

MAREK ZAGÓRSKI

Minister cyfryzacji:

„Zależy nam, by sieć 5G powstała jak najszybciej i by jak największa liczba Polaków miała do niej dostęp

DR KAROL NAWROCKI

Dyrektor Muzeum II Wojny Światowej w Gdańsku:

„Musimy i chcemy zarabiać pieniądze, które transferujemy w opowiadanie historii



GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

LUTY 2020 // NR 2/1226 // CENA 11,90 ZŁ (W TYM 8% VAT)

MAREK LUSZTYN

prezes Banku Pekao SA

BANK to dziś TECHNOLOGIE

„Fala konsolidacji naszego sektora bankowego, która nastąpi w ciągu kilku najbliższych lat, będzie odpowiedzią na problemy związane z rentownością

MARSZ PUTINA DO NOWEJ PIERESTROJKI

BREXIT A SPRAWA POLSKA

SAM NA SAM ZE SZTUCZNĄ INTELIGENCJĄ

EASTMED – GAZOWE PRZEDMURZE EUROPY

Wielka Trójka przejmuje kontrolę nad rynkami

ISSN 0860-7613 INDEX 359033

GAZETA BANKOWA
NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

TechnoBiznes 2020

Konkursy **Technologiczne**

HIT ROKU 2020

HIT ROKU ·2020· MIESIĘCZNIKA GAZETA BANKOWA

oraz

LIDER 2019

LIDER 2019 MIESIĘCZNIKA GAZETA BANKOWA

w kategoriach:

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

Zgłoszenia przyjmujemy do **7.03.2020**

Szczegóły na: **gb.pl/konkursy**

eprasa.pl 7ba69122a3

GAZETA BANKOWA

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

REDAKTOR NACZELNY
Maciej WOŚKO mwosko@gb.pl

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO
Stanisław KOCZOT

SEKRETARZ REDAKCJI
Krzysztof KOTOWSKI

STALI WSPÓŁPRACOWNICY
Jerzy BIELEWICZ, Robert BOMBAŁA, Małgorzata DYGAS, Kamil GIEROBA (wGospodarce.pl), Anna RACINIEWSKA, Grażyna RASZKOWSKA, Dariusz STYCZEK (wGospodarce.pl), Szymon SZADKOWSKI (redaktor wGospodarce.pl), Janusz SZEWCZAK, prof. Grzegorz SZULCZEWSKI, Maksymilian WYSOCKI

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

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

PREZES
Romuald ORZEŁ

DRUK
Walstead Kraków Sp. z o.o.

DYREKTOR KREATYWNY
Michał KORSUN michal.korsun@fratria.pl

DYREKTOR ARTYSTYCZNY
Maciej BURZYKOWSKI maciej.burzykowski@fratria.pl

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

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

KOREKTA
Anna WOLF

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

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

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

PATRONATY MEDIALNE
marketing@fratria.pl

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

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

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

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

Zdjęcia na okładce:
Andrzej Wiktor (2x), Artur Ceyrowski, Shutterstock

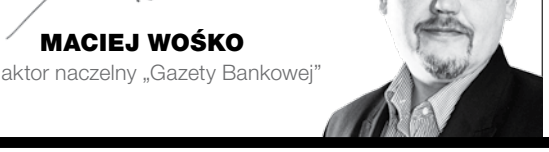
Repolonizacja myślenia o gospodarce

Chór dyżurnych ekspertów spowolnienia gospodarczego, radośnie ogłaszających, że oto polska gospodarka „wreszcie" zwolniła, obudził się sprawnie, gdy tylko pojawiły się informacje Eurostatu o wzroście cen w Polsce i przyśpieszającej inflacji. To trochę jak z pogodą. Gdy pada, portale – nazwijmy je sensacyjne – wieszczą powodzie na apokaliptyczną skalę. Gdy lato ciepłe, czytamy, jak spali nas słońce, a ludzki gatunek wkrótce będzie szukał jedynie wody.

To, co warte, moim zdaniem, dostrzeżenia, to fakt, że polska gospodarka i Polska stały się dla wielu obserwatorów makroekonomii obszarem intensywnego zainteresowania. „Polska jest w grze, Polska się rozpycha. Raz lepiej, raz gorzej, ale wektor został przestawiony. Dzięki sensownemu zarządzaniu ocalałymi przed prywatyzacją zasobami publicznymi choć trochę nadrabiamy słabość, którą był i jest brak kapitału, dobrze opisany w Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju premiera Mateusza Morawieckiego" – napisał Michał Karnowski ze Światowego Forum Ekonomicznego w Davos.

„Dzisiaj potrzebny kolejny skok, skok w nową erę gospodarczą, skok w erę Gospodarki 4.0 – nowoczesnej gospodarki, która będzie kolejną erą rozwoju przemysłowego świata. Chcemy w tym rozwoju przemysłowym świata wziąć odważnie udział. Powiem więcej: chcemy być w awangardzie tego rozwoju, chcemy być wśród tych, którzy będą na jego przedzie" – mówił prezydent RP Andrzej Duda, otwierając 16 stycznia w Stalowej Woli wyjątkową wystawę „Od COP do Gospodarki 4.0", której towarzyszyła prezentacja Wystawców Polskiej Wystawy Gospodarczej.

Nasza widoczna obecność w Davos, wśród europejskich i światowych liderów, ale też potencjał polskich średnich firm na Polskiej Wystawie Gospodarczej w Stalowej Woli, dają wreszcie porządny haust wyjątkowej dumy, optymizmu i potwierdzają, że warto mówić o Polsce, warto polską gospodarkę promować. To swoista repolonizacja myślenia o naszych możliwościach, zdolnościach, sprawności i przyszłości. Dlatego zamiast przestróg ekspertów od złych wiadomości wolę prognozę pogody. I liczę w tym roku na dobrą pogodę dla polskiego biznesu w globalnej gospodarce.



MACIEJ WOŚKO
Redaktor naczelny „Gazety Bankowej"



eprasa.pl 7ba69f22a3



WYWIAD GOSPODARCZY:

Bankowość jest biznesem skali

Marek Lusztyn, prezes Banku Pekao: Siłą polskiego sektora bankowego jest zdrowa sytuacja gospodarcza kraju. Finanse polskiego sektora bankowego są bardzo stabilne. Na tle Europy Zachodniej polskie banki cały czas charakteryzują się dobrą rentownością. Naszą siłą jest również kapitał społeczny: według badań banki cieszą się zaufaniem prawie dwóch trzecich klientów. W większości krajów Europy Zachodniej jest to o połowę mniej

str. 6

WYDARZENIA:

Rządy Wielkiej Trójki

Trzy wielkie firmy inwestycyjne – BlackRock, Vanguard i State Street – stały się najważniejszymi inwestorami instytucjonalnymi na amerykańskiej giełdzie. Są o krok od objęcia władzy absolutnej nad wielkimi, globalnymi korporacjami

str. 12





WYDARZENIA:

Będzie nowa pierestrojka?

Nic nie wskazuje na to, aby rządzący Rosją mieli dziś ochotę i determinację, by dokonać istotnej rewizji kursu dotychczasowej polityki gospodarczej, nastawionej na stabilizację państwa i potężne wydatki militarne, a nie wzrost całej gospodarki i dobrobytu zwykłych Rosjan

str. 18

eprasa.pl 7ba69f22a3



WYDARZENIA:

Piłkarze na wyprzedaży

Polskie kluby Ekstraklasy sprzedają na wyścigi swoich najlepszych zawodników. Skąd to absurdalne działanie?

str. 54

FINANSE:

Sam na sam z chatbotem

Banki polubiły sztuczną inteligencję i chatboty, bo te nie proszą o urlop, nie zdarzają im się gorsze dni, a przede wszystkim ograniczają koszty obsługi klienta

str. 70





KONKURSY UBEZPIECZENIOWE:

Polisy ze znakiem jakości

Siła rynku ubezpieczeniowego jest coraz bardziej widoczna, nie tylko w produktach, które firmy mają do zaoferowania, lecz również w działaniach prospołecznych

str. 83

HISTORIA GOSPODARCZA:

Kruche piękno

Dwie najstarsze polskie fabryki porcelany: Zakłady Porcelany Ćmielów oraz Porcelana Chodzież są na pierwszym miejscu w Europie jako producenci porcelany

str. 94



SPIS TREŚCI

od redakcji ... 3

wywiad gospodarczy

Marek Lusztyn, prezes Banku Pekao SA: Bankowość jest biznesem skali ... 6

wydarzenia

Rynki finansowe: Rządy Wielkiej Trójki ... 12
Rosja: Transformacja władzy albo nowa pierestrojka ... 18
Dr Karol Nawrocki, dyrektor Muzeum II Wojny Światowej: Świętość historii i twardy biznes ... 24
Geopolityka: Dwubiegunowy porządek świata ... 28
Brexit: Będzie bolało ... 30
Paliwa i energetyka: Gazowe przedmurze Europy? ... 33
Marek Zagórski, minister cyfryzacji: Aukcja za miliard na start 5G ... 36
Makroekonomia: PKB na „trójkę z plusem" ... 40
Dr hab. Beata Kozłowska-Chyła, prezes PWE: E-książki i e-czasopisma to nasza przyszłość ... 42
Gospodarka: Czy pojedziemy na wodorze? ... 45
Andrzej Malinowski, prezydent Pracodawców RP: Nie poradzimy sobie bez pracowników z zewnątrz ... 48
Polska Wystawa Gospodarcza 2020: Prezydent RP w Stalowej Woli na PWG ... 52
Ekstraklasa: Piłkarze na wyprzedaży ... 54

felietony

Prof. Małgorzata Zaleska: Duże czy małe – oto jest pytanie ... 17
Jerzy Bielewicz: Światowy handel po nowemu? ... 39
Janusz Szewczak: Zły klimat dla rozumu ... 51
Stanisław Koczot: Prawie jak sto lat temu ... 57
Prof. Grzegorz Szulczewski: Czy sztuczna inteligencja jest poczytalna? ... 63
Prof. Eugeniusz Gatnar: Projekt Libra zaniepokoił banki centralne ... 68

techno biznes

Cyberbezpieczeństwo: Gmina na celowniku ... 58
Technobiznes 2020: Czas innowatorów ... 62

finanse

Fundusze pasywne: Wielkie starcie na rynku finansowym ... 64
Technologie w bankach: Sam na sam z chatbotem ... 70
Oferta instytucji finansowych: Bank, do usług... ... 75
Folder Finanse ... 80

konkursy ubezpieczeniowe

Polisy ze znakiem jakości ... 83
Przyjazny znaczy innowacyjny ... 84

lifestyle

Karnawał to czas błysku ... 88
Sztuka wystąpień publicznych ... 90
Styl: Piękni na balu ... 92
Hair Design: Karnawał na głowie ... 93

historia gospodarcza

Kruche piękno ... 94

eprasa.pl 7ba69f22a3



eprasa.pl 7ba69f22a3

ROZMAWIALI
MACIEJ WOŚKO I STANISŁAW KOCZOT

Bankowość jest biznesem skali

Spora liczba klientów oczekuje, że banki będą dużo bardziej podobne do firm technologicznych niż do starego modelu bankowości – mówi Marek Lusztyn, prezes Banku Pekao SA

Bank Pekao zakończył ostatecznie swoją przygodę z UniCredit, w grudniu zeszłego roku dokonały się ostatnie rozliczenia. Był pan przez lata mocno związany zarówno z byłym włoskim właścicielem, jak i z jego polskim biznesem. Jeżeli porówna pan oba banki i – szerzej – sektor finansowy w krajach zachodnich z naszym sektorem bankowym, to czy ta konfrontacja wypada na naszą korzyść czy nie?

Marek Lusztyn, prezes Banku Pekao: Siłą polskiego sektora bankowego jest zdrowa sytuacja gospodarcza kraju. Finanse polskiego sektora bankowego są bardzo stabilne. Na tle Europy Zachodniej polskie banki cały czas charakteryzują się dobrą rentownością. Naszą siłą jest również kapitał społeczny: według badań statystycznych banki cieszą się zaufaniem prawie dwóch trzecich klientów. W większości krajów Europy Zachodniej jest to o połowę mniej.

Niestety takie są skutki kryzysu, za który banki zapłaciły wysoką cenę, nie tylko finansową... Polska przeszła przez tę burzę suchą stopą.

Tak, rzeczywiście, ponieważ nasz sektor bankowy był dużo bardziej ostrożny, zarządzany w sposób bardziej zrównoważony, jeżeli chodzi o sprzedaż agresywnych produktów inwestycyjnych i toksycznych instrumentów finansowych. U nas nie pojawiła się konieczność interwencji podatników, zmuszonych do ratowania sektora bankowego. Na Zachodzie do tej pory część banków, które trzeba było zasilić pieniędzmi obywateli, pozostaje własnością państwa, choć od kryzysu mija już 12 lat.

Mamy więc swoje mocne strony, spore osiągnięcia. A co jest naszą słabością?

W porównaniu z bankami z krajów ościennych, a także z bankami zachodnimi, mamy dużo większe obciążenia regulacyjne – podatek bankowy i składki na Bankowy Fundusz Gwarancyjny kreują sporą część kosztów. Z tego powodu rentowność polskiego sektora bankowego w porównaniu na przykład z krajami Trójmorza jest niższa. Najlepsze polskie banki osiągają stopę zwrotu z kapitału w granicach nieco ponad 10 proc. To wprawdzie poziom oczekiwany przez inwestorów, ale banki z krajów ościennych mają ten wynik znacznie wyższy. Ponieważ dla sektora jako całości oczekiwana stopa zwrotu jest bliska kosztowi kapitału, ceny polskich banków kształtują się mniej więcej – według wartości mnożnikowej – tylko jeden raz wyższej niż wartość księgowa. Natomiast w regionie są to dużo wyższe wskaźniki.

A jak to wygląda na tle Europy Zachodniej, która od czasów kryzysu finansowego boryka się z coraz niższymi stopami procentowymi?

Stopy zwrotu znajdują się tam na poziomie kilku procent i to powoduje, że wartości banków spadły

fot. Andrzej Wiktor

eprasa.pl 7ba69f22a3

na poziom trzy-, czterokrotnie niższy niż w Polsce, oczywiście jeżeli chodzi o wycenę metodą mnożnikową. Polski sektor bankowy nie ma strukturalnego problemu rentowności, kluczowego dla banków w strefie euro. Banki nie są w stanie normalnie funkcjonować w dłuższym czasie przy ujemnych stopach procentowych. Widzi to już nawet Europejski Bank Centralny, który zwraca uwagę na systematyczny brak rentowności jako jedno z głównych wyzwań dla sektora.

Czy technologia jest ciągle naszą siłą? Od dobrych kilku lat należymy pod tym względem do bankowej ekstraklasy. Czy nie wynika to z tego, że zachodnie centrale polskich banków testowały u nas nowe technologie, które po prostu się sprawdziły?

Polska bankowość najzwyczajniej w świecie przeskoczyła pewien etap rozwoju technologicznego. Zainwestowaliśmy w bardziej nowoczesne rozwiązania, pomijając etap, który w tej chwili dla banków zachodnich – ze względu na inwestycje w starsze systemy – jest obciążeniem. Na przykład praktycznie ominęliśmy etap czeków, który w bankach zachodnich wyznaczył sposób płatności na wiele lat. Do obsługi czeków wybudowano w latach 60. i 70. potężne systemy bankowe. My przeszliśmy prawie od razu w świat o wiele bardziej nowoczesnych kart plastikowych. Drugie ważne zjawisko z punktu widzenia technologicznego stymulowane jest przez wysokie obciążenia finansowe nałożone na sektor, które wymuszają większą efektywność. Trzeba też pamiętać, że w Polsce jest duży odsetek osób z wykształceniem ścisłym, co z kolei powoduje lokowanie zagranicznych centrów usług wspólnych w naszym kraju. Posiadamy bardzo dużą koncentrację tego typu know-how i to między innymi dzięki temu tak dobrze rozwija się technologia w polskiej bankowości. Kiedy porównywałem moje doświadczenia jako klienta, na różnych etapach mojej kariery zawodowej, we Włoszech, w Niemczech czy Wielkiej Brytanii, a także w Polsce, to zawsze miałem świadomość, że byliśmy i jesteśmy kilka lat do przodu.

Czy nie sądzi pan, że polski klient jest tak bardzo przyzwyczajony do nowych technologii, że domaga się ciągle czegoś nowego? I czy ten szalony pęd, kiedy koszty jednej technologii nie zdążą się zwrócić, bo musi zostać zastąpiona przez nowszą, mogą być poważnym obciążeniem finansowym dla banków?

Nie sądzę. Nie jest tak, że wydatki technologiczne powodują napędzanie kosztów. Wręcz przeciwnie – to banki, które działają najbardziej tradycyjnie, mają najwyższą bazę kosztową. Żyjemy w takim momencie historii, że bez względu na to, w jakiej branży firma działa, klienci oczekują wyższego poziomu innowacyjności. Narzuciły to firmy stricte technologiczne: Google, Apple, Facebook, Amazon. Co chwila wprowadzają nowe rozwiązania, klient się do tego przyzwyczaja. Spora liczba klientów oczekuje, że banki będą dużo bardziej podobne do firm technologicznych niż do starego modelu bankowości. To jest ta nowa rzeczywistość, w której bankowcy muszą się odnaleźć. Bankowość jest modelem biznesowym działającym już od bardzo dawna, a to, co się zmienia, to sposób dotarcia banku do klienta i forma jego kontaktu z bankiem.

> Dalsza fala konsolidacji naszego sektora bankowego będzie odpowiedzią na wyzwania związane z rentownością

Czy według pana polski sektor bankowy jest nadal atrakcyjny dla inwestorów zagranicznych?

Na tle Europy Zachodniej Polska jest cały czas postrzegana jako atrakcyjny rynek, w którym nasycenie bankowością jest relatywnie niższe. To cały czas rynek, na którym zamożność klienta rośnie dużo szybciej niż na Zachodzie. To dobre miejsce, by inwestować swoje pieniądze. To rynek, który cechuje się poziomem ryzyka inwestycyjnego zbliżonym do sporej części krajów Europy Zachodniej. Natomiast patrząc z perspektywy zmian rentowności polskiego sektora bankowego, inwestorzy zwracają uwagę na postępujący wzrost obciążeń regulacyjnych. Zmniejsza to atrakcyjność inwestowania. Wymusza też dalszą konsolidację sektora. Bankowość w każdym miejscu na świecie jest biznesem skali; jeżeli rosną obciążenia, wówczas spada oczekiwana stopa zwrotu. W takiej sytuacji mniejsze instytucje finansowe coraz gorzej sobie radzą, a to zwiększa nacisk na konsolidację.

A jak to wygląda w polskim sektorze bankowym?

Nie jest on mocno rozdrobniony, ale nie jest też tak skonsolidowany jak w kilku kluczowych krajach Europy Zachodniej. Dalsza fala konsolidacji naszego sektora bankowego będzie odpowiedzią na problemy związane z rentownością. Moim zdaniem nastąpi to w ciągu kilku najbliższych lat.

Dla ilu dużych instytucji bankowych jest miejsce w Polsce? Dla dwóch, trzech?

Na przykładzie krajów Europy Zachodniej widać, że w Polsce jest miejsce tylko dla kilku dużych graczy. Ilu? Trudno powiedzieć. Efekty związane ze

eprasa.pl 7ba69f22a3



fot. Andrzej Wiktor

eprasa.pl 7ba69f22a3



fot. Andrzej Wiktor

skalą działalności nie pozwalają na funkcjonowanie większej liczby podmiotów.

Jednym słowem: sektor bankowy konsoliduje się i nadal będzie się konsolidował. Jak pan ocenia atrakcyjność aktywów finansowych, które są w Polsce do kupienia? A zwłaszcza mBanku, który Commerzbank ma zamiar sprzedać?

Ze względu na trwający proces sprzedaży nie chciałbym wchodzić w szczegóły. Uważam jednak, że mBank jest bardzo interesującym aktywem, wartym szczegółowego przyjrzenia się. To jeden z najlepiej funkcjonujących banków na polskim rynku, bardzo zaawansowany technologicznie. Odpowiedzialnie działający zarząd powinien uważnie się przyjrzeć możliwości takiej inwestycji.

Na rynku, także europejskim i globalnym, pojawiło się kilka ciekawych zjawisk, które w mniejszym czy większym stopniu będą dotyczyły również sektora finansowego. Jakie znaczenie według pana ma brexit, który do końca tego roku powinien znaleźć swój finał?

Do tego, że Wielka Brytania w sposób mniej czy bardziej uporządkowany wyjdzie z Unii, wszyscy aktorzy życia społeczno-gospodarczego zdążyli się przyzwyczaić. Szansą jest to, że sporo instytucji bankowych z Wielkiej Brytanii część swoich biznesów przeniosło na kontynent, niektóre z nich trafiły do Warszawy, w związku z tym więcej osób mających kwalifikacje w bankowości znalazło pracę w funkcjonujących tutaj centrach kompetencji. To, co odbieramy pozytywnie jako pracodawca, to fakt, że bardzo dużo osób, które pracują w Wielkiej Brytanii, o wiele poważniej niż kiedyś rozważa powrót do Polski. Trzeba też zwrócić uwagę na dość szybki wzrost płac w Polsce, co po uwzględnieniu parytetu siły nabywczej zwiększa motywację do powrotu do kraju.

Zwiększa się też zamożność społeczeństwa...

Tak. Widzimy, że relatywnie niskie stopy procentowe w Polsce skłaniają naszych klientów do poszukiwania alternatywnych metod inwestowania. Mamy coraz więcej pytań dotyczących funduszy inwestycyjnych, zarówno w kraju, jak i za granicą.

Bardzo aktywna na rynku finansowym jest Unia Europejska. Jak pan ocenia jej politykę regulacyjną? Czy nie są to regulacje zbyt daleko idące?

Jeden rozmiar pasuje dla wszystkich – na takich zasadach Unia implementuje bankowe regulacje. Polska stała się niestety ofiarą własnego sukcesu. Przeszliśmy kryzys finansowy 2008 suchą stopą, polski podatnik nie musiał inwestować swoich pieniędzy w ratowanie banków, ale mimo to musimy implementować regulacje, które w dużej mierze powstały

eprasa.pl 7ba69f22a3

po to, by kryzys się nie powtórzył. Dodatkowym dużym obciążeniem dla polskiego sektora bankowego w perspektywie kilku najbliższych lat będą emisje MREL (minimum requirement for own funds and eligible liabilities), które z punktu widzenia polityki nadzorczej i zarządzania stabilnością systemu bankowego powstały jako odpowiedź na brak kapitału podporządkowanego w bankach zachodnich. Brały one na siebie zbyt duże ryzyko w książce handlowej i jednocześnie nie miały wystarczającego kapitału. Polskie banki muszą zaimplementować rozwiązania na choroby, które ich nie dotknęły. To, co może się okazać niechcianą konsekwencją, to zwiększenie ryzyka systemowego w polskich bankach, bo trzeba będzie w jakiś sposób skompensować wyższe koszty emisji dodatkowych instrumentów kapitałowych, i w związku z tym przesunąć się być może z ryzykiem oraz dochodowością inwestycji w kierunku tych instrumentów, których do tej pory – działając ostrożnościowo – nie mieliśmy.

Co to są za instrumenty?

Te, które pojawiły się w książkach handlowych banków przed rokiem 2008. Będzie to cokolwiek, co przyniesie dochodowość wyższą niż koszty emisji tych instrumentów. Według analiz do pełnego wypełnienia wymogów MREL polski sektor bankowy będzie musiał wyemitować ponad 50 mld zł dodatkowego długu i ulokować po niskich spreadach, co spowoduje dodatkowy niepotrzebny koszt dla sektora.

Gdy podliczymy koszty takich emisji, okaże się, że znacząca część obecnego zysku sektora bankowego będzie musiała zostać przeznaczona na zrekompensowanie kosztów tych emisji. Pojawią się pytania, co banki powinny zrobić, żeby akcjonariuszom zrekompensować koszty tych emisji. To bardzo ważna kwestia, która za kilka lat może wpłynąć na wyniki banków.

Siłą polskiego sektora bankowego jest mocna gospodarka kraju. Czy pojawiające się sukcesywnie informacje o spowolnieniu będą miały duży wpływ na sektor bankowy?

Uważam, że polska gospodarka cały czas świetnie sobie radzi. Mamy za sobą najdłuższy w historii krajów OECD okres nieprzerwanego wzrostu gospodarczego. Prawie 30 lat rozwijamy się bez recesji, mimo dużego napływu pracowników spoza Polski cały czas bezrobocie jest na bardzo niskim poziomie. Polska ma rezerwy dalszego wzrostu gospodarczego. Według prognoz, z perspektywy stopy wzrostu, będziemy mieć do czynienia ze spowolnieniem, ale mimo wszystko nasz wzrost i tak będzie jednym z największych w Europie. Wiele gospodarek życzyłoby sobie takiego spowolnienia, jakie być może nas czeka.

Jakie segmenty działalności Banku Pekao SA uważa pan za szczególnie mocne, a na które chce pan postawić jeszcze większy nacisk?

Chcemy się bardziej rozwijać w sektorze przedsiębiorstw. Mamy zamiar jeszcze szybciej rosnąć w obszarze mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Stworzyliśmy w banku specjalny pion dedykowany temu obszarowi rynku. Jest on ważny z punktu widzenia rozwoju gospodarczego kraju. W obszarze bankowości korporacyjnej chcemy położyć większy nacisk na klienta korporacyjnego średniej wielkości. Jesteśmy liderem na rynku dużych firm, samorządów i rynku publicznego. Chcemy, by tak pozostało.

A jeżeli chodzi o cele finansowe na ten rok?

Podtrzymujemy wszystkie cele strategiczne, o których już informowaliśmy: planujemy stopę zwrotu z kapitału na poziomie 11,5 proc. Wskaźnik kosztów do dochodów wyniesie w granicach 40 proc., koszty ryzyka poniżej 50 pb. Chcemy pozostać liderem rynku, jeżeli chodzi o jakość bilansu, jakość zarządzania ryzykiem, będziemy kontynuować politykę ostrożnego i stabilnego zarządzania bankiem. Klienci depozytowi też powinni czuć, że Pekao to zdrowy i stabilny bank, w którym ich pieniądze są dobrze zarządzane.

> Polskie banki muszą zaimplementować rozwiązania na zjawiska, które ich nie dotyczą

Czy klienci korporacyjni doceniają to, że bank został zrepolonizowany?

Tak. Czują, że w sytuacjach trudniejszych może być to dużą zaletą. Repolonizacja oznacza w procesie kredytowym jeden krok mniej, zwłaszcza w dużych ekspozycjach, kiedy firmy nie muszą jeszcze raz być przeglądane przez centralę za granicą, która może nie mieć zrozumienia dla lokalnej specyfiki. Daje to firmom większy poziom bezpieczeństwa. To, że jesteśmy instytucją, która funkcjonuje w Polsce nieprzerwanie od 90 lat, przypomina nam też, że z klientami będziemy na dobre i na złe; że pomożemy im rosnąć w czasach dobrej koniunktury i będziemy z nimi w okresach spowolnienia. Na pewno – pracując z Bankiem Pekao – żaden z nich nie będzie miał wrażenia, że – jak w sławnym powiedzeniu – bankier to ten, który pożycza parasol, kiedy świeci słońce, a zabiera, kiedy zaczyna padać deszcz. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

wydarzenia

Raporty & Analizy & Firmy



Fundusz BlackRock (w górnej części fotografii nowojorska siedziba jego centrali) i dwie inne wielkie firmy inwestycyjne z USA stały się po cichu najważniejszymi instytucjonalnymi inwestorami na parkiecie Wall Street

fot. Katherine Welles/Shutterstock.com; Bart Sadowski/Shutterstock.com

eprasa.pl 7ba69f22a3

PIOTR ROSIK

Rządy Wielkiej Trójki

Trzy wielkie firmy inwestycyjne – BlackRock, Vanguard i State Street – stały się najważniejszymi inwestorami instytucjonalnymi na amerykańskiej giełdzie. Są o krok od objęcia władzy absolutnej nad wielkimi, globalnymi korporacjami

Rosnąca popularność inwestowania pasywnego – poprzez fundusze indeksowe i ETF odwzorowujące zachowanie wybranych indeksów inwestorzy ulokowali w akcjach i innych aktywach na całym świecie już ok. 11 bln dolarów – przyczyniła się do cichej rewolucji na amerykańskim rynku kapitałowym. Trzy wielkie firmy inwestycyjne stały się najważniejszymi instytucjonalnymi inwestorami na Wall Street. I mogą mieć coraz większy wpływ na to, co się dzieje w największych amerykańskich korporacjach, a także w globalnej gospodarce.

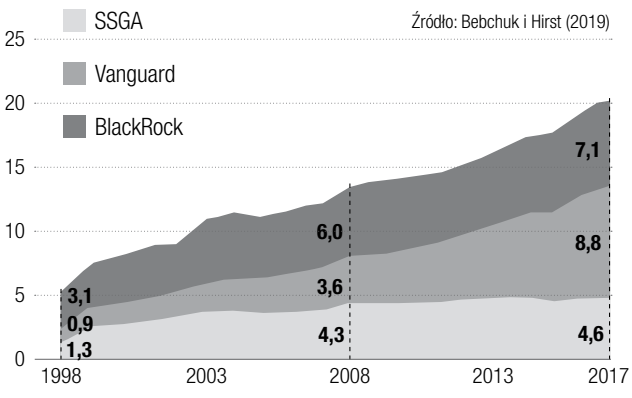
Coraz więcej Wielkiej Trójki w akcjonariatach

Największa firma inwestycyjna na świecie, czyli BlackRock – oferująca fundusze pod marką iShares – ma 7 bln dol. w zarządzaniu. Firma Vanguard posiada 5,6 bln dol. aktywów. Trzecia co do wielkości State Street dysponuje 2,9 bln dol. otrzymanymi od klientów. W sumie te trzy firmy, które można określić mianem Wielkiej Trójki, mają ok. 80 proc. amerykańskiego rynku funduszy pasywnych, czyli tej formy inwestowania, która podbija szturmem rynki globalne (piszemy o tym szerzej na str. 66).

Ma to oczywiście swoje konsekwencje. Te trzy firmy inwestycyjne, za pośrednictwem swoich funduszy, posiadają średnio ok. 22 proc. udziału w przeciętnej spółce z indeksu S&P500. W 2008 r. było to 13,5 proc. – podaje serwis Bloomberg. Według danych firmy konsultingowej Brilliant, Wielka Trójka ma udział już w 40 proc. spółek notowanych na Wall Street, a od 2017 r. BlackRock zwiększył liczbę zarządów, w których ma swojego przedstawiciela, o 60 proc.

Więcej dokładnych danych na temat coraz mocniejszej pozycji Wielkiej Trójki na rynku giełdowym przyniósł ubiegłoroczny raport „The Specter of the Giant Three" autorstwa prawników z Harvard Law School, Luciana Bebchuka i Scotta Hirsta. Ich badania wykazały, że w latach 2009–2018 do funduszy zarządzanych przez te trzy podmioty napłynęło netto 3 bln dol. (czyli aż 81 proc. całkowitego napływu netto do wszystkich amerykańskich funduszy inwestycyjnych). Liczba posiadanych przez nie pozycji w największych amery-

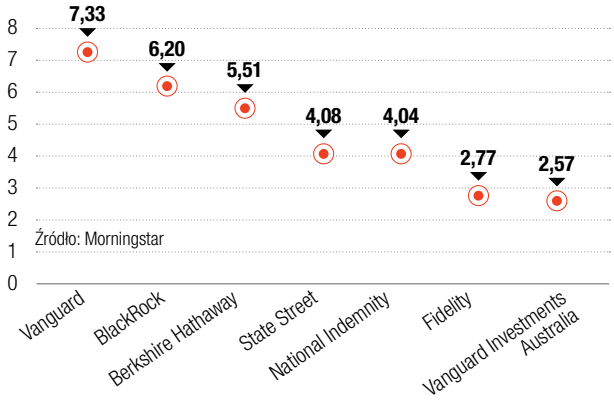
Udział Wielkiej Trójki w akcjonariacie spółek z S&P500 (w proc.)



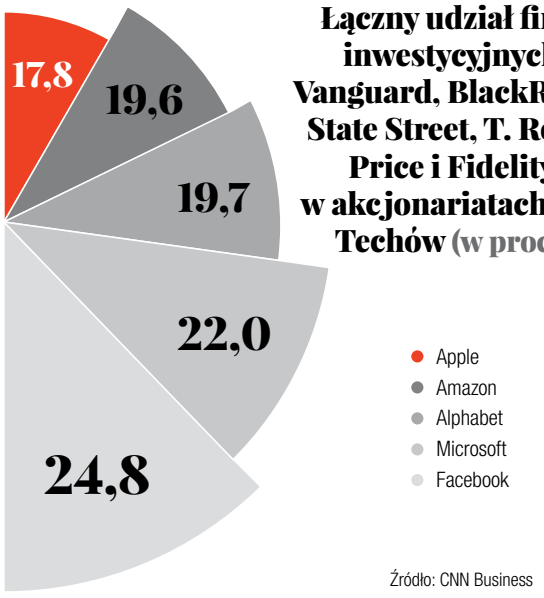
eprasa.pl 7ba69f22a3

kańskich spółkach publicznych (należących do indeksu S&P500) o wielkości co najmniej 5 proc. wzrosła z 221 w 2007 do 1118 w 2017 r. A liczba pozycji w spółkach należących do indeksu Russell 3000, w których posiadają co najmniej 5 proc. akcji, poszła w górę z 1481 w 2007 do 4608 w roku 2017. Najbardziej zdominowaną przez Wielką Trójkę spółką jest Host Hotel & Resorts (35,5 proc. udziału w akcjonariacie – według danych Bloomberga). Najwięcej pieniędzy popłynęło jednak poprzez BlackRock, Vanguard i State Street w kierunku wielkich firm technologicznych, tzw. big techów. Wielka Trójka ma prawie 25 proc. akcji Facebooka czy 18 proc. udziału w Apple'u (w 2009 r. miała 7 proc.). Odgrywa również dużą rolę w amerykańskich bankach, trzymając 20 proc. akcji Citigroup, 18 proc. walorów Bank of America czy 19 proc. udziałów JPMorgan Chase.

Największi udziałowcy instytucjonalni spółki Apple (w proc.)



Łączny udział firm inwestycyjnych Vanguard, BlackRock, State Street, T. Rowe Price i Fidelity w akcjonariatach Big Techów (w proc.)



Źródło: CNN Business

Kto rządzi na WZA

Przedstawiciele Wielkiej Trójki zapewniają, że nie głosują blokami podczas walnych zgromadzeń akcjonariuszy (WZA) i ich celem nie jest rządzenie amerykańskimi korporacjami. Podkreślają, że ich rosnące zaangażowanie w akcjonariatach nie wynika z ich chęci, tylko z „głosowania", jakie przeprowadzają pieniędzmi klienci, oraz ze składu wybranych indeksów.

Problem w tym, że – niezależnie od tłumaczeń tych trzech wielkich funduszy – siła ich głosów na WZA rośnie. W amerykańskiej prasie pojawiają się podejrzenia, że przedstawiciele BlackRock, Vanguard i State Street coraz częściej mają wpływ na kluczowe decyzje podejmowane przez zarządy wielkich korporacji. Podobno coraz częściej sugerują pewne rozwiązania w zakresie czy to akwizycji, czy wzrostu organicznego. Pewne jest, że Wielka Trójka jest aktywna podczas WZA. W 2019 r. przedstawiciele firmy Vanguard zagłosowali nad 169 tys. punktów podczas zgromadzeń w 868 spółkach, a BlackRock nad 2 tys. w niemal 1500 spółkach.

Niepokojąca w kontekście tego zjawiska jest prognoza dalszego dynamicznego rozwoju rynku inwestowania pasywnego. „Mała grupa instytucji będzie zyskiwała dzięki temu coraz większą władzę. Im większa ich władza będzie, tym więcej par oczu będzie ten fakt dostrzegało. Pytanie, czy to zjawisko wyjdzie spółkom na dobre. Z pewnością będzie miało wpływ na zarządzanie nimi. Pytanie, czy pozytywny, czy negatywny" – powiedział Ben Johnson, analityk portalu Morningstar, w rozmowie z serwisem Bloomberg.

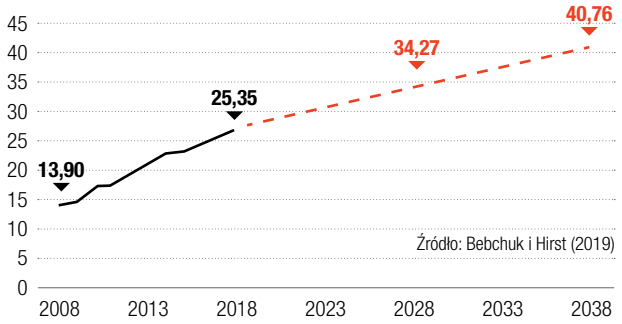
> Pojawiają się podejrzenia, że przedstawiciele BlackRock, Vanguard i State Street coraz częściej mają wpływ na kluczowe decyzje podejmowane przez zarządy wielkich korporacji

Co ciekawe, wedle Bebchuka i Hirsta realna siła Wielkiej Trójki w głosowaniach na WZA jest mocno niedoszacowana. Dlaczego? Gdyż podmioty te stale uczestniczą w głosowaniach, podczas gdy część inwestorów (np. indywidualni) robi to relatywnie rzadko. Naukowcy z Harvard Law School podają, że łączny udział Wiel-

eprasa.pl 7ba69f22a3

kiej Trójki w głosowaniach na WZA wyniósł w 2017 r. średnio 25,4 proc. Według ich szacunków, jeśli dotychczasowy trend zostanie utrzymany, łączny udział Wielkiej Trójki w akcjonariacie może w ciągu 10 lat wzrosnąć do 27,6 proc. w przypadku firm z indeksu S&P 500 i do 23,9 proc. w przypadku firm z indeksu Russell 3000. Realna siła głosów Wielkiej Trójki na WZA w najbliższych dwóch dekadach może się natomiast zwiększyć do 40,8 proc. w przypadku firm z indeksu S&P 500 i do 36,7 proc. – firm z Russell 3000.

Realna siła głosów Wielkiej Trójki na WZA spółek z S&P500 (w proc.)



> Od 2017 r. BlackRock zwiększył liczbę zarządów, w których ma swojego przedstawiciela, o 60 proc.

Prof. Tomasz Miziołek z Uniwersytetu Łódzkiego uważa, że trudno jednoznacznie stwierdzić, czy firmy z Wielkiej Trójki mają już decydujący głos w największych i najważniejszych korporacjach świata. – Wiadomo natomiast, że na przykład w firmie BlackRock w dziale nadzoru korporacyjnego pracuje tylko 45 osób, które muszą „pokryć" ok. 16 tys. spotkań w spółkach w ciągu roku. Taka sytuacja umożliwia jedynie ograniczone i pobieżne zarządzanie znaczną większością spółek portfelowych. Z kolei analiza wytycznych dotyczących głosowania i raportów Wielkiej Trójki wskazuje, że ich zarządzanie koncentruje się na strukturach i procesach zarządzania oraz przywiązuje niewielką wagę do gorszych wyników finansowych – wskazuje prof. Miziołek.

REKLAMA 35/0619/F

KRAKÓW AIRPORT im. Jana Pawła II

Podsumowanie roku 2019

8 410 817 pasażerów

+24% w porównaniu do 2018

Połączenia regularne

40 nowych połączeń

114 połączeń rozkładowych

150 portów

32 kraje

24 przewoźników

eprasa.pl 7ba69f22a3

W Polsce jest daleko do takiej sytuacji. – Udział firm inwestycyjnych w akcjonariacie polskich spółek giełdowych rzadko przekracza 10 proc. Zgodnie z moją wiedzą ich aktywność w tych spółkach jest pasywna. To dobrze, bo taka firma inwestycyjna to ma być akcjonariusz stabilny i przewidywalny – wskazuje prof. Katarzyna Perez z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Wielka Trójka na cenzurowanym

Wielka Trójka znalazła się pod baczną obserwacją. Wielu publicystów i naukowców już w tej chwili ostrzega, że wielkie firmy inwestycyjne, chcąc generować wysokie zyski dla inwestorów, będą dążyć do zmniejszenia konkurencji między spółkami, w których mają udziały, w poszukiwaniu wyższych zarobków. Przed takim zjawiskiem ostrzegał choćby twórca funduszy indeksowych John Bogle, legenda firmy Vanguard, tuż przed swoją śmiercią na początku stycznia 2019 r. Mówił o tym niedawno również wykładowca Harvard Law School prof. Einer Elhauge. „Powoli tworzy się sytuacja jak z końcówki XIX w., gdy powszechne było zjawisko »common ownership«, czyli te same podmioty miały udziały w konkurencyjnych firmach. To przez to zjawisko rozwinęło się w USA prawo antytrustowe" – wskazał prof. Elhauge w rozmowie z serwisem Bloomberg.

Jak jednak zwraca uwagę prof. Tomasz Miziołek, badania naukowe nie potwierdzają tego, by rzeczywiście była widoczna taka tendencja. Ba, same firmy inwestycyjne kilka razy wynajmowały analityków, którzy badali ich oddziaływanie na biznesy, w których posiadają udziały. Z tych badań wynikało, że nie mają one kluczowego wpływu na decyzje podejmowane przez zarządy, a ich obecność w akcjonariatach podmiotów z tych samych branż nie wpływa negatywnie na poziom konkurencyjności.

> Wielkie firmy inwestycyjne, chcąc generować wysokie zyski, będą dążyć do zmniejszenia konkurencji między spółkami, w których mają udziały

Niemniej kilka lat temu Unia Europejska zmusiła firmę DuPont do sprzedaży wybranych aktywów (producentów pestycydów), a był to warunek uzyskania zgodny na fuzję z Dow Chemical. Unijni urzędnicy uznali, że po połączeniu fundusze inwestycyjne należące do wielkich firm inwestycyjnych miałyby zbyt duży wpływ na sektor chemiczny, co mogłoby hamować innowacje.

Niektórzy komentatorzy zwracają również uwagę na to, że firmy inwestycyjne bardzo rzadko głosują przeciw propozycjom dotyczącym podniesienia wynagrodzenia prezesa spółki lub członków zarządu, nawet w sytuacji słabych wyników finansowych. – Przykładowo, według raportu As You Sow, organizacji promującej odpowiedzialność środowiskową i społeczną przedsiębiorstw, firmy BlackRock i Vanguard, głosując w okresie od 1 lipca 2016 do 30 czerwca 2017 r., sprzeciwiły się w jedynie 3 proc. głosowań dotyczących pakietów wynagrodzeń CEO w spółkach należących do indeksu S&P500. Dla porównania typowa firma zarządzająca aktywami o wartości 500 mld dol. lub wyższymi głosowała przeciwko w 12 proc. przypadków. Najczęściej przeciwko podwyżkom wynagrodzeń dla zarządów głosują duże firmy zarządzające aktywami spoza USA i fundusze emerytalne – wskazuje prof. Miziołek.

Wielkiej Trójce oberwało się ostatnio za to, że odgrywa znaczącą rolę w akcjonariacie firm wydobywczych. W październiku 2019 r. prezes BlackRock Larry Fink miał niezbyt miłe spotkanie z działaczami organizacji ekologicznych, którzy próbowali go przekonać do dezinwestycji w spółki wydobywające węgiel i inne surowce. Fink odparł, że polityka inwestowania pasywnego nie pozwala na dowolne kształtowanie portfeli funduszy indeksowych, bo muszą one sztywno odwzorowywać wskaźniki. – Myślę, że coraz większa uwaga mediów w tym zakresie oraz niezależnych firm monitorujących te kwestie będzie w przyszłości zmuszała wielkie firmy inwestycyjne do baczniejszego przyglądania się postępowaniu spółek portfelowych w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu – mówi prof. Miziołek. – Będzie to w interesie samych firm inwestycyjnych, gdyż wiarygodność w tym obszarze wydaje się kluczowa dla przyciągnięcia najmłodszego pokolenia inwestorów. Według globalnego badania przeprowadzonego przez de Vere Group 77 proc. milenialsów uważa społecznie odpowiedzialne inwestowanie za swój główny priorytet przy rozważaniu możliwości inwestycyjnych – dodaje.

Czy istnieje jakaś recepta na powstrzymanie rosnącej roli Wielkiej Trójki w akcjonariatach amerykańskich korporacji? Nieco namieszać mogą konkurenci, na przykład rosnące w siłę firmy Fidelity czy T. Rowe Price. Z pewnością można również nałożyć większe obowiązki informacyjne, czyli de facto zwiększyć transparentność takich firm.

Co do wprowadzenia regulacji ograniczających ich funkcjonowanie na rynku, zrobić można niewiele. Jak bowiem zwracał uwagę John Bogle, zakazanie jednej firmie inwestycyjnej posiadania udziałów w dwóch spółkach z tej samej branży oznaczałoby śmierć funduszy indeksowych i ETF. A tego nikt na Wall Street sobie nie życzy. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

PROF. MAŁGORZATA ZALESKA
dyrektor Instytutu Bankowości SGH, członek korespondent PAN



Duże czy małe – oto jest pytanie

Rok 2020 w polskim sektorze bankowym będzie z pewnością upływał pod znakiem nowych odsłon rewolucji technologicznej, kolejnych prób rozwiązania problemu tzw. kredytów frankowych, restrukturyzacji niektórych banków borykających się z problemami finansowymi oraz zapowiedzianej transakcji sprzedaży mBanku.

W dotychczasowym przekazie medialnym uwaga skupiona jest na potencjalnych nabywcach mBanku i próbie snucia scenariuszy dalszej repolonizacji lub przejęcia go – utrzymania – przez kapitał zagraniczny. Bez wątpienia przyszły właściciel jest kluczowy z punktu widzenia losów sprzedawanego banku oraz polskiego sektora bankowego. Niemniej jednak równie ważna jest skala działalności przyszłego – potencjalnie połączonego z innym krajowym podmiotem – mBanku, a także stopień koncentracji, tym samym konkurencji na polskim rynku bankowym.

> **Już obecnie mBank można zaliczyć do grona banków „zbyt dużych, żeby upaść" w ujęciu krajowym**

Co najmniej od ostatniego globalnego kryzysu finansowego wiadomo, że w bankowości duże nie musi być piękne. Aktywa największych globalnych banków potrafią przewyższać nawet PKB kraju macierzystego i gdy takie banki popadną w problemy finansowe, zagrażają nie tylko stabilności sektora bankowego, lecz również finansom publicznym państwa, w którym funkcjonują. Banki takie, kiedyś określane jako „zbyt duże, żeby upaść", obecnie doczekały się też „nowego" określenia: SIFIs (Systemically Important Financial Institutions). Nie każdy bank „zbyt duży, żeby upaść" w skali krajowej jest przy tym SIFI w ujęciu globalnym.

Czy zatem połączenie mBanku z innym dużym bankiem działającym na polskim rynku może prowadzić do powstania takiego SIFI w ujęciu globalnym? Analizując zagadnienie, należy wskazać, że największy bank świata (ICBC) posiadał w 2019 r. aktywa bliskie 4 bln dolarów, największy bank Stanów Zjednoczonych (JP Morgan Chase) – aktywa w wysokości ponad 2,7 bln dolarów, a największy europejski bank (HSBC) – niemal 2,7 bln dolarów. Tymczasem cały polski sektor bankowy mógł się pochwalić w analogicznym okresie aktywami w wysokości ponad 0,5 bln dolarów, czyli 7,5 razy mniejszymi od sumy bilansowej największego banku świata.

Tym samym w najbliższym czasie nie grozi nam powstanie globalnego SIFI na polskim rynku bankowym, przy czym już obecnie mBank zaliczyć można do grona banków „zbyt dużych, żeby upaść" w ujęciu krajowym. Zatem potencjalne połączenie mBanku z innym dużym bankiem działającym na polskim rynku tylko tę sytuację ugruntuje.

