KREML RZUCA DO WALKI SZTUCZNĄ INTELIGENCJĘ

JACEK PAŁKIEWICZ

podróżnik i jeden z pionierów survivalu:

„Paradoksalnie ciężkie czasy pandemii ofiarowują szansę na naprawienie relacji z przyrodą, na ograniczenie konsumpcyjnego rozpasania, pozbieranie myśli o sensie życia"

DRUGIE ŻYCIE CITY OF LONDON

JAK NAS DOBIJĄ SOCIAL MEDIA

KONIEC POLSKICH ZAPAŁEK

Konkursy ubezpieczeniowe 2020:

Przyjazna Firma Ubezpieczeniowa i Ubezpieczeniowy Menedżer Roku

GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

LUTY 2021 // NR 2/1238
// CENA 11,90 ZŁ (W TYM 8% VAT)

EUROPA *bierze* KREDYT

Unia Europejska z impetem weszła na międzynarodowy rynek długu.

Co gospodarczo i politycznie oznacza gigantyczna emisja „antycovidowych" euroobligacji?

ISSN 0860-7613 INDEX 359033

eprasa.pl 834741c86f

GAZETA BANKOWA
NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

TechnoBiznes 2021

Konkursy **Technologiczne**

HIT ROKU 2021

HIT ROKU 2021 MIESIĘCZNIKA GAZETA BANKOWA

oraz

LIDER 2020

LIDER 2020 MIESIĘCZNIKA GAZETA BANKOWA

w kategoriach:

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

Zgłoszenia przyjmujemy w dniach
25.02 – 31.03.2021 r.

Szczegóły na:
gb.pl/konkursy

eprasa.pl 834741c86f

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), Robert OLESIŃSKI (wGospodarce.pl), Krzysztof PĄCZKOWSKI (wGospodarce.pl), Anna RACINIEWSKA, Grażyna RASZKOWSKA, Dariusz STYCZEK, prof. Grzegorz SZULCZEWSKI, Marcin TRONOWICZ (wGospodarce.pl), Maksymilian WYSOCKI

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

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

KOREKTA
Anna WOLF

PRODUKCJA I DYSTRYBUCJA
Mariola BARCIKOWSKA mariola.barcikowska@fratria.pl

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

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

PATRONATY MEDIALNE
marketing@fratria.pl

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

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

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:
archiwum Jacka Pałkiewicza, Shutterstock

PARTNER

Nigdy już nie będzie takiej Unii

Sformułowanie „nigdy już nie będzie, jak było” pojawia się w wypowiedziach ekspertów niemal wszystkich branż i specjalności od 12 miesięcy. Gospodarka międzynarodowa już nigdy nie będzie taka jak przed pandemią, która zerwała globalne łańcuchy produkcji i dostaw. Nigdy nie będzie już takiej turystyki, transportu. Nigdy e-gospodarka nie zyskała tak potężnego impulsu rozwojowego. Nigdy nie mierzyliśmy się tak długo z tak nieprzewidywalnym i nieznanym zagrożeniem biologicznym, wpływającym bezpośrednio na życie – na sposób pracy, przemieszczanie się, edukację, zdrowie... Można wymieniać w nieskończoność, jak bardzo COVID-19 zmienił nasze życie i jak wiele ekonomicznych pewników zmodyfikował.

Na łamach „Gazety Bankowej” postanowiliśmy się przyjrzeć właśnie jednej z takich sytuacji, które zmienią na zawsze krajobraz gospodarczy i polityczny naszego świata. Unia Europejska już nigdy nie będzie taka sama. „Propozycja emisji euroobligacji na fundusz anty-COVID-19 jest nowa i tworzy potencjalnie kolejny element budowania struktur superpaństwa – federacji UE” – mówi nam prof. Zbigniew Krysiak. „Emisja wspólnych obligacji UE oznacza, że po raz pierwszy w historii wydatkowanie funduszy unijnych (w ramach nowego programu Next Generation EU) będzie miało charakter fiskalnej ekspansji, nie zaś jedynie redystrybucji pomiędzy płatnikami netto a beneficjentami netto w UE. Dzięki temu unijne fundusze będę mieć silniejszy niż dotąd pozytywny wpływ na koniunkturę we wszystkich gospodarkach UE” – ocenia Piotr Bujak, główny ekonomista PKO BP. Eksperci podkreślają wyjątkowość i wagę wspólnego zadłużenia Unii. Na wiele lat wspólnota łączy się bowiem więzami niezwykle silnymi i wymagającymi. Choć oczywiście także korzystnymi dla pogrążonych w covidowym kryzysie gospodarek. Zdaniem pytanych przez „Gazetę Bankową” ekspertów w ocenie tej bezprecedensowej operacji finansowej zdecydowanie przewagę biorą elementy pozytywne nad tymi, które mogą być przesłanką do sceptycyzmu.

I jak to przy kredycie, warto pytać, jak ową pożyczkę wydamy. Z pewnością na łamach „Gazety Bankowej” jeszcze wiele razy będziemy stawać nad rozbitą skarbonką, by przyjrzeć się zarówno wydatkom, dysponowaniu środkami z Programu Odbudowy, jak i zmianom geopolitycznym, które wspólny kredyt Europy spowoduje. Aż do 2058 r.

