej i krwawej agresji. Ale również przedsiębiorstwa i banki zaangażowane w prowadzenie interesów z Federacją Rosyjską stanęły przed wyzwaniem, jak spełniać wymogi embarga, zachowując się odpowiedzialnie względem przede wszystkim własnych pracowników i akcjonariuszy.

Jedno jest pewne – wszelkie dylematy mogą być rozsądnie rozwiązywane tylko w warunkach wolności indywidualnej i suwerenności państw. Dlatego kraje UE i ona sama coraz bardziej starają się podejmować wszelkie środki zmierzające do zakończenia wojny na Ukrainie. ●

GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

ZAMÓW PRENUMERATĘ I OSZCZĘDZAJ!



TYLKO dla stałych czytelników
ceny niższe niż
w kiosku nawet do

20%

ZAPŁAĆ MNIEJ ZA ROCZNĄ PRENUMERATĘ!

WIĘCEJ INFORMACJI

www.gb.pl/prenumerata

ZAMÓWIENIA PRENUMERATY MOŻNA SKŁADAĆ:

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

eprasa.pl 5a20ad2a1d



ZAJMujemy SIĘ WASZYM BEZPIECZEŃSTWEM ENERGETYCZNYM

DYWERSYFIKUJEMY DOSTAWY GAZU

Wydobywamy gaz u wybrzeży Norwegii, stale zwiększając liczbę koncesji. **Importujemy** LNG z Kataru i USA. Mamy kontrakty na Litwie oraz koncesje w Pakistanie, Emiratach Arabskich i na Ukrainie.

AKTYWNIEM **DZIAŁAMY** NA RZECZ BEZPIECZEŃSTWA ENERGETYCZNEGO EUROPEJ

Walczymy z monopolizacją rynku unijnego, angażujemy się w arbitraż i zawieramy nowe kontrakty. Przekonujemy europejskich partnerów do uniezależnienia Europy od wschodniego gazu. Jesteśmy regionalnym **liderem** zróżnicowania źródeł błękitnego paliwa.

REALIZUJEMY I **WSPIERAMY** STRATEGIĘ ENERGETYCZNĄ POLSKI
Magazynujemy gaz, wytwarzamy ciepło i prąd, inwestujemy w paliwa alternatywne, myślimy o Polsce w perspektywie **dekad**, nie miesięcy.