Przy tej okazji warto wskazać, że wciąż nierozstrzygnięta pozostaje kwestia optymalnej wielkości współczesnych banków. Z punktu widzenia ewentualnego ratowania banków borykających się z problemami finansowymi mniejsze wyzwanie stanowią banki małe niż duże, ale z punktu widzenia efektów skali, redukcji kosztów i zwiększania efektywności – współcześnie występuje wyraźna tendencja do procesów konsolidacyjnych w bankowości, a tym samym spadku liczby funkcjonujących banków i wzrostu skali ich działalności. W dłuższej perspektywie może to niestety rodzić kolejne wyzwania dla sieci bezpieczeństwa finansowego zarówno w skali globalnej, jak i lokalnej. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3



Rosjanie oczekują poprawy własnej sytuacji ekonomicznej, ale również wyjścia kraju ze stagnacji, w której znajduje się od 2008 r. Jeśli zapowiedziane przez Władimira Putina zmiany konstytucyjne i polityczne ograniczą się do „transformacji władzy", Rosję mogą czekać wyzwania polityczne, społeczne i gospodarcze na miarę tych z czasów upadku ZSRS

Transmisja władzy albo nowa pierestrojka

eprasa.pl 7ba69f22a3



Nic nie wskazuje na to, aby rządzący Rosją mieli dziś ochotę i determinację, by dokonać istotnej rewizji kursu dotychczasowej polityki gospodarczej. Na zdjęciu prezydent Rosji Władimir Putin i nowy premier Michaił Miszustin

fot. East News/Aleksey Nikolskyi

eprasa.pl 7ba69f22a3

MAREK BUDZISZ

Występując w połowie stycznia przed Zgromadzeniem Federalnym, połączonymi izbami rosyjskiego parlamentu, prezydent Władimir Putin zapowiedział wiele poważnych zmian konstytucyjnych. Oznaczać one będą z jednej strony zmianę ustroju politycznego Rosji, z drugiej – rozpoczęcie przygotowań do odejścia Władimira Władimirowicza w 2024 r., a może wcześniej, wraz z końcem obecnej kadencji, z funkcji i rozpoczęcie przebudowy systemowej oraz politycznej, tak aby, nie będąc prezydentem, mógł nadal faktycznie kierować państwem. Specjalnie w tym celu konstytucyjnie wzmocniona zostanie Rada Państwa, na czele której najprawdopodobniej, trochę na wzór rozwiązań przyjętych w 2019 r. w Kazachstanie, stanąć może Władimir Putin.

Zaraz po obwieszczeniu swych planów, których realizacja rozpoczyna również w Federacji Rosyjskiej nowy sezon polityczny, związany z nieuchronnym dążeniem konkurujących z sobą centralnych i lokalnych elit do zajęcia najlepszego miejsca w przekształcającym się obozie władzy, Putin przyjął dymisję Dmitrija Miedwiediewa i całego rządu. Aby nie było wątpliwości, że obecnego premiera zastąpi ktoś inny, zaraz po tym obwieścił, że dla byłego prezydenta i dziś pełniącego obowiązki premiera utworzone zostanie specjalne stanowisko zastępcy szefa Rady Bezpieczeństwa, co oznaczać może, że to właśnie Miedwiediew zajmie stanowisko Putina po 2024 r. Jednak dymisja całego rządu oznacza też recenzję jego polityki gospodarczej i nieudanych, podejmowanych w ostatnich latach, prób ożywienia zamierającej rosyjskiej gospodarki.

> Rosyjscy ekonomiści dość zgodnie zauważają, że w 2019 r. jasne się stało, iż przestały funkcjonować silniki napędzające gospodarkę, jakimi były do tej pory konsumpcja wewnętrzna, eksport i inwestycje

Urzędowy optymizm

Trudno mówić o sukcesie ekipy Miedwiediewa, skoro wzrost rosyjskiego PKB, szacowany na 2,3 proc. w 2018 r., spowolnił do 1,1 proc. po trzech kwartałach roku 2019. Głównym źródłem spowolnienia dynamiki gospodarczej okazała się w tym wypadku niedoszacowana przez analityków rządu i Banku Centralnego bariera popytu wewnętrznego, o czym świadczy szybciej spadająca w Federacji Rosyjskiej, niźli planowano, inflacja. Rosyjski Bank Centralny w minionym roku musiał pięciokrotnie korygować własne prognozy wskaźnika wzrostu cen na koniec 2019 r., za każdym razem je zmniejszając. Pierwotnie zakładano, że będzie ona kształtowała się na poziomie od 5 do 5,5 proc., by ostatecznie zejść do 2,9–3,2 proc. Pogarszają się też szybko inne wskaźniki obrazujące poziom konsumpcji w Rosji – takie jak wartość handlu hurtowego (spowolnienie wzrostu z 2,6 proc. do 1,8 proc.), liczba sprzedanych mieszkań w głównych rosyjskich aglomeracjach czy sprzedaż samochodów, których po dwucyfrowych wzrostach sprzedaży w ostatnich dwóch latach w roku ubiegłym trafiło na rynek o 2,6 proc. mniej.

Oficjalne dane na temat tempa wzrostu gospodarczego podawane przez Rosstat, rosyjski odpowiednik GUS, są powszechnie przy tym krytykowane za nadmierny optymizm i dopasowywanie sprawozdań do oczekiwań władzy. Pod koniec minionego roku, przy okazji rozpoczęcia prac nad projektem budżetu, Andriej Makarow, szef komisji budżetowej rosyjskiej Dumy, oskarżył Rosstat o „poprawianie danych statystycznych, tak aby odpowiadały one prognozom Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego" oraz publicznie wezwał do wyjaśnienia zarówno metodologii, jak i tego, w jaki sposób obliczony został w 2018 r. zaskakująco wysoki wskaźnik wzrostu rosyjskiego PKB. Makarow przypomniał też, że tylko w roku 2018 oficjalne prognozy wzrostu rosyjskiego PKB zmieniały się pięć razy, co nie świadczy, w jego opinii, zbyt dobrze o zdolnościach prognostycznych urzędników.

Rosjanie pod kreską

Wracając jednak do stanu po trzech kwartałach tego roku, rosyjscy ekonomiści dość zgodnie zauważają, że właściwie przestały funkcjonować silniki napędzające gospodarkę, jakimi były do tej pory konsumpcja wewnętrzna, eksport i inwestycje.

Kirył Tremasow, dyrektor departamentu analitycznego rosyjskiej firmy doradczej Loko–Invest, jest zdania, że do tej pory, tzn. w latach 2017–2018, to popyt wewnętrzny był kluczowym czynnikiem w ogóle umożliwiającym wzrost gospodarczy Federacji Rosyjskiej. W znacznej części były to jednak „zakupy na kredyt". Potwierdzają to oficjalne dane mówiące o tym, że akcja kredytowa rosyjskich banków komercyjnych w dziale „kredyty dla ludności" rosła w ostatnich latach na poziomie dwucyfrowym. Jednak już od 1 października 2019 r. Bank Rosji zalecił bankom komercyjnym analizowanie całości obciążeń ubiegających się o kredyt, aby uniknąć

eprasa.pl 7ba69f22a3

nadmiernego zadłużania się Rosjan. Jak szacują analitycy, ruch ten był wywołany niepokojącymi danymi, w świetle których trzy czwarte Rosjan ma zadłużenie w bankach przekraczające ich 11-miesięczne wynagrodzenie. W ciągu pierwszych pięciu miesięcy tego roku kredyty konsumpcyjne ludności wzrosły o 1 bln rubli i osiągnęły poziom 16 bln rubli (254 mld euro). Co to jednak oznacza praktycznie? Zdaniem prezes rosyjskiego Banku Centralnego statystyczny Rosjanin przeznacza na spłatę i obsługę zadłużenia w bankach 44 proc. swoich dochodów. Ale szczegółowe informacje są jeszcze bardziej niepokojące. Co dziesiąty kredytobiorca, a jest to razem ok. 7 mln ludzi, oddaje co miesiąc bankom ponad połowę swoich dochodów. Co gorsza, średni statystyczny dochód w tej grupie spłacających kredyty wynosi nie więcej niźli 50 tys. rubli miesięcznie. Ale wśród nich jest też 2,3 mln osób z dochodem miesięcznym poniżej 20 tys. rubli, co oznacza, że po oddaniu bankom zostaje im na życie mniej niż 10 tys. rubli, co jest już poziomem głodowym, poniżej oficjalnego poziomu pozwalającego przeżyć. To wyczerpanie się możliwości zaciągania nowych kredytów konsumpcyjnych spowodowało w efekcie pod koniec 2019 r. spadek tempa przyrostu akcji kredytowej rosyjskich banków (o 3,8 proc.) i to w czasie, kiedy malały stopy procentowe w związku z niższą inflacją; w przypadku kart kredytowych można nawet mówić o załamaniu się rynku, bo liczba nowo wydanych spadła o 30,1 proc.!

44 proc.

dochodów statystyczny Rosjanin przeznacza na spłatę i obsługę zaciągniętych kredytów konsumpcyjnych

Źródło: Bank Centralny Rosji

Awaria silników gospodarki

Z pewnością rosyjski eksport też nie stanie się czynnikiem napędzającym wzrost gospodarczy, bo – jak wynika z danych Rosstatu – w II kwartale spadł on o 4,9 proc., co świadczy o przyśpieszeniu tego trendu, po spadku na poziomie 0,5 proc. w I kwartale tego roku.

I wreszcie kwestia „projektów narodowych", które zgodnie z zapowiedziami władz miały być głównym motorem wzrostu rosyjskiej gospodarki. Nie brak głosów, że ich realizacja prędzej spowolni, niż przyśpieszy rozwój Rosji. Przede wszystkim z tego powodu, że są to pieniądze wydawane przez urzędników, a przez to w sposób, najłagodniej sprawę ujmując, daleki od efektywnego. Sergiej Chastanow, docent w Katedrze Rynków Finansowych i Inżynierii Finansowej Rosyjskiej Akademii Gospodarki Narodowej i Administracji Publicznej przy Prezydencie Federacji Rosyjskiej, mówi o tym wprost. „Może to zabrzmi śmiesznie, ale gdyby kwoty przeznaczone na projekty narodowe po prostu rozrzucono z helikoptera nad zamieszkanymi obszarami Rosji, dałoby to większy efekt niż ich realizacja. Przede wszystkim z tego powodu, że ludzie, którzy znaleźliby te pieniądze, wydaliby je bardziej efektywnie niż państwo. Pożytku byłoby co najmniej 30 proc. więcej, a może nawet 50 proc." – konkluduje rosyjski ekonomista.

Nieco bardziej powściągliwy w tym względzie jest Aleksiej Kudrin, kierujący rosyjskim odpowiednikiem NIK, który w trakcie wrześniowego Moskiewskiego Forum Finansowego dokonał oceny wpływu „projektów narodowych" na perspektywy ożywienia rosyjskiej gospodarki. Są one, jego zdaniem, co najwyżej „planami rozwoju ewolucyjnego" i raczej nie doprowadzą do przełomu, jeśli idzie o tempo wzrostu rosyjskiego PKB. W opinii Kudrina łączny ich wpływ, nawet jeśli byłyby w 100 proc. realizowane, na tempo wzrostu waha się od 0,1 do 0,6 proc. PKB. Nie przyczynią się one do rozpędzenia rosyjskiej gospodarki. A na dodatek projekty są znacznie opóźnione, przede wszystkim dlatego, że aparat biurokratyczny nie nadąża z ich przygotowaniem. Efekt? Jak informuje rosyjska Izba Rozrachunkowa, pieniądze na projekty narodowe realnie wydawane są wolniej, niż zakładał rząd. I tak, na przedsięwzięcia objęte zbiorczą nazwą „demografia" wydano w pierwszym półroczu 41,6 proc. zarezerwowanych w budżecie środków. Jeszcze gorzej było z działaniami w ramach bloku „starsze pokolenie". Tu wydano raptem 16,9 proc., na „sport" – 16 proc., na „wspieranie pracy zarobkowej kobiet" – 10,1 proc. Mniej niż 10 proc. zaplanowanych na ten rok wydatków przeznaczono na wspieranie gospodarki cyfrowej czy wsparcie dla rodzin wielodzietnych, mimo że Putin w swym styczniowym wystąpieniu przed Radą Federacji wiele obiecał, zwłaszcza jeśli chodzi o wsparcie rodzin i rozwoju demograficznego.

Nie jest też dobrze, jeśli idzie o zapowiadane z wielkim rozgłosem przez Putina plany przyśpieszenia budownictwa mieszkaniowego. Przewidywały one oddanie do użytku 88 mln m² mieszkań, po czym wskaźnik ten miał rosnąć, tak aby w kluczowym 2024 r., kiedy w Rosji będą miały miejsce wybory prezydenckie, osiągnąć 120 mln m². Odpowiadający za realizację tego projektu wicepremier Witalij Mutko – ten sam, który wcześniej nadzorował rosyjski sport, co zakończyło się wielkim skandalem dopingowym i wykluczeniem reprezentacji Rosji z uczestnictwa w igrzyskach olimpijskich – musiał niedawno przyznać, że w tym i przyszłym roku nie uda się przekroczyć 75 mln m² mieszkań oddanych do eksploatacji.

Zabijanie ducha wzrostu

Rosyjskie władze, stojąc przed wyborem: przyśpieszenie wzrostu gospodarczego za cenę pogorszenia sta-

eprasa.pl 7ba69f22a3

bilności makroekonomicznej, wybierają politykę, która gwarantuje stabilność, za cenę wzrostu. Bardzo dobrze widać to na przykładzie dyskusji, co począć ze środkami gromadzonymi w Funduszu Dobrobytu Narodowego, do którego trafiają dodatkowe dochody z eksportu węglowodorów, o ile cena sprzedaży jest wyższa niż 41,6 dolarów za baryłkę. Z szacunków Ministerstwa Finansów wynika, że w 2022 r. w Funduszu zgromadzone zostanie 16,2 bln rubli (obecnie 8,17 bln). Oznacza to, że jego płynna część wzrośnie ze spodziewanego na koniec tego roku poziomu 6,5 bln do 14,7 bln rubli. Zgodnie z rosyjskim prawodawstwem środki Funduszu przekraczające 7 proc. PKB mogą być inwestowane. Pod koniec tego roku będzie to – jak się szacuje – 1,5 bln rubli. A zatem pieniądze na ewentualne inwestycje prorozwojowe i modernizacyjne w Rosji są – nawet nie biorąc pod uwagę środków budżetowych. Minister finansów Anton Siulianow opowiada się jednak za bardzo ostrożną polityką w tym zakresie i proponuje lokowanie nadwyżek w bezpieczne papiery wartościowe poza granicami Rosji, a na inwestycje w kraju chce przeznaczyć maksymalnie 15 do 20 proc. tej kwoty, co oznacza ok. 300 mld rubli. Przy czym mowa jest raczej o kredytowaniu perspektywicznych i rentownych przedsięwzięć sektora prywatnego niż „wpompowywaniu" pieniędzy do gospodarki w celu jej pobudzenia. Tę różnicę perspektywy między rosyjskimi urzędnikami odpowiadającymi za wzrost gospodarczy a finansistami pilnującymi stabilizacji makroekonomicznej wyraźnie widać też było w trakcie ostrej dyskusji, która miała miejsce przy okazji odbywającego się w Petersburgu pod koniec czerwca Kongresu Finansowego. Szefowa Banku Rosji Elvira Nabiullina wystąpiła wówczas z referatem – umieszczonym zresztą na stronie internetowej instytucji, którą kieruje – w którym w ostry sposób skrytykowała szefa Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego Maksyma Orieszkina. Tezy swego wystąpienia powtórzyła niedługo potem w długim wywiadzie dla Reutersa. Co powiedziała? Otóż jej zdaniem – i jest to bezpośrednia polemika z ministrem Orieszkinem – tempo rosyjskiego wzrostu jest mizerne nie dlatego, że firmy nie mają kapitału, aby inwestować, lecz z tego względu, że tłumiona jest przedsiębiorczość, zagrożone są prawa własności, a nad tym wszystkim unosi się widmo wszechwładzy siłowików, ponadto system prawny i sądownictwo trzeba natychmiast poddać gruntownej reformie. O słabości rosyjskiej gospodarki, jej zdaniem, przesądza to, że jest przede wszystkim państwowa, kontrolowana przez urzędników, a biznesmeni marzą tylko o tym, aby sprzedać swe firmy i wyjechać w spokojniejsze miejsce. Dlaczego te słowa bezpośrednio odnosiły się do Orieszkina? Bo ten – w trakcie wcześniejszego o kilka tygodni Forum Inwestycyjnego w Petersburgu – oświadczył, że gospodarka rozwija się w Rosji zbyt wolno, ponieważ Bank Centralny nieroztropnie dał przyzwolenie na rozkręcenie akcji kredytowej dla ludności; ludzie biorą kredyty, w sporej części po to, aby spłacić stare zobowiązania, a firmy zderzają się z barierą braku kapitału i dlatego nie inwestują. Czyli mielibyśmy do czynienia – jak uważa Orieszkin – z odwróconym efektem wypychania, kiedy konsumpcja prywatna pozbawia korporacje kapitałów. Zdaniem ministra Bank Centralny hoduje „bańkę kredytową", która – kiedy pęknie – wywoła kryzys rosyjskiego systemu bankowego. Nabiullina nie tylko uważa, że tego zagrożenia nie ma, lecz że to właśnie diagnozy i propozycje ministra Orieszkina mogą doprowadzić kraj na skraj gospodarczej katastrofy. Bo co z tego, że kapitał popłynie szeroką rzeką do chcących inwestować korporacji państwowych.

Budżetowe manewry

Po tej burzliwej dyskusji i wzajemnych oskarżeniach, kto jest winien temu, że rosyjska gospodarka rozwija się wolno, rozpoczęło się ucieranie stanowiska. Kształt rosyjskiego budżetu na najbliższe trzy lata (2020–2023) oraz posunięcia w zakresie polityki pieniężnej skłaniają ku poglądowi, że wybrano wariant pośredni. Przyhamowano akcję kredytową banków dla ludności, ale zarazem nie poluzowano nadmiernie strony wydatkowej, aby nie ryzykować rozbudzenia inflacji.

Przedstawiony projekt budżetu potwierdza te oceny. Zarówno w roku przyszłym, jak i w dwóch kolejnych latach rosyjski budżet zamknie się nadwyżką dochodów nad wydatkami, wynoszącą odpowiednio 900 mld rubli w 2020 r. oraz 600 mld i 400 mld w latach następnych. To stopniowe zmniejszanie się nadwyżki nie jest wynikiem zmiany priorytetów rosyjskiego rządu i nie oznacza próby pobudzenia gospodarki przez wzrost wydatków. Przede wszystkim mamy do czynienia z korektą prognoz cen sprzedawanych przez Rosję węglowodorów, zwłaszcza gazu ziemnego, lecz również, choć w mniejszym stopniu, ropy naftowej. I tak analitycy rosyjskiego rządu przewidują, że średnia cena 1000 m^3 eksportowanego gazu liczona w dolarach spadnie do poziomu 183,7 w 2020 r. oraz odpowiednio 184,4 i 179,1 w kolejnych latach, co stanowi 87,4 proc.; 87,3 proc. oraz 97,1 proc. wcześniejszych prognoz.

> Rosyjskie władze, stojąc przed wyborem: przyśpieszenie wzrostu gospodarczego za cenę pogorszenia stabilności makroekonomicznej, wybierają politykę, która gwarantuje stabilność, za cenę wzrostu

eprasa.pl 7ba69f22a3



Wydatki rosyjskiego budżetu na „blok siłowy", czyli zbrojenia i bezpieczeństwo narodowe, rosną o 300 mld rubli i konsumują niemal 30 proc. kasy państwa

fot. Shutterstock

Znacząco rosną wydatki rosyjskiego budżetu zapisane w „tajnej" części, związane z obronnością i bezpieczeństwem wewnętrznym. W 2020 r. będzie to 3,323 bln rubli, co stanowi 17 proc. rosyjskiego budżetu. W porównaniu z rokiem 2019 jest to wzrost o 10,6 proc., kwotowo – o 319 mld rubli. W latach następnych część tajna, związana z wydatkami na obronę i bezpieczeństwo, będzie rosła. Założono, że w 2020 r. znajdzie się w niej już 20 proc. wydatków budżetowych, co oznacza wzrost tej grupy wydatków w ciągu trzech lat o 49,4 proc. Będzie to też największa pozycja wydatków rosyjskiego państwa, większa niż planowane nakłady na pomoc społeczną.

W części jawnej rosyjskiego budżetu nakłady na obronę rosną o 63 mld, na „bezpieczeństwo narodowe" zaś – a pod takim kryptonimem zaszyfrowane są wydatki na Gwardię Narodową, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i FSB – rosną o 79 mld rubli. Traktowane łącznie – zarówno w części jawnej, jak i tajnej – wydatki rosyjskiego budżetu na „blok siłowy" rosną o 300 mld rubli i konsumują niemal 30 proc. budżetu. Na inne cele pieniędzy zabrakło, oczywiście nie licząc nakładów na rosyjską, „suwerenną" Wikipedię, na tworzenie której postanowiono wyasygnować w ciągu trzech lat 1,7 mld rubli.

Planowane wydatki na „projekty narodowe" maleją o 11,9 proc., podobnie jak wydatki na edukację (spadek o 13 mld). Pod nóż poszły również subsydia dla regionów (o 30 mld rubli) oraz nakłady na gospodarkę komunalną (o 42 mld rubli), co niechybnie oznacza podwyżki czynszów, które już latem tego roku doprowadziły w Rosji do fali protestów. Wydatki na emerytury – i jest to wynik zeszłorocznej reformy sprowadzającej się do podwyższenia wieku emerytalnego – zamrożono na tegorocznym poziomie, a w perspektywie roku 2022 mają one spaść o 7 proc. Rosnąć mają nakłady na pomoc społeczną (o 143 mld) w 2020 i 2021 r. (o 34 mld), ale w 2022 mają one spaść do poziomu niższego niż w roku 2019. Zaplanowano także wzrost w dziale opieka zdrowia i ochrona środowiska.

Komentując na łamach „Moskiewskiego Komsomolca" projekt nowego budżetu, doktor ekonomii Igor Nikołajew powiedział, iż „wygląda na to, że kierownictwa ministerstw stopniowo przygotowują się na nowy światowy kryzys gospodarczy". Przy czym przygotowaniami tymi zajęte są nie tylko resorty wchodzące w skład „bloku ekonomicznego" rosyjskiego rządu, lecz również, a może przede wszystkim, „siłowicy".

Ogłoszone przez Putina w trakcie wystąpienia przed Zgromadzeniem Federalnym propozycje zwiększenia wypłat socjalnych dla najuboższych rodzin według wstępnych szacunków Ministerstwa Gospodarki mają „kosztować" budżet Federalny dodatkowo ok. 300 mld rubli. Pierwszy wicepremier i minister finansów Anton Siulianow jest zdania, że będzie to raczej 450 mld, a zatem znacznie mniej niż prognozowana nadwyżka budżetowa. Kandydatura Michaiła Miszustina na nowego premiera, który od 10 lat kieruje rosyjskimi służbami podatkowymi, nie wskazuje na to, aby rosyjskie władze miały ochotę na istotną rewizję kursu dotychczasowej polityki gospodarczej.

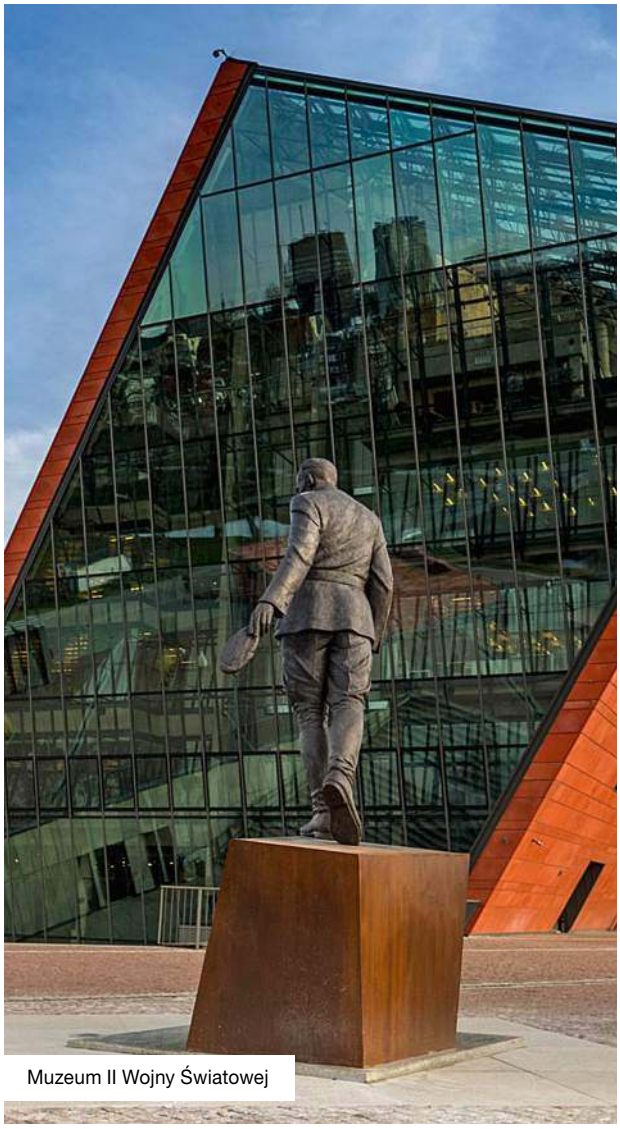
I to wydaje się największym ryzykiem dla zapowiedzianych przez Władimira Putina zmian konstytucyjnych oraz politycznych. Rosjanie, o czym zgodnie mówią socjologowie – zarówno opozycyjni, jak i prokremlowscy – chcą dziś zmian. Przede wszystkim poprawy własnej sytuacji ekonomicznej, ale również wyjścia kraju ze stagnacji, w której znajduje się od 2008 r. Reformy konstytucyjne i ożywienie życia politycznego w związku ze zbliżającymi się wyborami do Dumy sprzyjają rozbudzeniu nadziei oraz oczekiwań. Jeśli nie będzie temu towarzyszyło realne przyśpieszenie wzrostu gospodarczego – co w świetle zapowiedzi Putina wydaje się wątpliwe – może się okazać, że Federacja Rosyjska staje dziś na progu próby, którą przechodził ZSRS za czasów Michaiła Gorbaczowa. ●

Autor jest biznesmenem, publicystą, znawcą Rosji

eprasa.pl 7ba69f22a3

Świętość historii i twardy biznes

O polskiej polityce historycznej, finansowaniu instytucji muzealnych, Putinie i Czarzastym oraz trudnej współpracy z samorządem z dr. Karolem Nawrockim, dyrektorem Muzeum II Wojny Światowej w Gdańsku, rozmawiali Maciej Wośko i Artur Ceyrowski



Muzeum II Wojny Światowej

fot. Artur Ceyrowski

Panie dyrektorze, mija 10 lat od powołania Muzeum II Wojny Światowej. Można dziś powiedzieć, że ostatnia wypowiedź prezydenta Rosji jasno wskazała na niezbędność istnienia takiej placówki. Choć pamiętamy jeszcze głosy kwestionujące potrzebę budowania takiego miejsca. 75 lat po wojnie trzeba wciąż przypominać, jak doszło do wybuchu najtragiczniejszego konfliktu zbrojnego.

Dr Karol Nawrocki: Nie zaskoczyła mnie wypowiedź Władimira Putina, choć tym razem przekroczony został niewyobrażalny wręcz poziom absurdu. Ta wypowiedź jest zupełnie oderwana od rzeczywistości, od obiektywnej wiedzy historycznej, jest brutalnie sprzeczna z pragmatyką badań historycznych. Trzeba też zauważyć, że te słowa nie wynikały z niewiedzy. Tak mogło być w przypadku wypowiedzi Baracka Obamy, gdy użył sformułowania „polskie obozy zagłady". W przypadku Putina mamy do czynienia z grą operacyjną byłego oficera KGB. Choćbyśmy dotarli do niego, opowiedzieli raz jeszcze, co wydarzyło się w 1939 r. i potem w 1945 r. w Polsce, i tak powiedziałby to samo.

Choć na szczęście, obserwując reakcje świata, nikt tych słów nie bierze serio. Świat dostrzegł kłamstwo i próbę propagandowej gry w Rosji.

To też pokazuje, że jest sens budowania muzeów, dbałości o pamięć, o prawdę historyczną. To nie jest kwestia wyboru – po prostu musimy to robić, to nasz obowiązek opowiadać z polską wrażliwością historyczną o interpretacji II wojny światowej. I mówię to także w imieniu Muzeum II Wojny Światowej, czyli największej muzealnej inwestycji w powojennej historii Polski. Rząd przeznaczył na naszą instytucję pół miliarda złotych. Słowa Putina odbieram więc również jako nerwową reakcję na duże osiągnięcia polskiej polityki historycznej w ostatnich latach. Polska wreszcie twardo upomina się o pamięć – bez względu na dyskusje i obiekcje, które może to wywoływać w świecie dyplomatycznym. Za nami wielki sukces obchodów 80. rocznicy wybuchu II wojny światowej, ukoronowany działaniami zrealizowanymi 1 września 2019 r. przez prezydenta Andrzeja Dudę. To także międzynarodowy sukces naszej, zor-

eprasa.pl 7ba69f22a3

ganizowanej wspólnie z MSZ, wystawy „Fighting and suffering" – pokazanej w ponad 80 państwach, w 160 miejscach na całym świecie. Zawarliśmy w niej prawdę o pakcie Ribbentrop–Mołotow i 17 września 1939 r. Z całą pewnością rosyjscy dyplomaci mieli świadomość, że opowiadamy w ten sposób naszą historię. I będziemy to robić nadal...

W tym roku przypada setna rocznica wojny z bolszewikami w 1920 r. i klęski Rosjan w Bitwie Warszawskiej.

Ponadto rocznicy Bitwy Warszawskiej, wyzwolenia obozu Auschwitz i 75. rocznicy zakończenia II wojny światowej. Jestem pewien, że Putin doskonale wie, jak się przygotować do tych wydarzeń. Ta batalia propagandowa już się rozpoczęła. Przygotowuje grunt.

Wizyta Putina w gdańskim muzeum nic by nie zmieniła... Choć przyznajemy, że mieliśmy ochotę polecić wizytę w księgarni MIIWŚ może nie Putinowi, ale choćby Włodzimierzowi Czarzastemu po jego wypowiedzi o „wyzwolicielach" z Armii Czerwonej... W pamięci mamy też dyskusję o kształcie wystawy stałej w Gdańsku, żeby opowiedzieć o wojnie jako zjawisku, o tym, że kaci byli też poniekąd ofiarami, że wojna nie jest jednoznaczna.

Słowa Putina wyrządziły wiele szkody, ale paradoksalnie w kontekście sporu o kształt wystawy w naszym muzeum pokazują, jak ważne jest mówienie o historii własnym głosem, jednoznacznie. Przed sądem wciąż toczy się bezprecedensowy proces o prawa autorskie po tym, jak wprowadziliśmy 26 zmian na wystawie. Chcemy wprowadzać kolejne, ale w związku z procesem nie możemy nic więcej zrobić. Proszę sobie wyobrazić, że odpowiadam w sądzie na pytania, dlaczego wprowadziłem w treść wystawy Muzeum II Wojny Światowej postać św. Maksymiliana Kolbe. To kuriozalny, chyba jedyny taki proces na świecie.

...ale niejedyne muzeum o II wojnie światowej.

Nikt za nas nie opowie historii, nie przedstawi naszych doświadczeń – cierpienia i walki. Po wizytach w podobnych placówkach na całym świecie widzę, jak tam jest prowadzona narracja o II wojnie światowej. Dla przykładu, w kilku najważniejszych muzeach w Japonii akcenty skoncentrowane są głównie na roku 1945, tragedii Hiroszimy i Nagasaki, wychodzeniu kraju z wojennej pożogi. I nikogo to nie dziwi. Generalnie z każdym muzeum jest jak z oglądaniem rodzinnego albumu ze zdjęciami. Niektóre strony przekładamy szybciej, na innych zatrzymujemy się chwilę dłużej. Nikt nie jest w stanie na 5 tys. m^2 opowiedzieć o II wojnie światowej w sposób kompleksowy. Tymczasem na naszej wystawie – w jej pierwotnej formie – najmocniejszy akcent postawiono na cierpienie jeńców sowieckich w niemieckiej niewoli. Nie rozumiem tego, choćby ze względu na cierpienia ludności cywilnej w Polsce we wrześniu 1939 r. czy eksterminację polskiej inteligencji po ataku ZSRS. Oczywiście jednakowo wzrusza mnie zdjęcie 10-letniego chłopca ze zbombardowanej przez aliantów Kolonii i 10-latka płaczącego w spalonej polskiej wsi. Ale trzeba znać kontekst historyczny obu wydarzeń, ich przyczyny, sprawców i winnych.

Relatywizowanie tego kontekstu, wydarzeń historycznych, faktów staje się powszechne. Włodzimierz Czarzasty zdaje się nie zauważać, co naprawdę działo się w czasie „wyzwalania" polskich ziem, pomija jednoznaczne przecież ustalenia historyków.

Tak myśli środowisko wychowane na propagandzie komunistycznej. Są zakładnikami tej wizji historii, ponieważ po 1989 r. nie nastąpiła wyraźna zmiana narracji historycznej w opowiadaniu o wielu wydarzeniach XX w. Część faktów ustalamy dopiero teraz. Używanie słowa „wyzwolenie" w odniesieniu do wydarzeń z 1945 r. jest po prostu niewłaściwe i nigdy nie powinno mieć miejsca. Dla Polaków to była kolejna tragedia. Gdybyśmy rzeczywiście odzyskali wolność, to Danuta Siedzikówna „Inka" i Feliks Selmanowicz „Zagończyk" mieliby swoje pomniki, a nie byli mordowani w brutalny sposób w areszcie śledczym w Gdańsku. Takich przykładów znajdziemy w całej Polsce tysiące. Tę batalię o pamięć musimy nadal toczyć – mówić jasno i jednoznacznie, że nie można nieść wolności, gdy samemu jest się zniewolonym.

Ta niejednoznaczność prowadziła do próby skazania na zapomnienie. Więzienie na Rakowieckiej w Warszawie dopiero kilka lat temu stało się miejscem pamięci o pomordowanych tam Polakach. Ekshumacje na stołecznej „Łączce" prowadzone były w ostatnich latach. To celowe zaniedbanie...

W 1945 r. ponownie straciliśmy możliwość swobodnego interpretowania i badania historii. Pozostaje pytanie o to, co się działo po 1989 r. – nadal nie o wszystkim można było mówić. Dopiero powstanie Instytutu Pamięci Narodowej przyniosło przełom. Drugim wyraźnym przełomem była prezydentura śp. Lecha Kaczyńskiego, który wrażliwość historyczną postawił wśród priorytetów polskiej polityki. Obiektywnie zajmujemy się więc prawdą historyczną związaną z 1945 r. dość krótko – dopiero kilkanaście lat.

Odkrycia na Westerplatte to ostatni rok. Przez 80 lat nie wykonano tam rzetelnych badań, nie mówiąc o stworzeniu miejsca adekwatnego do wydarzeń, które się tam rozegrały w 1939 r.

To jest właściwie równie piękne, co przerażające, że w 2019 r. znajdujemy szkielety polskich bohaterów

eprasa.pl 7ba69f22a3

z września 1939 r. A trzeba wiedzieć, że Westerplatte, obok niemieckiego obozu koncentracyjnego Auschwitz-Birkenau, to najbardziej dla Polaków czytelne symbole II wojny światowej. Co więcej, żeby kontynuować badania na Westerplatte, musieliśmy stoczyć prawdziwą batalię z samorządem gdańskim. 30 lat po 1989 r. Wytaczano przeciw nam działa pod zupełnie zaskakującym hasłem „obrony Westerplatte".

Tu warto zatem zadać pytanie o finansowanie takich instytucji kultury, placówek historycznych. Samorząd czy budżet państwa – kto powinien finansować kulturę? Rozumiem, że współpraca jest rozwiązaniem idealnym, żeby nie powiedzieć idealistycznym... Bo odnosimy wrażenie, że w Gdańsku czasami to raczej rywalizacja, jakiś wyścig: kto lepiej, kto więcej, kto w którą stronę...

Ta współpraca zawsze była trudna. Mam specyficzne doświadczenia z czasów, gdy pełniłem funkcję naczelnika w IPN w Gdańsku. Nasze inicjatywy samorząd skazywał na zapomnienie, więc łatwo nigdy nie było. Choć ostatecznie udało się przecież postawić pomnik „Inki", ustanowić aleję Żołnierzy Wyklętych czy bł. Księdza Jerzego Popiełuszki. Batalia o Westerplatte była zupełnie niezrozumiała. Byłem przekonany, podobnie jak minister Jarosław Sellin i wicepremier Piotr Gliński, że samorząd, który ma możliwość pozyskania inwestycji na poziomie 150 mln zł z państwowego budżetu na cel – wydawałoby się – politycznie niekontrowersyjny, będzie szczęśliwy.

Tymczasem okazało się, że Westerplatte stało się politycznym przyczółkiem.

To była niezrozumiała sytuacja. Niepotrzebna afera. Mam wrażenie, że gdański samorząd już zrozumiał, zwłaszcza po odnalezieniu szczątków obrońców Westerplatte, że ta batalia była bezprzedmiotowa. Jest wreszcie jakiś rodzaj odprężenia w tych konfliktach o historię. Uważam, że powinna istnieć polityczna linia demarkacyjna dotycząca tematów historycznych w Polsce, obejmująca Westerplatte i wiele innych symbolicznych spraw związanych z naszą historią. Wszyscy mamy obowiązek dbania o nasze historyczne dziedzictwo.

To zapytamy jeszcze raz – politykę historyczną powinien finansować rząd czy samorządy?

Oczywiście polityka pamięci jest częścią polityki narodowej i rządu. To jedno z głównych zadań Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego, subsydiującego instytucje kultury oraz muzea. Samorząd jednak powinien wspierać na poziomie lokalnym takie inicjatywy, które podkreślają regionalny charakter kultury i historii. To także kwestia skali i możliwości – żaden samorząd nie byłby w stanie zainwestować pół miliarda złotych w muzeum.

Budżet państwowy to budowa i utrzymanie takiego muzeum, to jasne. A środki na, powiedzmy, pozabudżetowe działania, projekty wyjątkowe? Udaje się panu pozyskiwać też takie fundusze?

Zawsze mówię, że w muzeum XXI w. to trochę balansowanie między sacrum a profanum. Świętość historii z jednej i twardy biznes z drugiej strony. Musimy i chcemy zarabiać pieniądze, które transferujemy w opowiadanie historii. Dlatego rozwijamy kino, strefę nowoczesnych technologii, mamy szeroką, komercyjną ofertę teatralną i muzyczną, koncertową. Prowadzimy też apartamenty na wynajem, mamy restaurację. Bardzo dobrze rozwija się centrum konferencyjne. To daje możliwość pozyskiwania funduszy na ekstraordynaryjne działania. Dziś muzeum nie może być jedynie wystawą stałą z salami na ekspozycje czasowe.

Obserwujemy pewien zwrot CSR w stronę projektów narodowych, co poniekąd usprawiedliwiało stulecie odzyskania niepodległości. Mamy jednak wątpliwości, czy łatwo namówić biznes na współpracę z instytucją przedstawiającą trudną przecież, bolesną historię. Marketingowcy raczej uciekają od takich skojarzeń...

Są przedsiębiorstwa, które traktują wspieranie takich inicjatyw jako obowiązek. Często konferencja u nas znaczy więcej niż wyłącznie wydarzenie biznesowe. To nie tylko rozrywka. Tego typu miejsce niesie wyjątkowe przeżycia, świadomość bycia częścią historii. Doskonale zrozumiał to nasz dotychczasowy mecenas – Energa SA. Prowadzimy komercyjnie usługi hotelowe, a z naszych apartamentów skorzystało w ubiegłym roku ponad 1500 gości, chwaląc miejsce i standard. Wprawdzie jestem historykiem, nie biznesmenem, i wiem, że to nie wynik finansowy decyduje o naszym sukcesie – w ten sposób wspólnie z całym zespołem jesteśmy bliżej wspomnianego sacrum. Może dlatego wymagamy od nas i naszych gości, również tych komercyjnych, biznesowych pewnego poziomu; wydarzenia tu organizowane muszą przystawać do miejsca, w którym się znajdujemy.

W wielu instytucjach kultury działa to tak – nie ma pomysłów, bo nie ma pieniędzy, a nie ma środków, bo brakuje ciekawych projektów. To może uproszczenie, ale dopiero wyłamanie się z tego kręgu pozwala na działanie „ponadbudżetowe". Zgodzi się pan? Pytanie, jak wyrwać się z tego kręgu.

Kiedy zostałem dyrektorem MIIWŚ, nie było planu biznesowego na funkcjonowanie tego miejsca. Co więcej, miałem wrażenie, że nie ma planu na nic, bo zastąpiła go wojna polityczna. Nie było struktury organizacyjnej, nie było projektu funkcjonowania całej instytucji – muzeum powstało i miało po prostu działać, a w tle: „walczymy z rządem o to, by

eprasa.pl 7ba69f22a3



Dr Karol Nawrocki: dyrektor muzeum XXI w., nawet jeśli jest historykiem, nie może zapominać o biznesie

fot. Artur Ceyrowski

nie oddać choćby garści ziemi"... Muzealne apartamenty były przecież przeznaczone na mieszkania dla dyrekcji dojeżdżającej do Gdańska. My jesteśmy stąd, więc z nich nie korzystamy, tylko wynajmujemy. Każdego roku bijemy rekordy w liczbie odwiedzających muzeum, podnosimy standard usług, prowadzimy otwarte kino, w którym wprawdzie nie zje się popcornu i nie wypije coli, ale można obejrzeć dobry, wartościowy film. Z generowanych przychodów rozwijamy kolejne działalności – wspólnie z Portem Gdańsk planujemy w Gdańsku Dom Przyszłości, w którym będzie miejsce i na historię, i na wypoczynek.

Muzeum jest też przecież przedsięwzięciem biznesowym.

Dyrektor muzeum XXI w., nawet jeśli jest historykiem, nie może zapominać o biznesie, a nawet o potrzebach rynku turystycznego. Zmagamy się z takim problemem, że np. turyści z Azji, przylatując do Polski, głównie wybierają Warszawę i Kraków. My chcemy zachęcić ich do odwiedzenia również Gdańska, gdzie nie tylko zobaczą piękne miasto, lecz poprzez wizytę w Muzeum II Wojny Światowej dowiedzą się o naszej historii.

Co dalej? Jesteśmy na początku 2020 r.

Teraz jest moment na upowszechnianie wiedzy, która została już przez historyków odkryta, zbadana i opisana. To wciąż nie jest oczywiste i powszechne, że w publikacjach oraz na wystawach musimy korzystać ze wszystkich języków kongresowych. Każdą akcję ekspozycyjną powinniśmy prowadzić w wymiarze międzynarodowym i budować kolejne ciekawe muzea opowiadające nasze dzieje. Misja takich placówek jak nasza polega na uatrakcyjnieniu języka, metod, sposobów opowiadania historii opartej na rzetelnych badaniach naukowych.

A w samym muzeum i na Westerplatte?

Po zakończeniu sporu sądowego dotyczącego samej wystawy, a decyzji sądu spodziewamy się w kwietniu, będziemy gotowi opowiadać naszą historię światu, już bez kuriozalnych wyjaśnień procesowych. Westerplatte jest dziś naszym najważniejszym zadaniem; zbudowanie tam prawdziwego muzeum, bo stan tego miejsca spotyka się z nieprawdopodobnym niezrozumieniem na całym świecie. Tak było podczas zorganizowanego w Gdańsku Światowego Forum Muzeów Pól Bitewnych, kiedy zaprosiliśmy naszych gości w miejsce rozpoczęcia najbardziej krwawego konfliktu zbrojnego XX w. Nie wiedzieli, jak zareagować. Możemy dyskutować z Putinem o II wojnie światowej, ale dziś jesteśmy momentami bezbronni wobec zwykłych ludzi, którym trzeba tę wojnę opowiedzieć. A w miejscu, gdzie się rozpoczęła II wojna światowa, jest kilka ahistorycznych ścieżek, ruiny i pomnik. Nie marnujemy więc ani jednego dnia, żeby zamknąć etap administracyjny. W pierwszej kolejności mamy obowiązek pochować szczątki bohaterów, które zostały znalezione w ubiegłym roku, oraz wybudować Muzeum Westerplatte i Wojny 1939 roku. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

JERZY BIELEWICZ

Dwubiegunowy porządek świata

Rosja musi zaakceptować swoją pośledną rolę w nowym dwubiegunowym porządku świata, gdyż jej miejsce zajęły Chiny, a pozycja USA pozostała niewzruszona



Jak czytać procesy i wydarzenia w światowej gospodarce? Czy czeka nas wielobiegunowy świat, czy też może dwubiegunowy, w którym USA i Chiny grają pierwszoplanowe role, rozstrzygając najważniejsze kwestie i spory w globalnej gospodarce? Czy multilateralny porządek świata, który promują m.in. Rosja i Niemcy, nie prowadzi do chaosu, okresu zamętu i bezkrólewia? Czy UE może się mierzyć w przyszłości z USA i Chinami w sporze o status supermocarstwa oraz równoprawnego konkurenta na globalnej scenie w XXI w.? I wreszcie, jaka rola przypadnie Polsce w rodzącym się nowym porządku w europejskiej lub globalnej gospodarce?

A jednak bipolarny świat?

Ian Bremmer z Eurasia Group zaprezentował 6 stycznia coroczny raport, w którym przedstawia najważniejsze zagrożenia polityczne, geopolityczne oraz ekonomiczne czyhające na nas w 2020 r. Główne spostrzeżenia i tezy raportu to: napięcia wewnętrzne w USA związane z trwającą kampanią prezydencką, postępująca fragmentacja globalnej gospodarki na skutek sporu handlowego między USA a Chinami, rosnące znaczenie Państwa Środka na światowej scenie politycznej oraz „geopolityczna" Unia Europejska zawieszona w próżni w obliczu sporu między Stanami Zjednoczonymi a Chinami. Bremmer zwraca nadto uwagę na potencjalne spory na tle religijnym i społecznym, wskazując na stosunek amerykańskiej administracji do szyitów na Bliskim Wschodzie, decyzje premiera Indii dotyczące mniejszości muzułmańskiej i polityki społecznej czy też w końcu imperialne ambicje prezydenta Turcji. Widzi również czarne chmury zbierające się nad międzynarodowymi korporacjami hi-tech, które muszą wybrać jeden z dwóch modeli narzucanych im przez USA lub Chiny. Koniec końców świat czeka spowolnienie ekonomiczne i „geopolityczna" recesja... Przy czym Chiny (wymienione z nazwy aż 54 razy w raporcie) ze swym jednolitym przywództwem mają przewagę nad skłóconymi wewnętrznie Stanami (wymienione w raporcie z nazwy jedynie 21 razy)! Cóż, z pewną dozą ironii można powiedzieć, że Ian Bremmer zamierza zagłosować na kandydata demokratów w nadchodzących wyborach prezydenckich w USA, by ratować świat przed złym Donaldem Trumpem! Nie zmienia to jednak podstawowej tezy raportu o rodzącym się bipolarnym porządku świata.

fot. Shutterstock

eprasa.pl 7ba69f22a3

Rynek ropy lekceważy napięcie na Bliskim Wschodzie

O kruchości prognoz Eurasia Group niech świadczy dynamiczny rozwój sytuacji i sekwencja wydarzeń na Bliskim Wschodzie. W piątek 3 stycznia w ataku amerykańskiego drona ginie generał Kasim Sulejmani, szef irańskiego wywiadu i dowódca elitarnej jednostki Al-Kuds z Gwardii Strażników Rewolucji, określanej przez administrację amerykańską jako organizacja terrorystyczna. Prezydent Donald Trump, który osobiście podjął decyzję o likwidacji irańskiego generała, ogłasza, że uczynił tak, by zapobiec wojnie, a nie ją wywołać. W reakcji 6 stycznia, tj. w poniedziałek, po weekendzie, ceny ropy naftowej poszły w ciągu dnia w górę jedynie o niespełna 5 proc. Dla porównania kilka tygodni wcześniej niespodziewany atak irański na rafinerie ropy naftowej w Arabii Saudyjskiej spowodował zwyżkę cen ropy aż o ponad 18 proc., a więc prawie pięciokrotnie wyższą. 8 stycznia Donald Trump wygłosił przemówienie, które zmienia nasze wyobrażenia o źródłach napięć na Bliskim Wschodzie. Prezydent wskazał, że Stany Zjednoczone jako największy producent na świecie i od niedawna eksporter netto ropy naftowej nie są już zainteresowane importem tego surowca z regionu Zatoki Perskiej. Jednocześnie zaapelował, by pakt NATO rozszerzył strefę swego zainteresowania również na Bliski Wschód, aby partnerzy Sojuszu wspólnie ponosili koszty i odpowiedzialność za stabilizowanie sytuacji w tym regionie świata. Trudno nie przyznać racji prezydentowi Trumpowi, biorąc pod uwagę, że aż 80 proc. ładunków ropy naftowej transportowanej tankowcami przez Cieśninę Ormuz zmierza w dwóch kierunkach: do Chin i krajów UE, a jedynie 5 proc. do USA!