MACIEJ WOŚKO
Redaktor naczelny „Gazety Bankowej”

eprasa.pl 834741c86f

TEMAT NUMERU:

Długi Europy

Unia Europejska nie będzie mieć problemów z ulokowaniem własnych obligacji na rynku, ale jeśli kryzys epidemiczny miałby się przedłużyć i pogłębić kryzys społeczny oraz gospodarczy, to wiarygodność Unii szybko może osłabnąć

str. 6

WYDARZENIA:

Drugie życie City of London

Paradoksalnie, z powodu brexitu i dzięki brexitowi, Londyn może zachować swoją dominującą rolę jako drugie w skali globu centrum finansowe po Nowym Jorku

str. 22

WYDARZENIA:

Mury wciąż się pną do góry

Rynek nieruchomości komercyjnych jest jednym z najszybciej rosnących obszarów polskiej gospodarki, choć mnożą się głosy, że złote czasy rynku biurowców właśnie się kończą

str. 40

eprasa.pl 834741c86f

WYDARZENIA:

Cyberplama

Czy „Cyberpunk 2077" jest totalną klapą, czy może jednak to wybitna gra, którą świat doceni, gdy tylko twórcy uporają się z technicznymi grzechami dzieciństwa?

str. 44

PODRÓŻE:

Wszystkie oblicza dżungli

Wychowani w cieplarnianych warunkach mężczyźni stracili poczucie pewności siebie i siłę, są sfrustrowani i pozbawieni charyzmy – mówi Jacek Pałkiewicz, podróżnik i jeden z pionierów survivalu

str. 62

FINANSE:

Nadchodzi pieniądz cyfrowy banków centralnych

Pieniądz cyfrowy banku centralnego niedługo może się pojawić w Chinach, Szwecji czy na Bahamach. NBP nie przewiduje na razie emisji takiej waluty

str. 76

HISTORIA:

Zgasł biznes z zapałem

Fabryka w Czechowicach-Dziedzicach w 1921 r. wyprodukowała pierwsze zapałki w wolnej Polsce. W lutym 2021 r. produkcja zapałek u nas zakończy się nieodwołalnie

str. 90

SPIS TREŚCI

od redakcji ... 3

temat numeru

Długi Europy

Będą chętni na unijne obligacje ... 6
Sonda: Punkt zwrotny ... 10
Niemcy: Koronakość niezgody ... 13

kronika

Konkursy ubezpieczeniowe

Ubezpieczenia cały czas mocne ... 17
Przyjazna firma w nieprzyjaznych czasach ... 18

wydarzenia

Rynek usług finansowych: Drugie życie City of London ... 22
Inwestycje spółek publicznych: Ucieczka do przodu ... 28
Bezrobocie: Czy rynek pracy podda się pandemii? ... 32
Firmy: Zarządzanie na miękko ... 34
Energetyka: Atom z USA? ... 38
Nieruchomości biurowe: Mury wciąż się pną do góry ... 40
Gry komputerowe: Cyberplama ... 44
Media elektroniczne: Netflix gna, a za nim konkurencja ... 48
Psychologia i gospodarka: Jak nas dobiją social media ... 52
Motoryzacja: Izera wyjeżdża z cienia ... 56
Gospodarka Rosji: Putin, władza i sztuczna inteligencja ... 58
Jacek Pałkiewicz, podróżnik: Wszystkie oblicza dżungli ... 62

felietony

Prof. Małgorzata Zaleska: Dwie dekady ustawy ... 26
Stanisław Koczot: Nie będzie tak, jak było ... 37
Jerzy Bielewicz: Wolność gospodarcza zagrożona ... 55
Prof. Eugeniusz Gatnar: Cyfrowe euro ... 82
Prof. Grzegorz Szulczewski: Przywódcy czasów digitalizacji ... 98

techno biznes

Technologie w sektorze ubezpieczeń:
Przyszłość w chmurze ... 68
Biznes i digitalizacja: E-podpis z mocą ... 72

finanse

Obrót pieniężny:
Nadchodzi cyfrowy pieniądz banków centralnych ... 76
Konrad Białas, TMS Brokers:
Trudniej przewidzieć notowania złotego ... 84
Rynek kapitałowy:
Giełdy w rytmie szczepionkowej gorączki ... 86
Folder Finanse ... 88

historia gospodarcza

Polski przemysł: Zgasł biznes z zapałem ... 90

lifestyle

Paweł Zięba Hair Design: Zima we włosach… ... 94
Paweł Zięba Hair Design: Krem na chłody ... 95
Moda: Zakupy 2.0 ... 96

eprasa.pl 834741c86f

temat numeru

Fakty & Procesy & Prognozy

Będą chętni na unijne obligacje

eprasa.pl 834741c86f

PIOTR ROSIK

Obligacje Unii Europejskiej mają pomóc w odbudowie gospodarek po koronakryzysie. Popyt na nie przekroczył najśmielsze oczekiwania. Potrzebne są jednak szlify administracyjnoprawne oraz powrót do wzrostu gospodarczego na Starym Kontynencie, by zaczęły dobrze służyć Wspólnocie