Destrukcyjna rola Rosji

Prezydent Rosji Władymir Putin chce, by opinia publiczna postrzegała go jako przywódcę miłującego pokój, który staje w obronie międzynarodowego prawa i wielobiegunowego porządku w światowej gospodarce oraz polityce. Szczyci się rolą Rosji sowieckiej w czasie II wojny światowej. Chciałby zapomnieć o pakcie Hitler–Stalin z sierpnia 1939 r., który poprzedził atak na Polskę. Zdaje się już zapomniał o zbrodni katyńskiej i eksterminacji Polaków w ciągu dwóch pierwszych lat wojny na terenach zajętych przez Sowietów. Co wręcz absurdalne, gotów winić Polaków o rzekome konszachty z hitlerowskimi Niemcami i współsprawstwo w Holokauście. Czy podobne szlachetne intencje kierowały nim, gdy w 2009 r. zaatakował Gruzję? Czy gdy w 2014 r. dokonał aneksji Krymu i sprowokował konflikt zbrojny we wschodniej części Ukrainy? Czyż nie stosuje dziś szantażu energetycznego wobec sąsiadów, jak Białoruś? Czy warto wierzyć w jego dobrą wolę na Bliskim Wschodzie, w Libii i Wenezueli oraz innych konfliktogennych obszarach? Raport Eurasia Group wymienia Rosję sześciokrotnie, wskazując na jej potencjalnie destrukcyjną rolę, m.in. w trakcie tegorocznych wyborów prezydenckich w USA, jednak przede wszystkim na Bliskim Wschodzie – w Syrii, Iraku i Iranie. Co jednak paraliżuje agresywne poczynania Rosji Putina, stawiając ją na straconej pozycji? Sprzeczność interesów z Chinami, m.in. w Azji Środkowej (dawne republiki sowieckie), Europie Środkowej (Białoruś i Ukraina) leżących na jedwabnym szlaku oraz w regionie Zatoki Perskiej, ze względu na bezpieczeństwo dostaw surowców energetycznych, na których ChRL opiera rozwój swojej gospodarki. Rosja w tej sytuacji może jedynie zaakceptować swoją pośledną rolę w nowym dwubiegunowym porządku świata, gdy jej miejsce zajęły Chiny, a pozycja USA pozostała niewzruszona.

Stronnictwo rosyjskie a Polska

Polska stała się polem wzmożonej brutalnej działalności propagandowej i agentury wpływów Rosji przed nadchodzącymi wyborami prezydenckimi w maju 2020 r. Role zostały rozpisane między SLD, PSL a Konfederację. SLD i Nowa Lewica głosem Włodzimierza Czarzastego powtarza za Putinem o roli Armii Czerwonej jako wyzwolicielki Polski, zapominając przy tym o dziesiątkach tysięcy ofiar stalinizmu i de facto okupacji sowieckiej. PSL i Kukiz stroją się w patriotyczne piórka, powtarzając frazesy o potrzebie otwarcia gospodarczego na Rosję. Konfederacja gra w tym chórze chyba najbardziej fałszywą nutę, wskazując USA jako głównego wroga, dając przy tym Putinowi argument o antysemityzmie wśród Polaków. Tej bezpardonowej walce wyborczej towarzyszą donosy do Brukseli, demonstracje „tysiąca tóg" i wzmożenie ideologiczne wymierzone w Kościół katolicki. Opozycja ucieka od merytorycznych argumentów o gospodarce, demografii i wymiarze sprawiedliwości, w zamian wieszcząc do znudzenia kryzys w finansach publicznych. Jednak prawda wyrażona w liczbach pozostaje ta sama i nieodparta. Budżet centralny i skarb państwa dysponuje w 2020 r. kwotą wyższą o prawie 150 mld zł niż w 2015 r., za rządów PO-PSL. Rośnie baza podatkowa, przy niższych stawkach podatkowych. Rosną płace, emerytury. Wprowadzane są kolejne programy społeczne. Wzrost gospodarczy w naszym kraju przewyższa ten w Niemczech niemal dziewięciokrotnie i jest wyższy również w wartościach bezwzględnych. Polski złoty cieszy się coraz większym zaufaniem wśród przedsiębiorców, a zwolennicy wejścia do strefy euro zeszli po cichu do podziemia. Polska waluta umacnia się i trend ten może się okazać trwały na przestrzeni całego 2020 r. według większości analityków. Kto w tej sytuacji chciałby ruskie? W menu jest ich coraz więcej, choć dla zmyłki w smakowicie brzmiących daniach. Szczęśliwie aż za dobrze znamy już objawy niestrawności... ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

DARIUSZ STYCZEK

Będzie bolało

Każdy ze scenariuszy opuszczenia przez Wielką Brytanię Unii Europejskiej niesie za sobą znaczące konsekwencje zarówno dla gospodarki, jak i zwykłych obywateli. Na razie Londyn musi wynegocjować nowe warunki współpracy ze Wspólnotą. Schody zaczną się 1 stycznia 2021 r.

Straty wynikające z brexitu poniosą obie strony. Dwa wskaźniki makroekonomiczne będą najważniejsze. Pierwszy to PKB, drugi – wielkość obrotów handlu zagranicznego. Jak szacuje MFW, już w 2021 r. brytyjski PKB straci 3,5 proc, co przyczyni się do spowolnienia wzrostu gospodarczego w całej Unii nawet o 0,3 proc. W kolejnych kilku latach straty „27" będą, według MFW, podobne.

Polski Instytut Ekonomiczny (PIE) w swoim opracowaniu z 2019 r. podaje, opierając się na szacunkach



fot. Shutterstock

eprasa.pl 7ba69f22a3

National Institute of Economic and Social Research, że w przypadku brexitu z umową import Wielkiej Brytanii obniży się o 11 proc., a twardy brexit będzie oznaczał jego zjazd aż o 19 proc. Spadek zakupów w największym stopniu dotknie kraje Unii, w tym Polskę.

Jak wylicza PIE, spadek naszego eksportu w wyniku brexitu z umową obniży polskie PKB o 0,14 proc. (ok. 3 mld zł), a gdy dojdzie do twardego wyjścia Wielkiej Brytanii z UE, spadek sięgnie 0,24 proc. (5 mld zł). Odpowiednio stracimy też 20 lub 35 tys. miejsc pracy.

Rok na przygotowanie

Wiemy już, że najprawdopodobniej dojdzie do uporządkowanego brexitu i wynegocjowana przez UE oraz Wielką Brytanię Umowa Wyjścia wejdzie w życie 31 stycznia 2020 r. Oznacza to, że w relacjach z Wielką Brytanią do końca bieżącego roku będzie obowiązywać Umowa Przejściowa. Co prawda dopuszcza ona przedłużenie okresu przejściowego, jednak premier Boris Johnson oficjalnie stwierdził, że rząd brytyjski odrzuca taką możliwość.

W okresie przejściowym warunki prowadzenia działalności gospodarczej dla przedsiębiorstw w praktyce nie ulegną zmianie. W czasie jego obowiązywania Wielka Brytania będzie nadal uczestniczyć w rynku wewnętrznym i unii celnej, a zasady handlu pomiędzy Polską a Wielką Brytanią się nie zmienią. Natomiast warunki współpracy gospodarczej po 1stycznia 2021 r. zależeć będą od treści przyszłej Umowy o wolnym handlu pomiędzy Wielką Brytanią a UE. Jej negocjacje rozpoczną się w lutym 2020 r. Wówczas zostaną określone zasady i warunki przyszłej współpracy, które pozwolą precyzyjnie ocenić wpływ brexitu na polską gospodarkę.

35 tys.

nawet tyle miejsc pracy może zniknąć w Polsce, jeśli dojdzie do twardego brexitu

Źródło: Prognoza PIE

Zarówno Unia Europejska, jak i Wielka Brytania podkreślają potrzebę wynegocjowania umowy w maksymalnym stopniu utrzymującej obecne zasady współpracy gospodarczej.

Wielka Brytania jest znaczącym partnerem gospodarczym Polski, trzecim odbiorcą naszych produktów, krajem w przypadku którego od lat notujemy nadwyżkę w obrocie towarami i usługami. Obecnie polski eksport do Wielkiej Brytanii ma wartość 14 mld euro. „Dlatego Polska zdecydowanie opowiada się za wypracowaniem ambitnej i wszechstronnej umowy handlowej między Unią Europejską a Wielką Brytanią" – przekonuje resort rozwoju, zaangażowany w przygotowanie kraju do brexitu.

> Wyjście Wielkiej Brytanii z unii celnej będzie skutkowało przywróceniem granicy celnej, co w praktyce oznacza dodatkowe koszty ponoszone na granicy, w wysokości ok. 3 proc. kosztów transakcyjnych

– Przyjmując optymistyczny scenariusz, można się spodziewać, że przyszła umowa będzie w znacznym stopniu mitygować ewentualne konsekwencje brexitu dla polskiej gospodarki, ale wszystkich jej skutków nie da się złagodzić – ocenia resort rozwoju.

We wspomnianym wcześniej raporcie PIE ocenia się, że wyjście Wielkiej Brytanii z unii celnej będzie skutkowało przywróceniem granicy celnej i w praktyce będzie oznaczało dodatkowe koszty ponoszone na granicy (dokumentacja, deklaracje) w wysokości ok. 3 proc. kosztów transakcyjnych. Przywrócenie granicy może w szczególności uderzyć w tak znaczące sektory polskiej gospodarki jak rolnictwo i branża spożywcza oraz transport.

Im bardziej standardy regulacyjne w Wielkiej Brytanii będą się różniły od tych obowiązujących w UE, tym bardziej wzrosną koszty dla przedsiębiorstw, w tym koszty dopuszczenia do obrotu. Dotyczyć to będzie szczególnie sektorów o wysokim stopniu uregulowania, takich jak przemysł spożywczy czy chemiczny. Wysokość tych kosztów będzie zależała od – wynegocjowanych w przyszłej umowie – warunków dopuszczenia na rynek.

Sonia Bucholtz, ekspert Konfederacji Pracodawców Lewiatan, zwraca uwagę na dwie rzeczy, na które muszą się przygotować polscy przedsiębiorcy współpracujący z brytyjskimi partnerami. Pierwsze to wyższe koszty transakcyjne handlu oraz zupełnie nowe regulacje dotyczące norm i standardów, co szczególnie dotknie dwie branże – spożywczą i farmaceutyczną. Druga zmiana, która czeka nasze firmy, to nowa struktura obrotów. – Ze wspólnego rynku ubędzie jeden element. W konsekwencji wiele polskich firm bę-

eprasa.pl 7ba69f22a3

dzie musiało poszukać dla siebie innych rynków zbytu – mówi Sonia Bucholtz. Dodaje, że również niepewność będzie odgrywać destrukcyjną rolę w relacjach handlowych.

Wszystko to sprawia, że regulacje dotyczące nowych warunków handlowych UE – Wielka Brytania będą kluczowe dla dalszego funkcjonowania polsko-brytyjskich relacji gospodarczych.

Wrócą, nie wrócą?

Trudno jednoznacznie przewidzieć wpływ brexitu na powroty Polaków z Wysp do kraju. W ostatnim roku pojawiało się jednak coraz więcej sygnałów, które świadczyły o tym, że chęć Polaków do emigracji się zmniejsza, natomiast panuje coraz większa skłonność do powrotów. Ministerstwo Rozwoju uważa, że dalsza dynamika powrotów wiązać się będzie przede wszystkim z czynnikami ekonomicznymi (możliwość znalezienia pracy, wysokość wynagrodzenia, możliwość uzyskania i wysokość świadczeń społecznych), które stopniowo poprawiają się w Polsce, również w relacji do warunków brytyjskich.

> Przywrócenie granicy celnej między Wielką Brytanią a Unią Europejską może w szczególności uderzyć w tak znaczące sektory polskiej gospodarki jak rolnictwo i branża spożywcza oraz transport

Dane brytyjskiego urzędu statystycznego (Office for National Statistics) pokazują, że zmniejsza się liczba mieszkańców Wielkiej Brytanii o polskim pochodzeniu. W okresie lipiec 2017 – czerwiec 2018 było ich (według szacunków) 889 tys., a w okresie lipiec 2018 – czerwiec 2019 – o 62 tys. mniej.

Również GUS szacuje, że liczba Polaków „mieszkających czasowo za granicą" zmniejszyła się w 2018 r. – w stosunku do 2017 r. – o 85 tys. Dane te świadczą o przełamaniu wieloletniego trendu przyrostu liczby emigrantów.

Według szacunków, z Wielkiej Brytanii wyjechało niemal 100 tys. osób. Zapewne część z nich zdecydowała się na powrót do Polski. Z drugiej strony z badań publikowanych przez NBP („Polacy pracujący za granicą 2019"; dane z 2018 r.) wynika, że jedynie niewielki odsetek tamtejszych polskich imigrantów mógłby mieć problemy ze spełnieniem warunków do pozostania w Wielkiej Brytanii po opuszczeniu UE. To samo badanie pokazało, że Polacy mieszkający w tym kraju raczej nie obawiają się brexitu. Aż 84,1 proc. osób wskazało, że nie zmienia planów dotyczących pozostania w Wielkiej Brytanii, a w związku z brexitem o wcześniejszym powrocie, niż dotychczas planowany, myśli 10,3 proc. migrantów.

Jak się mają te dane do odsetka Polaków, którzy złożyli wniosek o otrzymanie statusu rezydenta? We wrześniu 2019 r. był on bardzo niski – 38 proc., jeden z najniższych wyników wśród wszystkich 1,8 mln złożonych wniosków obywateli pochodzących z krajów UE.

Nasz kraj zawarł z Wielką Brytanią dwustronne porozumienie gwarantujące zbliżone do obecnych warunki pobytu Polaków na Wyspach. Liczebność polskiej diaspory ma ogromne znaczenie pod względem finansowym. Chodzi o transfer pieniędzy migrantów do kraju. Ogółem wielkość transferów, która trafiła do Polski w 2018 r. ze wszystkich państw, w których pracują Polacy, wyniosła 15,5 mld zł. Najwięcej pieniędzy napłynęło z Niemiec (5,6 mld zł). Wielka Brytania znalazła się na drugim miejscu (3,1 mld zł).

W przypadku Wielkiej Brytanii kwota jednorazowego przekazu wyniosła w 2018 r. 729 funtów wobec 496 funtów w 2016 r., a np. z Niemiec 679 euro wobec 569 euro.

Firmy też będą się przemieszczały?

W tej kwestii wiele będzie zależeć od ostatecznego kształtu brexitu, ale też od kondycji brytyjskiej gospodarki i jej dalszej chłonności importowej. Informacje z gospodarki brytyjskiej nie są zbyt optymistyczne. Pojawiają się sygnały o spowolnieniu w takich obszarach jak sektor przemysłowy, sektor usług, sektor technologii czy rynek nieruchomości. Jeśli chodzi o ewentualne migracje międzynarodowych korporacji z Wysp, to właśnie Polska – obok Niemiec, Francji czy Holandii – wskazywana jest w różnorodnych analizach jako potencjalne miejsce inwestycji, co naturalnie mogłoby przynieść korzyści naszej gospodarce. Są już pierwsze nieoficjalne sygnały w tej sprawie, np. dotyczące rozbudowy możliwości produkcyjnych przez koncern Toyota na Dolnym Śląsku (pierwotnie planowanych w Wielkiej Brytanii). Jednocześnie Polska rozwija sektor usług finansowych i usług dla biznesu, czego świadectwem jest umieszczenie u nas części biur takich firm jak Goldman Sachs.

Nasz biznes z pewnością powinien się przygotować na zmiany w relacjach gospodarczych z Wyspami Brytyjskimi, ale nie musi się obawiać szoku. Obie strony tego nie chcą. Ten rok będzie czasem wyczekiwania i powolnej akomodacji do nieuniknionych zmian czekających po 1 stycznia 2021 r. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3



W Atenach 2 stycznia 2020 r. została podpisana trójstronna umowa rządowa Izraela, Grecji i Cypru w sprawie budowy gazociągu EastMed

fot. pap/Yannis Kolesidis

TERESA WÓJCIK

Gazowe przedmurze Europy?

Wschodnia część Morza Śródziemnego staje się ringiem starcia politycznego i biznesowego wagi superciężkiej. Elementem układanki w grze na styku Europy Południowo-Wschodniej i Bliskiego Wschodu jest też planowana gazowa nitka wiodąca od Bałtyku po Adriatyk, będąca rdzeniem projektu Trójmorza, którym jesteśmy żywotnie zainteresowani

Bałkany nie od dziś są nazywane miękkim podbrzuszem Europy. Obecnie ten zwrot nabiera nowego wymiaru – energetycznego. Przedstawmy podmioty biorące udział w rozkręcającej się rozgrywce, dotyczącej nie tylko przesyłu gazu, lecz i dostępu do potężnych źródeł tego surowca, która może zmienić energetyczną mapę całego kontynentu. Pierwsi to Rosja i Turcja, z działającymi dwiema liniami Turkish Stream o łącznej przepustowości 31,5 mld m^3 rocznie. Następna grupa to Izrael, Grecja, Egipt i Cypr, z bliską perspektywą gazociągu EastMed o przepustowości na początek 10 mld m^3 rocznie – tylko z pozoru słabszy gracz z niewielkim potencjałem w stosunku do pierwszego, bo ma polityczne wsparcie Stanów Zjednoczonych, a od strony technicznej i zasobów do potencjału trzeba doliczyć uruchomiony gazociąg TAP (10 mld m^3 gazu) oraz gazociągi z greckich terminali pływających w Revithoussa (7 mld m^3) i Aleksandropolis (od 2022 r. 8,3 mld m^3). Po zsumowaniu „grupa EastMed" może dokładnie dostarczyć znacznie więcej gazu niż Rosjanie z Turkami.

Polska musi uważnie obserwować rozwój wydarzeń nie tylko z racji strategicznej wagi tematu dostaw gazu w Europie. Możemy być też aktywnym uczestnikiem gry. Pytanie, czy elementem śródziemnomorskiej układanki energetycznej nie stanie się planowany gazowy korytarz Północ – Południe, zapowiadany jako jeden z fundamentów Trójmorza, niezależnie od tego, że kluczowy dla projektu chorwacki rynek gazu opanowany jest przez Gazprom, a tamtejszy terminal na wyspie Krk wciąż jest wizją przyszłości. Są przecież także kierunki alternatywne, np. Morze Egejskie...

Amerykańska riposta

W początkach kwietnia 2019 r. w Kongresie Stanów Zjednoczonych rozpoczęły się prace nad projektem ustawy Eastern Mediterranean Security and Energy Partnership Act (O partnerskiej współpracy w dzie-

eprasa.pl 7ba69f22a3

dzinie bezpieczeństwa i energii we wschodnim regionie Morza Śródziemnego), w skrócie EastMed Act. Co znamienne, mimo głębokich podziałów politycznych w USA prace nad tą inicjatywą w obu izbach miały charakter ponadpartyjny; w Senacie wnieśli projekt republikanin Marco Rubio oraz demokrata Robert Menendez, prace nad projektem w Izbie Reprezentantów pilotowali republikanin Gus Bilirakis oraz demokraci Ted Deutch i David Cicilline. Procedura w obu izbach przebiegła sprawnie i ustawa została przyjęta 20 grudnia. Tego samego dnia podpisał ją prezydent Donald Trump. Ustawa dotyczy dwóch dziedzin: bezpieczeństwa militarnego i biznesu energetycznego (dostawy gazu ziemnego), a w swoim politycznym wymiarze ma eliminować zagrożenia wynikające z coraz bliższych więzi Ankary z Moskwą.

W USA mimo głębokich różnic zarówno demokraci, jak i republikanie zdają sobie bowiem sprawę, że nie można już polegać na Turcji jako najważniejszej sile stabilizującej region. Linia frontu cofnęła się na zachód i stanowią ją dziś Grecja, Cypr oraz Izrael. Turcja, cały czas bardzo ważny członek NATO, uparcie i konsekwentnie dąży do zmiany opcji geopolitycznej w kierunku Rosji. Choć prezydent Trump wydaje się wciąż wierzyć, że Erdoğan wycofa się z tej opcji, to EastMed Act podpisał.

Z przebiegu spotkania prezydentów Turcji Recepa Erdoğana z prezydentem Rosji Władimirem Putinem, które odbyło się 8 stycznia 2020 r. z okazji uroczystego otwarcia drugiej linii gazociągu Turkish Stream, można wnioskować, że energetyczny sojusz Turcji i Rosji nie ma doraźnego, taktycznego charakteru. Polityczne, gospodarcze i wojskowe partnerstwo turecko-rosyjskie pogłębia się oraz zwiększa zagrożenie dla Europy od południa.

Erdoğan mnoży roszczenia

Cyprowi i Grecji zagrażają tureckie roszczenia dotyczące nie tylko podmorskich złóż gazu i ropy znajdujących się obszarach morskich stref ekonomicznych obu państw. Ankara upomina się także o rewizję granic, w tym żąda przyłączenia kilkunastu greckich wysp na Morzu Egejskim, m.in. Lesbos i Samos, a nawet sugeruje, że jej apetyty obejmują Kretę. W styczniowych rozmowach z Erdoğanem Putin miał potwierdzić, że terytorialne roszczenia Turcji mają podstawy. Dla Moskwy coraz ściślejsze zbliżenie z Ankarą ma kluczowe znaczenie. Po pierwsze, pozwala na dostawy gazu ziemnego przez Turkish Stream i blokuje konkurencji dostęp do regionalnego rynku błękitnego surowca, czego twardo domagają się Amerykanie. Po drugie, rozszerza możliwości eksportu broni, w tym przeciwlotniczych systemów rakietowych S-400 i samolotów Su-57, tzw. maszyn piątej generacji, będących rywalem amerykańskich F-22. A w związku z tym – po trzecie – zapewnia wykorzystywanie Turcji jako instrumentu do stopniowego rozbijania NATO. Nie chodzi przy tym o doprowadzenie do natychmiastowego wystąpienia Turcji z Sojuszu, raczej o nękający proces korozji spójności jego południowej flanki, co może dać Rosji pole manewru do rozszerzenia wpływów na cały basen Morza Śródziemnego i potencjał do blokowania kluczowej dla Zachodu arterii komunikacyjnej przez Gibraltar oraz Kanał Sueski.

Najdłuższy gazociąg na świecie

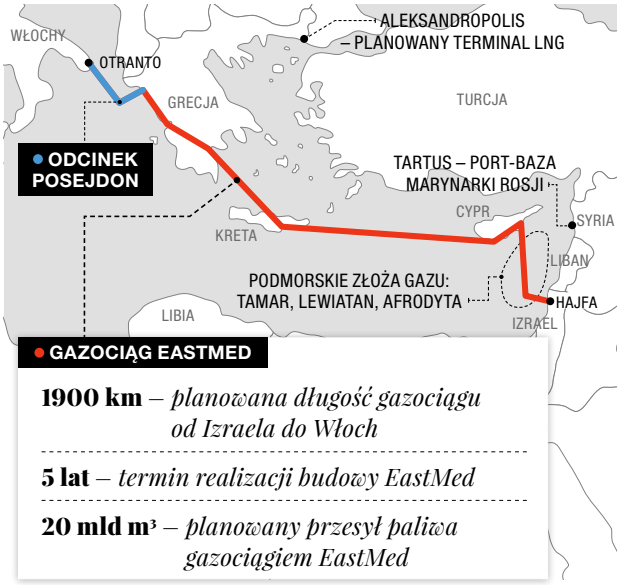
Ustawa EastMed Act ma też niebagatelny wymiar biznesowy, obejmujący obszar będący w sferze żywotnych interesów nie tylko Izraela, Grecji i Cypru, lecz także Egiptu, Jordanii i Włoch. W latach 2009–2011 w Basenie Lewantyńskim Morza Śródziemnego odkryto trzy ogromne złoża gazu. Dwa należą do Izraela: Tamar, złoże szacowane na ponad 200 mld m^3, i Lewiatan o wielkości szacowanej do 621 mld m^3. Trzecie złoże nazwane Afrodyta leży w strefie ekonomicznej Cypru i ma ok. 127 mld m^3. Przez kilka lat zainteresowanie złożami ograniczało się do prac badawczych i odwiertach na złożach Lewiatan oraz Tamar. Jednak rosyjska ekspansja dostaw gazu na południe Europy przez Turkish Stream spowodowała raptowne przyśpieszenie. Od 2017 r. budowa gazociągu nazwanego EastMed stała się dla USA pilną kwestią. W styczniu 2019 r. w Kairze spotkali się przedstawiciele Egiptu, Cypru, Grecji, Izraela, Włoch, Jordanii oraz Palestyny i podjęli decyzję o „stworzeniu regionalnego rynku gazu w interesie swoich państw". Najważniejszą decyzją podjętą przez Forum jest projekt budowy gazociągu EastMed o długości 1 900 km, co ma kosztować ponad 6 mld euro (7 mld dol.). Budowa ma być zakończona w 2025 r.

EastMed będzie najdłuższym gazociągiem morskim na świecie. Będzie biegł głównie przez wody międzynarodowe, po dnie morskim od złóż izraelskich, następnie złóż Cypru do Grecji. Ma się składać z pięciu odcinków: od złóż izraelskich do Cypru (200 km), od Cypru do Krety (700 km), z Krety do Grecji – Peloponezu (400 km). Przez Peloponez zostać ma położona rura lądowa (600 km). Z Włochami EastMed połączy 300 km gazociągu Posejdon. Początkowo przepustowość EastMed wyniesie 10 mld m^3 gazu rocznie, docelowo pierwsza nitka ma dostarczyć 20 mld m^3. Przewidziana jest druga nitka o tej samej przepustowości.

Turcja, która została wykluczona z projektu EastMed, też nie zasypia gruszek w popiele. Od dwóch lat na obszarze cypryjskiej wyłącznej strefy ekonomicznej tureckie statki badawcze i poszukiwawcze prowadzą stałe poszukiwania węglowodorów. Od kwietnia 2017 r. na spornych według Ankary wodach Cypru przebywają dwa statki badawczo-wydobywcze: Yavuz (Okrutny) oraz Fatih (Zdobywca). Pracom podobno towarzyszą doradcy rosyjscy. Ankara jednocześnie blokuje działalność poszukiwawczą na wodach Cypru innym firmom, w tym amerykańskim, grożąc interwencją swoich okrętów.

eprasa.pl 7ba69f22a3

Planowany przebieg gazociągu EastMed



Po kolejnym spotkaniu państw uczestniczących w EastMed w marcu 2019 r. z udziałem sekretarza stanu USA Mike'a Pompeo prace nad uruchomieniem gazociągu przybrały bardzo konkretny kształt, rozszerzając zasięg projektu o Gazociąg Transadriatycki (TAP) oraz budowę terminali LNG na wybrzeżu Morza Egejskiego. Razem z EastMed zapewnią nie tylko pełną dywersyfikację regionalnego zapotrzebowania na gaz, lecz również „pozwolą na dostawy do Europy Środkowej", ograniczając monopol Gazpromu.

Ustawa wprowadza rozwiązania dotyczące zawierania konkretnych umów o partnerstwie energetycznym między Stanami Zjednoczonymi a Izraelem, Grecją i Cyprem. Przewiduje się m.in. „utworzenie wspólnego amerykańsko-wschodnio-śródziemnomorskiego centrum energetycznego w Stanach Zjednoczonych w celu wykorzystania doświadczenia, wiedzy i informacji geologicznej, inżynierskiej oraz handlowej uczelni i prywatnego sektora ropy oraz gazu".

W Atenach 2 stycznia 2020 r. została podpisana trójstronna umowa rządowa Izraela, Grecji i Cypru w sprawie budowy gazociągu EastMed. Po umowie rządowej przygotowywana jest umowa handlowa i planowane rozpoczęcie prac nad projektem. Niemal natychmiast po uroczystości w Atenach, na wniosek Erdoğana, Ankara podpisała z rządem w Trypolisie umowę o wspólnej granicy morskiej między Turcją a Libią. Umowa dzieli cały wschodni akwen Morza Śródziemnego między te dwa państwa. Taki ruch, sprzeczny z międzynarodowym prawem morskim, gdyby zaczął funkcjonować w praktyce, uniemożliwiłby realizację gazociągu EastMed. Piłka jest teraz po stronie USA. 7 stycznia w Waszyngtonie w rozmowie z premierem Grecji Kyriakosem Mitsotakisem prezydent Trump zapowiedział „odpowiednią interwencję". Sekretarz stanu Mike Pompeo potwierdził plany „inicjatywy dyplomatycznej", aby „osłabić napięcia wynikające z ostatnich tureckich działań podważających suwerenne prawa Grecji u wybrzeży Krety".

Kreta i Cypr – militarne fortece

Część EastMed Act dotycząca spraw bezpieczeństwa militarnego jest rozbudowana nie mniej niż program energetyczny. Na greckiej Krecie przewiduje się rozbudowę bazy powietrzno-morskiej NATO w zatoce Suda, a także lotniczych baz Sojuszu koło Aleksandropolis i Larissy. Środki finansowe na cele wojskowe dla Grecji są przewidziane także na szkolenia oraz na „cele przygotowawcze, aby Grecja szybko mogła wypełniać zobowiązania wobec NATO, przeznaczając 20 proc. rocznego PKB na rozwój swojego przemysłu zbrojeniowego (FMF)".

Amerykanie zaplanowali też pakiet działań wobec Cypru. Przede wszystkim władze tego kraju muszą zamknąć swoje porty dla rosyjskiej floty. Ameryka zniesie embargo na dostawy broni i dofinansowanie szkolenia żołnierzy, organizowanie takich szkoleń (IMET).

Środki finansowe dla Cypru i Grecji są zapewnione w tegorocznym budżecie Departamentu Obrony. Jednocześnie ustawa blokuje możliwość przekazania Turcji zamówionych myśliwców piątej generacji F-35 oraz współudziału w ich produkcji. Ustawa zobowiązuje sekretarzy stanu, obrony i energii do przedstawiania systematycznych raportów o bezpieczeństwie militarnym i energetycznym w regionie oraz w Grecji, Izraelu i na Cyprze. Dotyczy to szczególnie Rosji i „innych państw", czyli m.in. Iranu.

EastMed Act zawiera kilkanaście „rozwiązań taktycznych", ale niewątpliwie jako całość „przedstawia nową strategię geopolityczną" – ocenia Katerina Sokou, ekspert-senior Rady Atlantyckiej. Chodzi o wiele więcej niż o gaz: „Poprzez tę ustawę Stany Zjednoczone zobowiązują się do zaangażowania w oficjalne partnerstwo strategiczne z Izraelem, Grecją i Cyprem oraz do aktywnego i stałego współdziałania z tymi trzema państwami w dziedzinach: energii, bezpieczeństwa militarnego, bezpieczeństwa cybernetycznego i ochrony infrastruktury", a „Stany Zjednoczone zobowiązują się do zachęcania sektora prywatnego do inwestowania w infrastrukturę energetyczną we wschodnim regionie Morza Śródziemnego".

Nie da się jednak tego zrobić, gdy prezydent Erdoğan chce podzielić ten obszar wyłącznie między Turcję i Libię, w której według mnożących się doniesień już operują „zielone ludziki"... ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

Aukcja za miliard na start 5G

O zbliżającej się aukcji 5G z Markiem Zagórskim, ministrem cyfryzacji, rozmawiał Maksymilian Wysocki



Polski rynek telekomunikacyjny na tle Europy jest dziś wyjątkowo konkurencyjny, mamy jedne z najniższych stawek za usługi przy przyzwoitej jakości. Chodzi o to, żeby tego nie stracić

fot. Andrzej Wiktor

eprasa.pl 7ba69f22a3

Urząd Komunikacji Elektronicznej (UKE) ma ogromną autonomię w rozpisaniu warunków dla stworzenia przyszłej tkanki polskiej gospodarki, czyli rozdzielenia pasma 5G. Ministerstwo Cyfryzacji zwróciło UKE uwagę, że za mało wymaga od operatorów, dając dużo. W dodatku budzi to sporo kontrowersji, tym bardziej że z jednej strony dochód z aukcji ma zasilić budżet, a z drugiej – dołożono wszelkich starań, by operatorzy tym razem nie przepłacili, tak jak miało to miejsce w aukcjach 4G. Sprawę jeszcze komplikują szacowane wyceny przychodu z tej aukcji – wahają się od 2 do nawet 8 mld zł. Nie ma wątpliwości, że telekomy tym razem nie przepłacą. Pozostaje pytanie, czy za 5G zapłacą przyzwoicie, czy może kupią prawa ze znacznym dyskontem.

Co jest przedmiotem aukcji i dlaczego to rzecz tak wrażliwa?

Marek Zagórski, minister cyfryzacji: Rozdysponowujemy bardzo cenne dobro – zarówno dla operatorów telekomunikacyjnych, jak i dla Polski oraz jej rozwoju gospodarczego. Z jednej strony zależy nam oczywiście, żeby przychody z tej aukcji były jak najwyższe, bo zasilają budżet, ale to jest cel doraźny. Ważny, ale nie pierwszoplanowy. Ważniejsza jest perspektywa długofalowa, a długofalowo zależy nam przede wszystkim na tym, by sieć 5G powstała jak najszybciej i żeby był zapewniony dostęp do tej sieci dla jak największej liczby Polaków.

Bo w tym roku musimy mieć przynajmniej jedno miasto funkcjonujące w sieci 5G?

Nie tylko musimy, lecz również chcemy mieć. To nie jest tak, że tylko realizujemy agendę Komisji Europejskiej, która zaleca wszystkim państwom członkowskim, żeby w 2020 r. przynajmniej w jednym wielkim mieście funkcjonowała sieć 5G. My przede wszystkim chcemy, by tak się stało, ponieważ to bardzo ważny element dalszego rozwoju gospodarczego Polski.

I chodzi tu nie tylko o szybkość internetu...

Nie, szybkość to jedno. Prócz niej mamy inne cechy tej sieci, takie jak pojemność czy tzw. low latency, czyli niskie opóźnienia. To umożliwia m.in. wykorzystanie rozwiązań bazujących na sztucznej inteligencji czy Internecie Rzeczy. Mówimy bowiem o możliwości połączenia, komunikowania się on-line o wiele większej liczby urządzeń na kilometr kwadratowy niż obecnie, z niskim opóźnieniem. To daje możliwość zastosowania wielu nowych procesów biznesowych, choćby w medycynie czy w przemyśle, ale nie tylko. Jeśli mówimy np. o samochodach autonomicznych, w niedalekiej przyszłości niskie opóźnienia w transmisji danych w tej sieci to podstawa, bo od tego będzie zależało bezpieczeństwo użytkowników, a tym samym całej tej sfery, która bardzo dynamicznie się rozwija.

Czym będzie się różnić obecna aukcja od aukcji 4G?

Po pierwsze, zostały wprowadzone mechanizmy, które uniemożliwią podbijanie ceny przez podmioty, które de facto nie miały zamiaru świadczyć usług. To może się wydawać dziwne z punktu widzenia państwa, gdyż wszystkie sposoby, które powodują zwiększanie kwot osiąganych za częstotliwości, powinny być przez nas rozważone, bo to się przekłada na cenę. Tak się stało przy 4G, gdy przychody były dużo wyższe, niż planowano. Z drugiej strony musimy pamiętać, że to się odbija i przenosi na inwestycje oraz na koszty usług. Wartością polskiego rynku telekomunikacyjnego na tle Europy jest dziś to, że jest wyjątkowo konkurencyjny i mamy jedne z najniższych stawek za usługi telekomunikacyjne przy przyzwoitej jakości. Chodzi więc o to, żeby tego nie stracić.

> W czerwcu lub lipcu postępowanie powinno się zakończyć, a to daje czas, żeby warunek podstawowy, jakim jest co najmniej jedno miasto funkcjonujące w Polsce w 5G, został spełniony

Jak będzie wyglądał mechanizm aukcyjny?

Mechanizmy, które zostały wprowadzone, uniemożliwiają sztuczne windowanie cen przez podmioty, nazwijmy to, podstawione. To jedno. Drugie, że tym razem mamy trochę inny towar do sprzedania. Mamy tu cztery bloki po 80 MHz w jednym z pasm, które może być wykorzystywane do 5G. Trudno to bezpośrednio porównywać do aukcji na LTE. Jednocześnie rozmawiamy w dniu, w którym kończy się termin na zgłaszanie uwag do warunków aukcji, jakie przedstawił Urząd Komunikacji Elektronicznej. Mamy jedno generalne zastrzeżenie – że tzw. wymagania pokryciowe, nałożone na operatorów telekomunikacyjnych, są zbyt niskie.

Co to oznacza?

To zapewnienie, że na jak największym obszarze Polski będzie dobrej jakości sygnał. To jest zobowiązanie pokryciowe. Mówiąc krótko, zobowiązujemy operatorów telekomunikacyjnych do zapewnienia

eprasa.pl 7ba69f22a3

odpowiedniej liczby stacji bazowych. Wydaje nam się, że to, co zaproponował Prezes UKE, to zbyt mało w stosunku do tego, co jest wymagane w innych państwach Unii Europejskiej w już przeprowadzonych postępowaniach selekcyjnych. Patrzymy w kontekście mechanizmów zabezpieczających windowanie cen, które wprowadziliśmy po to, by więcej wymagać. Sygnał jest taki: „OK, dajemy wam gwarancję, że konkurencja będzie uczciwa", ale będziemy chcieli, żeby sieć 5G powstała szybko i była dostępna dla jak największej liczby Polaków. Chodzi o to, by jak najmniej obszarów Polski było niedostępnych. Zgłaszamy więc do UKE uwagę w tym zakresie, bo Prezes UKE odpowiada za to w sposób autonomiczny i on te warunki będzie ustalał. Oczywiście będzie bazował na przepisach ustawy – Prawo telekomunikacyjne, ale ustawa daje spory margines swobody w ustalaniu warunków aukcji. My będziemy wskazywać Prezesowi UKE, że dobrze by było, gdyby się zastanowił nad tym, czy ustalił to w sposób rzeczywiście wystarczający.

Czy termin startu jest zagrożony?

Nie, to normalna procedura. Wszystko zgodnie z ustalonym harmonogramem, a zakładał on zarówno przedstawienie warunków aukcji, konsultacje, później rozpatrzenie tych uwag, ostateczne zdefiniowanie warunków aukcyjnych i rozpoczęcie postępowania selekcyjnego. Prezes UKE zakładał, że to pasmo zostanie rozdysponowane mniej więcej w połowie roku. W końcu czerwca powinny być wydane decyzje rezerwacyjne, a to daje czas, żeby warunek podstawowy, czyli co najmniej jedno miasto w Polsce w 2020 r. z funkcjonującą siecią 5G, został spełniony.

Jak ocenia pan przygotowania operatorów?

Operatorzy prowadzą już różne testy w różnych miastach i na różną skalę. Czasem jest to tylko jedna stacja bazowa, czasem – jak w Warszawie w przypadku jednego operatora – to kilka stacji bazowych, i to na całkiem sporym obszarze, więc technicznie to nie jest problem. Powinno się to udać, tym bardziej że zostały zmienione normy dotyczące pola elektromagnetycznego [PEM – red.]. To też ułatwi konfigurowanie sieci w każdym miejscu w Polsce.

2, 4, 6 mld zł? Jaki może być spodziewany poziom przychodów? Są różne prognozy.

To zależy od wielu czynników, także od warunków aukcji. Tu będziemy zwracać uwagę Prezesowi UKE, że być może trzeba to będzie jeszcze inaczej ustawić. Prezes UKE zakłada, że to będzie niespełna 2 mld zł. Analiza porównawcza z tym, co się wydarzyło w innych państwach Europy, wykazuje, że może być więcej. Analizy instytucji finansowych wskazują, że kwota może wynieść między 2 a 8 mld zł. O tyle się do tego nie przywiązuję, że dziś jest to nieco wróżenie z fusów. Nie wiemy jeszcze, ile przystąpi podmiotów i w jakiej konfiguracji będą startowały. Osobiście myślę, że przychód w widełkach między 2 a 4 mld zł jest realny.

Czy jest możliwe, że któryś z telekomów nie dostanie pasma?

W tych propozycjach, które przedstawił Prezes UKE, jest mowa o tym, że prawo startu mają wszyscy ci, którzy funkcjonują na polskim rynku i zrealizowali inwestycje na rynku telekomunikacyjnym o wartości co najmniej miliarda złotych. Można powiedzieć, że to jest bardzo wysoki próg, który przekroczyć może tylko kilka podmiotów, więc to jest preferencja dla silnych. Wydaje się, że to stwarza przestrzeń do tego, by każdy z mobilnych operatorów telekomunikacyjnych w Polsce mógł wygrać dla siebie blok, ale to nie jest przesądzone. Nie wiemy przecież, czy nie pojawi się jakiś nowy gracz. Zobaczymy też, jakie będą – po uwzględnieniu przez UKE wyników konsultacji – ostateczne warunki aukcji. Być może ich modyfikacja spowoduje, że skłonią one operatorów do koncentrowania się na jednym poszczególnym bloku. Może – zgodnie z naszą propozycją – będzie możliwość ubiegania się o więcej niż tylko jeden blok. Może być też tak, że nie wszyscy przystąpią do aukcji. Za pół roku będziemy już wszystko wiedzieli, więc poczekajmy jeszcze chwilę. ●



fot. Andrzej Wiktor

eprasa.pl 7ba69f22a3



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

> ***To punkt wyjścia do lepszej światowej ekonomii***
>
> Steve Schwarzman, CEO, Blackstone Group Inc.

Światowy handel po nowemu?

15 stycznia 2020 r., po trzech latach negocjacji i półtora roku wojny handlowej, Stany Zjednoczone i Chiny podpisały pierwszą część (ang. phase one) umowy handlowej, której wartość i znaczenie trudno byłoby przecenić nie tylko stronom porozumienia, lecz również wszystkim znaczącym graczom w globalnej gospodarce. Jeśli deklarowana współpraca, procedury i cele zostaną dotrzymane, to USA i Chiny stworzą wspólnie standardy, które mogą obowiązywać nie tylko te dwa kraje, lecz także wszystkich innych uczestników oraz interesariuszy światowego handlu.

Ceremonia podpisania umowy odbyła się w Białym Domu w obecności najznamienitszych przedstawicieli amerykańskiego biznesu: od instytucji finansowych, przez spółki sektora wysokich technologii i firmy farmaceutyczne, po platformy internetowe i e-commerce. Samo kurtuazyjne przedstawienie zgromadzonych gości trwało 40 minut... Donald Trump nie krył oczywiście swojego zadowolenia, żartując, że jeśli przedsięwzięcie się powiedzie, to on znajdzie swe miejsce w jednym szeregu wśród takich historycznych znakomitości jak Ronald Reagan czy... Abraham Lincoln!

O znaczeniu dokumentu świadczy nie tylko jego zawartość czy buńczuczność prezydenta, lecz może przede wszystkim struktura, gdyż poza określeniem celów w poszczególnych obszarach sprecyzowane zostały zespoły robocze i procedury nieodzowne do ich osiągnięcia, a także nakreślone mechanizmy weryfikacji działań oraz ostatecznego wyniku. Innymi słowy, każdy z podrozdziałów umowy powinien w określonym czasie przeistoczyć się w oddzielne szczegółowe dokumenty i rozwiązania prawne. Można się zatem spodziewać nie tylko drugiej części porozumienia, lecz również trzeciej, dziesiątej, pięćdziesiątej...

Co zawiera umowa? Obejmuje m.in. takie sektory jak finansowy, wysokich technologii, farmaceutyczny, spożywczy, rolniczy czy e-handlu. Określa sposoby i rozwiązania prawne chroniące własność korporacyjną, własność intelektualną, znaki towarowe, tajemnice handlowe i wiele innych. Ma zapobiegać produkcji i sprzedaży m.in. podróbek (elektronika, leki) czy niedozwolonych substancji chemicznych, np. fenatolu (narkotyk, który spowodował falę zgonów w USA), oraz ich dystrybucji przez internet. Nadto zobowiązuje ChRL do zakupu dodatkowo w ciągu dwóch najbliższych lat (2020 i 2021) towarów, dóbr i usług (listy sprecyzowane w aneksach) za co najmniej 200 mld dolarów amerykańskich, aby po części zrównoważyć wymianę handlową.

Czego umowa nie zawiera? Wielu zagadnień niedotyczących bezpośrednio handlu; np. cyberbezpieczeństwo wytypowano do oddzielnych uzgodnień, a zdecydowana większość ustanowionych już taryf celnych pozostaje w mocy. Ich zniesienia można się spodziewać dopiero wtedy, gdy osiągnięte zostaną cele opisane w umowie, co według Donalda Trumpa nastąpi dopiero po wyborach prezydenckich, czyli nie wcześniej niż po październiku bieżącego roku!

Pierwsza część umowy, jak zasugerowała agencja Bloomberg, obejmuje również tajny protokół. Co może zawierać? Choćby procedury handlu i konkretne transakcje zakupu określonych ilości pierwiastków ziem rzadkich, bez których nie sposób się obyć w produkcji półprzewodników, elektroniki czy akumulatorów! Zasadne jest zatem także pytanie: czy aby głównym celem negocjacji skrytym przed opinią nie okaże się z czasem określenie procedur i procesów zarządzania w nowym dwubiegunowym świecie?

Z tego względu, ale i wielu innych, omawiana umowa powinna być pilną i obowiązkową lekturą oraz przedmiotem uważnej analizy nie tylko w kilku ministerstwach, szkołach biznesu, lecz również pośród prawników, decydentów i przedsiębiorców! Ba, Polska winna wywrzeć swój wpływ na treść przyszłych rozwiązań, jak czynią już teraz Niemcy czy Francja, twierdząc, że tylko wspólne działanie „Zachodu" może być skuteczne i przynieść więcej korzyści. Czyż nie jesteśmy szczególnie zainteresowani np. sektorem energetyki, swobodą transportu lub przesyłem surowców energetycznych? A może – odwracając sytuację – wspólna presja USA i Chin może załatwić również kilka polskich spraw? ●

eprasa.pl 7ba69f22a3



ROBERT BOMBAŁA

PKB na „trójkę z plusem”

Spowolnienie w gospodarce i obniżenie dynamiki PKB staje się faktem, ale to trend, który będzie najpewniej przejściowy i pod koniec roku powinien wygasnąć

GUS podał, że z jego wstępnych szacunków produkt krajowy brutto niewyrównany sezonowo w III kwartale 2019 r. był wyższy o 3,9 proc. w ujęciu rocznym w porównaniu z 5,2 proc. w podobnym okresie 2018 r. Wynik ten jest dowodem na to, że spowolnienie w gospodarce staje się faktem, jednak niepewna pozostaje jego skala. GUS podaje, że w III kwartale 2019 r. głównym czynnikiem wzrostu gospodarczego był popyt krajowy, którego wzrost w skali roku wyniósł 3,3 proc. Był on jednak niższy od popytu notowanego w II kwartale 2019 r. (wzrost o 4,6 proc.).

Monika Kurtek, główna ekonomistka Banku Pocztowego, komentując listopadową sprzedaż detaliczną, pisała, że „wzrost nominalny sprzedaży o 5,9 proc. r/r w listopadzie to bardzo dobry wynik, wskazujący na wciąż wysoki popyt konsumpcyjny gospodarstw domowych. Po dwóch miesiącach IV kwartału br. dynamika realna sprzedaży detalicznej wynosi około 4,9 proc. r/r (wobec zanotowanych 5,2 proc. r/r w III kwartale) i biorąc pod uwagę oczekiwane dalsze przyśpieszenie dynamiki sprzedaży w grudniu (w związku z gorącym okresem okołoświątecznym), jest szansa, że będzie ona wyższa od zanotowanej w III kwartale. To z kolei może oznaczać powrót dynamiki konsumpcji do przynajmniej 4,0 proc. r/r”.

Jak ocenia Roman Przasnyski, analityk rynków finansowych, w 2019 r. tempo wzrostu polskiej gospodarki może się obniżyć do 4,2–4,3 proc. z 5,1 proc. osiągniętych w 2018 r. „Spadkowa tendencja jest wyraźnie widoczna i utrzymuje się konsekwentnie od kilku kwartałów. W III kwartale rozczarowały zarówno konsumpcja, jak i inwestycje, a więc dwa spośród głównych czynników wzrostu, natomiast dane za ostatnie miesiące roku potwierdzają kontynuację niekorzystnych tendencji. Zaskakująco dobrze, mimo mocnego spowolnienia w strefie euro, radził sobie eksport. Choć skala osłabienia naszej gospodarki wydaje się spora, to jednak wciąż mamy do czynienia z bardzo przyzwoitą dynamiką PKB”.

2019 z optymistycznym finałem

Bank Światowy w swojej ostatniej prognozie podwyższył tegoroczne tempo wzrostu polskiej gospodarki o 0,3 pkt. proc. do 4,3 proc., a na rok 2020 utrzymał wcześniejszą na poziomie 3,6 proc. W kolejnych latach Bank Światowy przewiduje wzrost PKB o 3,3 proc. w 2021 r. oraz 3,1 proc. w 2022 r. Według Kurtek w tym roku zaskoczeniem „na plus” może być eksport, a PKB wzrośnie o 4,2 proc. Jak dodaje, „wzrost inwestycji może sięgnąć ok. 6 proc., ale z kwartału na kwartał one spadają. I to się odbije na wzroście gospodarczym w przyszłym roku. Konsumpcja nie zagwarantuje nam długofalowego wzrostu, to gwarantują inwestycje”. Według danych GUS polski eksport towarów po 10 miesiącach zwiększył się o 6,7 proc. Z ankiety Polskiego Instytutu Ekonomicznego wynika, że najpopularniejszym działaniem podejmowanym w celu rozwoju eksportu było znalezienie nowych odbiorców.

fot. Shutterstock

eprasa.pl 7ba69f22a3

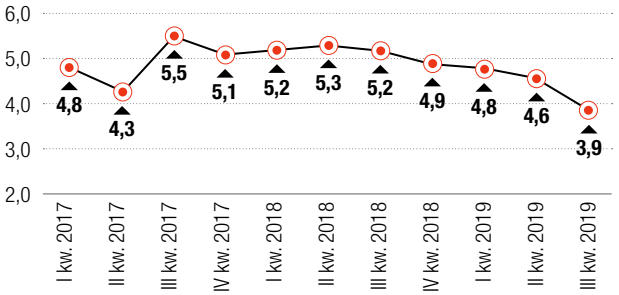
Podczas debaty zorganizowanej przez Polski Instytut Ekonomiczny jego dyrektor – Piotr Arak – mówił, że „w 2019 r. wzrost gospodarczy według analityków wyniesie 4,2–4,3 proc., czyli wyżej, niż rząd się spodziewał, m.in. dlatego, że inwestycje ruszyły. W 2020 r. będziemy mieli wzrost na poziomie 3,3 proc. i nadal będziemy liderem". Wzrost PKB w 2019 r. powyżej 4 proc. jest przewidywany przez liczne grono ekonomistów. Przewidują tak m.in. analitycy uczestniczący we wspomnianej debacie, a w 2020 r. dynamika PKB ma przekroczyć 3 proc. Według Adama Antoniaka, starszego ekonomisty Pekao, pogorszenia światowej koniunktury należało się spodziewać, a to przekłada się na wzrost gospodarczy Polski. „Słabnący popyt zagraniczny i niepewność co do perspektyw wzrostu gospodarczego przekładają się na negatywne nastroje przedsiębiorstw i ich skłonność do inwestycji. W 2019 r. szacujemy wzrost gospodarczy na 4,3 proc., a w 2020 r. prognozujemy spowolnienie do 3,4 proc. W pierwszej połowie 2020 r. skala spowolnienia gospodarczego będzie ograniczana przez pozytywny wpływ wzrostu transferów społecznych (rozszerzenie programu Rodzina 500+ na pierwsze dziecko), a na przestrzeni całego 2020 r. dochody gospodarstw domowych będą wspierane przez obniżkę PIT" – ocenia Antoniak.

2020 pod znakiem spowolnienia

Zdaniem Przasnyskiego w 2020 r. (przewiduje wzrost PKB na poziomie 3–3,5 proc.) najmocniejszym filarem wzrostu gospodarczego powinna pozostać konsumpcja prywatna. „Jej dynamika będzie prawdopodobnie jeszcze nieco słabsza niż w 2019 r. Dopóki sytuacja na rynku pracy, a więc stopa bezrobocia i tempo wzrostu płac, nie będą wykazywały wyraźnych oznak pogorszenia, nastroje konsumentów pozostaną dobre, a skłonność do wydatków utrzyma się na wysokim poziomie. Największe obawy związane są z inwestycjami, których dynamika wyhamowała już wyraźnie w drugiej połowie 2019 r. Zjawisko to było szczególnie mocno widoczne w przypadku inwestycji samorządów oraz projektów infrastrukturalnych".

Podczas wspomnianej już debaty Paweł Borys, prezes Polskiego Funduszu Rozwoju, mówił, że głównym czynnikiem, który wpłynie na spowolnienie gospodarcze w tym roku są słabsze inwestycje samorządów. Ocenił, że może to odjąć od dynamiki PKB nawet 1,5–2,0 pkt. proc. „Cykl inwestycji samorządowych de facto decyduje o dynamice PKB w ostatnich dwóch cyklach koniunkturalnych – w poprzednim i w tym jest decydującym czynnikiem" – oceniał Paweł Borys. Łukasz Tarnawa, główny ekonomista BOŚ, spodziewa się, podobnie jak inni analitycy, spadku dynamiki tegorocznego PKB do 3,5–3,6 proc., z założeniem stabilizacji w eksporcie, jednak – jak wiadomo – przy utrzymaniu słabszego wyniku w inwestycjach i wyraźnie obniżającej się dynamiki spożycia gospodarstw domowych. Jak pisze, „podtrzymujemy tezę o jedynie ograniczonej skali spowolnienia aktywności polskiej gospodarki, zakładając: stabilizowanie się sytuacji w gospodarce globalnej, wzrost wydatków inwestycyjnych na szczeblu centralnym, w tym wydatków drogowych, brak silnego negatywnego dostosowania na rynku pracy w zakresie zatrudnienia w warunkach rosnących kosztów pracy, ograniczenie skali spadku dynamiki inwestycji firm w warunkach wciąż wsparcia ze strony współfinansowania inwestycji ze środków UE oraz potencjału inwestycyjnego spółek publicznych".

Wzrost PKB (ceny stałe)



W najbliższym czasie nie należy się spodziewać poprawy danych płynących z gospodarki, a – jak uważa Przasnyski – „w pierwszej części roku możliwe jest raczej pogłębienie niekorzystnych tendencji". Ekspert dodaje jednak, że „pewną niewiadomą jest aktywność podmiotów prywatnych, w tym głównie firm z udziałem kapitału zagranicznego. W przypadku tych grup mogą być prowadzone inwestycje sprzyjające obniżeniu kosztów produkcji oraz związane z automatyzacją. Prognozy zakładające lekką poprawę koniunktury w Niemczech i w strefie euro pozwalają też na optymizm wobec perspektyw naszej gospodarki, choć impuls raczej nie będzie zbyt mocny. Niemniej jednak daje to szansę na utrzymanie się dobrych wyników eksportu, tym bardziej że polskie firmy coraz większą jego część kierują na rynki spoza Unii Europejskiej. Nadwyżka eksportu nad importem powinna więc skompensować częściowo osłabienie w inwestycjach".

Jak widać w komentarzach, mimo spowolnienia w gospodarce i obniżenia dynamiki PKB zakłada się, że to trend, który może się okazać przejściowy. Jeśli chodzi o Polskę, to – zdaniem Przasnyskiego – „mimo obniżenia się dynamiki PKB pozostanie ona jednak na relatywnie wysokim poziomie, nie tylko w porównaniu z najbardziej rozwiniętymi gospodarkami, lecz także na tle krajów naszego regionu".

Szef PFR uważa, że koniec spowolnienia będzie widoczny w IV kwartale 2020 r. „Może będzie to na przełomie 2020/2021 r. – wtedy zobaczymy dno cyklu, jest szansa na to, że od 2021 r. cykl koniunkturalny zacznie się odwracać i będziemy mieli szybszy wzrost". Na ten rok prognozuje wzrost PKB na poziomie „3 plus". ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

E-książki i e-czasopisma to nasza przyszłość

Rynek wydawniczy zmierza w tym samym kierunku, co rynki finansowe, media oraz rynki telekomunikacyjne, czyli w stronę cyfryzacji i szerszego wykorzystania sztucznej inteligencji – mówi dr hab. Beata Kozłowska-Chyła, prezes Polskiego Wydawnictwa Ekonomicznego

ROZMAWIAŁ
STANISŁAW KOCZOT

Polski rynek wydawniczy jest konkurencyjny, bardzo dynamiczny, szybko się rozwija. Jak pani ocenia kondycję wydawnictw ekonomicznych w naszym kraju?

Dr hab. Beata Kozłowska-Chyła: Wydawnictwa w Polsce przechodzą wiele zmian. Spowodowane jest to z jednej strony wzrostem ich liczby, a co za tym idzie – wzrostem konkurencji, z drugiej zaś – zwiększającym się dostępem czytelników do różnych platform elektronicznych stanowiących substytuty wydawnictw papierowych. Ogólnie można powiedzieć, że przychody ze sprzedaży książek na rynku corocznie nieznacznie spadają. Tendencja stopniowej utraty wartości całego rynku, zdaniem wielu, wydaje się trwała. Jednak nasze wydawnictwo radzi sobie dobrze – w roku 2019 zwiększyliśmy liczbę wydawanych nowych tytułów oraz znacząco zwiększyliśmy wolumen dodruków. Rozwijamy też sprzedaż czasopism – w 2020 r. rozpoczynamy sprzedaż nie tylko wersji papierowych, lecz również elektronicznych. Wprowadzamy coraz więcej tytułów na rynek książki elektronicznej. Jednym zdaniem – dostosowujemy się, a czasami nawet wyprzedzamy.

Co się zmieniło w ostatnich 30 latach transformacji gospodarczej? Jakie zmiany uważa pani za kluczowe dla polskiego rynku wydawniczego?

Jeśli idzie o gospodarkę, zmieniło się wiele. Po pierwsze, mamy obecnie do czynienia z gospodarką rynkową, w której w znacznej mierze obowiązuje prawo gry podaży i popytu. Gospodarka polska funkcjonuje w warunkach gospodarki otwartej, a to oznacza, że nasze firmy – także wydawnicze – muszą konkurować nie tylko na rynku polskim, a nawet nie tylko na rynku europejskim, lecz również światowym. Zmieniła się też w sposób znaczący rola państwa w gospodarce. I mimo że państwo jest wciąż właścicielem lub współwłaścicielem wielu firm, w tym spółek notowanych na giełdzie, to jego rola w zarządzaniu i we wspomaganiu rozwoju tych firm jest ograniczona zarówno w sensie ekonomicznym, jak i finansowym. Firmy nie mogą być np. wprost dotowane. Zabraniają tego przede wszystkim regulacje europejskie, ale także krajowe. W pewnym sensie odnosi się to również do wydawnictw, które w przeszłości cieszyły się dużym uznaniem władzy i niejednokrotnie były dofinansowywane z budżetu państwa. Dzisiaj jest to rzadkością. Muszą zatem radzić sobie same. To duże wyzwanie, albowiem z jednej strony następuje rewolucja cyfrowa, która wymaga dodatkowych wydatków i umiejętności, a z drugiej – trzeba konkurować i o czytelnika, i o autorów, i o środki finansowe potrzebne do wydawania zarówno czasopism, jak

eprasa.pl 7ba69f22a3



> W wielu państwach wydawnictwa krajowe o dobrym poziomie merytorycznym są wspierane i dofinansowywane

i książek naukowych. Jest to spore wyzwanie, ale dajemy sobie z nim radę.

W jakim kierunku zmierza ten rynek?

Zdaje się, że rynek wydawniczy zmierza w tym samym kierunku, co rynki finansowe, media oraz rynki telekomunikacyjne, czyli w stronę cyfryzacji i szerszego wykorzystania sztucznej inteligencji. Symptomem tych zmian było pojawienie się na szeroką skalę e-booków. Przełomem na rynku e-booków okazał się rok 2012. Był to moment wzmożonej aktywności wydawców w zakresie wprowadzania do sprzedaży książek cyfrowych, a jednocześnie początek wdrażania systemu Adobe DRM – znakowania e-booków watermarkiem, czyli tzw. znakiem wodnym, który nie zabezpiecza przed nieuprawnioną dystrybucją. Jednak książki i cza-

fot. Andrzej Wiktor

eprasa.pl 7ba69f22a3

sopisma w wersji elektronicznej to na pewno nasza przyszłość. Nadzieję budzi rozwój rynku sprzedaży wydań cyfrowych klientom instytucjonalnym, najczęściej w formie wypożyczeń za pośrednictwem bibliotek. Pozytywną zmianą dla wydawców jest obniżenie stawki podatku VAT na e-booki do 5 procent.

Wspomniała pani, że nasz rynek ma mocną konkurencję, nie tylko krajową, lecz i zagraniczną. Czym pani zdaniem różni się on od rynków zachodnich, np. brytyjskiego czy niemieckiego?

Rynek brytyjski i niemiecki nie są porównywalne. A to dlatego, że współczesnym językiem portowym (lingua franca) jest język angielski. W związku z tym właśnie w nim drukuje się najwięcej książek i wysoko notowanych czasopism naukowych. Popyt na czasopisma i książki publikowane w języku angielskim jest zatem nieporównywalny z żadnym innym. Wiele renomowanych wydawnictw jest związanych z najlepszymi uniwersytetami anglojęzycznymi (Oxford, Cambridge, Princeton, Chicago). Pomijając fakt, że są to wydawnictwa i czasopisma wyśmienite pod względem zarówno poziomu, jak i jakości drukowanych tekstów, to liczba i czytelników, i autorów życzących sobie drukować w tych czasopismach oraz wydawnictwach przewyższa wszystkie inne. Sytuacja taka powoduje niejako z definicji, że są one zasobne finansowo. Świat jednak nie kończy się na wydawnictwach anglojęzycznych. Książki i czasopisma wydawane są też w innych językach – w tym po polsku. Pomijając wszelkie inne elementy, warto zaznaczyć, że w wielu miejscach na świecie przy wydawaniu czasopism i książek ważny jest także wątek patriotyczny. Musi bowiem istnieć miejsce, gdzie może być prezentowana myśl lokalna, myśl autorów z określonego kręgu kulturowego i społecznego. Dlatego w wielu państwach wydawnictwa krajowe o dobrym poziomie merytorycznym są wspierane i dofinansowywane czy to przez różnego rodzaju fundacje, czy nawet agendy rządowe. Przez wiele lat w Polsce było podobnie.

Jak zatem widzi pani rolę instytucji państwowych w promowaniu wydawnictw ekonomicznych?

Jeśli przyjmiemy, że tworzenie i rozwój myśli lokalnej, regionalnej warte są rozważenia i wsparcia, to rola instytucji publicznych w tym zakresie powinna być istotna. I w rzeczywistości w wielu przypadkach tak się dzieje, choć być może jeszcze nie na wystarczającą skalę. Nasze wydawnictwo na przykład otrzymało wsparcie z Ministerstwa Nauki na doposażenie techniczne, marketing wysoko punktowanych czasopism i na dofinansowanie poziomu merytorycznego pracowników. To wsparcie istotne, które wykorzystujemy w możliwie najlepszy sposób dla poprawy jakości merytorycznej i technicznej wydawanych czasopism. Instytucje państwowe mają także wiele możliwości promocji najlepszych wydawnictw i czasopism drukowanych w Polsce, m.in. poprzez swoje agendy funkcjonujące poza granicami kraju. Będziemy się starać korzystać ze wszystkich tych możliwości.

Czy punktacje, jakie otrzymują czasopisma PWE, mają wystarczający poziom? Jakie znaczenie na rynku polskim i zagranicznym ma otrzymanie punktacji przez czasopisma ekonomiczne, a w szczególności PWE?

W nowym wykazie czasopism naukowych opublikowanym przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego 31 lipca 2019 r. znalazły się trzy miesięczniki wydawane przez Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" otrzymał 40 pkt, „Praca i Zabezpieczenie Społeczne" – 40 punktów, a „Gospodarka Materiałowa i Logistyka" – 20 punktów. Lista czasopism punktowanych to istotny element Konstytucji dla Nauki, na którą środowisko naukowe czekało od dawna. Zgodnie z założeniami ustawy każdy pracownik naukowy musi bowiem przedstawić do oceny swoje osiągnięcia i wskazać do ewaluacji swoje publikacje. Mamy nadzieję, że dla naszych czasopism oznacza to dalszy rozwój. Zależy nam też na ich umiędzynarodowieniu i przyciągnięciu autorów z zagranicy.

PWE obchodzi w tym roku 70. rocznicę swojej działalności. Czy może pani wskazać najważniejsze publikacje, najważniejszych autorów – z pani punktu widzenia, a także z punktu widzenia polskiej ekonomii?

W gronie naszych autorów jest wiele znamienitych nazwisk – wybitnych ekonomistów, profesorów tytularnych, wykładowców. Nie chciałabym pominąć żadnego z nich, a wszystkich wymienić nie sposób. Podam może tytuły kilku naszych hitów wydawniczych: „Makroekonomia" (pod red. naukową Alojzego Z. Nowaka i Tomasza Zalegi), „Finanse" (Stanisława Owsiaka), „Nowoczesne zarządzanie projektami" (pod red. naukową Michała Trockiego), „Analiza strategiczna przedsiębiorstwa" (Grażyny Gierszewskiej i Marii Romanowskiej), „Szczególna teoria zatrudnienia" (Adama Nogi), „Demografia" (Franciszka Stokowskiego), „Historia myśli ekonomicznej" (Ryszarda Bartkowiaka), „Zarządzanie zasobami ludzkimi" (Aleksego Pocztowskiego). W zeszłym roku wydana przez nas książka „Paradygmat deficytów bliźniaczych a doświadczenia krajów Europy Środkowo-Wschodniej" Anny Moździerz uzyskała Nagrodę im. Prof. Edwarda Lipińskiego za rok 2019, przyznawaną przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Inna nasza książka – „Metodyki i standardy zarządzania projektami" pod redakcją Michała Trockiego – otrzymała nagrodę w kategorii monografii naukowych wieloautorskich w XIII Konkursie Prac Naukowych Komitetu Nauk Organizacji i Zarządzania Polskiej Akademii Nauk. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

ARKADY SAULSKI

Czy pojedziemy na wodorze?

Elektromobilność, energetyka odnawialna i bezemisyjna, atom – wszystkie te rozwiązania mogą odmienić obraz naszej energetyki i transportu. Jest jednak paliwo, które – choć do tej pory pomijane – może przewartościować sytuację najbardziej

Podczas Kongresu 590 w Jasionce koło Rzeszowa panel dotyczący energetyki i paliw opartych na wodorze był ostatnim ze wszystkich. Publiczność jednak dopisała. Jak kwestia zastosowania wodoru w motoryzacji może wyglądać w Polsce?

Orlen widzi przyszłość

Pewien zarys wizji Polski „jadącej" na wodorze przedstawił podczas Kongresu 590 Józef Węgrecki, członek zarządu ds. operacyjnych PKN Orlen. Reprezentant naszego największego koncernu wskazał, iż to,



Pesa i PKN Orlen planują przedstawić do połowy 2020 r. projekt lokomotywy z napędem, opartym na technologii wodorowej. Docelowo może ona zastąpić jednostki używane obecnie przez obie firmy (na zdjęciu dieslowska lokomotywa z logotypem Orlen KolTrans)

fot. mat. prasowe Pesa

eprasa.pl 7ba69f22a3

że w Polsce jeszcze nie rozpowszechniły się samochody na napęd wodorowy, nie znaczy, że nie należy sprawy traktować poważnie. „To, że nie wykorzystujemy obecnie wodoru jako paliwa, możemy traktować jako wyzwanie" – mówił Węgrecki. I dodawał: „Mocne wejście w wodór może spowodować, że wyprzedzimy inne kraje bardziej zaawansowane pod tym względem w Europie, a w 2040 r. połowa transportu będzie wykorzystywała to paliwo".

Śmiały plan! Ale Orlen traktuje sprawę nad wyraz poważnie i wskazuje, że obecnie trwają przygotowania do budowy sieci stacji tankowania samochodów wodorem, które mają być zlokalizowane w największych miastach. Pilotażowa inwestycja wodorowa będzie miała premierę we Włocławku.

Wodór jako paliwo, choć wymaga odmiennych, niejednokrotnie bardziej zaawansowanych technologii, oferuje niebagatelne możliwości dla transportu. Samochód na wodór zdolny jest przejechać ok. 500 km; tego typu napędy można skutecznie wykorzystać np. w ciężarówkach i autobusach, w odróżnieniu od napędu elektrycznego, który ze względów konstrukcyjno-inżynierskich byłby bardzo trudny do zastosowania ze względu na potencjalne rozmiary akumulatorów. Oznacza to, że prawdziwą alternatywą dla napędu spalinowego w transporcie miejskim jest napęd wodorowy. Pierwsze jaskółki w Polsce już są, choćby aglomeracja katowicka, która zainteresowana jest wdrażaniem właśnie tego typu technologii w swoim transporcie publicznym. Kiedy jednak wsiądziemy do autobusu napędzanego wodorem? Orlen nad tym pracuje – budowa pierwszej stacji tankowania wodoru ruszy najpewniej już w 2021 r., o ile nie prędzej. To właśnie Metropolia Górnośląsko–Zagłębiowska pierwsza, bo już w 2022 r., ma pozwolić pasażerom transportu publicznego na podróż autobusami wodorowymi. Będzie to ważny krok dla tworzenia bezemisyjnego transportu, a region dotychczas kojarzący się z paliwami kopalnianymi może być pionierem zielonego transportu.

> Trudno wdrożyć rozwiązania elektromobilności dla transportu publicznego. Wodór nie ma tych ograniczeń

Proces dojścia do tej zerowej emisji będzie jednak stopniowy – PKN Orlen zakłada dziś, że zacznie produkcję i sprzedaż od tzw. szarego wodoru, by dopiero wraz z rozwojem technologii sięgnąć po wodór zielony. Jak zaznacza Józef Węgrecki, wodór może istotnie zmienić obraz transportu i biznesu: „Jeżeli spółki paliwowe chcą w przyszłości istnieć na rynku, to muszą się zastanowić, czym zastąpić ropę i benzynę na stacjach benzynowych".

Pesa, PGNiG i... Japonia!

PKN Orlen nie jest jedyną polską firmą, która chce się przygotować na erę wodoru. Także inne przedsiębiorstwa starają się zaprezentować własne technologie. Jednym z nich jest Pesa, która do połowy 2020 r. pragnie zaprezentować lokomotywę opartą na technologii wodorowej. Stworzenie z powodzeniem takiej maszyny byłoby dla bydgoskiej firmy prawdziwą rewolucją w zakresie innowacji, ale też sprawiłoby, że Pesa, już teraz ceniona w Europie i na świecie, stałaby się jednym z głównych graczy segmentu.

W konstrukcję lokomotyw zaangażowany jest również wspomniany Orlen. Jak wskazuje obecny prezes Pesy Krzysztof Zdziarski: „Podpisaliśmy list intencyjny z PKN Orlen ws. współpracy przy opracowaniu technologii wykorzystującej ogniwa wodorowe w transporcie kolejowym. Chcemy zacząć od zastosowania napędu wodorowego w pojazdach wykorzystywanych w ruchu wewnętrznym, na etapie testów prototypu bezcenne będzie bowiem doświadczenie Orlenu w wykorzystaniu wodoru". Oznacza to, że wdrażanie nowych technologii będzie się odbywało dwutorowo: z jednej strony powstają stacje ładowania dla transportu kołowego, z drugiej – rozwiązania szynowe; w przypadku sukcesu Polska mogłaby się więc poszczycić wodorowymi rozwiązaniami dla różnych segmentów transportu.

Jednak nie tylko Orlen i Pesa dostrzegają zalety wodoru. Także polski potentat rynku gazowego PGNiG widzi, że wodór jest paliwem przyszłości, i zamierza przeznaczyć na innowacje związane z wodorem ok. 700 mln zł. Wśród projektów, które budzą zainteresowanie spółki, znajdują się również kwestie wytwarzania i magazynowania wodoru.

PGNiG podchodzi jednak do kwestii wodoru inaczej niż wspomniane wcześniej spółki – tutaj koncern inspiruje się raczej rozwiązaniami japońskimi, stawiając na współpracę ze start–upami. Jest tylko jeden warunek – PGNiG pragnie wypracować rozwiązania dla magazynowania wodoru jako ciała stałego. Takie efektywne, bezkosztowe technologie mogłyby prawdziwie zrewolucjonizować branżę energetyczną. Projekty start–upów już teraz robią wrażenie. Rozwiązanie problemów związanych z magazynowaniem energii wymaga jednak właśnie takiego innowacyjnego myślenia. Jak podkreślał Łukasz Kroplewski, do 9 stycznia 2020 r. wiceprezes zarządu PGNiG ds. rozwoju: „Jesteśmy obecnie bardzo mocno skupieni na rozwoju

eprasa.pl 7ba69f22a3

obszarów związanych z wykorzystaniem wodoru. W tej chwili w fazie realizacji w Grupie PGNiG znajduje się projekt uruchomienia stacji tankowania pojazdów wodorem realizowany we współpracy z Toyotą".

Nazwa japońskiego koncernu motoryzacyjnego pada nie bez przyczyny – to właśnie Kraj Kwitnącej Wiśni jest wodorowym pionierem. Można rzec, że Japonia „jedzie" na wodorze od dawna: chodzi nie tylko o zastosowanie paliwa w motoryzacji, ogrzewa tak nim domy, zasila sprzęt RTV i AGD.

Japonia praktycznie nie ma własnych zasobów surowców energetycznych. Gdy ceny ropy naftowej zaczęły gwałtownie rosnąć, szczególnie w pierwszej dekadzie XXI w., japońskie władze przystąpiły do wielkiego programu prac nad wodorem. W efekcie już w 2008 r. 3 tys. rodzin produkowało prąd elektryczny i ciepłą wodę za pomocą przydomowych ogniw wodorowych. Takie urządzenia są wielkości pieca gazowego, jednak ich produktywność jest znacznie większa. Co więcej, reakcja zachodząca w urządzeniu jest całkowicie niegroźna dla środowiska i bezemisyjna. Nie trzeba było długo Japończyków przekonywać do tych rozwiązań, zwłaszcza że pierwszym użytkownikiem technologii został w 2005 r. ówczesny premier kraju Junichiro Koizumi. Obecnie zaś znacząca większość domostw w Kraju Kwitnącej Wiśni jest zasilana właśnie w ten sposób.

W 2016 r. Japonii udało się rozpocząć w pełni ekologiczną produkcję wodoru (chodzi o wspomniany już wodór zielony) z przeznaczeniem dla pojazdów mechanicznych. Dziś koncerny Toyota, Toshiba oraz Iwatani są najbardziej zaawansowane w tworzeniu technologii opartych na wodorze silnikowym. Dlaczego wodór? Jak tłumaczył przed czterema laty przedstawiciel Toyoty Shigeki Tomoyama, zdecydowano się na to paliwo zamiast rozwiązań dla elektromobilności, gdyż łatwiej magazynować wodór niż prąd. Co więcej, Japończyk potwierdził to, o czym wspominał przedstawiciel PKN Orlen – trudno wdrożyć rozwiązania elektromobilności dla transportu publicznego. Wodór nie ma tych ograniczeń.

> W Japonii zdecydowano się na wodór zamiast rozwiązań dla elektromobilności, gdyż łatwiej magazynować ten rodzaj paliwa niż prąd

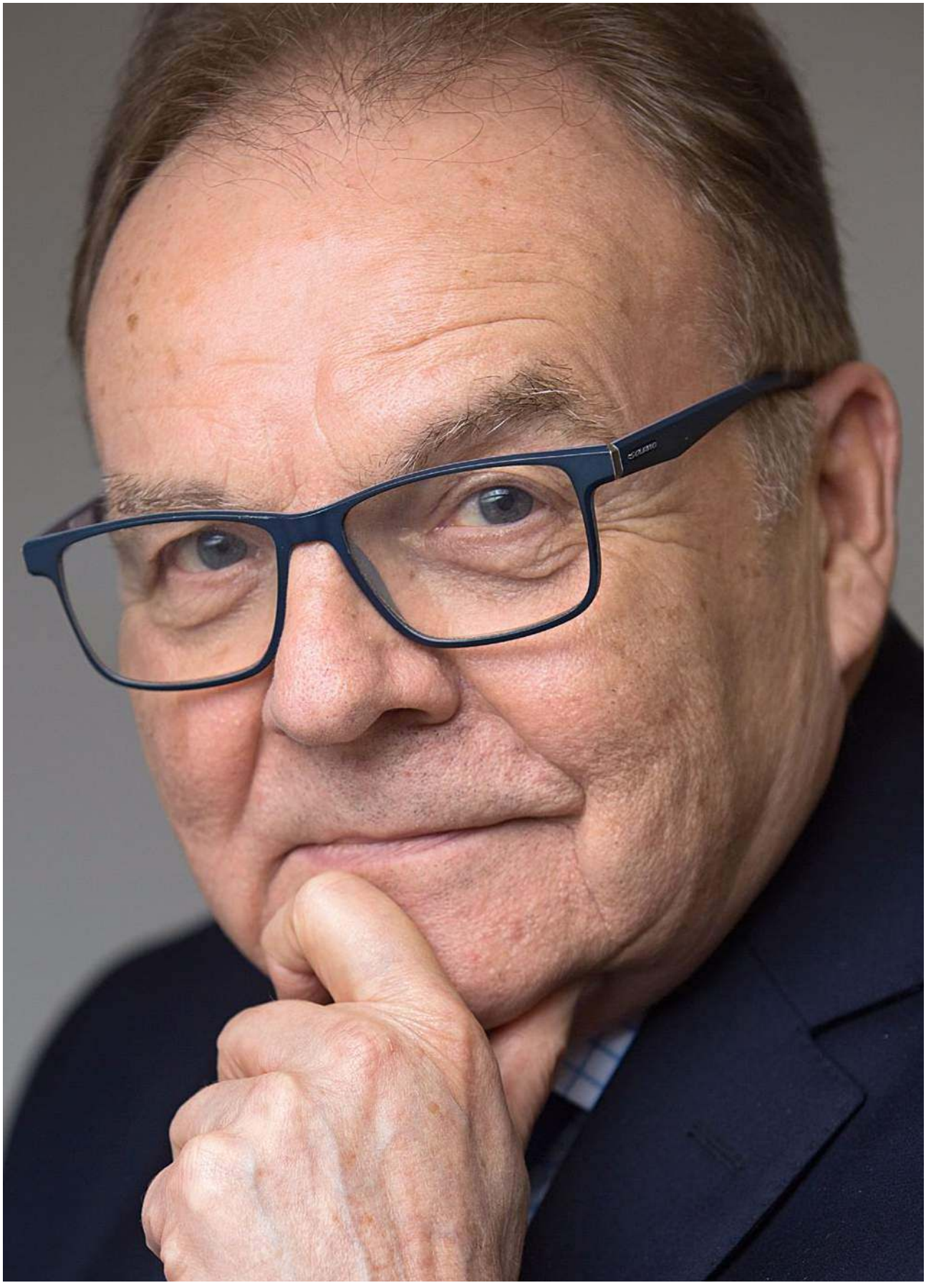
Warto więc przyglądać się ambitnym planom naszych koncernów, warto też wiedzieć, jak rozwiązania wodorowe przyjmowane są na świecie. Kto wie, może Polska za kilka lat stanie w pierwszym rzędzie krajów Europy o zeroemisyjnym transporcie publicznym? ●



Metropolia Górnośląsko-Zagłębiowska planuje w 2022 r. uruchomić przewóz pasażerski autobusami na wodór, podobnie jak dzieje się na ulicach Berlina

fot. Shutterstock

eprasa.pl 7ba69f22a3



fot. Andrzej Wiktor

eprasa.pl 7ba69f22a3

ROZMAWIALI
STANISŁAW KOCZOT I GRAŻYNA RASZKOWSKA

Nie poradzimy sobie bez pracowników z zewnątrz

Dzisiaj mamy trzy bariery rozwoju przedsiębiorczości: rynek pracy, nakręcająca się spirala kosztów oraz niestabilne otoczenie biznesowe – mówi Andrzej Malinowski, prezydent Pracodawców RP

Jak pan ocenia: czy mamy nadal do czynienia z rynkiem pracownika, czy pod tym względem rok 2020 może się okazać przełomowy?

Andrzej Malinowski, prezydent Pracodawców RP: Nie do końca zgadzam się z prostym podziałem na rynek pracownika i rynek pracodawcy. Nie uwzględnia on polskiej specyfiki. Pozycja pracowników w Polsce wynika nie tylko ze stopy bezrobocia czy zapotrzebowania na siłę roboczą. W dużej mierze zależy od polityki i polityków, często tworzących regulacje potrzebne wyłącznie dla ich celów politycznych. Jeśli na przykład określą oni wysokość płacy minimalnej, z którą nie chce się zgodzić pracodawca, to bez względu na stopę bezrobocia pracownik nie zostanie zatrudniony. Bo to nie będzie się opłacać pracodawcy. Pracodawca, który oferuje usługi czy produkty z wysoką marżą, poradzi sobie pewnie z narzuconą płacą minimalną. Ten natomiast, który ma niską marżę, będzie miał z tym problemy. Będzie je rozwiązywać za pomocą różnych zabiegów, uciekając na przykład do szarej strefy lub ograniczając działalność. Dlatego mam poważne wątpliwości, czy takie proste rozróżnienie jest właściwe: jeśli mamy wysokie bezrobocie, to mamy rynek pracodawcy, a jeśli niskie – to rynek pracownika.

Z pewnością takie proste rozróżnienie nie wyjaśnia złożoności problemu, ale mamy przecież branże, w których tych pracowników naprawdę brakuje, i gdzie rzeczywiście trwają intensywne poszukiwania ludzi do pracy...

Tak, ale oceniając rynek pracy, trzeba też brać pod uwagę określoną sytuację w danej branży. Popatrzmy na przykład na budowę dróg czy autostrad. Mogą minąć lata od wygrania przetargu do wejścia na plac budowy. W międzyczasie bardzo często zmieniają się parametry kontraktu – ceny materiałów, koszty siły roboczej itd. To powoduje, że wykonawca, chcąc go zrealizować, nie mając możliwości waloryzacji, szuka wyjścia, zatrudniając na przykład podwykonawców lub uciekając do szarej strefy. Widać więc wyraźnie, że o jakości rynku pracy oraz o tym, czy mamy do czynienia z rynkiem pracownika czy pracodawcy, decyduje nie tylko stopa bezrobocia, lecz również otoczenie i warunki prowadzenia biznesu.

Wróćmy jednak do podaży siły roboczej – stopa bezrobocia spada, pracowników raczej nie będzie przybywać, pamiętajmy o prognozach demograficznych, przewidujących zmniejszanie się liczby Polaków... Czy wyjściem jest postawienie na cudzoziemców i co trzeba zmienić, chociażby w prawie, aby można ich było łatwiej zatrudniać?

Z prognoz wynika, że w ciągu najbliższych pięciu lat w Polsce zabraknie na rynku pracy ok. 1,5 mln osób. Ta sytuacja pogłębi z pewnością konsekwencje spowolnienia gospodarczego, w które już weszliśmy. Matematyka jest nieubłagana – co roku musimy uzupełnić rynek pracy o ok. 300 tys. osób. Rynek pracy cierpi między innymi przez brak rozwiązań aktywizujących zawodowo Polaków. Kobiet, które po urodzeniu dziecka mogłyby wrócić do pracy. Osób starszych, mogących z powodzeniem pracować, zamiast wybierać wcześniejszą, lecz niższą, emeryturę. Groźne jest też zjawisko zmniejszania się liczby pracowników z zagranicy, w tym szczególnie z Ukrainy.

eprasa.pl 7ba69f22a3

Prognozujemy, że ich liczba spadnie w Polsce w 2020 r. o prawie pół miliona. Ukraińcy wyjeżdżają do innych krajów, bo wolą tam zarabiać 9 euro za godzinę niż 15 zł w Polsce. Nie potrafimy ich zatrzymać na dłużej. Według danych z drugiej połowy 2019 r. niemal 66 proc. Ukraińców przyjeżdża do Polski na krócej niż trzy miesiące. Trzeba w radykalny sposób zmienić system polityki migracyjnej! To ostatni moment. Należy przede wszystkim wydawać zezwolenia na zatrudnienie na dłużej niż sześć miesięcy. Postawić na młodych, ale z określonymi kwalifikacjami. Wziąć pod uwagę potrzeby poszczególnych regionów. Wprowadzić rozwiązania, które dają większą swobodę w wyborze pracodawcy. Jeśli pracownik nie jest w stanie spełnić wymogów określonej firmy, to powinien mieć możliwość pójścia do innego pracodawcy – w ramach już wydanego pozwolenia na zatrudnienie. Trzeba też ułatwić potwierdzanie posiadania określonych kwalifikacji, na przykład nostryfikację dyplomów. Umożliwić dostęp do edukacji i szkoleń. Warto się również zastanowić nad ułatwieniem uzyskania obywatelstwa polskiego, a także dostępu do programów socjalnych w Polsce, takich jak 500 plus. Musimy postawić na integrację cudzoziemców oraz ich stały pobyt. To dwa najważniejsze elementy, które moim zdaniem zadecydują o ich liczbie na polskim rynku pracy. Rząd powinien współpracować z pracodawcami w określaniu aktualnej listy potrzeb rynku pracy. Nie poradzimy sobie bez pracowników z zewnątrz. Robotyzacja i automatyzacja na pewno nie zastąpią pracy, która wymaga wiedzy i rozwiązywania bieżących problemów. Trzeba także coś zrobić z człowiekiem zastąpionym przez automat. Na przykład w branży meblarskiej po wprowadzeniu 500 plus wiele kobiet rezygnowało z pracy. Po pewnym czasie, gdy chciały wrócić, tych stanowisk już nie było. Zostały zautomatyzowane. Musimy więc również myśleć o szkoleniach umożliwiających zmianę zawodu. To niezbędny element procesu automatyzacji.

W tym miejscu warto chyba powiedzieć o drugiej stronie medalu – czyli o przyjazdach Polaków z emigracji. Czy państwo powinno przygotowywać programy zachęcające do powrotu do Polski?

Warto walczyć przede wszystkim o to, by Polacy nie wyjeżdżali w poszukiwaniu pracy. Walka o powroty będzie bardzo ciężka i gwarancji sukcesu nie ma. Zwłaszcza w przypadku pracowników, którzy znaleźli swoje miejsce poza krajem. Obarczonych rodzinami, związanych już z nowymi środowiskami. Powrót w takich wypadkach zależy od indywidualnych decyzji. Doświadczenie mówi, że programy powrotne nie przynoszą efektów. Dlatego lepiej stworzyć takie warunki pracy i płacy, aby nikt nie musiał szukać zajęcia za granicą. Innym pomysłem mogą być programy dotyczące zatrudniania osób w wieku 50 plus.

> Według danych z drugiej połowy 2019 r. niemal 66 proc. Ukraińców przyjeżdża do Polski na krócej niż trzy miesiące. Trzeba w radykalny sposób zmienić system polityki migracyjnej! To ostatni moment

Przemawiają za tym prognozy demograficzne, przewidujące kurczenie się najmłodszej części naszego społeczeństwa.

Czy pogłębiający się brak pracowników to najważniejszy problem pracodawców?

Dzisiaj mamy trzy bariery rozwoju przedsiębiorczości: pierwsza to rynek pracy, druga to nakręcająca się coraz bardziej spirala kosztów – płacowych i pozapłacowych, trzecim jest niestabilne otoczenie biznesowe. Wynika ono nie tylko ze zmieniającego się prawa, w tym podatkowego czy gospodarczego. To także wpływ polityki międzynarodowej i krajowej. O ile na politykę międzynarodową mamy ograniczony wpływ, o tyle powinniśmy go mieć na kształtowanie właściwych warunków prowadzenia biznesu w kraju. Najważniejsze są tu odpowiednie rozwiązania prawne. Tu kluczowe znaczenie mają konsultacje społeczne. Pozwalają one jeszcze na etapie tworzenia nowej regulacji wykryć jej niedoskonałości, niedoróbki. Konsultacje to rodzaj sprawdzianu, w którym egzaminatorami są praktycy – pracodawcy i związkowcy. Tymczasem często mamy do czynienia z błyskawicznym procedowaniem ustaw w Sejmie, niepoprzedzonym konsultacjami. Na przykład ustawa budżetowa z grudnia ubiegłego roku nie była konsultowana z partnerami społecznymi. A to był obowiązek wymagany przez ustawę o Radzie Dialogu Społecznego! Odrębną kategorię stanowią poselskie projekty ustaw. Nie wiadomo dlaczego obowiązek konsultacji ich nie dotyczy. A tą właśnie drogą, tak zwaną furtką poselską, są często wprowadzane pod obrady Sejmu ustawy o fundamentalnym znaczeniu gospodarczym.

Podsumowując, budowanie warunków do wzrostu gospodarczego maksymalnie wykorzystującego potencjał rynku pracy przypomina orkiestrę, w której różne instrumenty trzeba dobrze zestroić, aby osiągnąć główny cel, jakim jest silna gospodarka – zapewniająca dobrobyt i bezpieczną perspektywę całemu społeczeństwu. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

JANUSZ SZEWCZAK
poseł PiS VIII kadencji Sejmu;
analityk gospodarczy



Zły klimat dla rozumu

Jak oni się wszyscy martwią o ziemię, o zwierzęta, o świat, o Polskę! Kandydatka PO na prezydenta Małgorzata Kidawa-Błońska zamartwia się, że „przez PiS już wkrótce nie zobaczymy zieleni i nawet słońca", a pisarka Manuela Gretkowska zapewnia, iż „zadusimy świat węglem, ale PiS wygra ze światem i z apokalipsą". Cóż, jeśli ma dziś w Polsce apokalipsę, to prawdziwą apokalipsę rozumu, a jej formą jest histeryczne bajanie o klimacie. Noblistka z Polski Olga Tokarczuk już dziś martwi się o akcyzę na mięso za 50 lat i jest przekonana, że „siłą Polski jest literatura, a nie węgiel", tyle tylko, że literatura zeszła dziś na psy i bardzo daleko jej do poziomu dzieł Henryka Sienkiewicza czy Władysława Reymonta. A domy w zimie trzeba jednak czymś ogrzać.

Podobnie „bardzo zatroskani" wydają się dziś być liberalni spece w Polsce od wyprzedaży majątku narodowego z czasów poprzednich rządów: UW, KLD, SLD, PSL i PO, którzy ubolewają nad wzmocnieniem pozycji naszych aktywów narodowych, w tym spółek Skarbu Państwa. Spece od „zielonej wyspy" załamują też ręce nad postępującą repolonizacją majątku narodowego, która wreszcie przybiera realny charakter. Ich furię budzi jednak szczególnie fuzja PKN Orlen z Lotosem (też spółka SP), ale również chęć zakupu innego znaczącego aktywu narodowego – firmy energetycznej, jak i współpraca naszego petrochemicznego giganta z polską firmą PESA w zakresie napędu wodorowego do lokomotyw oraz pojazdów szynowych. Krzyczą „niemożliwe", gdy słyszą, że PKN Orlen chce się stać firmą multienergetyczną, która będzie wprowadzać w życie nowe inwestycje, technologie i instalacje niskoemisyjne oraz energooszczędne. I nic tym „ekspertom" nie wadzi, że to działanie pożądane przez Unię Europejską, że ta państwowa spółka pracuje nad OZE, blokami gazowymi, a nawet rozwiązaniami wodorowymi. Rzecz w tym, że chcemy się wybijać na suwerenność gospodarczą i energetyczną, unikając gigantycznych kosztów tzw. dekarbonizacji, a przecież według liberałów-aferałów Polacy mieli i mają być wyłącznie dostarczycielami kapitału oraz taniej siły roboczej dla Zachodu, mieli za darmo oddać swoje rynki i naturalne monopole. Tym razem nie chodzi tylko – ani nie przede wszystkim – o wspieranie polskiego budżetu, ale o wdrożenie nowej koncepcji rozwojowej i przyszłościowy patriotyzm gospodarczy. Na świecie w wielkim biznesie postępują niestety koncentracja i monopolizacja, kwitną protekcjonizm i wojny celno-handlowe, przyśpiesza wyścig po zyski i wpływy, o opanowanie łańcuchów dostaw. Słusznie na te zagrożenia zwraca uwagę polski rząd, a zwłaszcza wicepremier Jacek Sasin, szef nowego resortu aktywów państwowych (MAP). To przecież takie firmy jak nasze „rodowe srebra": PKN Orlen, PGNiG, PKO BP, Pekao SA, KGHM, PZU SA napędzają całą naszą gospodarkę, ale też coraz bardziej efektywnie współpracują z polskimi firmami z sektora MŚP, osiągając przy tym rekordowe zyski. W obliczu coraz silniejszej i nie do końca usprawiedliwionej presji klimatyczno-energetycznej ze strony ONZ, UE, KE oraz różnego rodzaju wpływowych lobby finansowych nie mamy innego wyjścia – musimy tworzyć duże, silne podmioty gospodarcze, które będą w stanie udźwignąć transformację energetyczną, nie tracąc konkurencyjności i wielu miejsc pracy, jednocześnie uchronią MŚP oraz gospodarstwa domowe od rosnących i nadmiernych kosztów energii elektrycznej, a przy tym będą „silnikami" zdolnymi utrzymać szybki wzrost gospodarczy i wysoki eksport.

Dzieje się tak w sytuacji, gdy Europa rzekomo z powodu pomruków Eko-Pippi ze Szwecji zakłada sobie na szyję pętlę tzw. polityki klimatycznej. Przy okazji, jak sądzą niektórzy analitycy gospodarczy, chce podciąć konkurencyjność nowych członków UE, zwłaszcza Polski, która zaczyna wielkim deptać po piętach. Partyzantka na światowych i europejskich rynkach się skończyła, podobnie jak szumnie zapowiadana unijna solidarność i „dobroczynna" globalizacja. Ciepła woda w kranie nikomu już nie wystarcza, bo – jak to „odkrywczo" stwierdziła noblistka z Polski: „Kto nie jest w ofensywie, ten jest w defensywie". Kto nie wierzy w Boga, może uwierzyć w cokolwiek: w ocieplenie klimatu, genderyzm, weganizm, feminizm, w zagładę świata, a już za chwilę w to, że jeśli nie będziemy jeść mięsa, to ocalimy naszą planetę. To chyba jednak nie ze światem jest coś nie tak, ale z umysłami i sumieniami niektórych ludzi. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

Prezydent RP w Stalowej Woli na PWG

„Dzisiaj potrzebny jest kolejny skok, skok w nową erę gospodarczą, skok w erę Gospodarki 4.0 – nowoczesnej gospodarki, która będzie kolejną erą rozwoju przemysłowego świata. Chcemy w tym rozwoju przemysłowym świata wziąć odważnie udział. Mało, powiem więcej: chcemy być w awangardzie tego rozwoju, chcemy być wśród tych, którzy będą na jego przedzie" – mówił prezydent RP Andrzej Duda, otwierając 16 stycznia w Stalowej Woli wyjątkową wystawę „Od COP do Gospodarki 4.0", której towarzyszyła prezentacja Wystawców Polskiej Wystawy Gospodarczej



Polska Wystawa Gospodarcza to inicjatywa prezydenta RP nawiązująca do tradycji Powszechnych Wystaw Krajowych, które odbywały się w latach 20. XX w. w niepodległej Polsce. W czasie obchodów 100-lecia niepodległości prezydent Andrzej Duda przywrócił ideę wystaw prezentujących potencjał polskiej gospodarki. W nowej hali produkcyjno-magazynowej – inwestycji zrealizowanej przez Agencję Rozwoju Przemysłu – swoje produkty zaprezentowali finaliści konkursu PWG wskazani przez Prezydencką Kapitułę Gospodarczą, w pracach której udział brali przedstawiciele polskich uczelni ekonomicznych, profesorowie i eksperci, a także redaktor naczelny „Gazety Bankowej" i portalu wGospodarce.pl Maciej Wośko. Kapituła wskazała polskie firmy, których produkty wyróżniają się innowacyjnością, nowoczesnymi rozwiązanymi oraz nawiązują do tradycji polskich producentów.

Polską Wystawę Gospodarczą uroczyście otworzył prezydent RP Andrzej Duda, który objął ją patronatem. W trakcie uroczystości odbył się m.in. panel dyskusyjny na temat przemian gospodarczych na przestrzeni prawie stu lat „Od COP do Gospodarki 4.0". Wzięli w nim udział przewodniczący Kapituły PWG prof.

eprasa.pl 7ba69f22a3

Piotr Wachowiak, marszałek województwa podkarpackiego Władysław Ortyl, prezes Huty Stalowa Wola Bartłomiej Zając, przedstawiciel start-upu Astronika. W uroczystości wzięli udział również minister Adam Kwiatkowski – sekretarz stanu w Kancelarii Prezydenta RP, Rafał Weber – wiceminister infrastruktury, a także Paweł Kolczyński – wiceprezes Agencji Rozwoju Przemysłu.

W ekspozycji w Stalowej Woli bierze udział niemal 70 firm. Wystawcy reprezentują przemysł ciężki, innowacyjny, ale także branże lekkie, spożywcze czy innowacyjne start-upy.





„To, co dzisiaj tutaj staramy się zrealizować – zwłaszcza w ostatnich latach – to jest kolejny skok. Dlatego, że samo powstanie Centralnego Okręgu Przemysłowego było skokiem, który – niestety – został przerwany przez II wojnę światową” – mówił prezydent Andrzej Duda. „Dzisiaj Polska jest nieporównywalnie bezpieczniejsza, dzisiaj Polska jest także mocniejsza swoją pozycją i swoimi sojuszami. Dzisiaj jest mocniejsza także obecnością sojuszniczą w naszym kraju i silnym sojuszem ze Stanami Zjednoczonymi, którego przecież wtedy nie było. Dziś on jest i w związku z tym możemy spokojniej patrzeć na otaczającą nas rzeczywistość”.

Prezydent odwiedził wszystkie stoiska wystawców PWG, przekazał uczestnikom oryginalne certyfikaty, znalazł też czas na chwilę rozmowy na temat wszystkich prezentowanych na wystawie produktów, innowacji, wynalazków.

„Dzisiaj mówimy o kolejnym etapie rozwoju gospodarczego. Chciałbym, żebyśmy mogli śmiało powiedzieć: tak, właśnie na stulecie odzyskania przez Polskę



niepodległości ten przełom nastąpił. To właśnie wtedy wyrwaliśmy się z tego, co nazywamy pułapką średniego dochodu, to właśnie wtedy polskie społeczeństwo zaczęło dynamicznie się rozwijać w znaczeniu gospodarczym, ludzie zaczęli być coraz zamożniejsi, produkcja coraz nowocześniejsza, przestaliśmy być montownią, a staliśmy się państwem o nowoczesnej gospodarce, własnej gospodarce, w której powstają i wykorzystywane są najnowocześniejsze technologie, w których produkuje się nowoczesne, ogromnie skomplikowane urządzenia, maszyny – wszystko to, co jest dzisiaj tak ważne dla rozwoju współczesnej gospodarki i rozwoju rzeczywiście silnego przemysłu. Jeżeli mówimy o silnej Polsce – a ja chcę bardzo mocno mówić o silnej Polsce i chcę, żeby się ona taką stawała – to jest to przede wszystkim państwo, które jest oparte na mocnej, silnej gospodarce. To musi być jej fundament”.

Organizatorami wydarzenia „Od COP do Gospodarki 4.0” są prezydent Stalowej Woli, Kancelaria Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, marszałek województwa podkarpackiego, Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. ●

(mac)



fot. Fratria

eprasa.pl 7ba69f22a3

CEZARY KOWALSKI

Piłkarze na wyprzedaży

Polskie kluby między kolejkami Ekstraklasy, czasem między jednym a drugim meczem decydującym o awansie do Ligi Europy czy Ligi Mistrzów, sprzedają na wyścigi swoich najlepszych zawodników. Skąd to absurdalne działanie?

Piłkarska Ekstraklasa jest ewenementem w skali europejskiej. Oto drużyny rywalizujące o mistrzostwo Polski w przerwie zimowej walczą o to, aby jak najwięcej zarobić, wyprzedając swoich najlepszych graczy. Pierwsza była Pogoń Szczecin (trzecie miejsce w tabeli), która jeszcze przed ostatnim jesiennym meczem pozbyła się najlepszego strzelca – Adamy Buksy. Wyjechał do USA, aby grać w New England Revolution za 4 mln euro. Tym tropem poszła Legia Warszawa, lider rozgrywek, odsyłając w tym samym kierunku Jarosława Niezgodę. Najlepszy obecnie strzelec Ekstraklasy odszedł do Portland Timbers za 3,8 mln euro. Pozostałe kluby robią to samo, w ogóle nie licząc się z aspektem sportowym. Według najnowszego notowania UEFA polska liga spadła już na 32. miejsce w Europie (na nieco ponad 50 istniejących). Czy w polskim futbolu ligowym jest aż tak mało pieniędzy, aby staczać się w takim tempie?

Tego, co się dzieje na rynku transferowym, nie można określić naturalnymi w tym czasie manewrami personalnymi. To jest prawdziwy exodus. Ktokolwiek ma jakieś atuty i jakiekolwiek oferty zagraniczne, natychmiast wyjeżdża. Nie ma przesadnie długich targów, kalkulacji, że może opłacałoby się zachować zawodnika do końca sezonu, czy to w kontekście walki w lidze, czy może na arenie międzynarodowej.



Jarosław Niezgoda, 24-letni napastnik Legii Warszawa, najlepszy strzelec Ekstraklasy odszedł do Portland Timbers za 3,8 mln euro



fot. Ewa Kobroń

eprasa.pl 7ba69f22a3

Los każdego wyróżniającego się gracza, który nie jest piłkarskim emerytem, okazuje się przesądzony: wszyscy na sprzedaż, i to jak najszybciej. Patrząc na tendencje rynkowe, młody Polak kosztuje teraz ok. 4 mln euro. Dla średniej klasy klubów europejskich to nie są wielkie pieniądze. Jeden z trenerów barwnie porównał zatrudnianie przez nie po paru takich graczy w okresie transferowym do postawienia kilku drinków jednej czy drugiej nieznajomej w barze. Ryzyko żadne, a nuż z którąś sobie życie ułożysz...

Tłumaczenie powtarzane jak mantra przez prezesów klubów: „Musimy sprzedawać, aby utrzymać się na powierzchni", jest sensowne, ale tylko na pozór. Jasne, że trzeba sprzedawać, ale wypada robić to z głową, a nie trząść się z emocji jak sztubak przy każdej pozycji, kiedy euro zaświecą się przed oczami. Bez wielkiego ryzyka można stwierdzić, że strategii w tym nie ma żadnej, brakuje planu, wizji, przygotowania kolejnych zawodników, którzy wchodzą w miejsce sprzedawanego, jak dzieje się to choćby w lidze holenderskiej, która też żyje przecież z kreowania zawodników i ich sprzedaży. Mówienie o długofalowych działaniach, patrzeniu kilka kroków do przodu to bujdy na resorach sprzedawane przez działaczy na potrzeby mediów. Generalnie: nie ma żadnych zasad. Byle sprzedać szybko i zarobić.

– Trzeba zmienić myślenie o zarządzaniu piłką w klubach – mówi „Gazecie Bankowej" prezes PZPN Zbigniew Boniek, który w tym roku kończy drugą kadencję. Choć futbol w wydaniu reprezentacyjnym stoi w Polsce na przyzwoitym poziomie, to degrengolady piłki ligowej nie był w stanie powstrzymać. – Krytykuje się mnie za pomysł obowiązkowego młodzieżowca w każdej drużynie czy Pro Junior System [premiuje się finansowo kluby, które w trakcie sezonu wystawiają największą liczbę zawodników poniżej 21. roku życia – przyp. C.K.]. Ale gdyby nie on, to jestem przekonany, dziś nie byłoby wielu graczy, którzy już się ładnie pokazali, grają i nie odstają od reszty. Prezes PZPN nie ma takiej mocy, aby cokolwiek nakazać właścicielom klubów w innych kwestiach. Chociaż na ich miejscu zastanowiłbym się, czy nie lepiej, zamiast płacić wiecznie kontuzjowanemu Serbowi 350 tys. euro rocznie i jeszcze 2 mln zł dać za transfer, ściągnąć siedmiu polskich 17-latków, z których może dwóch albo trzech jako gracze wypali na boisku. Nie może być tak, że kluby między jednym a drugim meczem decydującym o awansie do Ligi Europy czy Ligi Mistrzów sprzedają swoich najlepszych zawodników. Ta wyprzedaż za wszelką cenę, jak najszybciej, gdy tylko piłkarz dwa razy prosto kopnie piłkę, to już jest jakieś szaleństwo. Teraz zimą sprzedają kolejnych młodych. Pewnie wszyscy na tym zarobią, ale chłopaki mogą gdzieś zniknąć w drużynach juniorów albo na ławkach rezerwowych na Zachodzie. Takich przypadków mamy dziesiątki – wylicza szef polskiej piłki.

Dyrektor sportowy i jednocześnie trener wicelidera tabeli Cracovii Michał Probierz (szef firmy Comarch Janusz Filipiak eksperymentalnie powierzył mu prowadzenie drużyny i kształtowanie polityki personalnej) zżyma się, kiedy przypominamy mu, że kilka lat temu sam był wielkim orędownikiem stawiania na polskich zawodników i opierania na nich drużyn, a dziś sięga po obcokrajowców. – A powiedzcie mi, w jaki sposób zatrzymać młodych Polaków, którzy dostają intratne propozycje z zagranicy? Nie ma takiej siły i prawdopodobnie długo nie będzie – przewiduje.

Probierz i Filipiak próbują znaleźć jakiś balans. Fakt, że w 2018 r. sprzedali Krzysztofa Piątka do Włoch, ale tej zimy starają się nie uszczuplić kadry. Można powiedzieć, że klub z Krakowa jest jakąś awangardą w tym towarzystwie. Znakomita większość działaczy w Polsce ani myśli o zbudowaniu drużyny, która dałaby radę zarobić duże pieniądze poprzez udane występy w europejskich pucharach. Pozbywanie się najlepszych graczy w trakcie sezonu jest tego najlepszym dowodem. Klubowi decydenci po prostu w to nie wierzą. Czyli tak naprawdę nie wierzą, że się do tej roboty nadają. Bo do tego, aby się wyprzedawać, nie trzeba mieć wyjątkowego talentu.

> Piłkarze nie wierzą, że u nas uda się ugrać coś sportowo, że drużyna zostanie poprowadzona tak, aby awansować choćby do fazy grupowej Ligi Europy

Irytujące jest też tłumaczenie kibicom, że dzięki pieniądzom za transfery kluby mogą dalej spokojnie egzystować. A co to jest za egzystencja? Na poziomie 32. ligi w rankingu europejskim? Sprzedawać najlepszych, aby zapychać dziury przeciętniakami z zagranicy? Boniek twierdzi, że należałoby to przewartościować i robić coś, aby takich zawodników zatrzymać trochę dłużej, żeby oni pomogli w pucharach i żeby przy okazji skoczyła ich cena.

– Może trzeba im więcej płacić, zamiast ściągać nie wiadomo kogo? Przecież na 15 obcokrajowców w klubie 12 nie potrafi grać w piłkę. Awans do Ligi Mistrzów to jest teraz 40 mln euro za sam start. Wyobraźmy sobie dwa awanse z rzędu polskiego klubu. Przecież to jest fortuna, dzięki której można zdominować ligę na lata. A tylko zdominowanie tej ligi pozwoli na jakiekolwiek nadzieje w Europie. Zdominowanie, a nie wygranie – podkreśla prezes PZPN.

Jakiegoś niezwykłego pędu do wejścia na tę drogę nie widać. Zbyt wielu po prostu taki stan odpowiada.

eprasa.pl 7ba69f22a3

Kiszą się we własnym sosie i robią mnóstwo interesów w polskiej piłce, ale nie w jej interesie. Ekstraklasa chwali się rekordowymi pieniędzmi za sprzedaż praw telewizyjnych. W tym obecnym rozdaniu to niemal 500 mln zł za dwa lata. I to rzeczywiście nie jest mało...

– Nie 500, tylko dwa razy po 225 mln, bo kosztów produkcji nie wliczamy do zysków – prostuje Boniek. –Poza tym właściciel głównego pakietu nie płaci więcej. Wpływy z praw marketingowych też są mniejsze niż w poprzednich latach. Różnice robią pieniądze z telewizji publicznej, które udało się uzyskać ponad stan, co zresztą jest ewenementem w skali Europy. Prezes TVP Jacek Kurski jest po prostu kibicem i osobiście bardzo chciał, aby liga była dostępna także w kierowanej przez niego stacji. I to bardzo dobrze, ale nie ma pewności, jak będzie w kolejnym rozdaniu. Wpływ na wzrost wartości polskiej Ekstraklasy mogą mieć tylko dwie rzeczy – albo wyjątkowo zacięta walka stacji telewizyjnych o prawa do jej pokazywania, albo realny udział naszych drużyn w europejskich pucharach – przewiduje.

Michał Listkiewicz, były prezes PZPN, a obecnie szef sędziów w Armenii, tak analizował sytuację dla tygodnika „Sieci": – Można tu wrzucać kamyczki do różnych ogródków, z moim, kiedy byłem prezesem PZPN, włącznie. Fakt jest jednak taki, że dziś piłkarze, gdy tylko mogą, wyjeżdżają z Polski. Spustoszenie zrobili menedżerowie, którzy masowo wywożą zawodników za granicę. Dzięki chęci błyskawicznego zysku popsuli wiele karier. To poszło w złym kierunku, ta działalność ma charakter półmafijny, te układy z dyrektorami sportowymi, menedżerami, zależności, powiązania. Oburzające jest, że 13-letni piłkarz ma menedżera, który obiecuje, iż zrobi z niego drugiego Lewandowskiego, a rodzicom, że dostaną pieniądze takie jak ma Robert. Niszczy się morale tych młodych ludzi. W najlepszych piłkarsko krajach to jest ucywilizowane, powiązane z systemami edukacyjnymi i wychowawczymi. Nie każdy może do młodego gracza podejść, omamić go. U nas panuje wolnoamerykanka. Jeżdżę po małych klubach, wioskach. Dziś największym problemem jest to, jak znaleźć młodych do gry; kiedyś było, jak wszystkich chętnych pomieścić w klubie. Owszem, są akademie, szkółki, ale trzeba za nie słono płacić: 150 zł; gdy masz dwóch chłopaków, wychodzi 300. Plus trzeba ich dowieźć, zapłacić za stroje, obozy. To są znaczące koszty. Do najbardziej prestiżowych akademii dostać się tak trudno jak na jakiś znaczący uniwersytet. Ale to jest tylko dla tych, których rodzice są na odpowiednim pułapie możliwości finansowych. Najlepsi piłkarze zawsze brali się przecież raczej z biedy. Wystarczy prześledzić CV graczy reprezentacji Polski w całych jej dziejach.

I czyja to jest wina?

– PZPN też. Zaczęło się w moich czasach. Pod wpływem presji także ze strony polityków, osłabiony aferą korupcyjną i medialną nagonką PZPN oddał bardzo dużo władzy klubom. Moi następcy nie byli w stanie tego zmienić. To był błąd. Dziś kluby skupione w Ekstraklasie SA to wielka machina, która przejada pieniądze na obsługę ligi i siebie, zamiast przeznaczać je na sam dół piramidy – bił się w pierś Listkiewicz.

Owszem, Jarosław Niezgoda dostanie w Stanach Zjednoczonych cztery razy więcej, niż miał w Legii (ok. 750 tys. dolarów za sezon), i pewnie trudno byłoby aż tyle zaoferować mu w polskich warunkach. Ale ponad połowę tej kwoty już dałoby radę. A dla takich pieniędzy ucieka z Polski większość graczy. Może trzeba zebrać finansowe siły i zapłacić solidniej swojemu zawodnikowi? To nie jest tak, że u nas w ogóle nie ma pieniędzy. Najlepszy zawodnik 13. w tabeli Arki Gdynia wystawia co miesiąc fakturę na 158 tys. zł!

Bogusław Leśnodorski, były prezes i współwłaściciel Legii Warszawa, który ostatni wprowadził naszą drużynę do Ligi Mistrzów, zgadza się z tezą, że obecny stan rzeczy wcale nie wynika z biedy. – Piłkarze zawsze będą wyjeżdżać, ale – po pierwsze – nie muszą w aż takiej skali, a po drugie – spokojnie można ich na jakiś czas zatrzymać i ugrać z nimi coś ciekawego. Większość z nich wyjeżdża za pieniędzmi, ale także dlatego, że nie wierzy działaczom. Nie wierzą, że tutaj uda się ugrać coś sportowo, że drużyna zostanie poprowadzona w taki sposób, aby awansować choćby do fazy grupowej Ligi Europy – powiedział nam Leśnodorski.

To nie kamyczek, ale głaz wrzucony do ogródka zarządzających klubami. Brak wiary zawodników, że działaczom uda się sklecić sensowny projekt mogący odnieść sportowy sukces, jest chyba nawet bardziej istotny niż niewystarczające środki finansowe. ●

Autor jest komentatorem Polsatu Sport, publicystą tygodnika „Sieci"



fot. Włodzimierz Sierakowski

Adam Buksa, 23-letni as ataku Pogoni Szczecin w latach 2017-2019, będzie teraz grać za oceanem. Klub zarobi na transferze ok. 3,6 mln euro

eprasa.pl 7ba69f22a3

Prawie jak sto lat temu

STANISŁAW KOCZOT
zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej”



Na początku tego roku minęła 150. rocznica powstania wielkiej amerykańskiej firmy petrochemicznej Standard Oil Co. Inc. Została założona w styczniu 1870 r. przez Johna Davida Rockefellera w Cleveland, w stanie Ohio. Firma rozwijała się błyskawicznie, szybko niszczyła konkurencję, przejmując inne przedsiębiorstwa działające w branży. Rockefeller wprowadził do biznesu koncepcję trustu, w którym wcześniej samodzielne firmy się łączyły, a ich właściciele zostawali udziałowcami integrującej je organizacji. Na czele trustu stawał zarząd, który kierował produkcją i sprzedażą, dzielił zyski, określał ceny. Przedsiębiorstwa tworzące trust nie były samodzielne, nie mogły w najmniejszym nawet stopniu decydować o swojej produkcji czy handlu. Trust był niezwykle skuteczny, bez trudu obniżał koszty i dyktował ceny. Standard Oil w pewnym momencie miał aż 90 proc. rynku naftowego w USA. Trust okazał się pod względem biznesowym tak atrakcyjny, że zaczęto go z powodzeniem kopiować w innych branżach. Na przykład linie kolejowe, które połączyły siły, dyktowały taryfy przewozowe płodów rolnych.

To właśnie naciski farmerów, a także działalność Standard Oil, stały u źródeł przyjęcia tzw. Ustawy Shermana (Sherman Antitrust Act) w 1890 r. Regulacje wprowadziły zakaz istnienia zmów monopolowych, stojących u podstaw karteli. Czy ustawa okazała się skuteczna? Raczej nie. W ciągu 10 lat od jej przyjęcia Sąd Najwyższy USA rozpatrzył na jej podstawie 18 spraw, z czego w zaledwie dwóch wydał wyroki skazujące. Niemniej machina antymonopolowa ruszyła i choć rozpędzała się powoli, to jednak nabierała rozpędu. Być może także z tego powodu, że trusty stały w sprzeczności z amerykańskim stylem życia, za bardzo ograniczały jednostkę, czyniąc z ludzi jedynie elementy wielkich organizacji, w których prawie nikt nie miał nic do powiedzenia. Śmierć indywidualizmu głosił otwarcie sam John D. Rockefeller, a to Amerykanom bardzo się nie podobało.

W rezultacie po kilku latach pojawiły się kolejne odsłony prawa antymonopolowego: Clayton Act w 1914 r., który powołał Federalną Komisję Handlu, czyli rządowy organ antymonopolowy, Robinson-Patman Act w 1936 i Celler Act w 1950 r.

Standard Oil nie dotrwał do tych czasów. W 1909 r. Departament Sprawiedliwości, powołując się na Sherman Act, zarzucił firmie utrzymywanie monopolu w handlu i krępowanie konkurencji. W 1911 r. firma została uznana za monopolistę i podzielona na 34 mniejsze spółki. Jej aktywa znajdują się obecnie w portfelu takich potentatów jak ExxonMobil, Chevron i BP.

Potęga Ameryki została zbudowana dzięki takim gigantom jak Standard Oil, American Tobacco Co. (przejął Lucky Strike Co. i 200 innych firm; w wyniku działań antytrustowych został podzielony w 1911 r.) czy US Steel (udało mu się uniknąć podziału, bo Sąd Najwyższy orzekł w 1920 r., że chciał zmonopolizować rynek, ale mu się to nie udało). Trusty budziły potężne opory społeczne, a wielu polityków walczyło z nimi, tworząc nowe prawo, które ograniczało zapędy gigantów.

Czy podobnie może być również dzisiaj? W „Gazecie Bankowej” piszemy (patrz: strona 12.) o rosnącej potędze wielkich amerykańskich graczy finansowych – BlackRock, Vanguard i State Street – których skala działalności zaczyna niepokoić ekonomistów i inwestorów. Prof. Einer Elhauge mówi wręcz o powtórce sytuacji z końca XIX w., gdy powszechne było zjawisko „common ownership”, kiedy te same podmioty miały udziały w konkurencyjnych firmach. Dotyczyło to zresztą nie tylko graczy na rynku naftowym czy kolejowym, lecz również sektora finansowego. W 1911 r. głośno było o Money Trust, któremu dwa lata później obszerny raport poświęcił tzw. Komitet Pujo. Według niego kilku wpływowych bankierów przejęło kontrolę nad głównymi rynkami produkcyjnymi, transportowymi, wydobywczymi, telekomunikacyjnymi i finansowymi w USA. Na przykład dyrektorzy JP Morgan & Co. zasiadali w zarządach aż 112 korporacji.

Raport okazał się ważny z perspektywy tworzonego w USA prawa: ustalenia komisji zapewniły publiczne poparcie dla ratyfikacji 16. poprawki do konstytucji USA w 1913 r. (o podatku dochodowym), przyczyniły się do uchwalenia ustawy o Rezerwie Federalnej oraz Clayton Act w 1914 r.

Ameryka nie chce i nie lubi monopoli, ze zjawiskiem „common ownership” nie chce mieć nic wspólnego. Jeżeli Wielka Trójka będzie rosła tak szybko jak do tej pory, mocnej reakcji pewnie nie da się uniknąć. A to oznacza kłopoty, bo BlackRock, Vanguard i State Street mają udziały nie tylko w amerykańskich firmach. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

techno biznes

Informatyka & Telekomunikacja & Bezpieczeństwo



fot. Shutterstock

MAREK JAŚLAN

Gmina na celowniku

Cyberprzestępcy coraz częściej atakują samorządy. Mają ochotę na ich cenne dane i imponujące budżety

eprasa.pl 7ba69f22a3

Pod koniec listopada 2019 r. w Urzędzie Gminy Kościerzyna padł system komputerowy. Spowodowało to m.in. opóźnienia w wypłatach zasiłków i świadczeń. Urząd, chcąc nie chcąc, musiał poinformować mieszkańców o „masowej awarii technicznej, która uniemożliwia pracownikom standardowe korzystanie z systemów komputerowych". Szybko jednak się okazało, że urząd na cel wzięli cyberprzestępcy, którzy przeprowadzili atak typu ransomware – zaszyfrowali dane i zażądali okupu.

Cyberokupem w urzędy

Samorząd zdecydował, że nie spełni żądań hakerów. Sprawą zajęła się policja, która rozpoczęła poszukiwanie sprawców. Samorządowcy skorzystali też ze wsparcia CERT Polska (to działający w strukturach NASK zespół reagowania na cyberincydenty) i ostatecznie w wyniku działań podjętych wspólnie z Urzędem Gminy Kościerzyna po kilkunastu dniach zaszyfrowane po cyberataku dane zostały odzyskane, a awarię systemów informatycznych usunięto.

Wójt gminy tłumaczył potem mediom, że cyberatak był dla niego całkowitym zaskoczeniem. Nie spodziewał się, że hakerzy zaatakują tak małą jednostkę. Poza tym – jak ujawnił – w 2012 r. gmina zainwestowała w aktualizację systemów i zabezpieczeń ponad 2 mln zł. Wydawało się, że wykorzystywany system jest bezpieczny.

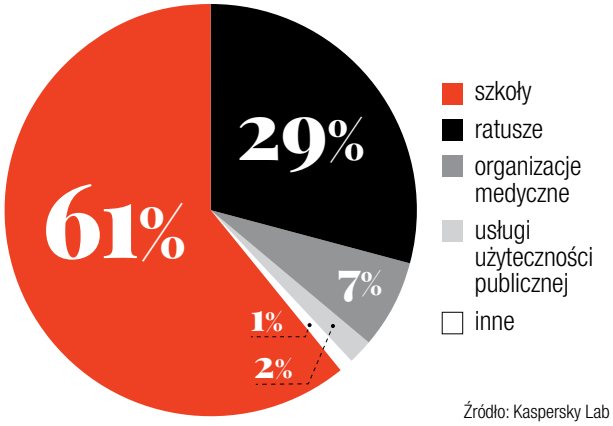
Cyberatak, który było zaskoczeniem dla wójta Kościerzyny, nie zdziwił jednak ekspertów z dziedziny cyberbezpieczeństwa. Firma Kaspersky Lab, podsumowując ostatni rok, stwierdziła, że można było zaobserwować w tym okresie nasilenie ataków hakerskich, których celem były samorządy. Szczególnie chętnie wykorzystywano oprogramowanie ransomware. To zrozumiałe, ponieważ samorządy – dysponujące coraz większym zasobem przechowywanych i przetwarzanych wrażliwych danych – obracają dużymi sumami publicznych pieniędzy.

Jak podliczył Kaspersky Lab, w skali globalnej celem ataków z użyciem ransomware były w 2019 r. 174 instytucje miejskie i ponad 3 tys. podległych im organizacji. Eksperci szacują, że to wzrost o 60 proc. w stosunku do roku 2018.

Choć samorządy teoretycznie mają mniejsze możliwości spełnienia żądań zapłaty wysokiego okupu za odszyfrowanie danych, są jednak bardziej skłonne do ulegania szantażowi cyberprzestępców. Blokada usług, do której prowadzą ataki ransomware, wpływa bowiem bezpośrednio na życie mieszkańców i może powodować straty nie tylko finansowe.

Kaspersky Lab dokonał również zestawienia kwot okupu najczęściej żądanych przez hakerów atakujących organizacje i instytucje związane z władzami samorządowymi. Z dostępnych publicznie światowych danych

Ataki oprogramowania ransomware na organizacje miejskie w 2019 r.



Źródło: Kaspersky Lab

15 663 200 dol.
suma ogłoszonych publicznie żądań okupów

od 5 tys. do 5,3 mln dol.
zakres żądań związanych z okupem

1 032 460 dol.
średnia wartość żądań związanych z okupem

wynika, że cyberprzestępcy w 2019 r. domagali się nawet 5,3 mln dol., choć średni okup żądany przez hakerów to 1,03 mln dol. Jednak sam haracz, jakiego chcą cyberprzestępcy, to nie koniec opłat, jakie muszą uiścić ofiary ataków ransomware. Potem bowiem muszą pokryć koszty wynikające z konieczności przeprowadzenia dochodzenia i audytu infrastruktury po ataku.

Urząd w Kościerzynie dobrze postąpił, nie płacąc hakerom. Spełnianie takich żądań to rozwiązanie na krótką metę, które tylko zachęca cyberprzestępców do kolejnych ataków, zapewniając im środki finansowe na ich przeprowadzenie.

Niemniej sytuacja skłania do postawienia pytania o stan zabezpieczenia systemów informatycznych w polskich samorządach.

– Mimo że skutki incydentu ograniczone były do jednego podmiotu i nie wymagały koordynacji w ramach Krajowego Systemu Cyberbezpieczeństwa, podjęliśmy działania wykraczające poza obowiązki ustawowe, polegające na próbie stworzenia narzędzia do odzyskiwania zaszyfrowanych danych. Gmina zaangażowała do pomocy także podmioty prywatne. Utrzymywaliśmy stały kontakt z osobami pracującymi przy incydencie

eprasa.pl 7ba69f22a3

i mimo pewnych utrudnień udało się odzyskać dane oraz odblokować systemy; narzędzia stworzyli równolegle eksperci z CERT Polska oraz jednej z firm prywatnych – podsumował akcję w Kościerzynie Przemysław Jaroszewski, kierownik zespołu CERT Polska w NASK.

Halo, tu Zimbabwe!

Kościerzyna to jednak niejedyny przykład cybarataku na samorząd. Nie jest też zapewne przypadkiem, że gdy o gminie zaczęło być głośno w mediach, do wójta Kościerzyny zaczęli się zgłaszać z pytaniami inni samorządowcy. Niektórzy z nich mieli już doświadczyć wcześniej ataków typu ransomware i zdecydowali się na zapłacenie okupu, ale nie chcą o tym publicznie mówić.

Kilka lat temu było jednak głośno o ataku phishingowym na samorządy, kiedy do ich skrzynek e-mailowych zaczęły trafiać wiadomości podszywające się pod producenta oprogramowania (Sygnity) BeSTi@, tj. systemu zarządzania budżetami jednostek samorządu terytorialnego, nakłaniając informatyków do zainstalowania fałszywej aktualizacji, zainfekowanej złośliwym oprogramowaniem. E-mail został wysłany z adresu: pomoc@budzetjsf.pl, łudząco podobnego do adresu wykonawcy systemu, czyli pomoc@budzetjst.pl. Celem atakujących było przejęcie danych dostępowych do kont bankowych, jakimi zarządzają operatorzy oprogramowania BeSTi@. Z tego samego komputera najczęściej wykonywane były przelewy na miliony złotych dziennie. Na szczęście atak został dość szybko zidentyfikowany. Nie zniechęciło to jednak cyberprzestępców do dalszych prób. Wielokrotnie były one skuteczne. I tak np. Urząd Miasta Jaworzno kilka lat temu przelał 940 tys. zł na podstawiony przez cyberprzestępców numer konta. Samorządowy komputer został zainfekowany wirusem, który w momencie wykonywania przelewu podmienił numer konta odbiorcy. W tym przypadku był to m.in. efekt posiadania nieaktualnego oprogramowania oraz niedostateczna znajomość podstawowych zasad bezpiecznego korzystania z internetu przez niektórych urzędników. W podobny sposób prawie pół miliona złotych straciła gmina Rząśnik w woj. łódzkim.

Innego typu cyberataki zostały przeprowadzone kilka lat temu na samorządy Białej Podlaskiej i Kraśnika. W ich przypadku cyberprzestępcy dokonali ataku na serwer VoIP służący do nawiązywania połączeń telefonicznych z wykorzystaniem sieci internetowej. W przypadku Białej Podlaskiej hakerzy wykonali prawie 900 połączeń do Zimbabwe, co kosztowało miasto 49 tys. zł, a Kraśnik zapłacił 19,5 tys. zł za połączenia telefoniczne do sieci komórkowej w Austrii.

Juliusz Brzostek, dyrektor ds. cyberbezpieczeństwa NASK, podkreśla, że w przypadku samorządów trudno mówić o jednorodnym obrazie cyberbezpieczeństwa. Dlatego, że jednostki samorządu terytorialnego to dosyć zróżnicowana grupa instytucji – znajdują się w niej zarówno urzędy niewielkich gmin, jak i duże jednostki miejskie, obejmujące obszarem swoich działań kilkaset tysięcy mieszkańców.

– Mówiąc o cyberbezpieczeństwie jednostek samorządu terytorialnego, mówimy o bezpieczeństwie systemów teleinformatycznych, które wspierają realizację usług dla mieszkańców, oraz o zabezpieczeniu danych ludności, czasem dotyczących istotnych życiowych kwestii, jak poziom zarobków i przyznane świadczenia. Każdy incydent może skutkować nie tylko przejściową utratą dostępu do przetwarzanych danych, kiedy np. urzędnik nie będzie w stanie zarejestrować wniosku w terminie ustawowym, lecz także potencjalnie poważnym wyciekiem danych, przejęciem strony internetowej urzędu czy rozesłaniem w imieniu urzędu e-maila zawierającego złośliwe oprogramowanie – ocenia Juliusz Brzostek.

> Hakerzy przeprowadzają celowane ataki na instytucje, które są postrzegane jako mające zdolność lub motywację do zapłacenia okupu

Dlatego ciągłe podnoszenie poziomu świadomości pracowników samorządów na temat cyberzagrożeń jest niezbędne. – W zależności od wiedzy decydentów na temat cyberzagrożeń oraz dostępnego budżetu część samorządów wykazuje duże zaangażowanie w zapewnienie cyberbezpieczeństwa poprzez inwestycje w rozwiązania techniczne i szkolenie specjalistów. Są też jednak takie jednostki, w których brakuje odpowiednich zabezpieczeń technicznych, procedur bezpieczeństwa, a przede wszystkim przeszkolonego personelu – twierdzi Juliusz Brzostek.

Mały budżet, brak fachowców

Wojciech Ciesielski, menedżer Fortinet ds. sektora finansowego, zauważa natomiast, że naruszenie bezpieczeństwa IT w samorządach może skutkować kradzieżą wrażliwych danych osobowych obywateli. – To znaczące wyzwanie dla osób odpowiedzialnych za cyberbezpieczeństwo w samorządach. Nie dość, że muszą one sprostać rygorystycznym wymogom w zakresie bezpieczeństwa danych, to jeszcze często funkcjonują w ramach ograniczonego budżetu – podkreśla Wojciech Ciesielski.

Dodaje, że coraz więcej samorządów oferuje usługi świadczone za pośrednictwem aplikacji mobilnych lub internetowych, a także wykorzystuje środowiska chmurowe. Cyfryzacja niesie ze sobą jednak również

eprasa.pl 7ba69f22a3

poważne wyzwania: infrastruktury IT w urzędach są coraz bardziej rozproszone i niejednorodne, a w konsekwencji zakres możliwego do przeprowadzenia ataku staje się większy.

– Jednocześnie działy IT mają trudności z utrzymaniem odpowiedniej widoczności i kontroli w tych zróżnicowanych środowiskach. Pod wieloma względami stwarza to nowe możliwości dla cyberprzestępców, a władze lokalne nie zawsze mają odpowiednie instrumenty w zakresie obrony i reagowania na incydenty oraz naprawy ich skutków – mówi Wojciech Ciesielski.

W jego ocenie największym wyzwaniem dla osób odpowiedzialnych za bezpieczeństwo IT w samorządach są limity budżetowe. W urzędach często można spotkać starszy sprzęt lub oprogramowanie. Ponadto na rynku pracy trudno o specjalistów od bezpieczeństwa IT, a ich wynagrodzenia są wysokie. Urzędy mają więc coraz większe problemy ze ściągnięciem odpowiednio wykwalifikowanego personelu.

– Kolejna kwestia to zaniedbywanie szkoleń dla pracowników w zakresie cyberhigieny. Samorządy stają się łatwym celem np. dla oprogramowania typu ransomware. Istnieje przy tym widoczny trend: hakerzy odchodzą od masowych ataków na wszystkich. W zamian przeprowadzają celowane, poprzedzone odpowiednim rozpoznaniem, ataki na instytucje, które są postrzegane jako mające zdolność lub motywację do zapłacenia okupu – zauważa menedżer Fortinetu.

Kto czuwa nad cyberbezpieczeństwem?

Nie jest jednak tak, że samorządy są zostawione bez wsparcia w kwestiach cyberbezpieczeństwa. Pod koniec sierpnia 2018 r., czyli około półtora roku temu, weszła w życie ustawa o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa. Zgodnie z nią jednostki samorządu terytorialnego są zobowiązane do zgłaszania incydentów cyberbezpieczeństwa do NASK, który odpowiedzialny jest za realizację obowiązków CSIRT (zespół reagowania na cyberincydenty) na poziomie krajowym. Zgłoszenie takie analizuje zespół CERT Polska lub Dyżurnet.pl w zależności od charakteru zgłoszenia.

– Blisko współpracujemy z prawie wszystkimi urzędami marszałkowskimi, które rozpowszechniają wiedzę na temat roli CSIRT NASK w podległych jednostkach samorządu terytorialnego. W ostatnim kwartale 2019 r. przeszkoliliśmy prawie 500 pracowników z pięciu województw. Celem szkoleń było podniesienie poziomu świadomości na temat problematyki cyberzagrożeń i obowiązków wynikających z ustawy z 5 lipca 2018 r. o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa wśród pracowników odpowiedzialnych za bezpieczeństwo systemów i sieci teleinformatycznych w urzędach jednostek administracji samorządowej. Można powiedzieć, że poziom świadomości na ten temat jest coraz wyższy, jednak nadal nie wszystkie incydenty są zgłaszane, szczególnie w przypadku zjawisk postrzeganych jako mniejsze zagrożenie, np. podejrzane e-maile do pracowników – mówi Juliusz Brzostek.

Podkreśla, że NASK wraz z Ministerstwem Cyfryzacji podejmuje różne przedsięwzięcia informacyjne w zakresie działania CSIRT NASK, zachęcające do zgłaszania incydentów, zarówno na poziomie władz województwa, jak i zwykłych obywateli.

Z czym konkretnie zgłaszają się do CSIRT NASK samorządy i na jaką pomoc mogą liczyć? Juliusz Brzostek wskazuje w pierwszej kolejności na głośne przypadki ataków typu ransomware. – To przykład incydentu, o którym na pewno warto poinformować CERT Polska. Poza tym do CERT Polska można zgłaszać wszelkie przypadki incydentów z wykorzystaniem technologii informatycznych, takich jak próby nadużyć czy oszustw w sieci, podejrzane pliki, phishing, podszywanie się pod instytucję, złośliwe oprogramowanie. Analitycy CERT Polska udzielą pomocy w zależności od sytuacji i możliwości, jednak należy pamiętać, że odpowiedzialność za bezpieczeństwo systemów oraz sieci samorządowych ponosi sama jednostka – wyjaśnia Juliusz Brzostek. Tłumaczy, że rolą CERT Polska jest gromadzenie informacji i na tej podstawie poszukiwanie rozwiązań oraz wydawanie ostrzeżeń, które będą przydatne innym podmiotom. – CERT Polska nie jest w stanie udzielić pomocy technicznej na miejscu, ale może dostarczyć informacji o sposobie postępowania w danym przypadku. Każda sprawa, która trafia do CERT Polska, pozwala budować całościowy obraz bezpieczeństwa w internecie i tym sposobem wpływać na podnoszenie jego poziomu – mówi Juliusz Brzostek.

Po ataku na urząd w Kościerzynie CERT Polska przyznał, że incydent ten był ważnym testem dla działania współtworzonego przez tę instytucję Krajowego Systemu Cyberbezpieczeństwa na poziomie samorządowym. Pokazał miejsca, które wymagają korekty po stronie CERT NASK, i przypomniał, jak ważne jest odpowiednie zabezpieczenie urzędów.

Oby także samorządowcy wyciągnęli z tego lekcję. ●

Kogo trzeba informować

Cyberincydenty należy zgłaszać za pośrednictwem formularza na https://incydent.cert.pl. Na wypadek trudności w nawigowaniu po stronie formularza zespół CERT Polska przygotował instrukcję, która zawiera odpowiedzi na najczęściej pojawiające się pytania w związku z procesem zgłaszania incydentów (instrukcja Zgłaszanie incydentów przez podmioty publiczne do CERT Polska). Dodatkowe pytania można kierować na dedykowaną skrzynkę e-mailową: info@cert.pl. Incydenty dotyczące nielegalnych treści, a w szczególności strony internetowe, na których znajdują się materiały prezentujące dzieci w seksualnym kontekście, należy zgłaszać do zespołu Dyżurnet poprzez stronę https://www.dyzurnet.pl.

eprasa.pl 7ba69f22a3



TechnoBiznes 2020

STANISŁAW KOCZOT
zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej”

Czas innowatorów

Technologiczne rewolucje towarzyszą nam już niemal co dnia. Nie są to może wydarzenia na miarę wielkich rewolucji przemysłowych, ale w skali firmy zwykle oznaczają przełom. Konkurs technologiczny „Gazety Bankowej”, który właśnie ruszył, ma na celu promowanie najbardziej śmiałych i najbardziej innowacyjnych pomysłów polskich firm

Takich przełomów o mniejszym czy większym zasięgu polska gospodarka doświadcza często. W skali dużych korporacji może to oznaczać wejście w nowe obszary biznesu, do tej pory nieeksploatowane, co zwykle wiąże się ze stworzeniem lub kupieniem technologii, najczęściej nowych i mocno zaawansowanych. Technologiczne rewolucje mogą dotyczyć całych branż i wielkich gałęzi przemysłu, od finansowej, po energetykę. W trakcie głębokich zmian znajduje się np. motoryzacja, handel czy gospodarka odpadami, której transformacja wynika w znacznym stopniu z unijnych preferencji finansowych dla najnowocześniejszych technologii. Jeżeli technologiczne rewolucje wprowadzane są konsekwentnie, z rozmachem i mają solidne podstawy biznesowe, jesteśmy w stanie szybko nadrabiać dystans dzielący nas od najbardziej rozwiniętych krajów Zachodu.

Konkurs technologiczny „Gazety Bankowej”, który właśnie ruszył, ma na celu promowanie najbardziej śmiałych i najbardziej innowacyjnych pomysłów. To one zmieniają polską gospodarkę i pozwalają jej osiągać sukcesy zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym.

„Techno Biznes 2020” składa się z dwóch konkursów: „Lider 2019” oraz „Hit Roku 2020”. Pierwszy jest już XVIII edycją, drugi – XIII. Choć ich cel jest wspólny – nagrodzenie wyjątkowych osiągnięć technologicznych – zasadniczo się różnią.

W ramach pierwszego konkursu – „Lider 2019” – wybierzemy instytucję czy firmę, która w minionym roku dokonała najbardziej innowacyjnych rozwiązań, wprowadziła je w życie w całości lub w części, w trzech branżach: bankowość, ubezpieczenia i inne usługi finansowe oraz Przemysł 4.0. W przypadku pierwszej branży będziemy oceniać wdrożenia informatyczne wspierające lub usprawniające obsługę klientów (zarówno front, jak i back office’u) albo pozwalające na unowocześnienie oferty produktowej. Druga grupa obejmuje nie tylko firmy ubezpieczeniowe i reasekuracyjne, lecz również biura maklerskie i towarzystwa funduszy inwestycyjnych oraz firmy oferujące zarządzanie aktywami. W sekcji Przemysł 4.0 ocenie podlegają firmy przemysłowe zajmujące się produkcją lub dystrybucją, np. z branż: chemicznej, mechanicznej, motoryzacyjnej, elektronicznej, paliwowej, energetycznej, metalurgicznej, elektromaszynowej, które w 2019 r. wprowadziły rozwiązania i produkty informatyczne oparte na nowych lub unowocześnionych rozwiązaniach programistycznych.

Firma lub instytucja może zgłosić do konkursu nieograniczoną liczbę projektów, ale tylko do jednej kategorii.

W konkursie „Hit Roku 2020” chcemy nagrodzić najlepsze rozwiązania technologiczne, które w tym roku będą dostępne dla uczestników rynku. Podobnie jak w „Lider 2019” konkurs dotyczy trzech branż: bankowość, ubezpieczenia i inne usługi finansowe oraz Przemysł 4.0. O ile w przypadku pierwszego konkursu zgłaszającym jest firma, która wdrożyła projekt, w „Hit Roku 2020” dokonuje tego producent urządzenia, firma oferująca rozwiązania informatyczne lub usługodawca, a więc ta firma, która posiada ofertę dla przedsiębiorstw. Mogą być to np. aplikacje, urządzenia lub inne rozwiązania mające na celu podniesienie innowacyjności polskich firm i instytucji. Tak jak w przypadku konkursu „Lider 2019” firma może zgłosić wiele projektów.

Zgłoszenia przyjmujemy do 7 marca 2020 r. Można je przesłać na formularzach poświęconych każdemu z konkursów, umieszczonych na stronie: www.gb.pl.

Zapraszamy do udziału w obu edycjach konkursu. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

Czy sztuczna inteligencja jest poczytalna?

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



Czując na plecach oddech fintechów, banki w roku 2019 przyśpieszyły wdrażanie AI (od ang. Artificial Intelligence – sztuczna inteligencja). Mamy zatem na początku roku imponujący dorobek w skali Unii Europejskiej. Standardem staje się w bankowości wykorzystanie wirtualnych asystentów, czyli chatbotów czy voicebotów, obsługa przez AI działań back office'u, działanie systemów analizy behawioralnej, korzystanie z procesów machine learning i rozwiązań typu RPA (Robotic Process Automation) lub wykorzystanie AI w zarządzaniu procesami biznesowymi, nie mówiąc już o coraz szerszym wykorzystaniu Big Data.

Banki w Polsce podlegają prawu unijnemu i dlatego warto się zastanowić od strony etycznej nad specyfiką europejskich regulacji w obszarze zastosowania AI. Trzeba przyznać, że grupy eksperckie powołane przez Komisję Europejską włożyły dużo wysiłku w to, by nakreślić spójną z wartościami unijnymi strategię wdrożenia sztucznej inteligencji.

Na początek zastanawiano się, co zrobić, by wykorzystanie AI było zgodne z unijnymi wartościami, czyli zapewniało poszanowanie godności osoby ludzkiej, nie ograniczało wolności, nie prowadziło do naruszania demokracji i zachowywało równość. Co więcej, eksperci doszli do optymistycznego wniosku, że wprowadzenie takiego modelu działania AI wytworzy pewną wartość dodaną, czyli zapewni przewagę konkurencyjną Europy nad USA i Chinami w sektorze produktów wykorzystujących technologie AI.

Zachowanie wartości unijnych, jakie przyświecało ekspertom i Radzie UE w budowie strategii rozwoju, projektowania oraz wykorzystywania sztucznej inteligencji, doprowadziło do wprowadzania obowiązującego w UE modelu Trustworthy AI (TAI), czyli godnej zaufania sztucznej inteligencji.

Choć wewnętrznym środowiskiem AI są mgławice liczb i algorytmy, to skutki jej działań coraz bardziej określają nasze życie. Dlatego godna zaufania sztuczna inteligencja musi – jak czytamy w dokumentach unijnych – pozostawić przewodnią i nadzorczą rolę człowieka, nie naruszać prywatności ani nie monopolizować, zapewniając różnorodność, nikogo też nie dyskryminować, a przede wszystkim jej działania mają być przejrzyste. Eksperci dodają jeszcze, że jej decyzje powinny być sprawiedliwe, a jej zastosowanie ma nie naruszać równowagi ekologicznej. Co więcej, polepszać dobrostan społeczny. Wszystkie te postulaty są słuszne oraz uzasadnione, ale wyglądają na razie jak koncert życzeń. Wszystko bowiem wygląda na bardzo przemyślane, ale problemy w bankowości pojawiają się w szczegółach, ponieważ nie chodzi o inteligentny mikser ani lodówkę, lecz o funkcjonowanie banku.

Na pewno pozytywne jest to, że wprowadzanie nowej technologii ma budzić zaufanie, a więc to, czym banki w najwyższej mierze są zainteresowane. Ale rodzą się pytania: w jaki sposób banki mają być transparentne w kwestii wprowadzania AI przy zachowaniu tajemnicy bankowej i posiadanego know-how? Co mogą ujawnić pracownikom i klientom? I czy to wystarczy, by zapewnić przejrzystość?

Problemem staje się wyrażona urzędniczym językiem „przewodnia i nadzorcza rola człowieka". Można więc zadać drugie pytanie: czy ktoś oprócz programistów i informatyków będzie w stanie w pełni zrozumieć mechanizmy działania oraz wybory AI? Jedyną nadzieję w tym przypadku budzą próby „zmuszenia" AI do tego, aby tłumaczyła swoje wybory w naszym języku.

Problemy te w etyce określone są terminem wykorzystywanym w psychologii, a nawet w psychiatrii, mianowicie – poczytalności. „Samo słowo nasuwa myśl o rozrachunku, który pozwala odpowiadać podmiotowi za swoje czyny do tego stopnia, że zalicza je on na własny poczet. To zdolność ponoszenia konsekwencji za swoje czyny, zwłaszcza te, które według nas oznaczają wykroczenie, a których ofiarą staje się drugi człowiek". Tyle mówią etycy. Dla nich poczytalność AI stanowi poważny problem przypisania odpowiedzialności, tak jak dla informatyków problemem jest wprowadzenie nietechnicznych zasad etycznych do programów AI.

Dlatego eksperci proponują, by stworzyć piaskownice (sandboxy), czyli sprawdzać, jak działa AI w izolacji. Zdając sobie sprawę z trudności w prowadzeniu godnej zaufania sztucznej inteligencji, pracują też nad stworzeniem testu, tzw. pilota sprawdzającego, na ile próby zastosowania AI, również w sferze bankowości, są zgodne z unijnymi wartościami.

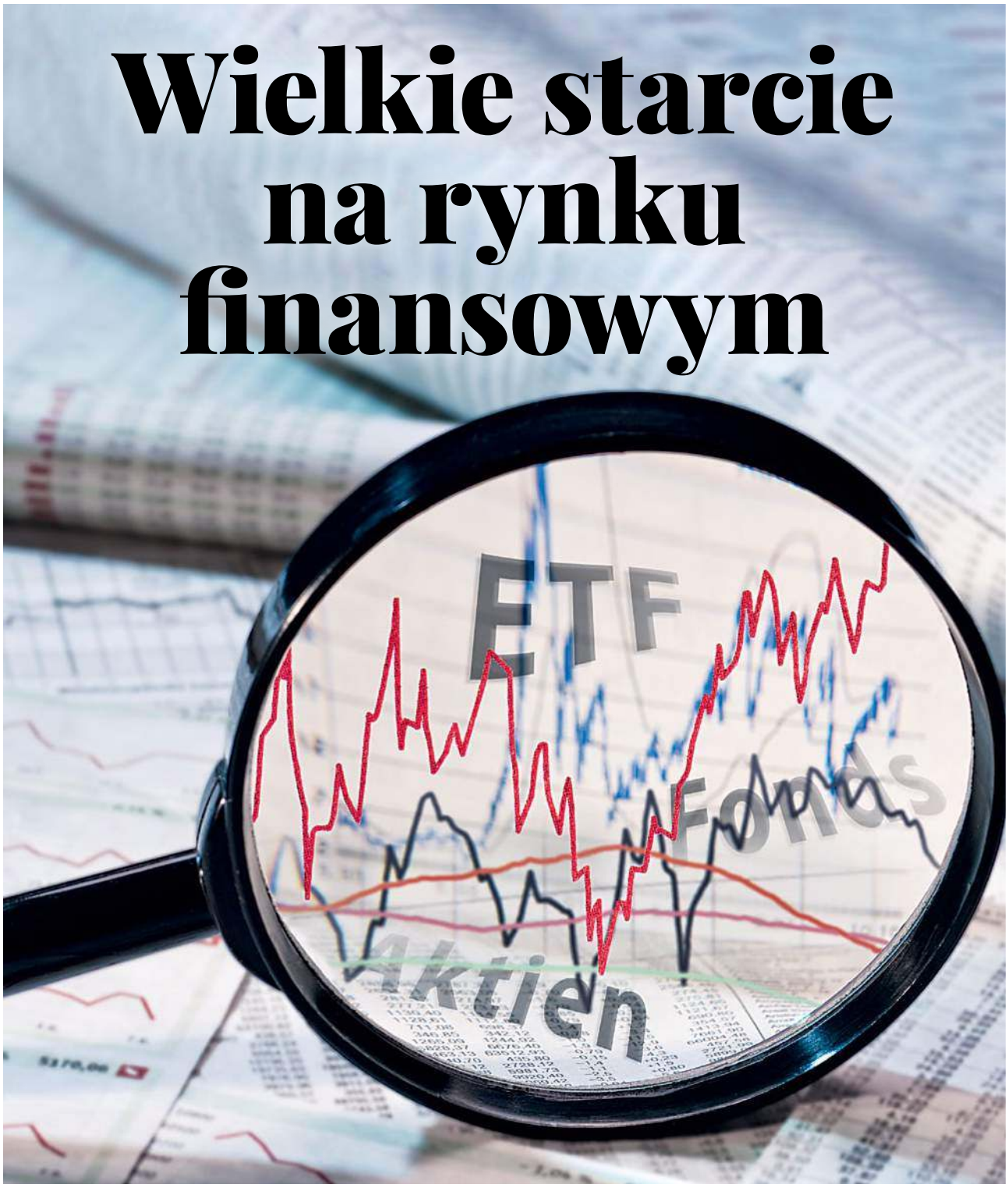
Wiemy już zatem, co oprócz ewentualnych zawirowań na rynkach finansowych może spędzić sen z oczu zarządom banków w 2020 r. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

finanse

Giełda & Waluty & Kredyty

Wielkie starcie na rynku finansowym



fot. Shutterstock

eprasa.pl 7ba69f22a3

PIOTR ROSIK

Wartość środków ulokowanych w amerykańskich funduszach indeksowych i ETF przewyższyła już aktywa funduszy akcyjnych zarządzanych aktywnie. Pasywne inwestowanie zyskuje na popularności. Dzieje się to w tak dużym tempie, że za kilka lat może się stać nowym rodzajem ryzyka systemowego

Przeciętny Smith czy Kowalski nie powinien poświęcać swego czasu na dobieranie akcji do portfela, bo i tak trudno mu będzie wygrać z rynkiem, więc lepiej niech stawia na fundusze indeksowe, które po prostu dają zarobić średnią rynkową – powtarzał przez lata guru inwestorów Warren Buffett. Amerykanie mu uwierzyli i od 10 lat aktywa funduszy pasywnych rosną jak na drożdżach.

Sukces funduszy pasywnych ma wielu ojców

W USA pasywne inwestowanie odniosło niebywały sukces. Dlaczego stało się tak popularne? – Jedną z jego zalet są niskie koszty zarządzania, kilkakrotnie niższe niż w przypadku tradycyjnych funduszy aktywnie zarządzanych. Poza tym badania wskazują, że liczba zarządzających, którzy są lepsi od benchmarku, jest mniejsza niż tych, którzy są od niego gorsi, i ta dysproporcja z czasem rośnie. Na świecie inwestorzy doceniają fundusze ETF także za ich przejrzystość i płynność, czyli za łatwość zawierania transakcji – wskazuje Bogdan Kornacki z Działu Rozwoju Rynku GPW.

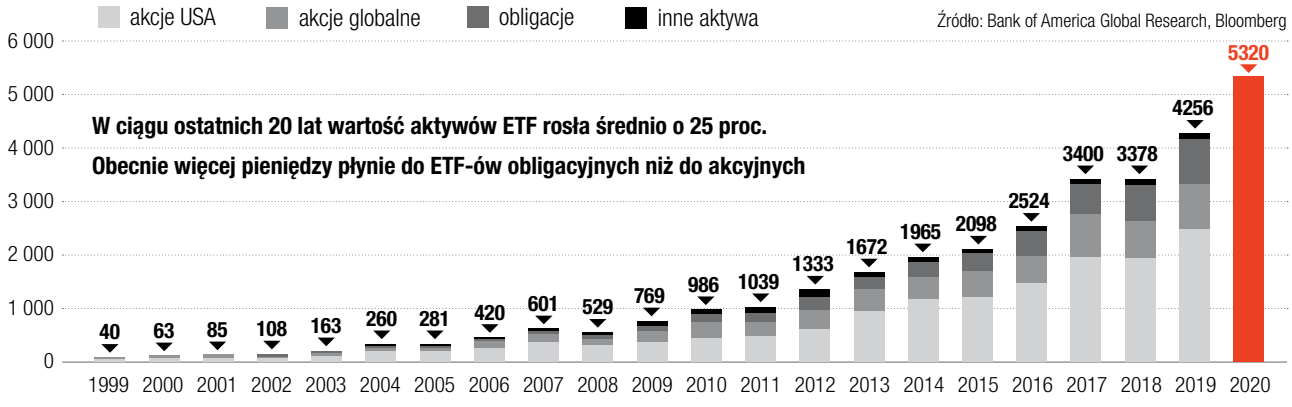
– Podstawowe przyczyny tego zjawiska wynikają z korzyści w inwestowaniu pasywnym w porównaniu z inwestowaniem aktywnym. Chodzi nie tylko o niższe koszty, lecz także o wyższe stopy zwrotu skorygowane o ryzyko, lepszą dywersyfikację portfela, mniejsze ryzyko nietrafionych inwestycji w niektóre spółki oraz duże możliwości oferowania produktów on-line – wylicza prof. Krzysztof Jajuga z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, prezes CFA Society Poland.

– Poza tym w polskich warunkach ETF–y to również efektywność podatkowa. Inwestor dostaje możliwość rozliczenia zysków i strat wspólnie z innymi inwestycjami giełdowymi, a w przypadku tradycyjnych funduszy rozliczane są oddzielnie – dodaje Bogdan Kornacki.

Fundusze ETF (notowane na giełdzie) oraz indeksowe odpowiadają już za prawie połowę amerykańskiego rynku funduszowego. Według szacunków Bank of America z grudnia 2019 r. aktywa amerykańskich funduszy ETF wynoszą ok. 4,3 bln dol., a pod koniec 2020 r. mają sięgać 5,3 bln dol., czyli o 23 proc. więcej. Za 10 lat, wedle najśmielszych szacunków, wartość tego rynku może wynieść aż 50 bln dol.! Jeśli chodzi o pozostałe rynki, to pasywne inwestowanie rozwija się także w Niemczech, Anglii i we Francji, ale wciąż jest tam niszą.

Podobnie jest w Polsce. Dopiero w ostatnich kilkunastu miesiącach ruszyły pierwsze polskie ETF–y, dzięki wysiłkom Agio Funds TFI we współpracy z Beta Securities Poland (wcześniej działał luksemburski ETF firmy Lyxor na WIG20). Ale aktywa tych funduszy niewiele znaczą w skali naszego rynku (wynoszą

Rozwój rynku amerykańskich funduszy ETF



eprasa.pl 7ba69f22a3

ok.105 mln zł). Nawet jeśli dodamy do tego aktywa funduszu Lyxor ETF WIG20 (120 mln zł) i Ipopema m–INDEKS (40 mln zł), daje to sumę niespełna 265 mln zł. Tymczasem aktywa polskich funduszy akcji wynoszą prawie 25 mld zł.

5,3 bln dol.

mają wynosić aktywa amerykańskich funduszy ETF pod koniec 2020 r.

Źródło: Prognoza Bank of America

Eksperci są zgodni co do tego, że polski rynek nie ma szans rywalizować z rynkiem amerykańskim pod względem popularności pasywnego inwestowania.

– Główne przyczyny to struktura rynku, sposób dystrybucji, brak realnej konkurencji ze strony zagranicznych firm oraz znikoma wiedza i świadomość na temat zalet i wad zarówno aktywnego, jak i pasywnego inwestowania. Dopóki fundusze w Polsce będą sprzedawane przez sprzedawców, którzy chcą na nich zarobić jak najwięcej, a nie świadomie kupowane przez klientów, dopóty takie instrumenty nie będą miały większych szans w konkurencji z wysokomarżowymi produktami – uważa prof. Tomasz Miziołek z Uniwersytetu Łódzkiego, jeden z największych polskich ekspertów w zakresie funduszy inwestycyjnych. Dodaje, że niewiele zmienią tu regulacje prawne, takie jak dyrektywa MiFID II.

Mały słoń w składzie porcelany...

Wróćmy jednak do USA. Tam fundusze pasywne stały się na tyle znaczącą częścią rynku inwestycyjnego, że zaczyna to budzić obawy. Postrzegane są jak mały słoń w składzie porcelany: nie wyrządził zbyt wielkich szkód, ale są one tylko kwestią czasu.

Na razie rozwój inwestowania pasywnego na pewno zaostrzył konkurencję między funduszami aktywnie zarządzanymi oraz między funduszami hedge. Wartość środków ulokowanych w amerykańskich funduszach indeksowych i ETF przewyższyła już aktywa funduszy akcyjnych zarządzanych aktywnie – podał kilka miesięcy temu portal Morningstar. – Z rynku zniknęło spore grono nieświadomych inwestorów, którzy nie do końca wiedzieli, jak się po nim poruszać, i byli łatwym łupem dla zawodowców. Na parkiecie zostały tak naprawdę tylko fundusze pasywne, algorytmy albo inteligentne „rekiny", czyli rywalizacja się zaostrzyła i weszła na o wiele wyższy poziom – powiedział kilka tygodni temu Jamie Dinan, szef New York Capital Management, podczas Project Punch Card Conference.

W opinii prof. Krzysztofa Jajugi coraz ostrzejsza konkurencja między funduszami doprowadzi do wzrostu korelacji stóp zwrotu z inwestycji na rynku giełdowym. – To może oznaczać zbliżone wyniki inwestycyjne funduszy – wskazuje. A to, w gruncie rzeczy, nie jest dobra wiadomość dla klientów lubiących ryzyko.

Lista zagrożeń, jakie mogą wynikać z dynamicznego rozwoju pasywnych funduszy, jest jednak długa. Znalazło się na niej przede wszystkim zmniejszenie efektywności rynku. – Rosnąca rola pasywnych inwestorów redukuje znaczenie inwestorów stosujących analizę fundamentalną, co może prowadzić do coraz większych i powszechniejszych odchyleń kursów akcji od ich fair value, czyli od wartości godziwej – tłumaczy prof. Miziołek.

Innym zagrożeniem jest przewartościowanie akcji niektórych typów spółek, z sektorów, które są popularne i odgrywają znaczącą rolę w portfelach replikowanych indeksów. – Olbrzymie pieniądze trafiające do takich funduszy wymuszają kupno przez zarządzających akcji spółek należących do tych indeksów, bez względu na to, czy są one przewartościowane, czy nie. Problem staje się jeszcze poważniejszy, gdy dotyczy to niszowych, niepłynnych segmentów rynku akcji lub papierów dłużnych bądź mniej płynnych rynków krajowych. Na razie tego typu przypadki są rzadkie – tłumaczy prof. Miziołek.

– W wypadku dalszego dynamicznego rozwoju tego rynku i powstania wielu funduszy pasywnych odwzorowujących wartość tego samego indeksu przez replikację pełną lub częściową może się pojawić ryzyko ograniczenia liczby akcji w wolnym obrocie, czyli ryzyko zmniejszenia tzw. free float – wskazuje dr Dawid Dawidowicz z Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie. – Jednak mogłoby do tego dojść tylko przy założeniu, że fundusze te nie oferowałyby posiadanych papierów wartościowych inwestorom do wykorzystania w ramach krótkiej sprzedaży. W przeciwnym wypadku fundusze takie mogą się nawet przyczynić do zwiększenia płynności na rynku – zastrzega.

Poza tym niektórzy eksperci wskazują, że dalszy rozwój rynku funduszy pasywnych może się przyczynić do kreowania baniek spekulacyjnych, do zmniejszenia stopnia ochrony przed spadkami na giełdzie czy do

> Jedną z zalet inwestowania pasywnego są niewielkie koszty zarządzania, kilkakrotnie niższe niż w przypadku tradycyjnych funduszy aktywnych

eprasa.pl 7ba69f22a3

zredukowania roli nadzoru korporacyjnego. – Myśląc o potencjalnych zagrożeniach stojących za tego rodzaju inwestycjami pasywnymi, można z pewnością pomyśleć o okresach bessy. Chociaż badania naukowe prowadzone na przykładzie rynku amerykańskiego pokazują, że w długim okresie fundusze pasywne przynoszą wyższe zyski od aktywnie zarządzanych, to jednak należy mieć świadomość, iż jeśli indeks giełdowy spada, na inwestycji będzie strata. Jeśli inwestorowi zabraknie w tym czasie cierpliwości, by przeczekać ten okres, lub z innych względów będzie potrzebował nagle wycofać kapitał, poniesie realną stratę – wskazuje prof. Izabela Pruchnicka-Grabias z Instytutu Bankowości SGH.

...który może się stać ryzykiem systemowym

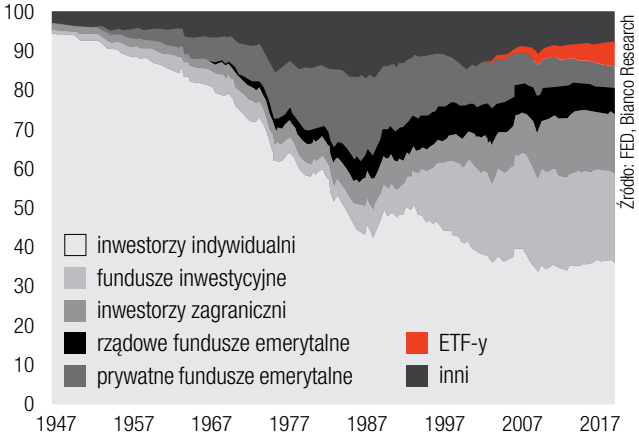
Poza tym, gdyby udział rynkowy pasywnych funduszy rzeczywiście stał się duży, będzie można mówić o zagrożeniach z punktu widzenia ryzyka systemowego. – Jeśli przykładowo dojdzie do głębokiego kryzysu, a wycena aktywów na rynkach finansowych zacznie dynamicznie spadać, będzie to przyczyną ponoszenia strat przez osoby inwestujące w fundusze zarządzane pasywnie, co prawdopodobnie będzie skutkować masowymi wyprzedażami intensyfikującymi spadki cen aktywów finansowych i tym samym pogłębiającymi sytuację kryzysową – ostrzega prof. Pruchnicka-Grabias. – Inaczej w takiej sytuacji mogą radzić sobie fundusze zarządzane aktywnie, stosując tzw. krótką sprzedaż lub krótkie pozycje w instrumentach pochodnych i wykorzystując spadki cen do uzyskiwania dodatnich stóp zwrotu dla lokujących w nie środki inwestorów – dodaje.

Wygląda na to, że wpływ funduszy pasywnych na Wall Street obecnie jest przeceniany. Wartość papierów znajdujących się w ich posiadaniu stanowi ok. 12 proc. wartości amerykańskiego publicznego rynku akcji, odpowiadają za mniej niż 5 proc. obrotu – wynika z danych firmy inwestycyjnej Vanguard. Większa część papierów jest w rękach funduszy zarządzanych aktywnie, funduszy emerytalnych, funduszy hedgingowych, firm ubezpieczeniowych, innych inwestorów instytucjonalnych oraz oczywiście inwestorów indywidualnych. W przypadku globalnego rynku akcji wskaźnik ten jest o połowę niższy i wynosi prawie 6,4 proc. – mówią szacunki Vanguard.

Pewne jest jedno – przyszłość inwestowania na rynkach akcji będą charakteryzować dwie tendencje i jedna z nich będzie związana z funduszami pasywnymi. – Zobaczymy coraz większy udział funduszy pasywnych, ale one będą dawały nowe możliwości, jak wybór stopnia ekspozycji na różne czynniki ryzyka. Poza tym będą się rozwijały aktywne strategie stosujące zaawansowane rozwiązania technologiczne i nowatorskie modele finansowe przy wyborze pojedynczych spółek – prognozuje prof. Jajuga.

Przyszłość rynków inwestycyjnych jawi się więc jako wielkie pole bitwy między inwestowaniem pasywnym i aktywnym. A jeśli fundusze pasywne dalej będą rosły w takim tempie jak do tej pory, to staną się nowego rodzaju ryzykiem systemowym. ●

Udział poszczególnych grup inwestorów w akcjach amerykańskich (w proc.)



Dlaczego fundusze pasywne pobierają niskie opłaty, tłumaczy dr Dawid Dawidowicz z Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie:

Popularność funduszy pasywnych wynika przede wszystkim z tego, że fundusz „podąża" za wybranym indeksem, odzwierciedlając jego zmiany. **Zaletą takiej polityki są niskie koszty zarządzania takim funduszem.**
Zarządzający nie starają się pokonać indeksu, ale go naśladują, dzięki czemu **koszty są relatywnie niskie i zbliżone do kosztów zarządzania nowymi funduszami oferowanymi w ramach Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK)**, gdzie ustawodawca w ustawie ograniczył wysokość opłaty za zarządzanie do 0,5 proc. W funduszach ETF opłata za zarządzanie wynosi ok. 0,5 proc. Dotyczy to także funduszy inwestujących w akcje.
Dla porównania typowe fundusze akcyjne pobierają opłaty za zarządzanie w wysokości ok. 3,5 proc., a w przeszłości zdarzały się także wypadki, gdy opłata ta wynosiła nawet 5 proc. Wartości Aktywów Netto (WAN).
Dodatkowo w wypadku niektórych funduszy pobierane są opłaty dystrybucyjne (manipulacyjne) w wysokości od 1 do 3 proc. wartości inwestowanej kwoty. W wypadku funduszy ETF dochodzi wprawdzie koszt prowizji maklerskiej (za zakup i sprzedaż), jednak w stosunku do ewentualnie występujących opłat manipulacyjnych jest on relatywnie niski.
Należy także zaznaczyć, że w wypadku innych niż ETF-y funduszy pasywnych, tzn. funduszy nienotowanych na giełdzie, opłata manipulacyjna/dystrybucyjna może nie być pobierana w ogóle. To sprawia, że z punktu widzenia inwestorów i ponoszonych przez nich kosztów fundusze te są bardzo atrakcyjne.

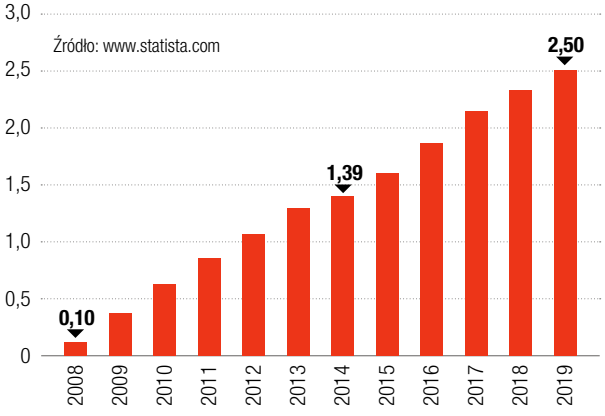
eprasa.pl 7ba69f22a3

Projekt Libra zaniepokoił banki centralne

Kiedy w czerwcu 2019 r. globalny portal społecznościowy Facebook ogłosił plan wprowadzenia za rok do obiegu waluty cyfrowej o nazwie LibraCoin, banki centralne USA, Francji, Szwajcarii i innych krajów oraz organy nadzorujące rynek finansowy zabrały głos. Przede wszystkim wyrażały one obawy o bezpieczeństwo systemu transakcji, poziom ochrony konsumentów oraz stabilność systemu finansowego.

Ten niepokój i niechęć banków centralnych bierze się stąd, że Facebook jest potężną korporacją o zasięgu globalnym, o liczbie aktywnych użytkowników zbliżonej do 2,5 mld osób i równie dużych dochodach. Zresztą David Marcus, szef projektu Libra, sam zapowiedział, że nowa waluta wprowadzi duże zmiany na rynkach finansowych oraz w systemach bankowych. Powstałaby bowiem alternatywna, globalna sieć płatnicza z własną cyfrową walutą.

Liczba aktywnych użytkowników Facebooka
(w miliardach osób)



Mark Zuckerberg, twórca i szef Facebooka, często używa argumentu, że LibraCoin pozwoli ograniczyć poziom wykluczenia finansowego na świecie. Użytkownicy portalu otrzymają dostęp do usług finansowych, przekazywania pieniędzy czy realizacji płatności – nawet ci, którzy nie mają konta bankowego, jedynie smartfon. Uruchomienie tego projektu planowane jest najpierw w krajach rozwijających się, gdzie dostęp ten jest rzeczywiście trudniejszy. Zwykle też w takich krajach wnikliwość organów nadzorczych jest mniejsza...

Trzeba zaznaczyć, że analitycy uważają LibraCoin za rodzaj kryptowaluty o stabilnej wartości (stablecoin), gwarantowanej przez walutę fiducjarną, np. dolar, złoto lub koszyk tego typu aktywów. Wynika to stąd, że Facebook ogłosił, iż w koszyku walut gwarantujących wartość LibraCoin będą: dolar USA, dolar Singapuru, euro, funt brytyjski oraz jen. Przykładowymi walutami tego typu są Tether (USDT) oraz USDCoin (USDC). Wahania ich kursu są minimalne.

Z kolei od strony technologicznej LibraCoin to bardziej token (wirtualny żeton, który może pełnić funkcję pieniądza, np. w grach komputerowych) niż waluta cyfrowa, chociaż dla użytkownika nie ma to żadnego znaczenia. Tokeny służą do realizacji płatności lub jakieś innej funkcji w aplikacjach (np. zebranie środków na realizację projektu). W internecie są dostępne platformy (np. ethernum, NEO czy EOS), na których można tworzyć własne tokeny. Jeśli chodzi o walutę LibraCoin, to jej portfel ma być dostępny w aplikacjach WhatsApp, Messenger oraz dedykowanej aplikacji Calibra.

Warto przypomnieć, że Facebook już raz, w 2011 r., próbował uruchomić coś na kształt wewnętrznej waluty dla swoich użytkowników. Nazywała się ona Facebook Credits (FBC) i była dostępna w 15 krajach świata, w tym w USA. Kurs jednego tokena był stały i wynosił 10 centów (1 FBC = 0,1 USD). Można go było kupić m.in. w supermarketach sieci Walmart i Tesco. Jednak w 2013 r. urząd regulacji rynku finansowego w Stanach wydał przepisy dotyczące walut wirtualnych i projekt Facebook Credits został zakończony.

Projekt Libra jest realizowany przez stowarzyszenie Libra, w skład którego weszło 28 największych firm technologicznych i finansowych, takich jak VISA, MasterCard, eBay, Uber, PayPal, CoinBase, Stripe i Andreessen Horowitz. Jak można przeczytać w mediach, każda z tych firm zapłaciła za udział w projekcie ok. 10 mln dolarów. W zamian otrzymała prawo do obsługi jednego węzła walidatora transakcji w budowanej sieci płatności walutą cyfrową LibraCoin.

Wyrazem zaniepokojenia władz Stanów Zjednoczonych było zwołanie posiedzenia Kongresu USA w połowie lipca ubiegłego roku, które zostało poświęcone wyłącznie projektowi Libra. W wyniku

eprasa.pl 7ba69f22a3

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



przesłuchań okazało się, że LibraCoin nie jest zdecentralizowana, jak to zwykle ma miejsce w przypadku walut cyfrowych, które wykorzystują technologie blockchain.

Prezydent USA Donald Trump napisał na Twitterze, że jeśli Facebook chce działać jak bank, to musi spełnić wszystkie wymagania stawiane tego typu instytucjom. Podobnie wypowiedział się szef Rezerwy Federalnej, Jerome Powell.

Prezes Banque de France, François Villeroy de Galhau, powiedział na początku grudnia 2019 r., że strefa euro powinna zareagować na inicjatywy emisji pieniądza przez prywatne instytucje. Ogłosił też, że bank rozpoczyna testowanie cyfrowej wersji euro przeznaczonej do transakcji o bardzo wysokiej wartości. W tym samym czasie również prezes Europejskiego Banku Centralnego Christine Lagarde wspomniała o konieczności utworzenia e-euro.

Podobne stanowisko zajął prezes Bundesbanku Jens Weidmann, który w wywiadzie opublikowanym kilka dni temu oświadczył, że jeśli projekt Libra będzie kontynuowany, to Unia Europejska powinna posiadać swój własny token, ale nie jest to zadanie dla banków centralnych.

Prezes Bank of England, Mark Carney, zaproponował, aby największe banki centralne zbudowały podobną do LibraCoin walutę cyfrową, która zastąpiłaby dolara amerykańskiego i stałaby się światową walutą rezerwową.

Przeciwko funkcjonowaniu cyfrowej waluty LibraCoin opowiedział się także prezes Banku Centralnego Szwajcarii (SNB), Thomas Jordan, chociaż Stowarzyszenie Libra ma właśnie siedzibę w Szwajcarii. Podobne stanowisko zajęły banki centralne Japonii i Indii.

Również ministrowie finansów państw Unii Europejskiej przyjęli 5 grudnia 2019 r. stanowisko, że prywatne waluty cyfrowe, takie jak LibraCoin, nie powinny być obecne na terytorium UE ze względu na ryzyko, jakie stwarzają dla stabilności systemu finansowego. Chodzi o niebezpieczeństwo prania brudnych pieniędzy, finansowania handlu narkotykami, ryzyko defraudacji itp. Należy najpierw wprowadzić regulacje określające sposób funkcjonowania kryptowalut typu stablecoin.

Obawy o bezpieczeństwo uczestników planowanej sieci płatniczej, w której ma funkcjonować LibraCoin, są uzasadnione i wynikają z fatalnej reputacji, jaką ma Facebook w związku z aferą wycieku danych z kont użytkowników tej sieci. Przypomnijmy, że brytyjska firma Cambridge Analytica wykorzystała dane 87 mln użytkowników Facebooka do przewidywania i wpływania na ich decyzje wyborcze w kampanii prezydenckiej w USA w roku 2016. Okazało się, że to sam Facebook udostępnił te dane (bez wyraźnej zgody użytkowników) pomiędzy 2007 a 2014 r. Po śledztwie Amerykańska Federalna Komisja Handlu (FTC) nałożyła na giganta karę w wysokości 5 mld dolarów, Niemiecki Federalny Urząd Sprawiedliwości (BfJ) – karę 2 mln euro, a brytyjski Komisarz ds. informacji (ICO) – grzywnę w wysokości 500 tys. funtów.

Opór ze strony banków centralnych i regulatorów przeciwko projektowi Facebooka był tak duży, że w październiku 2019 r. ze Stowarzyszenia Libra wycofały się kolejno: PayPal, MasterCard, VISA, eBay, Stripe i Mercado Pago.

Jednak banki centralne nie skupiają się jedynie na krytyce i nie pozostają bezczynne. Jak podaje Bank Rozrachunków Międzynarodowych (BIS) w Bazylei w swoim raporcie „Proceeding with caution – a survey on central bank digital currency" (2019), połowa z indagowanych 63 banków centralnych od dłuższego czasu prowadzi badania nad możliwością wprowadzenia własnych walut cyfrowych, opartych na technologii blockchain. Do najbardziej zaawansowanych należą Bank Szwecji realizujący projekt e-krona, Bank Turcji, który ma zamiar wprowadzić cyfrową Lirę w 2020 r., oraz Bank Urugwaju, który zakończył prace nad e-peso.

Ostatnio Ludowy Bank Chin (BoC) oświadczył, że współpracuje z gigantem w handlu internetowym – koncernem Alibaba – nad własną walutą cyfrową, która ma być gotowa w połowie 2020 r.

Także Stowarzyszenie OMFIF przygotowało raport pt. „Central bank digital currencies" (2019), w którym znaczna część banków centralnych uczestniczących w ankiecie potwierdziła zaawansowanie prac nad walutami cyfrowymi.

Czy LibraCoin może zagrozić walutom narodowym? Wydaje się, że nie, gdyż banki centralne nie pozwolą na odebranie sobie monopolu na emisję pieniądza. Ale na pewno wpłynie to na intensyfikację prac nad ich własnymi walutami cyfrowymi (CBDC). A ich wprowadzenie, jak pisałem w tym miejscu kilka miesięcy temu, zmieni całkowicie charakter współczesnej polityki pieniężnej. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3



ADAM JACKOWSKI

Sam na sam z chatbotem

Klienci banków muszą zaakceptować to, że coraz częściej będą wchodzić w interakcje z komputerem, a nie z „żywym" pracownikiem, aby rozwiązać swój problem lub zadać pytanie. Banki polubiły chatboty, bo te nie proszą o urlop i nie zdarzają im się gorsze dni, a przede wszystkim ograniczają koszty obsługi klienta

fot. Shutterstock

eprasa.pl 7ba69f22a3

Dziś coraz częściej, wchodząc na internetową stronę banku, firmy ubezpieczeniowej, turystycznej czy telekomunikacyjnej, użytkownik dostrzega na ekranie komputera komunikat: „Zadaj nam pytanie" lub „Jak możemy Ci pomóc?". Z reguły w tego rodzaju komputerowych czatach wykorzystywane są tzw. chatboty, czyli boty internetowe zaprojektowane do prowadzenia konwersacji z wykorzystaniem języka naturalnego poprzez komunikatory internetowe, takie jak Messenger, Slack czy WhatsApp. Funkcję chatbota spełniają także wirtualni asystenci, tacy jak Siri czy Alexa, którzy są w stanie podać zarówno aktualną prognozę pogody dla danego miejsca, jak i sprawdzić, czy w kalendarzu użytkownika wpisane są jakieś spotkania.

Jak wyjaśnia firma SAS Institute, chatboty potrafią się komunikować z człowiekiem dzięki przetwarzaniu języka naturalnego. Technologie z tego zakresu stanowią dziedzinę sztucznej inteligencji, za ich sprawą maszyny są w stanie czytać, analizować i interpretować język ludzki. Pozwala im to zrozumieć zarówno jego strukturę, jak i znaczenie poszczególnych zdań, a także sformułować odpowiedź, która będzie korespondowała z postawionym pytaniem. Im więcej interakcji chatbota z użytkownikiem, tym więcej maszyna będzie rozumiała, a sama konwersacja będzie bardziej płynna i naturalna. Odpowiedzi na pytania klienta są formułowane na podstawie analizy podobnych zapytań z przeszłości.

Być może nie wszystkich klientów informacja i świadomość, że rozmawiają z botem, by ucieszyły, ale bankowcy tego wcale specjalnie nie ukrywają.

– W naszym banku chatbot w postaci automatycznego systemu prowadzącego rozmowę z klientem w trybie tekstowym działa na samoobsługowym wniosku kredytowym dla nowych klientów. Na każdej stronie wniosku zagaduje klienta dedykowanym tekstem. Rozumie pytania zadane językiem naturalnym i udziela odpowiedzi dotyczących ogólnej wiedzy bankowej i oferty produktowej Alior Banku oraz procesu wnioskowania o pożyczkę gotówkową on-line – mówi Łukasz Wasilewski, menedżer ds. projektów w Departamencie Sprzedaży Internetowej w Alior Banku.

Należący do ING Banku Śląskiego portal Aleo.pl w raporcie „Automatyzacja w Polsce – szanse, obawy i zagrożenia", opublikowanym w grudniu 2019 r., patrzy na to zjawisko szerzej, zauważając, że coraz częściej płacimy za zakupy w automatycznych kasach, a jedzenie zamawiamy na samoobsługowym ekranie. Trzeba też dostrzec, że roboty i sztuczna inteligencja zastępują ludzi w coraz większej liczbie zadań. Raport Aleo.pl przytacza analizy Światowego Forum Ekonomicznego, z których wynika, że w ujęciu globalnym już dziś na każde 100 godzin pracy średnio 29 to praca maszyn. W 2025 r. mają to już być 52 godziny. Mówiąc krótko: klienci nie mają raczej wyjścia i muszą się przyzwyczajać do rozmów z chatbotami.

Botów coraz więcej

I w Polsce banki coraz szerzej wykorzystują boty w procesach bankowych. W ING Banku Śląskim pracownicy już od roku korzystają z Roboplatformy umożliwiającej im tworzenie własnych wirtualnych pomocników. Każdy z robotów–asystentów może działać w dwóch trybach: wspomagać pracowników banku w wykonywaniu powtarzalnych zadań lub pracować autonomicznie – wykonując procesy bez ludzkiej ingerencji. Roboty mogą wykonywać zadania według ustalonego harmonogramu bądź automatycznie reagować na określone zdarzenia.

– Szeroko pojęta automatyzacja często eliminuje konieczność wykonywania pewnych monotonnych czynności, jednak postępujący rozwój technologiczny tworzy nowe zapotrzebowania. Tak było, jest i nie ma powodów, by myśleć, że będzie inaczej. W ING Banku Śląskim działa dziś ponad 1500 robotów. Wspomagają one pracę w wielu obszarach – od procesów raportowania, przez księgowość, aż po działania zakupowe czy sprzedażowe. Jednym z ciekawszych wdrożeń jest robot analizujący ofertę konkurencji, a z bardziej przyziemnych przykładów warto wspomnieć choćby o robocie rejestrującym faktury elektroniczne w systemie ERP – mówi Jacek Tochowicz z Centrum Operacyjnej Transformacji Cyfrowej ING Banku Śląskiego.

Dodaje, że implementacja nowoczesnych rozwiązań jest tym łatwiejsza, że korzystanie z nich wymaga jedynie podstawowej wiedzy informatycznej. – Osoby zajmujące się zawodowo Excelem z wykorzystaniem VBA mogą się nauczyć tworzenia zaawansowanych robotów nawet w tydzień – ocenia Jacek Tochowicz.

Tomasz Ludwin, dyrektor Departamentu Operacji Bankowych i Wsparcia Sprzedaży w Banku Ochrony Środowiska, zainteresowanie jego banku chatbotami tłumaczy tym, że stara się on wychodzić naprzeciw oczekiwaniom swoich klientów: – Widząc znaczące zainteresowanie naszymi usługami, a tym samym prognozując utrzymanie wzrostu liczby klientów, jesteśmy w trakcie analizy możliwości wykorzystania chatbotów do ich obsługi. Obecnie w szczególności analizujemy możliwości zastosowania voicebotów, które planujemy wykorzystać do wsparcia działań sprzedażowych, jak również do badania satysfakcji naszych klientów.

Ponadto BOŚ realizuje obecnie pierwszą w banku robotyzację procesów operacyjnych. – Robotyzujemy najbardziej powtarzalne procesy biznesowe, wykorzystując programy komputerowe, które symulują pracę człowieka, czyli tzw. RPA – Robotic Process Automation. Robot wykonuje powtarzalną pracę bezbłędnie i znacznie szybciej niż człowiek. Dzięki temu zespół

eprasa.pl 7ba69f22a3

> W ING Banku Śląskim działa dziś ponad 1 500 robotów. Wspomagają one pracę – od procesów raportowania, przez księgowość, aż po działania zakupowe czy sprzedażowe

pracowników, którzy przed robotyzacją realizowali takie zadania, może się zająć innymi, bardziej wymagającymi działaniami. Zastosowanie RPA do robotyzacji procesów operacyjnych w BOŚ to krok w przyszłość i początek na drodze zastosowania tej technologii w kolejnych obszarach biznesowych oraz zwiększenie efektywności pracy całej instytucji – mówi Tomasz Ludwin.

Bankowe pomysły na chatboty

Także Jakub Garbus, ekspert bankowości omnikanałowej w Pekao SA, uważa, że nowe sposoby interakcji z urządzeniami i aplikacjami są jednym z ważniejszych kierunków rozwoju technologii w nadchodzących latach, które jego bank na bieżąco monitoruje i na których realne wykorzystanie poszukuje potencjału.

– Gartner szacuje, że w obecnym roku aż 30 proc. sesji w internecie będzie się odbywało już głosowo. My również dostrzegamy ten trend, dlatego coraz chętniej sięgamy po chatboty i asystentów głosowych jako kanały komunikacji i obsługi klienta. Potencjał tych rozwiązań jest szczególnie widoczny w automatyzacji procesów obsługi, co pozwala odciążyć pracowników i jednocześnie znacząco przyśpieszyć uzyskanie pożądanej przez klienta odpowiedzi. Rozwiązania na bazie botów w połączeniu ze sztuczną inteligencją i z uczeniem maszynowym otwierają kolejne możliwości – mówi Jakub Garbus.

Podkreśla, że Bank Pekao SA dostrzega perspektywy, które oferują obecnie dostępne interfejsy konwersacyjne, dlatego wnikliwie je analizuje i testuje.

– Przeprowadziliśmy wewnętrzne testy tych narzędzi przy wsparciu kilku polskich firm, aby ocenić ich potencjał i dobrze poznać tę technologię. Testowaliśmy różne rozwiązania z szerokim spektrum dostępnych funkcjonalności, przy założeniu optymalizacji komfortu dla naszych klientów. W zeszłym roku przeprowadziliśmy Service Jam, podczas którego zespoły pracowały nad stworzeniem osobistego asystenta. Uczestnikami były osoby zainteresowane tematem nowych technologii oraz botami, które w przyszłości mogą być potencjalnymi odbiorcami tego typu rozwiązań. Dzięki tym warsztatom zebraliśmy wiele oczekiwań oraz zobaczyliśmy różnorodne propozycje odpowiedzi na postawione wyzwanie. Prowadzimy także cykl spotkań, warsztatów, podczas których staramy się poznać oczekiwania klientów wobec tej technologii – zdradza Jakub Garbus.

Pierwszym efektem tych prac jest integracja aplikacji mobilnej PeoPay z Asystentem Google, wprowadzona pod koniec 2019 r. – Jako jedni z pierwszych na polskim rynku umożliwiliśmy klientom głosową obsługę (via Asystent Google) aplikacji mobilnej PeoPay, dzięki której szybko i wygodnie mogą oni sprawdzić stan konta, wygenerują kod BLIK czy zlecą przelew w systemie Android – dodaje ekspert Pekao SA.

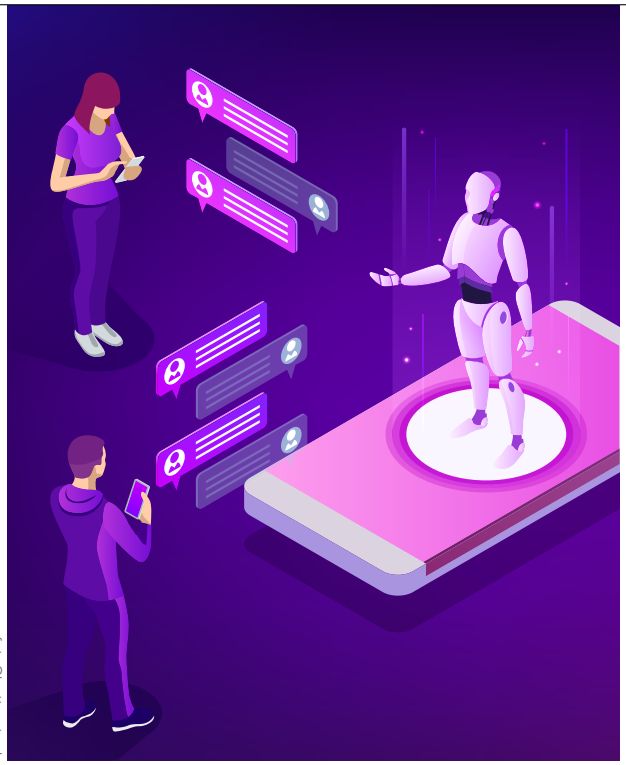
Po wsparcie do start-upów

Także PKO BP prowadzi kilka projektów związanych z chatbotami. Wspólnie ze start-upem Chatbotize buduje narzędzie służące do obsługi wydarzeń wewnętrznych w banku. – Snowbot i Let's Bot to pierwsi „wirtualni asystenci", którzy mieli okazję wspierać naszych pracowników. Po pierwszych udanych testach szukamy szerszego zastosowania tego rozwiązania w nowych obszarach banku. Chcemy zautomatyzować najczęstsze zapytania pracowników z różnych obszarów. Chatbotize stoi również za opracowaniem chatbota – startupowego asystenta, który na stronie internetowej Let's Fintech with PKO Bank Polski odpowie na pytania i wątpliwości start-upów zainteresowanych współpracą z naszą instytucją – informuje Paweł Wieciński z Departamentu Komunikacji Korporacyjnej w PKO BP.

We współpracy ze start-upem Emplocity PKO BP uruchomił natomiast narzędzie wykorzystujące sztuczną inteligencję w procesie rekrutacji. Kandydaci, którzy skorzystają z możliwości przeprowadzenia rozmowy z chatbotem, są potem profilowani i zgodnie z preferencjami dopasowywani do rekrutacji prowadzonych przez bank.

W PKO BP są przekonani, że w niedalekiej przyszłości chatboty mogą się okazać jednym z podstawowych narzędzi w procesie komunikacji z klientem. Bank wskazuje, że przemawia za tym kilka argumentów. Najważniejszym z nich są stale rosnące koszty obsługi klienta w kanałach zdalnych, gdzie ruch jest coraz większy. Wynika to głównie z preferencji pokolenia milenialsów i generacji Z, które wybierają czat jako główny kanał kontaktu z marką (nie tylko z bankiem). Według raportu Statista z 2018 r. 45 proc. respondentów preferuje chatboty jako podstawowy sposób komunikacji w zakresie obsługi klienta. Jak podaje Facebook, aż 58 proc. użytkowników czuje się pewniej, wysyłając do firm wiadomości, niż kontaktując się z nimi telefonicznie. – Wykorzystując ten trend, chatboty to już nie tylko narzędzia automatyzujące odpowiedzi na pytania, lecz również mające za zadanie zaangażować potencjal-

eprasa.pl 7ba69f22a3



fot. Shutterstock

nego klienta, budować z nim relację, a finalnie dokonać sprzedaży produktu lub usługi – podkreśla Paweł Wierciński.

Dlatego od połowy ubiegłego roku PKO Bank Polski prowadzi testy asystenta głosowego nazwanego Talk to IKO. Pomoże on klientom w podstawowej nawigacji po aplikacji, przypomni saldo rachunku czy wykona przelew. Docelowo przy pomocy asystenta będzie można wykonywać wszystkie operacje dostępne z poziomu bankowości mobilnej IKO, a także korzystać z funkcji doradczych i wsparcia w zarządzaniu finansami.

Czy chatbot poprawi jakość komunikacji?

Paweł Rzewuski, zastępca dyrektora Departamentu Systemów Informatycznych Banku Pocztowego, uważa, że tematyka sztucznej inteligencji, która na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci miała wzloty i upadki, przeżywa dziś renesans. – Coraz większa dojrzałość rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji pozwala usprawniać wiele procesów, które „do wczoraj" były zarezerwowane dla ludzi albo siermiężne – jak IVR, który był wystarczający na swoje czasy. Dziś korzystając z niego, mamy poczucie, że zanim wybierzemy te wszystkie numerki, które naprowadzą nas na właściwego rozmówcę, kontynenty zdążą zmienić swoje położenie, a na koniec i tak usłyszymy, że wszyscy konsultanci są zajęci. Pozostajemy jedynie z przeświadczeniem, że sprawnie potrafimy wciskać cyferki – zauważa Paweł Rzewuski.

Dlatego nie dziwi go, że w biznesie szuka się innych rozwiązań, które przyśpieszą i udoskonalą jakość komunikacji. A w tej sytuacji rozwój botów odpowiedzialnych za komunikację (chatboty/voiceboty) nie jest przypadkowy. – Roboty odbierają połączenia telefoniczne, słuchają wypowiadanych przez nas komunikatów i podejmują stosowne działania, np. umawiają nas na wizytę u lekarza czy informują o stanie rachunku. W Banku Pocztowym oczywiście także aktywnie poszukujemy możliwości wykorzystania nowoczesnych technologii w celu poprawy procesów komunikacji zarówno wewnątrz banku, jak i w kontakcie z klientami. Aktualnie implementujemy rozwiązanie pomagające w kontakcie z klientami w zakresie bieżącego informowania o zobowiązaniach – mówi Paweł Rzewuski.

Jednym ze stosowanych sposobów kreowania nowych pomysłów przez Bank Pocztowy jest akademia innowacji, której uczestnicy w trybie warsztatowym projektują nowoczesne procesy i produkty, koncentrując się także na wykorzystaniu w codziennej pracy chatbotów i voicebotów. Paweł Rzewuski ma nadzieję, że realizacja zebranych pomysłów z wykorzystaniem nowych technologii będzie istotnym wsparciem pracowników w tak prozaicznych czynnościach jak odblokowanie hasła, co pozwoli ograniczyć zaangażowanie ludzi w ten proces i wykorzystać ten czas na inne czynności lub wsparcie konsultantów podczas obsługi telefonicznej, w której voicebot aktywnie słucha rozmów i proponuje najlepsze rozwiązania.

> PKO Bank Polski prowadzi testy asystenta głosowego nazwanego Talk to IKO. Pomoże on klientom w podstawowej nawigacji po aplikacji, przypomni saldo rachunku czy wykona przelew

– W Banku Pocztowym jesteśmy zwolennikami małych kroków zmieniających rzeczywistość. Zmieniamy siebie i dostosowujemy się do otaczającego nas świata, nie zapominając o tym, że ten świat także kreujemy. Dlatego konsekwentnie realizujemy strategię ulepszania i automatyzowania procesów, tak aby zwiększyć jakość obsługi i pracy. I to nie jest nasze ostatnie słowo – zapowiada Paweł Rzewuski.

Klienci polubią nową formę kontaktu?

Halina Karpińska, dyrektor Departamentu Bankowości Elektronicznej w Banku Millennium, jest przekonana, że klienci przyzwyczają się do chatbotów i po-

eprasa.pl 7ba69f22a3

lubią tę formę kontaktu. – W aplikacji mobilnej Banku Millennium używamy unikatowego na skalę polskiego sektora bankowego chatbota Milla, który oprócz odpowiadania na pytania potrafi przyjąć i wykonać zlecenie. Jest więc chatbotem transakcyjnym, umożliwiającym takie operacje jak zlecenie przelewu (również BLIK), przeszukiwanie historii operacji, doładowanie karty prepaid czy telefonu. Co więcej, zlecenie może być wykonane jednym zdaniem, np. „Zrób przelew do Moniki na 20 zł za pizzę" – mówi Halina Karpińska.

I – jak dodaje – Milla sama uzupełnia zlecenie przelewu oraz prosi użytkownika o akceptację, można się z nią porozumiewać tekstowo (pisząc) lub głosowo. Milla potrafi odpowiedzieć na głos, co tworzy wrażenie naturalnej, ludzkiej konwersacji. Nasz chatbot ma pełną wiedzę o użytkowniku aplikacji – znając jego produkty i usługi, możliwości i dostępne opcje (np. aktywne konta, karty, limity transakcyjne itp.), może go obsługiwać z zachowaniem najwyższych standardów jakości i bezpieczeństwa. Gdy nie jest pewna, potrafi dopytać o szczegóły. Jeśli nie potrafi wykonać polecenia, może przekierować klienta do odpowiedniej sekcji w aplikacji. Po wyrażeniu zgody na takie rozwiązanie klient zostanie przekierowany na konkretny ekran w aplikacji, gdzie może wykonać pożądane zadanie.

> Alior Bank ma w planach automatyzację wielu procesów na infolinii i stworzenie nowego kanału komunikacji z klientami w postaci chatbota konwersacyjnego

– Z racji mnóstwa zagregowanych w aplikacji usług nawigowanie przez Millę jest bardzo dużym ułatwieniem. Pełni więc funkcję przewodnika, którzy porozumiewa się z klientem w naturalny dla niego sposób – podkreśla Halina Karpińska.

Według niej doświadczenia Banku Millennium po wprowadzeniu chatbota pokazują, że tego typu rozwiązania zyskują na popularności i mogą stanowić alternatywną formę kontaktu z klientami. – Kolejne zastosowanie sztucznej inteligencji to analiza danych. Dzięki niej możliwe będzie znacznie dokładniejsze badanie zachowań klienckich i na tej podstawie jeszcze lepsze dostosowanie usług do indywidualnych potrzeb konkretnych osób. Sztuczna inteligencja może też znaleźć zastosowanie w obszarze podwyższania poziomu bezpieczeństwa i wykrywania wyłudzeń. System mógłby konsekwentnie uczyć się rozpoznawania nowych zagrożeń i na podstawie podejrzanych zachowań klientów wykrywać np. przyszłe nadużycia, zanim jeszcze nastąpią. Spectrum zastosowań sztucznej inteligencji w świecie finansów jest zatem bardzo szerokie – przekonuje Halina Karpińska.

Banki chcą inwestować w chatboty

W rozwój chatbotów zamierza dalej inwestować Alior Bank. – Mamy już doświadczenie we wdrażaniu voicebotów – przykładem jest Wirtualny Doradca. Na pewno będziemy się posiłkować tym doświadczeniem, wdrażając kolejne projekty. Na dzień dzisiejszy nasz wirtualny asystent to rozwiązanie wykorzystywane przy procesach miękkiej windykacji, badaniach marketingowych, wsparciu sprzedaży i w kontakcie z nowymi klientami – mówi Marcin Rogalski, dyrektor Działu Digitalizacji i Rozwoju AI.

Zdradza, że Alior Bank ma w planach automatyzację wielu procesów na infolinii i stworzenie nowego kanału komunikacji z klientami w postaci chatbota konwersacyjnego. – Początkowo byłby on w stanie udzielać klientom odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania. W późniejszej fazie rozwoju mógłby też wykonywać część operacji transakcyjnych. Rozpoznawanie języka naturalnego zarówno w formie mówionej, jak i pisanej umożliwi także automatyzację procesów operacyjnych oraz wzmocnienie wewnętrznych funkcji kontrolnych – zapowiada Marcin Rogalski.

Zainteresowanie banków chatbotami nie może dziwić. Dzięki nim są one bowiem w stanie udzielać natychmiastowych odpowiedzi na pytania w trybie 24/7. Korzyści biznesowe wynikające z użytkowania chatbotów są przede wszystkim związane z możliwością redukcji zespołów, a co za tym idzie – kosztów obsługi klienta. A jak wynika z raportu „Barometr zawodów 2019" dla Warszawy, pracownicy telefonicznej i elektronicznej obsługi klienta są w grupie zawodów deficytowych. Banki muszą jednak brać też pod uwagę to, że klienci nie zawsze jeszcze podchodzą entuzjastycznie do kontaktów z chatbotami. Jak podaje raport „Klient w Świecie Cyfrowym" autorstwa PwC, wiele zależy od tego, jakiego rodzaju sprawę chce załatwić użytkownik. 68 proc. ankietowanych zwraca uwagę, że elektroniczne i tradycyjne kanały obsługi mają odmienne funkcje. Ich zdaniem elektroniczne są skuteczniejsze podczas rozwiązywania mniej skomplikowanych problemów, natomiast te zawiłe klienci wolą zgłaszać przez kanały tradycyjne, np. za pośrednictwem poczty e–mail. – Należy pamiętać, że o formie kontaktu z firmą decyduje sam klient. Biznes musi się dostosować do jego oczekiwań i oferować różne formy interakcji. Inwestycja w chatboty może się przyczynić do odciążenia działu obsługi klienta, ale nie sprawi, że biznes będzie mógł z niego zrezygnować – przestrzega Miłosz Trawczyński, Business Consulting Manager w SAS Polska. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

MAREK JAŚLAN

Bank do usług...

Banki będą coraz bardziej rozbudowywać ofertę usług dodatkowych, niezwiązanych z tradycyjną działalnością finansową. Nie chodzi o to, by na tym dodatkowo zarobić, ale o to, by bardziej związać z sobą klienta



fot. Shutterstock

Banki cały czas starają się udoskonalać świadczone usługi finansowe, a przeciętnemu klientowi coraz trudniej wyłapać różnice w ich ofertach. Dziś praktycznie wszędzie można korzystać z bankowości internetowej, aplikacji mobilnych czy wybrać odpowiednią do potrzeb kartę płatniczą lub kredytową. Dlatego coraz częściej banki, aby się wyróżnić i bardziej związać z sobą klientów, wychodzą poza swoje tradycyjne pole działania, wprowadzając do portfolio usługi, które nie kojarzą się z tradycyjną bankowością w sposób oczywisty. W sektorze finansowym nazywa się je Value Added Services (w skrócie VAS), przez które można rozumieć dodatkowe usługi świadczone najczęściej za pośrednictwem kanałów cyfrowych.

Od razu trzeba też powiedzieć, że podobne zjawisko obserwuje się w innych sektorach. W telekomunikacji np. mówi się o ofercie konwergentnej lub pakietowej, w której operatorzy oprócz tradycyjnych usług, takich

eprasa.pl 7ba69f22a3

jak telefonia, internet czy TV, zaczną sprzedawać energię, gaz czy usługi ubezpieczeniowe lub monitoringu. Liderem w tym względzie jest grupa Cyfrowego Polsatu należąca do Zygmunta Solorza. Ale to nie ogranicza się tylko do telekomów, bo nawet branża energetyczna czyni pierwsze kroki w tę stronę. I tak Tauron zdobył dotacje unijne z Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa na budowę sieci szerokopasmowej na południu Polski i po zakończeniu tych inwestycji zamierza świadczyć usługi telekomunikacyjne. Z kolei Energa w ubiegłym roku jako pierwsza firma w branży energetycznej rozpoczęła sprzedaż prądu wraz z pakietem kanałów telewizyjnych. W ofercie „Telewizja tam, gdzie Ty" zaczęła proponować swym klientom kanały telewizyjne dostępne on-line na platformie WP Pilot.

Klientom zdecydowanie podoba się ten trend, bo dzięki temu mają dostęp do różnych usług w jednym miejscu, które mogą opłacać jedną fakturą czy bezpośrednio ze swego rachunku bankowego. Tym bardziej, że często wiąże się to z dodatkowymi korzyściami, takimi jak upusty cenowe za zakup kilku usług czy rabaty na zakupy w wybranym sklepie. Na tym ostatnim mocno bazuje np. stworzona przez Bank Millennium platforma zakupowa Goodie.pl oferująca m.in. dostęp do gazetek, informacji o zniżkach w sklepach stacjonarnych i internetowych oraz specjalne kupony rabatowe. Dostarcza ona klientom, a zarazem fanom „smartzakupów", dopasowane oferty, na dodatek on-line, w miejscu, gdzie się w danym momencie znajdują. Oferuje też opcję cashback, dzięki któremu można odzyskać część wydatków za zakupy.

Na początku drogi

W czerwcu, w trakcie Europejskiego Kongresu Finansowego (EKF), firma doradcza Deloitte zaprezentowała wyniki badań dotyczących tego, jak rozbudowany jest rynek niebankowych usług dodanych (VAS) w Polsce, jak zapatrują się na niego klienci banków i jakie są perspektywy generowania dodatkowych zysków poprzez wprowadzenie do oferty banku VAS-ów. Deloitte w badaniu doliczyło się na rynku niemal 250 VAS-ów, które dzielą się na różne kategorie, ale najczęściej pomagają klientom w załatwianiu spraw urzędowych i przy bieżących najprostszych płatnościach (parkometry, drobne usługi etc.).

Podczas dyskusji na ten temat w czasie EKF Cezary Stypułkowski, prezes mBanku, zwrócił uwagę, że VAS-y ułatwiają klientom płatności za dodatkowe usługi (np. w e-sklepach), ale też w innych obszarach codziennego funkcjonowania. I tak w mBanku zaobserwowano na przykład, że klienci dużo częściej korzystają z możliwości załatwiania spraw urzędowych poprzez aplikację banku. Na to wpływa również zaufanie klientów do banku jako instytucji, która w sposób bezpieczny przechowuje ich dane i chroni ich prywatność.

Z badania Deloitte natomiast wynika, że banki w Polsce są dopiero na początku drogi rozwijania VAS-ów. Portfolio takich usług najczęściej zawiera: ubezpieczenia, usługi urzędowe czy usługi concierge. Rzadziej są to programy rabatowe czy możliwość zakupu biletów komunikacji miejskiej, do kina lub do teatru.

Według firmy doradczej rozwojowi VAS-ów będzie sprzyjać to, że Polacy chętnie korzystają z usług cyfrowych i są otwarci na wprowadzane innowacje. Jak wynika z badania Deloitte, więcej niż 80 proc. badanych skorzystało z co najmniej trzech usług cyfrowych w ciągu ostatnich 12 miesięcy. Najczęściej wybierano śledzenie przesyłek (75 proc.), porównywanie cen produktów (59 proc.) czy programy lojalnościowe (45 proc.). Na czwartym miejscu (37 proc.) znalazła się możliwość załatwienia spraw i wniosków urzędowych za pośrednictwem bankowości internetowej. Pierwszą piątkę zamyka korzystanie z wideo na życzenie (35 proc.).

> Value Added Services (w skrócie VAS) to dodatkowe usługi świadczone przez firmy różnych branż, w tym finansową, najczęściej za pośrednictwem kanałów cyfrowych

– Bardzo podobnie wygląda lista najbardziej pożądanych przez klientów VAS-ów w kanałach bankowych. Największy potencjał utrzymania, ale też pozyskania nowych klientów dają usługi śledzenia przesyłek, możliwość kupna biletów komunikacji miejskiej, do kina i teatru oraz rezerwacji wizyty u lekarza. Ponad 50 proc. badanych chciałoby je mieć w swoim banku – komentował wyniki Daniel Majewski, starszy menedżer w zespole Doradztwa Strategicznego dla sektora finansowego w Europie Środkowej i Wschodniej w Deloitte. – Zbadaliśmy również, kto jest najbardziej otwarty na usługi cyfrowe. Są to klienci zamożni, tacy, którzy posiadają większą liczbę produktów bankowych i rachunek w kilku różnych instytucjach – dodał.

Klient chce więcej od banku, bo mu ufa

Zdaniem Deloitte VAS-y to droga, którą polskie banki będą musiały podążyć, jeżeli będą chciały dalej rozwijać swoje kanały zgodnie z potrzebami klientów. Ponadto instytucje bankowe są w dogodnej pozycji, aby rozwiązać największe problemy polskich użytkowników związane z usługami cyfrowymi. Aż 59 proc. ba-

eprasa.pl 7ba69f22a3

danych irytuje konieczność zakładania kolejnych kont w serwisach internetowych, by skorzystać z usług czy jakiejś oferty. Z kolei 56 proc. ankietowanych nie skorzystało z usługi cyfrowej co najmniej raz z obawy o prywatność swoich danych. Banki mają tę przewagę, że Polacy im ufają. 67 proc. jest zdania, że potrafią one lepiej zadbać o prywatność danych niż firmy technologiczne. – VAS-y są tym, co mogłoby pozwolić bankom się wyróżnić, tym bardziej, że niemal połowa naszych ankietowanych jest zdania, iż w tej chwili usługi bankowości internetowej i mobilnej poszczególnych instytucji nie różnią się znacząco między sobą. Usługi dodatkowe mogłyby to zmienić – uważa Grzegorz Cimochowski, lider sektora usług finansowych w Deloitte.

Opinię tę podziela Adrian Kaczmarek, dyrektor ds. współpracy strategicznej i wartości dodanych MŚP w Santander Bank Polska. – Usługi bankowe są powszechne, dostępne i... bardzo do siebie podobne. Rynek wystawia te same usługi w podobnych cenach, bazowa działalność banków nie będzie wyznacznikiem wyboru banku przez klienta. To jakość i wartość dodana będzie tym czynnikiem, który może ważyć na wyborach klientów. Jesteśmy przekonani, że zdobywać i utrzymywać klientów będą banki, które się wyróżniają, oferują usługi generujące wartość dodaną dla klienta – mówi Adrian Krawczyk.

Jak zauważa, dziś klienci realizują swoje potrzeby finansowe, nie przywiązując się do dostawcy świadczenia – przelew musi być zrealizowany tanio, szybko, bezproblemowo. Ma zabezpieczyć potrzebę, jaką jest transfer środków wynikający ze zobowiązań klienta. W Santander Banku mają więc świadomość, że sprawą mniej istotną jest to, który bank go zrealizuje. Dlatego naturalnym krokiem było uruchomienie dla klientów firmowych np. e-Księgowości.

Banki dostrzegają potrzeby klientów

– Zauważyliśmy, że sporym problemem dla przedsiębiorców jest odzyskiwanie należności, pozyskiwanie finansowania faktur czy potrzeba rozeznania w przepisach. Chcemy zaproponować takie rozwiązania, z których nasi klienci będą chętnie korzystać. Wszystko tworzymy z nimi i dla nich, więc w pierwszej połowie 2020 r. uruchomimy nowe wartości dodane, które pomogą w codziennym zarządzaniu relacjami z kontrahentami oraz wesprą zarządzanie płynnością finansową naszych klientów – zapowiada Adrian Kaczmarek.

Także największy w Polsce bank PKO BP podkreśla, że wspiera rozwój i cyfryzację polskich firm nie tylko poprzez dostarczanie usług finansowych, lecz również usług dodatkowych (tzw. VAS-ów) ułatwiających prowadzenie nowoczesnego biznesu. Przedsiębiorcy w PKO BP mogą korzystać z pięciu narzędzi, takich jak e-Windykacja, e-Prawnik, e-Księgowość, e-Sklep i asystent firmowy, ułatwiających zarządzanie firmą.

Sześć kategorii VAS-ów:

Oferty handlowe (platformy zakupowe i zniżki)

Lojalność (nagradzanie lojalnych klientów)

Doradztwo (podatki, cyberbezpieczeństwo etc.)

Cyfrowa administracja (interfejs do usług rządowych)

Ubezpieczenia stand-alone

Usługi wspierające (inne usługi ułatwiające życie)

Źródło: Deloitte

– Od sierpnia 2019 r. małe i średnie firmy mogą korzystać z e-Windykacji. Narzędzie opracowane przez start-up Vindicat umożliwia samodzielne monitorowanie płatności i efektywne odzyskiwanie należności z niezapłaconych faktur. e-Prawnik pozwala na szybką, kompleksową i całkowicie zdalną konsultację prawną u jednego z wielu specjalistów. e-Księgowość umożliwia m.in. wygodne fakturowanie, zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, szybki dostęp do płatności, analizę bieżącej sprzedaży i kosztów oraz prognozowanie wydatków. Asystent firmowy zapewnia wgląd do kluczowych danych: przepływy na koncie, koszty i przychody działalności, a dzięki połączeniu z kalendarzem zdarzeń i spotkań przypomina m.in. o konieczności opłacenia ZUS czy złożenia deklaracji VAT. Informacje z e-Księgowości przekazywane są do asystenta firmowego, dzięki czemu klienci mogą precyzyjnie planować swoje finanse. Natomiast przedsiębiorcy, którzy planują rozpoczęcie sprzedaży na szerszą skalę w internecie, mogą otworzyć sklep, korzystając z platformy e-commerce. Jest ona zintegrowana ze wszystkimi największymi systemami płatności internetowych, a także z wieloma firmami przewozowymi i kurierskimi. Umożliwia tworzenie witryn według własnego projektu lub na bazie gotowych szablonów. Pracujemy nad wprowadzeniem kolejnych, innowacyjnych rozwiązań, które są odpowiedzią na potrzeby naszych klientów – informuje Katarzyna Ewert-Gandzel z Departamentu Komunikacji Korporacyjnej PKO BP.

Krzysztof Konieczko, p.o. dyrektor Działu Daily Banking w Alior Banku, podkreśla natomiast, że jego bank już zauważył rosnącą liczbę klientów na rynku finansowym, którzy oczekują możliwości personalizacji usług tak, by te odzwierciedlały ich styl życia i zainteresowania.

– Badania rynkowe wskazują, że klienci oczekują możliwości dopasowania produktów i usług do swoich potrzeb i chcą płacić tylko za funkcjonalności, z których korzystają. W odpowiedzi na te oczekiwania Alior Bank we wrześniu 2017 r. wprowadził Konto Jakże Oso-

eprasa.pl 7ba69f22a3



biste, w którym zaoferował konto z podstawową funkcjonalnością oraz 10 tzw. korzyści uzupełniających do wyboru. Korzyści te obejmują np. bezpłatne wypłaty z bankomatów w Polsce lub za granicą, ubezpieczenie w podróży za granicą czy pomoc w nagłych wypadkach – pakiet assistance. W ramach pakietu korzyści klient sam może dopasować konto do swoich potrzeb: można je wybierać i zmieniać za pośrednictwem bankowości internetowej lub aplikacji mobilnej. W 2018 r. Konto Jakże Osobiste zostało wybrane najbardziej innowacyjnym produktem finansowym w konkursie EFMA–Accenture Distribution & Marketing Innovation Awards. Alior Bank otrzymał pierwsze miejsce w kategorii Offering Innovation, w której oceniano innowacje mające stanowić wartość dodaną do tradycyjnych produktów bankowych – mówi Krzysztof Konieczko.

Zapewnia on, że Alior Bank planuje dalszy rozwój oferty w oparciu o koncepcję Value Added Services, umożliwiającej przedstawienie atrakcyjnej oferty skierowanej do segmentów rynku, które mają zupełnie różne potrzeby. – Takie podejście pozwala pozyskiwać nowych klientów oraz zwiększyć zadowolenie tych, którzy już korzystają z oferty – uważa Krzysztof Konieczko.

Halina Karpińska, dyrektor Departamentu Bankowości Elektronicznej w Banku Millennium, jest przekonana, że banki doskonale zdają sobie sprawę z konieczności wzbogacania oferty o usługi pozabankowe. Dlatego, chcąc sprostać oczekiwaniom użytkowników, którzy wszystko chcą mieć dostępne pod ręką, najlepiej w jednej aplikacji, wzbogacają oferty o usługi spoza obszaru podstawowej działalności. Ekspertka nie ma wątpliwości, że przyszłość nowoczesnych banków wiąże się z jeszcze intensywniejszym udostępnianiem usług pozabankowych. – Bank Millennium rozumie tę potrzebę. Od dłuższego czasu usługi dodatkowe są elementem naszej strategii i sposobem na budowanie jeszcze lepszej relacji z klientem. Wpływają na doświadczenie klienta i jego komfort, dzięki czemu ma on większą przyjemność z korzystania z kanałów on-line. Korzyści dla banku są oczywiste – wyższe zaufanie i satysfakcja klienta przekładają się wprost na większą skłonność do polecania usług rodzinie i znajomym. Usługi dodatkowe, często bezpłatne, z reguły generują zysk w innym miejscu. Kluczowy jest więc dobór usług w taki sposób, by zaspokajały realne potrzeby klienta i ułatwiały mu życie. Ulokowanie ich w aplikacji mobilnej powoduje, że interakcja jest możliwa w czasie rzeczywistym i zgodna z tym, co klient robi w danym momencie – mówi Halina Karpińska.

W przypadku Banku Millennium klienci mają np. możliwość korzystania z MilleUrzędu. W zaciszu domowym z wykorzystaniem bankowego systemu internetowego mogą założyć Profil Zaufany, który otwiera drogę do usług e-urzędów, a tym samym składania wniosków i dostępu on-line do wielu informacji z zakresu administracji publicznej. Co ważne, korzystając z tej usługi, nie muszą pamiętać dodatkowych loginów ani haseł, wystarczą dane do logowania do systemu bankowego.

Halina Karpińska przekonuje, że ogromną popularnością cieszy się także możliwość składania wniosków o świadczenia rodzinne z programów Rodzina 500+ i Dobry Start 300+ poprzez serwis internetowy banku.

– Ułatwiamy nie tylko załatwianie spraw urzędowych, lecz również codzienne zakupy, udostępniając np. możliwość przechowywania kart lojalnościowych w telefonie czy zakup ubezpieczenia. Oferujemy też możliwość wykupienia polisy OC w bardzo unikatowej formie. Zamiast przepisywać dane pojazdu, wystarczy zeskanować kod z dowodu rejestracyjnego. Równie wygodny jest zakup ubezpieczenia turystycznego w naszej aplikacji. Dodatkowo w czasie obowiązywania ochrony, widget w aplikacji zapewnia bardzo szybki kontakt z ubezpieczycielem. Towarzyszymy klientom nie tylko podczas dalekich, lecz i bliskich podróży. Umożliwiamy im wygodny zakup biletu komunikacji miejskiej i opłacenia parkingu bez szukania drobnych – wylicza dyrektor Departamentu Bankowości Elektronicznej w Banku Millennium.

W tym roku Bank Millennium udostępnił też w swej aplikacji automatyczne płatności za autostrady firmy Blue Media. Po zarejestrowaniu samochodu w usłudze klienci banku mogą przejechać przez bramki na autostradach A1 i A4 bez potrzeby stania w kolejce po bilet. System po rozpoznaniu numeru rejestracyjnego auta podniesie szlaban, a opłata za przejazd pobierze się automatycznie ze wskazanego przez użytkownika konta lub karty kredytowej po zjeździe z autostrady.

fot. Shutterstock

eprasa.pl 7ba69f22a3

Szukanie partnera

To, że banki rozwijają usługi dodatkowe, nie dziwi Roberta Kuraszkiewicza, prezesa Banku Pocztowego. – Polski ekosystem bankowy systematycznie się rozwija i zmienia. Jedną z cech takiej ewolucji jest wprowadzanie usług dodatkowych, które często nie kojarzą się z tradycyjną bankowością. Zakup biletów komunikacji miejskiej, skorzystanie z aplikacji filmowej, wybór wymarzonego mieszkania – także takie usługi coraz częściej zaczynają oferować banki. W dobie cywilizacji cyfrowej to jeden ze sposobów na wzrost instytucji finansowych, a z drugiej strony – na zaspokojenie rosnących potrzeb klientów, którzy chcą zostać obsłużeni w jednym miejscu w jak najszerszym zakresie – zauważa Robert Kuraszkiewicz.

A w jaki sposób banki mogą poszerzyć swoją ofertę produktów niebankowych? Prezes Banku Pocztowego uważa, że jedną z dróg jest zakup wyspecjalizowanych firm lub inwestowanie w start-upy, które mogą oferować w przyszłości takie niestandardowe usługi. Inna metoda to skorzystanie z oferty już istniejącej na rynku, poprzez partnerów oferujących wybrany pakiet usług.

– Dla Banku Pocztowego naturalnie takim podmiotem jest Poczta Polska – największa tego typu instytucja w kraju. Wspólnie udało nam się zbudować wachlarz ciekawych usług, które są skierowane do klientów Banku Pocztowego. Bez względu na porę i miejsce z poziomu aplikacji mobilnej mogą oni zamówić usługę, a następnie uzyskać informację o oczekującej na odbiór korespondencji czy przesyłce, dzięki usłudze e-Awizo. Mogą także zamówić dostarczenie listów poleconych bezpośrednio do ich skrzynki na listy (z wyłączeniem tych, które z uwagi na przepisy prawa wymagają odbioru w placówce). Inna usługa ułatwia zakupy w internecie. Wybierając Pocztę Polską jako dostawcę zakupionych towarów o minimalnej wartości 30 zł, uzyska się zwrot części kosztów dostawy – nawet 200 zł w roku. Inne dodatkowe usługi oferowane przez bank ułatwiają prowadzenie firmy lub zarządzanie domowym budżetem. To taka mała księgowość. W naszej bankowości elektronicznej można uruchomić kalendarz, który będzie przypominał mailem lub esemesem o zaplanowanych płatnościach. Wszystkie faktury, rachunki można dodać w postaci skanu, zdjęcia czy mailem. Nasz system przypomni i ułatwi płatność zgodnie z wymaganym terminem. Mamy także ciekawą usługę dla klientów, którzy chcą wspierać osoby znajdujące się w trudnej sytuacji życiowej i czekające na pomoc. Wnioskując o kartę Mastercard z logotypem Caritas Polska do rachunku w Banku Pocztowym, klienci automatycznie przystępują do programu UratujęCię i zaraz po aktywacji karty, płacąc nią za zakupy, mogą zbierać punkty, które następnie przeliczane są na donacje dla osób potrzebujących – wyjaśnia Robert Kuraszkiewicz.

Zapowiada on, że oferta usług dodatkowych Banku Pocztowego będzie się dynamicznie rozwijać, w pierwszej kolejności dzięki synergiom z Pocztą Polską, większościowym akcjonariuszem banku. Nie znaczy to jednak, że bank zamyka się na innych partnerów mogących zaoferować usługi, z których Polacy chętnie korzystają. – Banki coraz intensywniej będą się przekształcać w swego rodzaju centra usług z różnych dziedzin naszego życia. Prawie każdy z nas ma rachunek bankowy, a z drugiej strony, chcąc oszczędzać swój czas i pieniądze, chcemy korzystać z usług sprawdzonych partnerów – nieważne, czy sprawiamy sobie i bliskim radość, kupując coś przez internet, czy wspieramy potrzebujących, angażując się w działalność charytatywną. Dlaczego nie zrobić tego w jednym miejscu przez bezpieczny, zaufany bank? – pyta retorycznie prezes Banku Pocztowego.

> Banki w Polsce są dopiero na początku drogi rozwijania VAS-ów. Portfolio takich usług najczęściej zawiera: ubezpieczenia, usługi urzędowe czy usługi concierge. Rzadziej są to programy rabatowe czy możliwość zakupu biletów

Nie chodzi o zyski

Warto też podkreślić, że celem banków, które wprowadzają usługi dodatkowe, z reguły nie jest wygenerowanie dodatkowych zysków. Oczywiście może tak być np. przy sprzedaży ubezpieczeń turystycznych – za polisę klient zapłaci. Nie będzie jednak chętny, by dodatkowo płacić np. za aplikacje do zarządzania finansami osobistymi czy wyasygnowania wyższej kwoty za zakup biletu do kina lub komunikacji miejskiej tylko dlatego, że może to zrobić przez aplikację bankową. Potwierdzili to uczestnicy debaty podczas czerwcowego EKF, zgodnie podkreślając, że kwestie opłacalności VAS-ów mają dla banków znaczenie drugorzędne – bardziej wskazując na ich wspierającą rolę dla innych usług bankowych i pozabankowych potrzebnych klientom.

I to jest element, który odróżnia branżę finansową od telekomunikacyjnej, gdzie operatorzy na usługach wchodzących w skład oferty konwergentnej chcą też zarabiać, a nie tylko budować lojalność klientów (choć taki cel także mają). Wynika to jednak z tego, że telekomy osiągają niższe marże niż banki na swoich podstawowych usługach. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

FINANSE

Stopy w NBP niezmienne od niemal pięciu lat

Podczas pierwszego spotkania decyzyjnego w 2020 r., 8 stycznia, Rada Polityki Pieniężnej podjęła decyzję o utrzymaniu stóp procentowych na niezmienionym poziomie. Stopa referencyjna wynosi 1,5 proc. i na tym poziomie utrzymuje się od marca 2015 r. Podczas konferencji prasowej prezes NBP prof. Adam Glapiński po raz kolejny zasugerował, że „z dużym prawdopodobieństwem" powinny one pozostać niezmienione do końca kadencji Rady w 2022 r. Przewodniczący RPP potwierdził też, że w jego ocenie następną zmianą stóp nie będzie podwyżka, ale obniżka stóp procentowych.

Banki dzielą się ryzykiem w faktoringu

Bank Gospodarstwa Krajowego już po raz drugi we współpracy z Santander Bank Polska i Santander Factoring umożliwił zwiększenie limitu na faktoring odwrotny polskiemu przedsiębiorcy. Umowa zakłada partycypację w ryzyku do kwoty 175 mln zł. W 2017 r. liczba klientów korzystających z faktoringu wynosiła nieco ponad 9 tys. Dziś jest ich już ponad 16 tys.

17,3 mld zł

wyniosła w 2019 r. łączna sprzedaż skarbowych obligacji detalicznych wobec 12,71 mld zł w 2018 r. – podał resort finansów 15 stycznia. Jest to w Polsce rekordowy wynik roczny.

Źródło: Informacja prasowa Ministerstwa Finansów

Marek Niechciał z UOKiK do UFG



Fot. Andrzej Wiktor, materiały prasowe

1 lutego 2020 r. dotychczasowy prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) Marek Niechciał obejmie funkcję członka zarządu Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego (UFG). „W związku z tym Marek Niechciał złożył dymisję z obecnie pełnionej funkcji prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, którą dziś przyjął premier Mateusz Morawiecki" – podał w Komunikacie UOKiK 23 grudnia. Niechciał był prezesem UOKiK w latach 2007–2008, a następnie od maja 2016 r.

Źródło: Materiały prasowe UOKiK

Moneta NBP o powrocie złota



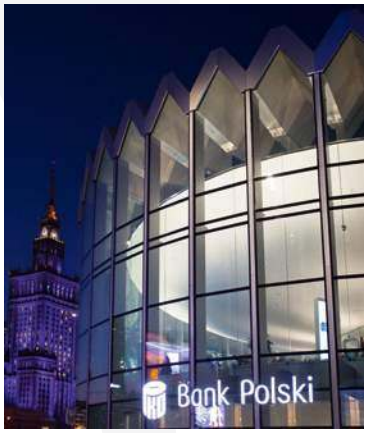
18 grudnia 2019 r. NBP wyemitował okolicznościową monetę ze złota „Powrót złota do Polski".

„Narodowy Bank Polski posiada obecnie 228,6 tony złota, z czego 105 ton jest składowane w skarbcach NBP. [...] Znaczące zwiększenie zasobu posiadanego złota stanowiło jedną z przesłanek podjęcia przez Zarząd NBP decyzji o dywersyfikacji miejsc przechowywania kruszcu, tak aby mniej więcej połowa rezerw złota, tj. 100 ton, znajdowała się w skarbcach NBP. W symbolicznym znaczeniu możemy uznać, że historia zatoczyła koło i – podobnie jak w II RP – w skarbcach banku centralnego znów znajduje się złoto. Fakt obecności znaczącej części rezerw złota na terenie Polski, w skarbcach NBP, podkreślamy emisją wyjątkowej monety w kształcie sztabki. Ta niezwykła moneta jest także naszym hołdem złożonym pracownikom przedwojennego Banku Polskiego SA, którzy z narażeniem życia i wielkim poświęceniem uchronili ówczesne zasoby złota przed przejęciem przez okupantów"

– pisze w folderze emisyjnym prof. Adam Glapiński, prezes NBP. Złota moneta o nominale 100 zł wyemitowana została w nakładzie do 2019 sztuk, jej cena wynosi 2 100 zł brutto.

Źródło: Materiały prasowe NBP

eprasa.pl 7ba69f22a3



PKO BP
najcenniejszą polską spółką 2019 roku

PKO Bank Polski SA zakończył 2019 r. ponownie jako najcenniejsza spółka notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Na ostatniej sesji minionego roku inwestorzy wyceniali wartość spółki na 43,1 mld zł. W ciągu trzech kwartałów 2019 r. bank wypracował 3,3 mld zł zysku – najwięcej w całym sektorze finansowym, po trzech kwartałach miał niemal 342 mld zł aktywów i obsługiwał 10,9 mln klientów indywidualnych.

PZU
zaangażowany w PPK

Powszechny Zakład Ubezpieczeń (PZU) zawarł kilkaset umów o zarządzanie Pracowniczymi Planami Kapitałowymi (PPK) z pracodawcami zatrudniającymi powyżej 50 osób, których obowiązek wprowadzenia PPK objął 1 stycznia 2020 r.
„Spośród dużych firm, zatrudniających powyżej 250 pracowników, które zaczęły wprowadzać PPK 1 lipca zeszłego roku, umowy o zarządzanie Planami podpisało z Grupą PZU ponad 1000. Na współpracę z Grupą PZU zdecydowały się m.in. PKN Orlen, a więc zatrudniająca kilkanaście tysięcy pracowników największa firma w Europie Środkowo-Wschodniej, Grupa Energa, Coca-Cola, PKP Intercity, Orbis, Poznańskie Zakłady Zielarskie Herbapol, Wittchen i Vistula" – podał PZU w komunikacie.

56 minut i 12 sekund

spędził średnio w grudniu 2019 r. przeciętny internauta na stronach serwisów bankowych. Dla wizyt z komputerów czas ten wyniósł 1 godzinę 1 minutę 45 sekund, dla wizyt z urządzeń mobilnych – 22 minuty 19 sekund.

Dane z badania Gemius/PBI, grudzień 2019. Liczebność próby: N=204 618. Grupa objęta badaniem: 7–75 lat. Do badania wykorzystano dane o strukturze internautów pochodzące z badania NetTrack Kantar Millward Brown z III kwartału 2019 i badania Maluchy z 2018 r.

Giełda czyści parkiet

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) od 2 stycznia do 31 marca zawiesiła obrót akcjami spółek: Sco-Pak, Redwood Holding w upadłości, Magna Polonia, Lark.pl, Indygotech Minerals, Hubstyle, Drop, Czerwona Torebka, Cube.ITG, Clean & Carbon Energy, Chemoservis-Dwory, Ampli w upadłości układowej. Obrót akcjami spółek został zawieszony ze względu na zakwalifikowanie ich po raz kolejny do listy alertów oraz brak podjęcia przez spółki odpowiednich działań zmierzających do usunięcia przesłanek do tej kwalifikacji w przyszłości.

Źródło: Materiały prasowe GPW



Cezary Kochalski w składzie RPP

Prezydent powołał 21 grudnia dr. Cezarego Kochalskiego w skład Rady Polityki Pieniężnej. Zajął on miejsce prof. Jerzego Osiatyńskiego, którego kadencja w Radzie upłynęła 20 grudnia. Równocześnie z powołaniem do RPP Andrzej Duda odwołał Kochalskiego z funkcji przedstawiciela Prezydenta RP w Komisji Nadzoru Finansowego oraz ze stanowiska Doradcy Prezydenta RP. Cezary Kochalski to doktor habilitowany nauk ekonomicznych, profesor nadzwyczajny Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Źródło: Informacja prasowa KPRP

Fot. Jakub Szymczuk/KPRP, mat. prasowe

Oprac. Sek

eprasa.pl 7ba69f22a3

Przyjazna Firma Ubezpieczeniowa 2019



PRZYJAZNA FIRMA UBEZPIECZENIOWA 2019 MIESIĘCZNIKA GAZETA BANKOWA

MENEDŻER ROKU 2019 MIESIĘCZNIKA GAZETA BANKOWA

Dobiegła końca X edycja konkursu, w której wyłoniliśmy **liderów** spośród **towarzystw i firm ubezpieczeniowych**

oraz

Ubezpieczeniowego Menedżera Roku 2019

Szczegóły na: **gb.pl/konkursy**

ORGANIZATOR GAZETA BANKOWA NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

PARTNER MERYTORYCZNY KEARNEY

eprasa.pl 7ba69f22a3

konkursy „GB”

Przyjazna Firma Ubezpieczeniowa & Ubezpieczeniowy Menedżer Roku

STANISŁAW KOCZOT
zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej”

Polisy ze znakiem jakości

Różnice w czołówce są niewielkie, o zwycięstwie decydują pojedyncze punkty. Taki jest teraz rynek: konkurencję pokonuje się nie o jedną czy dwie długości, ale o włos

Tegoroczna edycja konkursów ubezpieczeniowych „Gazety Bankowej” – „Przyjazna Firma Ubezpieczeniowa 2019” oraz „Ubezpieczeniowy Menedżer 2019” – wyłoniła liderów naszego rynku, którzy – jak się okazuje – idą mniej więcej w tym samym kierunku i co najwyżej różnią się tempem, w jakim mają zamiar osiągnąć wyznaczone cele. Po podliczeniu wszystkich interesujących nas parametrów okazało się, że w ścisłym gronie rynkowych graczy różnica punktowa jest niewielka. Jednym słowem: tak jak w zawodach sportowych, dobry wynik końcowy kilku najważniejszych zawodników świadczy o tym, że poziom wyścigu był wysoki.

Oczywiście jako organizatorów konkursu bardzo nas to cieszy, ale jeszcze bardziej cieszy fakt, że taki właśnie jest poziom naszego rynku ubezpieczeniowego. Oba konkursy opierają się przecież głównie na twardych danych i precyzyjnie sformułowanych pytaniach, które muszą dać jasną odpowiedź, czy firma jest przyjazna czy nie, w jaki sposób działa i jak reaguje na wyzwania rynkowe.

Dzięki współpracy z renomowaną firmą doradztwa strategicznego Kearney, która zapewniła solidne wsparcie merytoryczne konkursu, a także doprecyzowała jego założenia, które siłą rzeczy należy modyfikować zgodnie ze zmieniającym się rynkiem, udało się wyłonić zwycięzców oraz przedstawić taki obraz naszej rzeczywistości ubezpieczeniowej, jaki wynika z danych finansowych i przedstawionych przez firmy odpowiedzi na pytania ankiety. Obraz jest niezwykle interesujący, o czym eksperci Kearney piszą na stronach 84–87 tego wydania „Gazety Bankowej”.

„Ubezpieczeniowego Menedżera Roku” wyłoniła kapituła konkursu, opierając się na kandydatach zgłoszonych przez ubezpieczycieli. Nie było to proste, gdyż każdy z nich miał na koncie liczące się osiągnięcia, doceniane i zauważone przez rynek. W tegorocznej edycji promowano to, co – jak się wydaje – będzie w najbliższych latach cechą charakterystyczną nie tylko rynku ubezpieczeniowego, lecz całego rynku finansowego: umiejętności akwizycji i efektywnej konsolidacji.

Głosami Kapituły Konkursu miano „Ubezpieczeniowego Menedżera 2019” otrzymał Andrea Simoncelli, prezes Generali Polska.

Za najbardziej „Przyjazną Firmę Ubezpieczeniową 2019” w Dziale I (ubezpieczenia na życie) uznano firmę Unum Życie TUiR S.A., druga była Grupa AXA, trzecie miejsce przypadło Nationale-Nederlanden.

W dziale ubezpieczeń komunikacyjnych (Dział II grupa 3 i 10) zwycięstwo odniosła firma Wiener TU S.A. Vienna Insurance Group, przed Grupą AXA i Avivą Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych SA.

Natomiast w Dziale II (ubezpieczenia poza Grupą 3 i 10) – pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe, z wyłączeniem ubezpieczeń komunikacyjnych – pierwsze było PKO Ubezpieczenia, drugie – Santander Aviva Ubezpieczenia, a trzecia – Europa Ubezpieczenia.

Zwycięzcom obu konkursów serdecznie gratulujemy. Dziękujemy całej branży ubezpieczeniowej za udział w konkursie, za czas poświęcony na zebranie i przesłanie nam danych niezbędnych do przeprowadzenia analizy. Dzięki nim rynek mógł sam przyjrzeć się sobie, a jego klienci lepiej poznać jego specyfikę i uwarunkowania.

Siła rynku ubezpieczeniowego jest coraz bardziej widoczna, nie tylko w produktach, które firmy mają do zaoferowania, lecz również w działaniach prospołecznych, promujących zdrowie, bezpieczeństwo, umiejętność zarządzania własnymi finansami. Ubezpieczyciele mają coraz więcej do zaoferowania Polakom, potrafią i chcą zdobywać ich zaufanie.

Wszystkim nagrodzonym życzymy kolejnych sukcesów rynkowych, coraz ciekawszych pomysłów na biznes oraz licznej i wiernej rzeszy klientów. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

Przyjazny znaczy innowacyjny

Jubileuszowa edycja konkursu „Gazety Bankowej”, przeprowadzona przy merytorycznym wsparciu wiodącej firmy doradztwa strategicznego Kearney, po raz kolejny wyłoniła „Przyjazną Firmę Ubezpieczeniową Roku”. Przyjazną, a więc dbającą o doświadczenie zakupu usług, efektywną w rozliczaniu szkód oraz oferującą produkty spełniające dzisiejsze potrzeby klientów. Jednocześnie po raz kolejny spośród nadesłanych zgłoszeń wybrany został „Ubezpieczeniowy Menedżer Roku”

Cieszy utrzymana względem poprzedniego roku wysoka frekwencja firm ubezpieczeniowych biorących udział w badaniu, co dowodzi nie tylko chęci rywalizacji w branży, lecz także budowanej od dekady renomy i rozpoznawalności konkursu.

Analiza wyników wykazała rosnącą rolę innowacyjności zarówno procesów, jak i produktów oferowanych przez firmy ubezpieczeniowe. Rynkowi gracze z coraz większą świadomością potrzeb klienta wchodzą w nową dekadę bez kompleksów wobec insurtechów, gotowe na świadczenie wysokiej jakości usług i wykorzystanie osiągnięć najnowszych technologii.



Przemysław Żur
Kearney



Maciej Fabrycki
Kearney

Zmiany w ankiecie i metodyce oceny – ewolucyjne, choć ważne

Podstawowe zasady konkursu i formuła ankiety pozostały w niemal niezmienionej formie, w celu utrzymania porównywalności wyników i możliwości analizy trendów wobec poprzednich lat. Wprowadzone przez Kearney zmiany dotyczyły jednak poszczególnych pytań oraz metodyki oceny odpowiedzi dla pytań numerycznych (tj. gdzie udzielana odpowiedź dotyczyła liczby, a nie odpowiedzi twierdzącej lub przeczącej).

Podobnie jak w roku ubiegłym firmy ubezpieczeniowe rywalizowały w trzech kategoriach:

- Dział I – ubezpieczenia na życie,
- Dział II (ubezpieczenia z Grupy 3 i 10) – ubezpieczenia komunikacyjne,
- Dział II (ubezpieczenia poza Grupą 3 i 10) – pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe, z wyłączeniem ubezpieczeń komunikacyjnych.

W każdej kategorii zadano ponad 40 pytań, dotyczących takich aspektów jak: sprzedaż ubezpieczeń, jakość obsługi klienta, liczba skarg do organów nadzorczych, wskaźniki finansowe i pozafinansowe czy wypłacalność. Liczba punktów możliwych do uzyskania za odpowiedzi na każde pytanie była zróżnicowana, a zależała od istotności danej kwestii z punktu widzenia klienta oraz sprawnego funkcjonowania firmy. Liczba uzyskanych punktów z ankiety wynosiła 80 ze 100 łącznie możliwych do uzyskania w konkursie. Dodatkowo podobnie jak w poprzednich latach w ankiecie znalazło się pytanie otwarte, na temat wdrożonych w ciągu ostatniego roku innowacji.

Odpowiedź na nie stanowiła podstawę do przyznania pozostałych 20 punktów. Decyzja na temat punktacji pytania o innowacje została podjęta poprzez głosowanie Kapituły Konkursu, która w oparciu o zaprezentowane odpowiedzi, a także wieloletnią znajomość rynku ubezpieczeń i przemian na nim zachodzących, oceniła firmy ubezpieczeniowe. Dzięki takiej formule konkursu analiza danych przedstawionych w ankiecie została uzupeł-

eprasa.pl 7ba69f22a3

niona o fachową ocenę niezależnych ekspertów rynkowych posiadających lata doświadczenia w branży oraz reprezentujących zarówno środowisko akademickie, instytucje finansowe, brokerów ubezpieczeniowych, jak i redaktorów „Gazety Bankowej".

Mimo utrzymania formuły konkursu i trzech kategorii, w których wyłoniono laureatów, do tegorocznej ankiety zostały wprowadzone zmiany mające na celu wzmocnienie „przyjaznego" traktowania klientów przez firmy ubezpieczeniowe. Kluczowe było tu zwrócenie szczególnej uwagi na wszystkie punkty kontaktu (tzw. touchpoints), budujące satysfakcję z usługi, np. poprzez przystosowanie środowiska informatycznego do oczekiwań użytkowników czy utrzymanie wysokiej jakości obsługi w biurze obsługi klienta.

Eksperci Kearney wprowadzili jednocześnie nowe pytania do ankiety, a także dokonali doprecyzowania dotychczasowych pytań. Przede wszystkim do obecnych wskaźników zostały wprowadzone aspekty świadczące o cyfrowym zaawansowaniu firm ubezpieczeniowych, w szczególności w zakresie wykorzystania nowych technologii dla lepszego doświadczenia zakupowego i obsługi klienta. Rozwój kanałów on-line czy zaawansowane wykorzystanie aplikacji mobilnych stanowią coraz częściej nie tyle wyróżnienie spośród konkurencji, ile niezbędny element w konkurencji z firmami typu insurtech.

> Rynkowi gracze wchodzą w nową dekadę bez kompleksów wobec insurtechów, gotowi na świadczenie wysokiej jakości usług i wykorzystanie osiągnięć najnowszych technologii

Szczególną uwagę poświęcono kanałowi on-line, zarówno w zakresie liczby produktów oferowanych w tym kanale, jak i rozwinięcia elektronicznych metod weryfikacji klienta. Digitalizacja procesów to z jednej strony wyzwanie, przed którym stoi wiele firm ubezpieczeniowych, z drugiej zaś – jeden z najbardziej odczuwalnych przez klienta aspektów budujących doświadczenie zakupowe w obecnych czasach. W doborze nowych pytań eksperci Kearney kierowali się zarówno bezpośrednią znajomością ubezpieczycieli krajowych zdobytą podczas realizacji projektów strategicznych, jak i trendów widocznych na rynku globalnym.

Również metodyka oceny odpowiedzi na pytania numeryczne została przekształcona na bazie doświadczenia Kearney w projektach benchmarkingowych opartych na analizie danych. Wprowadzona została zasada proporcjonalności ocen, a różnice we wskaźnikach zostały bezpośrednio przełożone na punktację, precyzyjniej odzwierciedlając różnice pomiędzy uczestnikami badania, zapewniając obiektywizm i sprawiedliwy podział punktów. Zgodnie z przyjętą metodyką, najbardziej „przyjazna" w danym aspekcie firma otrzymywała maksymalną liczbę punktów, najmniej „przyjazna" nie otrzymywała punktów w ogóle, natomiast firmy, których wyniki znajdowały się pomiędzy tymi dwiema skrajnymi wartościami, otrzymywały punkty proporcjonalnie w relacji do najlepszego.

Wyraźne trendy na rynku: jeden kierunek, różne tempo

Na postawie analizy wyników względem ubiegłej edycji widoczne są dynamiczne zmiany u zdecydowanej liczby firm ubezpieczeniowych, co wskazuje na skalę zmian, którym podlega i będzie podlegać w kolejnych latach branża.

Przede wszystkim wspomniane zmiany dotyczą nowych kanałów sprzedaży, w które firmy inwestują coraz chętniej. Co ciekawe, w tym roku po raz pierwszy popularność kanału on-line w miksie kanałów zrównała się z popularnością tradycyjnej sprzedaży agencyjnej – praktycznie wszyscy uczestnicy oferują produkty zarówno on-line, jak i przez agenta. Firmy ubezpieczeniowe chcą trafić i do klientów ceniących sobie sprawdzone metody zakupu polis ubezpieczeniowych, i klientów nowej generacji. Tradycyjnie polscy klienci potrzebowali doradztwa agenta w znacząco większym stopniu, niż miało to miejsce na rynkach zachodnich. Stopniowo jednak dynamiczny rozwój e-commerce i zmiana przyzwyczajeń konsumenckich coraz mocniej docierają również do sektora ubezpieczeń. Współczesny polski konsument, który na wzór konsumentów z Europy Zachodniej niemal w całości przenosi swoje nawyki zakupowe i obsługowe do internetu, będzie tam szukał także ubezpieczeń. Z drugiej strony zaś coraz większa liczba firm ubezpieczeniowych identyfikuje potrzebę klientów, oferując ten wygodny, a przy tym efektywniejszy kosztowo, kanał sprzedaży. Warto nadmienić, że firmy podejmują jednocześnie wysiłki na rzecz poprawy doświadczenia zakupowego on-line poprzez m.in. uproszczenie kwestionariuszy i ograniczenie formalności.

Podobnie jak w przypadku kanału on-line, choć nie tak efektownie, rośnie popularność telesprzedaży. Wzrost znaczenia sprzedaży bezpośredniej przez internet oraz call center można interpretować zarówno od strony popytu, jak i podaży. Z jednej strony może ona wynikać ze stopniowo większej świadomości klientów na temat ubezpieczeń i przekonania do wygodniejszej formy zakupu niż zakup u agenta. Jednocześnie rośnie liczba firm starających się wykorzystać wiele kanałów

eprasa.pl 7ba69f22a3

sprzedaży polis, odpowiadając na zapotrzebowanie różnych segmentów klientów, dzięki temu osiągających multikanałowość, dążąc kierunkowo do osiągnięcia omnikanałowości.

Wyrównana walka do samego końca

Konkurencja zarówno w kategorii ubezpieczeń Działu I, jak i Działu II (bez grup 3 i 10) była na tyle wyrównana, że o ostatecznym kształcie podium decydowało głosowanie niezależnej Kapituły. W obu przypadkach różnica pomiędzy pierwszym a drugim miejscem wynosiła mniej niż dwa punkty w skali 80 łącznie (bez punktów przyznanych przez Kapitułę). W Dziale I triumfowała firma Unum Życie TUiR S.A., pokazując o wiele większym graczom, jak duże znaczenie ma zwinność organizacji w przystosowaniu do nowych uwarunkowań rynkowych. Tuż za nią uplasowała się Grupa AXA, przeważając nad resztą stawki przede wszystkim liczbą i jakością kanałów sprzedaży. Ostatnie miejsce na podium przypadło Nationale-Nederlanden.

W dziale ubezpieczeń komunikacyjnych (Dział II grupa 3 i 10) zwycięstwo odniosła firma Wiener TUS.A. Vienna Insurance Group, która bez żadnych kompleksów wobec większych konkurentów imponowała efektywnością i bogatym miksem kanałów sprzedaży. Drugie miejsce podobnie jak rok temu należało do Grupy AXA, natomiast stawkę firm na podium zamknęła Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych SA.

Ostatnia kategoria cieszyła się szczególną popularnością przy odnotowanym wzroście frekwencji aż o 25 proc. PKO Ubezpieczenia i Santander Aviva Ubezpieczenia uzyskały niemal równie wysoką liczbę punktów, przy czym to pierwszej firmie głosami Kapituły przypadł tytuł zwycięzcy w tej kategorii. Trzecie miejsce zajęła firma Europa Ubezpieczenia.



> Rozwój kanałów on-line czy zaawansowane wykorzystanie aplikacji mobilnych stanowią coraz częściej nie tyle wyróżnienie spośród konkurencji, ile niezbędny element w walce o klienta

Ubezpieczyciel innowacyjny – to znaczy jaki?

Firmy ubezpieczeniowe wymieniały w ankiecie innowacyjne rozwiązania, które świadczą o ich orientacji na potrzeby klienta i „przyjaznym” wymiarze organizacji. Interesujące jest, w jak różny sposób firmy podchodziły do kwestii innowacyjności. Analiza odpowiedzi pokazuje, że innowacje w firmach ubezpieczeniowych obracają się wokół trzech aspektów:

- nowo zdefiniowana komunikacja z klientem,
- uproszczone procesy,
- produkt wychodzący naprzeciw oczekiwaniom klienta.

Ubezpieczyciele dostrzegają, że zawiły język i sformalizowana forma komunikacji nie pomaga w budowaniu długotrwałej relacji z klientem. Widoczne jest to zarówno w wysiłkach na rzecz uproszczenia formularzy zakupu, jak i kontaktu po zakupie polisy. Zamiast tradycyjnej formy przesyłania dokumentów pocztą firmy coraz częściej decydują się na SMS i e-mail. Co więcej, dzięki informacjom pozyskanym na temat klienta starają się, aby komunikacja była, po pierwsze, spójna, a po drugie – w jak największym stopniu spersonalizowana. Firmy przykładają też coraz większą wagę do innego aspektu kontaktu – jego częstotliwości. Z racji specyfiki produktu kontakt z klientem jest znacząco ograniczony, szczególnie w porównaniu z siostrzaną branżą bankową. Wymusza to na firmach ubezpieczeniowych kreatywne podejście w dotarciu do klienta częściej niż tylko przy podpisaniu umowy lub zgłoszeniu roszczenia. Przykładowo, w okresie jesiennym niektóre firmy ubezpieczeniowe wysyłają klientom ubezpieczającym nieruchomość powiadomienie o konieczności przeglądu komina, inne informują o pogodzie i klimacie w danym kraju przy ubezpieczeniu turystycznym. Aktywne budowanie relacji poprzez zwiększenie częstotliwości kontaktu przy jednoczesnym tworzeniu wartości dodanej dla ubezpieczonego to kierunek, w którym stopniowo będzie podążać większość firm ubezpieczeniowych. Obecnie podróż klienta nie może się ograniczyć jedynie do momentu zakupu produktu czy też ewentualnej wypłaty odszkodowania, ale powinna stanowić ciągły i świadomy proces budowania pozytywnego doświadczenia dzięki nowoczesnym punktom kontaktu z klientem.

Kolejnym aspektem, w którym firmy widzą potencjał do innowacji, jest uproszczenie procesów, zarówno w wymiarze efektywniejszego zgłaszania roszczeń, jak i szybszych ścieżek reklamacji. Firmy są świadome też tego, jak istotny aspekt w budowaniu pozytywnych doświadczeń z obsługi klienta stanowi czas oczekiwania na zwrot środków. W efekcie obserwujemy na ryn-

eprasa.pl 7ba69f22a3

ku swego rodzaju wyścig zbrojeń, w którym celem jest szybka i efektywna ścieżka likwidacyjna. Wiele firm stawia na robotyzację roszczeń, dzięki czemu proste roszczenia z ubezpieczeń grupowych wypłacane są nawet w ciągu kilku godzin, natomiast świadczenia z racji prostych uszczerbków na zdrowiu, takich jak zwichnięcia czy złamania, w ciągu 24 godzin od zgłoszenia.

Mimo wspólnego i wyraźnego celu firm ubezpieczeniowych nadal widoczne są istotne różnice w poziomie jego realizacji. Zarówno w odpowiedziach na pytanie o czas rozliczania szkody bezspornej, jak i czas niezbędny na odebranie telefonu klienta przez centrum obsługi klienta, dane wykazują znaczące rozbieżności. Być może niedługo będziemy świadkami kształtowania się rynku dwóch prędkości pod względem nadążania za oczekiwaniami klienta i stopnia innowacyjności w tym zakresie.

Ostatni wymiar innowacji dotyczy produktu, przy czym może on oznaczać zarówno wprowadzenie do oferty zupełnie nowej polisy, jak i sposobu sprzedaży produktu znajdującego się już w portfolio firmy, np. umożliwienie zakupu danego produktu w kanale on-line. Popularność zdobywają zaawansowane produkty onkologiczne, takie jak pomoc psychologa, rehabilitacja czy pobyt w sanatorium. Oferta firm niejednokrotnie wykracza poza typowe świadczenie w sytuacji diagnozy, uruchamiając możliwość badań lekarskich i genetycznych już na etapie prediagnozy. W ten sposób klient otrzymuje dostęp do kompleksowej opieki medycznej jak najwcześniej.

Rozwinięcie produktów w taki sposób, aby odpowiedzieć na często zmienne oczekiwania klientów, wymaga nie tylko obserwacji konkurencji, lecz również świadomości sytuacji w innych branżach, w których ubezpieczenie może pełnić istotną funkcję. Niektóre firmy oferują ubezpieczenie instalacji energii odnawialnej, odpowiadając w ten sposób na rosnące zainteresowanie klientów odnawialnymi źródłami energii powodowane perspektywą podwyżek cen energii i sprzyjającym otoczeniem regulacyjnym.

Dobre zarządzanie nadal w cenie

Nawet najbardziej innowacyjna firma ubezpieczeniowa potrzebuje sprawnego zarządzania. Z tego powodu po raz kolejny wyłoniony został Ubezpieczeniowy Menedżer Roku. Głosami Kapituły Konkursu to miano otrzymał pan Andrea Simoncelli, prezes zarządu spółek Generali Polska. Według Kapituły zasługuje on na szczególne wyróżnienie za skuteczne akwizycje i konsolidację rynku ubezpieczeniowego w Polsce. To pod jego kierownictwem 31 października 2019 r. nastąpiło połączenie Concordia Capital SA i Generali Życie TU SA. Jednocześnie doceniony został fakt, że pan Andrea Simoncelli koncentruje działania firmy na satysfakcji klienta, kompleksowo rozwijając wysokiej jakości produkty, a przede wszystkim dbając o sprawne procesy, w tym likwidacji szkody.

Podsumowanie wyników konkursu

▶ Dział I

Miejsce	Firma	Uzyskane punkty
1	Unum Życie TUiR S.A.	63,8
2	Grupa AXA	62,2
3	Nationale-Nederlanden	61,9

▶ Dział II gr. 3 i 10

Miejsce	Firma	Uzyskane punkty
1	Wiener TU S.A. Vienna Insurance Group	61,3
2	Grupa AXA	54,5
3	Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych SA	44,5

▶ Dział II bez gr. 3 i 10

Miejsce	Firma	Uzyskane punkty
1	PKO Ubezpieczenia	68,7
2	Santander Aviva Ubezpieczenia	67,8
3	Europa Ubezpieczenia	64,9

Kto stoi w miejscu, ten się cofa

Wszystkim uczestnikom rankingu należą się gratulacje za niezwykle wyrównany poziom rywalizacji i wysiłek zebrania odpowiednich danych. Podsumowując wyniki: tegoroczny konkurs „Gazety Bankowej" dowodzi przede wszystkim jednego – w dobie przemian, zarówno przyzwyczajeń konsumenckich, jak i otoczenia konkurencyjnego, tylko najlepiej przystosowane do tego firmy będą w stanie utrzymać oraz poprawić osiągane wyniki. Liderzy zestawienia najbardziej przyjaznych firm są przykładem tego, że właściwie zastosowane technologie służą klientowi, zarówno poprzez efektywniejszą obsługę roszczeń, łatwiejszy kontakt, jak i lepsze doświadczenie zakupowe. Choć przed branżą stoi jeszcze wiele wyzwań związanych z wdrażaniem innowacji, zmiany rynkowe są nieuniknione, a tempo wdrożenia niezbędnych rozwiązań ma dla firm ubezpieczeniowych zasadnicze znaczenie. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3



fot. Aleksander Ikaniewicz, modelka Klaudia Winiarska

Karnawał to czas błysku

Choć już dawno po sylwestrze, zabawa wcale się nie skończyła, tym samym okazji do świętowania jest wiele. Karnawał 2020 potrwa wyjątkowo długo. Jeżeli jeszcze nie przygotowałaś swojej kreacji, oto kilka pomysłów na stylizacje oraz kilka rad, dzięki którym zabłyśniesz na karnawałowej imprezie

ANGELIKA JÓZEFCZYK

Karnawał rządzi się swoimi prawami, jest to czas błysku, kobiecości, możemy pozwolić sobie na więcej i zaszaleć ze stylizacją. Kobieta powinna olśniewać dzięki pięknej sukience lub dodatkom takim jak biżuteria czy buty.

Gdy chodzi o sukienki, królują cekiny, błyszczące, subtelnie układające się po ciele miękkie welury oraz delikatnie układające się satyny. Karnawałowe stylizacje mogą odsłaniać plecy, ramiona oraz zaskakiwać długością. Jednak nie ma jednej idealnej kreacji, która będzie odpowiednia dla każdej kobiety.

Najważniejsze przy wyborze odpowiedniej kreacji jest to, aby krój, na jaki się zdecydujemy, był odpowiedni dla naszej sylwetki, co sprawi, że będziemy się czuć komfortowo i pewne siebie, dzięki czemu cudownie spędzimy wieczór.

eprasa.pl 7ba69f22a3

Karnawał to czas zabawy, sukienka powinna nas zdobić, podkreślać mocne strony naszej sylwetki, nie powinna krępować ruchów. Poniżej kilka trików, które pomogą nam dobrać odpowiednią sukienkę:

- **Dekolt w „V”** i wszystkie pionowe cięcia wydłużą oraz wysmuklą sylwetkę. Jeżeli dekolt będzie sięgał do wysokości mostka w staniku, świetnie sprawdzi się przy dużym biuście. Jeżeli natomiast mamy do czynienia z małym biustem, możemy pozwolić sobie na dłuższy dekolt sięgający do poziomu talii.
- **Bufki przy rękawach**: bardzo kobiecy oraz jeden z najmodniejszych trendów tego sezonu podniesie spadziste lub wąskie ramiona, doda proporcji sylwetce o szerszych biodrach i małym biuście – typ sylwetki „gruszka”.
- **Długość sukienki** w zależności od okazji: wieczorowy elegancki bal wymaga długiej sukni do ziemi. Jeżeli nogi są atutem, możemy wybrać sukienkę z rozcięciem na nogę. Jeśli to spotkanie ze znajomymi i mniej zobowiązująca okazja – możemy wybrać długość mini.
- **Draperie** odpowiednio dobrane zamaskują słabsze strony sylwetki, jak odstający brzuszek czy brak talii. Pięknie podkreślą kobiece kształty.

Panie, które nie przepadają za sukienkami, mogą wybrać damskie garnitury lub kombinezony, w których będą się czuć kobieco i wygodnie.



Fot. Aleksander Ikaniewicz, modelka Patrycja Traczyk



Fot. Aleksander Ikaniewicz, modelka Luiza Matyba

Wybór kreacji nie może się odbyć bez zastanawiań nad kolorem. Bez wątpienia pewnym wyborem na wieczorne spotkania jest ponadczasowa i elegancka czerń, która sprawdzi się na każdą okoliczność – czy to w wersji długiej, eleganckiej, czy małej czarnej.

Warto również zwrócić uwagę na butelkową zieleń lub odcienie koloru bordowego, które tworzą piękny duet ze złotem. Pasują one także kobietom o włosach koloru blond, brązu oraz w odcieniach rudości.

Warto się też zastanowić nad cekinami, sukienkami z frędzlami, dzięki którym każda kobieta poczuje się jak gwiazda. Zauroczą gości swoim błyskiem, a kobieta z pewnością nie zostanie niezauważona. Doskonałym wyborem będą cekiny w kolorze złota oraz srebra. Wybór cekinowych kreacji sprawdzi się świetnie u kobiet, które nie lubią przesadzać z dodatkami – sukienka sama stanie się ozdobą i nie będzie potrzebowała dodatkowego towarzystwa w postaci efektownej biżuterii.

Mała torebka, w której zmieścimy jedynie telefon, puder i ulubioną szminkę, będzie idealna na wieczorne wyjście. Możemy poszaleć z kolorem torebki lub jej formą, np. w postaci biżuteryjnej kasetki. Stworzy to udane, modne połączenie razem z sukienką. Nie potrzebujemy niczego więcej.

Każda suknia wymaga towarzystwa odpowiednich butów. Wybierajmy wygodne modele, dzięki którym nasze stopy będą w doskonałej formie przez cały wieczór (nowe buty najlepiej rozchodzić kilka dni wcześniej). W tym sezonie modne są modele wykonane w całości z cekinów, zdobionych kryształkami, które staną się równocześnie biżuterią. Dla zwolenniczek minimalizmu świetnym, ponadczasowym wyborem będą zamszowe czółenka na szpilce lub grubszym słupku, stanowiące eleganckie uzupełnienie kreacji.

Na koniec najważniejszy element karnawałowej stylizacji, bez którego nie należy wychodzić z domu – uśmiech. Jest on najpiękniejszą ozdobą każdej kobiety i sprawi, że będziemy się prezentować zjawiskowo na balu czy wyjściu ze znajomymi. ●

eprasa.pl 7ba69f22a3

Sztuka wystąpień publicznych

Boimy się tego, nie wiemy, jak to robić, lub stres jest tak silny, że nie wiemy, jak się zachować. Wystąpienia publiczne i przed dużą widownią, i przed małą grupą ludzi nie są łatwym zadaniem, ale to umiejętność, którą można opanować





MARIUSZ RUSIN

Dobrze zrobiona prezentacja daje nam poczucie bezpieczeństwa, ale występując przed ludźmi, nie zawsze czujemy się bezpiecznie. Warto poznać kilka zasad, które ułatwią nam to zadanie.

Mowa ciała – odgrywa bardzo ważną rolę, ponieważ ma duży wpływ na słuchacza, na jego emocje, zachowanie. Od tego zależy, czy będzie nas słuchał, czy się wyłączy. Czynnik ten będzie decydował, jak zostaniemy odebrani. Czy wyjdziemy na eksperta, osobę godną zaufania i czy zostaniemy poleceni kolejnym osobom lub firmom.

Podstawą jest pozycja wyprostowana. Ma wpływ na naszą pewność siebie. Jeżeli chcemy odnieść sukces w trakcie wystąpień publicznych i zaprezentować otwartość, powinniśmy wyciągnąć ręce przed siebie na szerokość ramion, otworzyć dłonie w stronę publiczności. Uśmiechnij się i pomyśl, że jesteś tutaj dla nich; że chcesz tu być, ponieważ są tutaj ważni ludzie. Podnoszenie rąk do góry nie da ci poczucia, że jesteś ponad

eprasa.pl 7ba69f22a3



nimi, ale może być odebrane negatywnie. Natomiast zbyt niskie ich trzymanie może odebrać siłę przebicia i dotarcie do słuchaczy. Nie gestykuluj zbyt agresywnie, tylko z wyczuciem. Dobrym ćwiczeniem będzie trenowanie przed lustrem swojej gestykulacji. Warto nakleić kartkę na wysokości twarzy. Wtedy zobaczysz, co się dzieje z twoimi rękami.

Jeżeli chcesz zaznaczyć swoją pewność siebie przy prezentacji, podnieś lekko brodę do góry: 1–2 cm; nie więcej, ponieważ możesz pokazać arogancję zamiast pewności siebie. Przemawiaj powoli i wyraźnie. Jeżeli mówisz coś z pasją, zaakcentuj to gestem, ciepłym spojrzeniem czy kontaktem z publicznością.

Prezentacja

Ludzie muszą wiedzieć, dlaczego mają cię słuchać, ponieważ wtedy będą do tego zmotywowani. Przekaz powinien być konkretny, nie rozciągaj swojej przemowy, jeżeli możesz uczynić ją krótszą. Jeśli chcesz, żeby twoi słuchacze wykonali konkretne zadania, musisz pokazać im procedury, jak daną rzecz zrobić. Na koniec poproś o informację zwrotną dotyczącą tego, jak odebrali twój wykład. Dzięki temu twoje kolejne wystąpienie będzie lepsze.

Każdy w inny sposób chłonie wiedzę, dlatego warto zwrócić uwagę na cztery elementy:

1. **Doświadczenia** – przedstaw ludziom własne doświadczenia, by byli w stanie wczuć się w to, o czym mówisz.
2. **Przykłady** – przytocz je, ale tylko, jeżeli mają jasny związek z tym, o czym mówisz i co prezentujesz. Mogą być to filmy, zdjęcia.
3. **Treść** – musi być konkretna, czyli to, o czym mówisz, jak to funkcjonuje, działa i co mogą z tym zrobić.
4. **Praktyka** – przedstaw wiedzę w taki sposób, aby twoi słuchacze mogli to zastosować i w pracy, i w sytuacjach życiowych.

Na koniec pamiętaj: bądź sobą! Ludzie zapamiętują historie oraz budują więź z mówcami podobnymi do siebie. Dlatego warto dodać do swojego wystąpienia przykłady z własnego życia. Mów nie tylko o sukcesach, lecz również o porażkach, po których wyciągnąłeś wnioski. Autentyczność jest dobrze postrzegana i odbierana. ●



eprasa.pl 7ba69f22a3



ADAM PIEKUT
kosmetolog, ekspert firmy Paweł Zięba Hair Design

Piękni na balu

Karnawał to czas przyjęć i balów, na których cieszymy się spotkaniami i zabawą z przyjaciółmi

W tym okresie przykładamy większą uwagę do swojego wyglądu, odpowiednio dobranej sukni, makijażu, włosów, butów i torebki. Każda kobieta chce wyglądać jak księżniczka.



Zdradzę kilka prostych sposobów, by skóra pięknie promieniała na przyjęciu.

Przed wyjściem na bal nie używamy mocnych peelingów, ale staramy się w łagodny sposób pozbyć się martwego naskórka. Świetnie sprawdzi się peeling enzymatyczny. W domowym zaciszu możemy odżywić i nadać blasku skórze, np. maseczką z ziemniaka i miodu. Wystarczy obrać i zetrzeć niewielką ilość ziemniaka, dodać dwie łyżeczki naturalnego miodu i wymieszać. Tę miksturę należy stosować dwa razy w tygodniu, a skóra będzie nawilżona i gładka.

Z zabiegów, które możemy wykonać w gabinecie, polecam jeden z moich ulubionych – Cell Fusion C Tox Peel Program. To zabieg o właściwościach silnie liftingujących, opóźniający procesy starzenia się skóry. Unikatowe połączenie alfahydroksykwasów z peptydami biomimetycznymi stanowi skuteczną alternatywę dla botoksu. Zabieg gwarantuje głęboką stymulację i odżywienie komórek skóry, a przede wszystkim przynosi wyraźną poprawę jędrności oraz napięcia. Intensywnie nawilża, rozświetla, wyrównuje koloryt. Może on być wykonywany w serii lub jako zabieg bankietowy. Mimo użycia kwasów nie wyklucza z normalnego funkcjonowania, może być również stosowany w okresie letnim.



Drugim zabiegiem jest oksybrazja – peeling wodno-tlenowy, polegający na intensywnym oczyszczeniu skóry z martwych warstw naskórka za pomocą strumienia wody i tlenu. Nawilża i dotlenia skórę, jest bezpiecznym zabiegiem nadającym się do każdego typu skóry, nawet tej najbardziej wrażliwej. ●

fot. Piotr Mikołajczyk

eprasa.pl 7ba69f22a3

PAWEŁ ZIĘBA
stylista, trener fryzjerstwa, założyciel marki Hair Design

Karnawał na głowie

Czas karnawałowych szaleństw pozwala na pokazanie fantazji i kreatywności w wyglądzie

Każdego dnia kobiety uwiera gorset biurowego dress code'u. Aktualnie w modzie stawiamy na naturalność: make-up no-make-up, włosy w naturalnych kolorach lub lekko rozświetlone w gradacji słonecznej. Brak jest miejsca na większą ekspozycję kobiecości czy rockowego pazura. Karnawał jest czasem, gdy więcej oznacza więcej – stawiamy na obfitość, kobiecość i zauważalność.

We fryzjerstwie karnawałowym mamy kilka opcji:

- Brokat – nakładany go na całe włosy w postaci magicznej mgiełki lub jako plamę barwną. Możemy osiągnąć widowiskowy efekt, np. upinając włosy na jeden bok i ten, który będzie gładko zaczesany, bardzo obficie smarując brokatem w żelu. Możemy też aplikować brokat na pojedyncze pasma lub na same końce. Uzyskamy w ten sposób efekt brokatowego ombre.





- Na eleganckie bale postawmy na spięte włosy, gładki, dokładnie wyczesany kok lub luźne, kobiece upięcie z wypadającymi kosmykami przy twarzy.
- Na imprezy w stylu „karnawał w Rio" możemy wybrać fryzurę afro. W przypadku słowiańskich włosów, które są naturalnie dość płaskie, efekt afro i cekinowa sukienka stworzą efekt wow.
- Każdej fryzurze (nawet tej zupełnie zwykłej) z pomocą przychodzi hit obecnej mody, mianowicie: dodatki. Mogą to być opaski, tiary, spinki, klamry, ozdobne grzebienie i całe mnóstwo innych ozdób z pereł czy cekinów. Rozpuszczone, pofalowane włosy są piękne, ale nie dają nam poczucia odświętności. Kiedy założymy połyskującą opaskę, stworzy to bajkowy efekt. Kiedy w zwykłym kucyku owiniemy gumkę sznurem pereł (i podepniemy wsuwkami, żeby nie spadły), fryzura będzie miała wytworny balowy styl. Każde upięcie, nawet domowe stworzone w pięć minut, wzbogacone ozdobną spinką będzie wyglądało powalająco! ●

fot. Piotr Mikołajczyk

eprasa.pl 7ba69f22a3

MAŁGORZATA DYGAS

Kruche piękno

Porcelana z Ćmielowa należy do najstarszych i najbardziej rozpoznawalnych polskich marek. Fabryka mająca 230-letnią historię jest uwzględniona w prestiżowym wykazie najstarszych firm świata opracowanym przez Tokyo Shoko Research Ltd

Rozwój manufaktur porcelany w Polsce, który nastąpił w II połowie XVIII w., był nie tylko wynikiem europejskich trendów, lecz również ambicji rodzimych możnowładców, którzy chcieli posiadać wytwórnie porcelany, przez stulecia nazywanej „białym złotem".

Pierwszą porcelanę polską wyprodukowano w Korcu na Wołyniu, w manufakturze założonej w 1783 r. przez Józefa Klemensa Czartoryskiego (książę na Korcu i Oleksińcach). Rok później książę sprowadził z Warszawy do swojej wytwórni uznanego ceramika Franciszka Mezera, który rozpoczął w Korcu produkcję fajansu. Po odkryciu złóż glinki kaolinowej



Przedwojenne zdjęcie fabryki w Ćmielowie

fot. materiały prasowe

eprasa.pl 7ba69f22a3

niedaleko tej miejscowości rozpoczęto wytwarzanie porcelany. Kilkanaście lat później, w 1790 r., przedstawiono pierwsze wyroby królowi Stanisławowi Augustowi Poniatowskiemu (manufaktura w Korcu zakończyła działalność w 1832 r.).

Z polskiej gliny

Kiedy w wytwórni w Korcu rozpoczęto produkcję porcelany, w Ćmielowie (dziś w województwie świętokrzyskim) w 1790 r. miejscowy garncarz Wojtas zorganizował grupę fachowców i uruchomił niewielką „farfurnię" (staropolska nazwa miejsca, w którym wypalano gliniane naczynia) produkującą wyroby gliniane. Taka jest powszechna opinia, ale trzeba również uwzględnić zapis historyczny, jaki podaje Magdalena Śniegulska-Gomuła w „Roczniku Muzeum Narodowego w Kielcach": „Wytwórnia ćmielowska rozpoczęła działalność od produkcji fajansu. Choć tradycja historyczna przypisuje niejakiemu Wojtosowi, garncarzowi lub właścicielowi folwarku, zorganizowanie fabryki w 1790 roku, hipoteza ta nie znajduje wiarygodnych potwierdzeń. Mimo to datę tę, powtarzaną w kilku, zwłaszcza przedwojennych, publikacjach przyjęła za swój początek fabryka w Ćmielowie, dla której XVIII-wieczny rodowód miał być zapewne formą nobilitacji".

W 1797 r. Hyacynt (Jacek) hr. Małachowski, ekskanclerz wielki koronny, kupił teren wójtostwa ćmielowskiego od Jana i Anny ze Strzemboszów – małżeństwa Zbrożków. Produkcję w ćmielowskiej fajansarni rozpoczęto w 1804 r., a pięć lat później, po przejściu tej części kraju spod zaboru austriackiego do Księstwa Warszawskiego, wytwórnia zaczęła działalność na większą skalę. W tamtych latach handlowy sukces wyrobów z Ćmielowa był niewątpliwie zasługą hrabiego Małachowskiego. W 1811 r. wyroby swojej fabryki ekskanclerz ofiarował kilkunastu najznakomitszym osobistościom Księstwa Warszawskiego, m.in. ks. Józefowi Poniatowskiemu, który był urzeczony i urodą naczyń, i wsparł ideę rozwijania w Polsce – wówczas kraju rolniczym – przemysłu ceramicznego.

> Fabryka z Ćmielowa, jako jedyna w Królestwie Polskim, wystawiała swoje wyroby na Wszechrosyjskiej Przemysłowej Wystawie Cesarstwa w Petersburgu w 1870 r. i odnosiła sukcesy

Podziękowanie ks. Józefa Poniatowskiego za porcelanę z Ćmielowa



Z Warszawy dnia 14 lutego 1811 r.
Do J.W. Hyacynta Hrabiego Małachowskiego
Niegdy kanclerza W. Koronnego

Jaśnie Wielmożny Hrabio!
Serwis fajansowy, którym mnie J.W. Pan obdarzyć raczyłeś milej przyjmuję, że dowodzi Jego pamięci dla mnie i że jest z fabryki, której założeniem usiłowałeś J.W.M. Pan kraj wzbogacić. Ojczyzna nasza obfituje we wszystko, trzeba by tylko więcej możnych ochotników, którzy by w ślady J. W.W.M. Pana wstępując, dokazali tego, żeby się obejść bez cudzoziemszczyzny. Miło mi jest ponowić J.W-u. W.M. Panu zapewnienie o moim wysokim szacunku i poważaniu.

Józef Xsiąże Poniatowski

Sławni jak Wedgwood

Fajans z Ćmielowa szybko stał się modny. Do tego sukcesu dołożyli swoje talenty projektanci i zręczni ceramicy. Ówczesne ćmielowskie fajanse określano jako klasycystyczne, a nawiązywały do angielskich produktów Wedgwooda (Josiah Wedgwood [1730–1795], założyciel firmy, odnalazł inspiracje w tzw. wazie portlandzkiej, eksponowanej dziś w British Museum). Jak tamte miały proste kształty i naturalny kremowy kolor. Niektóre z nich dekorowano nakładkami o tematyce nawiązującej do antyku. Część wyrobów z Ćmielowa z I poł. XIX w. wręcz imituje jasperware Wedgwooda – wypukła dekoracja jest kremowa, podczas gdy tło malowane na niebiesko.

Za czasów właściciela hrabiego Małachowskiego pierwszym dyrektorem wytwórni był Adolf Fryderyk Vatke, Niemiec, który kierował zakładem od chwili zawarcia kontraktu, od 11 maja 1808 r., aż do przejścia na emeryturę w 1837 r. Fryderyk był powszechnie chwalony za dorównywanie finezją i urodą wyrobów importowanym fajansom angielskim.

Po śmierci hr. Jacka Małachowskiego fajansarnia – przez sukcesję – przeszła do jego córki Franciszki Karwickiej, która prowadziła zakład na własny rachunek zaledwie kilka lat. Rodzina Karwickich postanowiła się pozbyć dóbr położonych w guberni radomskiej i przenieść się na Wołyń. Dobra ćmielowskie i bałtowskie odkupili Wojciech Pusłowski i Teresa Scypionowa del Campo, spokrewniona z Franciszkiem Ksawerym ks. Druckim-Lubeckim (1779–1846).

eprasa.pl 7ba69f22a3

Druccy-Lubeccy byli jedynymi właścicielami fajansarni, którą wraz z zarządem dóbr objęli nie później niż w 1830 r. Książę zmarł w 1846 r., a jego małżonka Maria przekazała prowadzenie ćmielowskich zakładów plenipotentowi Walerianowi Ostromęckiemu. W 1850 r. odstąpiła dobra w Opatowskiem synom Józefowi i Aleksandrowi. Po podziałach między braćmi fabryka w Ćmielowie przypadła Aleksandrowi.

Kilkunastoletni okres zmian właścicieli zakładu osłabił kondycję przedsiębiorstwa. Ale już na początku lat 30. XIX w. produkcja ruszyła z rozmachem. Pomógł w tym Gabriel Weiss, z pochodzenia Czech, który w 1837 r. przejął po zmarłym ojcu stanowisko dyrektora manufaktury w Ćmielowie. To Gabriel Weiss w latach 40. XIX w. zainicjował w fabryce wyrób porcelany. Początkowo do produkcji używano miejscowych surowców. Kaolin z okolic miasteczka nie był najlepszej jakości i prawdopodobnie z tego powodu naczynia porcelanowe z tamtego okresu nie zachowały się do dzisiaj: były grubościenne, ciężkie i nieprzezroczyste.

Bożena Kostuch w monografii „Porcelana polska" napisała: „Ćmielów pod rządami Gabriela Weissa stał się zakładem samowystarczalnym, dochodowym, o znacznie rozszerzonych rynkach zbytu. Manufaktura miała sklepy w Grodnie i Warszawie, a produkowana przez nią porcelana wzbudzała tak duże zainteresowanie, że – jak wskazują źródła – niejednokrotnie nie można było nadążyć z realizacją zamówień. Zaczęto więc rozwijać i rozszerzać produkcję oraz wzbogacać asortyment".

Gabriel Weiss był kierownikiem zakładów w Ćmielowie do 1863 r. To on przekształcił starą fajansową manufakturę w wielodziałową, dobrze zorganizowaną fabrykę.

W latach 1840–1860 dzbanki, filiżanki, solniczki i patery przybierają formy bardziej zawiłe, esowate w guście tzw. drugiego rokoka – przede wszystkim porcelana. Na przełomie lat 40. i 50. XIX w. powstał w Ćmielowie fason Rococo.

Nowa era porcelany

W 1863 r. wytwórnię z Ćmielowa wydzierżawił Kazimierz Cybulski, kupiec z Warszawy. Był on właścicielem dużego sklepu „Skład szkła, porcelany, fajansu i naczyń kamiennych", w którym sprzedawał gotowe wyroby sprowadzane z różnych fabryk europejskich. Cybulski od lat 40. XIX w. był stałym odbiorcą przedmiotów z Ćmielowa. Po uruchomieniu sklepu w 1847 r. prowadził skład fajansu z fabryki ćmielowskiej, a kilka lat przed jej pożarem założył na terenie swojej warszawskiej posesji malarnię z piecem do wypalania zdobionych u siebie naczyń. I być może dlatego nie potrafił zaakceptować stylu pracy Gabriela Weissa, który w 1863 r. ostatecznie opuścił Ćmielów.

Malarnia porcelany – pracująca na własny rachunek – działała też w fabryce w Ćmielowie. Tam porcelanowe serwisy ozdabiano barwną dekoracją o bogatych złoceniach lub przeciwnie – na sposób francuski – krawędzie delikatnie podkreślano złotymi paskami, a płaszczyzny i czasze naczyń powściągliwie zdobiono monogramami lub herbami klientów.

Kupiec Cybulski sam administrował fabryką porcelany, która musiała przynosić znaczne dochody, skoro w 1868 r., pięć lat po pożarze, który zniszczył prawie wszystkie zabudowania, niebawem je odbudował. W nowej fabryce zmienił dotychczasowy profil produkcji, rezygnując niemal całkowicie z wyrobu fajansu. W to miejsce rozwinął produkcję porcelany, naczyń kamionkowych, a przez krótki okres w Ćmielowie produkowano także majolikę. W tamtych latach fabryka z Ćmielowa jako jedyna w Królestwie Polskim wystawiała swoje wyroby na Wszechrosyjskiej Przemysłowej Wystawie Cesarstwa w Petersburgu w 1870 r. i odnosiła sukcesy.

Przedsiębiorczy miłośnik porcelany Kazimierz Cybulski kierował fabryką w Ćmielowie do końca życia. Po śmierci ojca (1884 r.) kierownictwo przejął jego syn,



Porcelana z Ćmielowa od 2012 r. została oficjalną zastawą stołową w Belwederze

fot. materiały prasowe

eprasa.pl 7ba69f22a3

Kazimierz, wykształcony w Limoges (Francja) specjalista – ceramik. Podążając za europejskimi trendami w przemyśle ceramicznym, sprowadził do fabryki w 1880 r. wybitnego fachowca Stanisława Thiele, który kierował wytwarzaniem wyrobów majolikowych. Wtedy zaczęto w Ćmielowie produkcję dekoracyjnie zdobionych i droższych serwisów.

W 1887 r. fabryka wróciła do rodziny Druckich-Lubeckich. Pracujący w Ćmielowie ceramicy z Limoges dbali o najwyższą jakość wyrobów. Oprócz ręcznie malowanych przedmiotów masowo stosowano kalkomanię (wyroby były sygnowane znakiem łabędzia lub napisem „Ćmielów").

Złoty czas Ćmielowa

Koniec XIX w. to złoty okres w działalności fabryki. Porcelana wytworzona w tym zakładzie z surowca z okolic Limoges odznaczała się europejską jakością, pięknem formy i starannością dekoracji. W tym czasie nastąpił również rozkwit produkcji porcelanowych figurek – bibelotów ozdobnych. Miniaturowe rzeźby z Ćmielowa służyły jako: kałamarze, wazoniki, przyciski do papieru, a nawet kadzielniczki. Te ostatnie zadziwiają do dziś.

Także przełom XX w., a szczególnie II połowa lat 20. i 30. XX w., to kolejny złoty okres w dziejach fabryki porcelany w Ćmielowie. W 1927 r. przyznano złoty medal dla Ćmielowa na wystawie artystycznej w Rzymie oraz grand prix i kolejny złoty medal w Paryżu – na Wystawie Postępu (Exposition du Progres).

W tamtych latach wyprodukowano serwis obiadowy Empire Belweder. Został on zaprojektowany na specjalne zamówienie do siedziby prezydenta Ignacego Mościckiego do Zamku Królewskiego (przełom 1933/1934 r.). W tym okresie w fabryce powstały arcydzieła w stylu art déco – kubistyczne serwisy ćmielowskie Kula i Płaski, a także nowoczesne linie, jak Pułaski i Lwów (ten drugi był przeznaczony do polskich placówek dyplomatycznych).

Warto podkreślić, że w dwudziestoleciu międzywojennym wyroby z Ćmielowa były eksportowane m.in. do USA, Holandii, Turcji, Egiptu, Palestyny i niemal w całości pokrywały zapotrzebowanie rynku Wolnego Miasta Gdańska. To były czasy, gdy zastawę marki Ćmielów ceniono w Polsce dużo bardziej (i opłacano drożej) niż wyroby młodej niemieckiej wytwórni Rosenthal. To był także czas przełomu w ćmielowskiej fabryce – Bronisław Kryński, właściciel, opracował technologię bardzo poszukiwanej różowej porcelany. Receptura zaginęła wraz z jej twórcą, który podczas II wojny światowej zmarł w niemieckim obozie koncentracyjnym.

Po wojnie przez wiele lat próbowano odtworzyć recepturę różowej porcelany, ale bez rezultatu. Dopiero Zofia Kryńska, córka Bronisława, odnalazła na strychu zapiski ojca, które pokazała w fabryce. Dzięki tym notatkom udało się wyprodukować porcelanę zarówno różową, jak i niebieską. Obecnie w ćmielowskiej fabryce jest produkowana jedynie różowa. Do produkcji białej używa się trzech składników (kaolitu, kwarcu, skalenia), do różowej potrzeba ich 11, a jednym z nich jest naturalne złoto.

Porcelana znaczy muszla

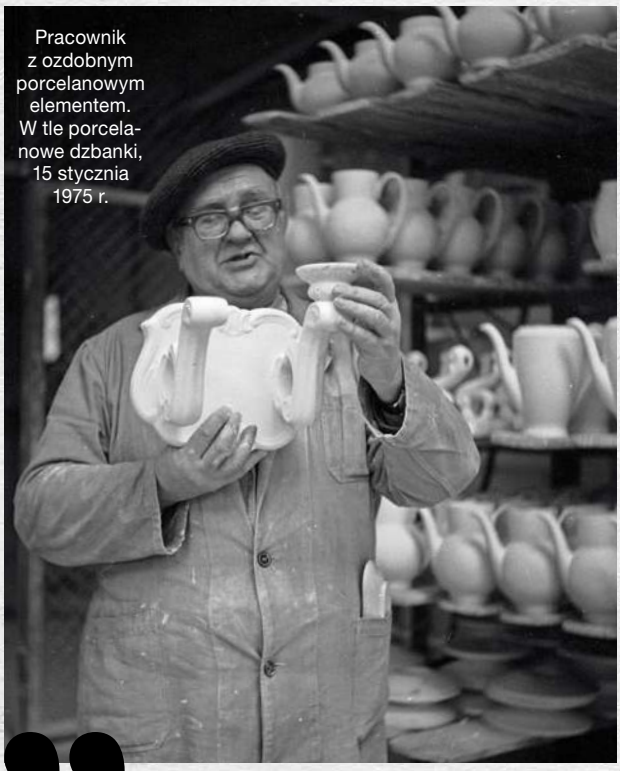
Nazwa porcelana pochodzi od portugalskiego słowa „porcella" („muszla"). To wyjątkowe tworzywo powstaje w piecu. Przedmiot, zanim stanie się porcelaną, zostaje poddany próbie ognia, a twórca nigdy nie jest pewny, czy forma wypalonego wyrobu będzie taka, jakiej się spodziewał. Proces wtórnego wypalania porcelany musi się odbyć w temperaturze ognia ok. 1 400 st. C i w odpowiedniej atmosferze redukcyjnej (bez obecności tlenu, za to w obecności dwutlenku węgla). Zachodzące reakcje fizyko-chemiczne należy przerwać w takich warunkach, aby uzyskać optymalny skład tworzywa porcelanowego, na który składają się: faza mulit – determinuje białość porcelany; faza szklista – determinuje przeświecalność porcelany; faza krystobalit – izomorficzna odmiana kwarcu tworzy jakby „siatkę dla tworzywa", co zabezpiecza przed deformacją.



Wojna i komunizm

Okres okupacji hitlerowskiej był dla zakładów w Ćmielowie, jak i innych fabryk w Polsce, trudny. Niemieckie kierownictwo m.in. zdecydowało o odłączeniu od centrali zakładu porcelany w Chodzieży (połączenie zakładów nastąpiło w 1926 r.), aby produkować tam jedynie fajans. Tę produkcję Niemcy wkrótce zawiesili, ponieważ już w 1940 r. Wilhelm Kostial, ówczesny dyrektor techniczny fabryki, uzyskał nowy materiał, który nazwał porcelitem. Miał on nad fajansem tę przewagę, że wymagał tylko jednokrotnego wypalania (w przypadku fajansu najpierw wypala-

eprasa.pl 7ba69f22a3



Pracownik z ozdobnym porcelanowym elementem. W tle porcelanowe dzbanki, 15 stycznia 1975 r.

fot. NAC

> Do produkcji białej porcelany używa się trzech składników (kaolitu, kwarcu, skalenia), do różowej potrzeba ich jedenastu, a jednym z nich jest naturalne złoto

no surową formę, a później – raz lub więcej razy – glazurę), co obniżało koszty produkcji.

Po zakończeniu II wojny światowej w Chodzieży nie powrócono do produkcji fajansu, mającego długoletnie polskie tradycje. Fabryka w Ćmielowie i fabryka w Chodzieży zostały rozdzielone. Lata 50. i 60. XX w. to ważny okres dla fabryki w Ćmielowie, która była wtedy jednym z najważniejszych w Polsce centrów nowoczesnego, awangardowego designu. Świadczą o tym serwisy do kawy i herbaty, np. Goplana z 1960 r., a także wiele nowatorskich projektów z 1962 r., linia Krokus, June, London oraz rzeźbiarskie: Ina i Dorota.

W tym czasie jednym z artystów pracujących w fabryce w Ćmielowie był Wincenty Potacki: artysta rzeźbiarz, malarz, projektant porcelany użytkowej i galanterii porcelanowej (w 1935 r. rozpoczął pracę jako artysta modelarz).

Wincenty Potacki wrócił do fabryki w 1955 r. na stanowisko kierownika nowo utworzonej „komórki wzorcującej" i pracował do końca 1990 r. On tworzył wysmukłe formy i wiotkie linie dzbanuszków. Doklejał finezyjne uszka filiżanek z linii: Marielle, Rococo, Romantika. Temu artyście fabryka zawdzięcza wielokrotnie nagradzany serwis Rococo z charakterystycznym motywem muszli i kogucich grzebieni, także „smukłą jak brzoza" Goplanę, serwis Krokus czy produkowany do dziś serwis Feston.

Koniec lat 90. XX w. i początek 2000 r. przyniosły dwie bijące rekordy popularności linie Yvonne i Jenny. Te fasony były wytwarzane z przeznaczeniem na rynek europejski: Włochy, Francja, Anglia. Ich twórcami są R. Szlachetka i M. Woliński.

Związek z wizją

Dwie najstarsze polskie fabryki porcelany – Zakłady Porcelany Ćmielów oraz Porcelana Chodzież – zostały ponownie połączone w 2013 r. Tym samym uplasowały się na pierwszym miejscu w Europie jako producenci cienkościennej porcelany. Jak podano w komunikacie firm, efekt skali to jeden z celów połączenia obu zakładów, o którym zdecydowali ich współwłaściciele.

Najmłodsza z marek – Ćmielów Design Studio – wytycza linię współczesnej, designerskiej porcelany, czerpiąc z doświadczenia utalentowanych projektantów pod przewodnictwem artysty ceramika Marka Cecuły. Projekty Ćmielów Design Studio są prezentowane na całym świecie, na wystawach współczesnego designu. Kolekcję New Atelier można było oglądać m.in. w Museum of Modern Art w Nowym Jorku. ●

Źródła: m.in. www.porcelana-cmielow.pl; www.forsal.pl; www.chodzież.naszemiasto.pl; www.wGospodarce.pl; Paweł Kaliński, mat. prasowe PFP Ćmielów i Chodzież SA; B. Kołodziejowa, Z.M. Stadnicki, „Zakłady porcelany Ćmielów", Kraków 1986 r.; E. Kowecka, „Wytwórnie i produkcja ceramiki szlachetnej w regionie sandomiersko-kieleckim w XIX wieku", Wrocław–Warszawa–Kraków 1968 r.

Polska Grupa Porcelanowa

W 2018 r. powstała Polska Grupa Porcelanowa, do której należą fabryki porcelany w Chodzieży, Ćmielowie i Łubianie. Porcelanowe spółki należą do jednego inwestora – grupy kapitałowej Wistil SA. W 1998 r. akcje spółki Wistil SA zadebiutowały na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Rok później pakiet kontrolny akcji nabyli prywatni inwestorzy małżeństwo Zenona i Marian Kwiecień. W 2000 r. powstała grupa kapitałowa WISTIL SA. Obecnie Iwona Kwiecińska-Poborska jest prezesem Polskich Fabryk Porcelany Ćmielów i Chodzież SA, a Zbigniew Andrzejewski jest prezesem Zakładów Porcelany Stołowej Lubiana SA Zbigniew Andrzejewski. Fabryki Ćmielów i Chodzież produkują obecnie 420 t porcelany miesięcznie, z czego 60 proc. wyrobów trafia na rynek krajowy.

REKLAMA/39/1119/F; 26/0120/F

eprasa.pl 7ba69f22a3



eprasa.pl 7ba69f22a3



Chcesz się dostosować czy wyróżnić?

Ty najlepiej znasz swoją organizację, my wiemy, jak ją zmieniać.

kearney.com

KEARNEY