Jesienią 2020 r. doszło do historycznego wydarzenia na międzynarodowym rynku długu. Pandemia koronawirusa niejako wymusiła na Unii Europejskiej emisję dużej transzy wspólnotowych obligacji. Odbudowa gospodarcza Starego Kontynentu po tzw. koronakryzysie finansowana ma być w dużej mierze właśnie w ten sposób. Może się to przyczynić do zacieśnienia więzów politycznych i ekonomicznych oraz wzmocnienia strefy euro. Niektórzy ekonomiści podkreślają jednak, że UE potrzebuje przede wszystkim strategii budowy płynnego i przejrzystego rynku dla obligacji. Inni z kolei ostrzegają, że euroobligacje będą się cieszyły zainteresowaniem, dopóki Wspólnota będzie postrzegana jako silna gospodarczo.

Rekordowa emisja euroobligacji

W celu sfinansowania SURE (programu wsparcia zatrudnienia o wartości 100 mld euro) oraz Next Generation UE (programu stymulowania ożywienia gospodarczego o wartości 750 mld euro) Unia zwiększa znacząco swoją rolę jako emitenta długu. Polityczne porozumienie w tej sprawie wykluwało się w bólach w pierwszej połowie 2020 r. Gdy w końcu zostało zawarte, pojawiła się nadzieja na obligacje UE denominowane w euro.

Nadzieja ta nie była płonna. Na jesieni Unia Europejska sprzedała swoje obligacje za 17 mld euro. Odzew ze strony rynku był nadspodziewanie pozytywny, bo zgłoszony popyt sięgnął 233 mld euro. Według danych Bloomberga był to największy popyt zgłoszony w ramach aukcji na międzynarodowym rynku pierwotnym na jakiekolwiek obligacje. Co ciekawe, stało się tak, mimo że rentowność papierów 10-letnich jest ujemna, a 20-letnich minimalnie dodatnia. Obligacje nie przyniosą więc inwestorom żadnych kokosów. Obligacje te nazwano „socjalnymi", gdyż mają finansować wydatki z programu SURE. Pozyskane środki nie pójdą więc na żadnego rodzaju twarde inwestycje typu infrastruktura, lecz na odbudowę europejskiego rynku pracy po pandemii. Na cały program SURE ma zostać zebrane w ten sposób 100 mld euro.

Do momentu tej niezwykle udanej emisji Unia Europejska niewiele znaczyła na międzynarodowych rynkach dłużnych. W obrocie znajdowały się papiery dłużne przez nią wyemitowane, opiewające na kwotę zaledwie 52 mld euro (z 18 emisji). Emisje zostały przyporządkowane do konkretnych programów unijnych i po realizacji na rynku były przenoszone na państwa członkowskie.

Zdaniem dr. Konrada Popławskiego, kierownika Zespołu Środkowoeuropejskiego Ośrodka Studiów Wschodnich, emisja euroobligacji na dużą skalę wzmacnia euro i zwiększa integrację systemów krajowych. Ten stan nie musi jednak trwać wiecznie. – Na razie społeczeństwa patrzą na kwestię pogłębienia integracji strefy euro trochę bezkrytycznie, przerażone skalą kryzysu epidemicznego, ale także nie odczuwając jeszcze w pełni kryzysu społecznego. Obecnie panuje też wiara w to, że pieniądze można drukować bez żadnych konsekwencji. Gdy jednak przyjdzie rachunek i trzeba będzie podnosić podatki oraz ciąć wydatki, to poparcie dla wspólnej waluty znowu może zacząć słabnąć, podobnie jak miało to miejsce w szczycie kryzysu strefy euro. Pojawią się napięcia. Północ ponownie będzie żądać od Południa oszczędności, a Południe będzie oczekiwać dalszej solidarności, tymczasem w Niemczech kończy się era Angeli Merkel, która miała gigantyczne doświadczenie w zarządzaniu kryzysowym i w spajaniu Wspólnoty – wskazuje ekspert OSW.

Eurodług wymaga szlifów

Czy UE jest gotowa na dalsze – gigantyczne pod względem wartości nominalnej – emisje długu? Czy musi coś zmienić w swoim systemie prawno-instytucjonalnym i operacyjnym? Jak podkreśla Alexander Lehmann, ekonomista think tanku Bruegel, przy emisji tak znacznych kwot eurodługu Unia Europejska będzie musiała konkurować o inwestorów z emitentami państwowymi i ponadnarodowymi posiadającymi rating kredytowy AAA (najwyższy możliwy). „W związku z tym

> W Niemczech kończy się era Angeli Merkel, która miała gigantyczne doświadczenie w zarządzaniu kryzysowym i w spajaniu Wspólnoty

fot. Shutterstock

eprasa.pl 834741c86f

UE powinna przyjąć praktyki, które sama promowała w odniesieniu do krajowych rynków kapitałowych. Rządy zazwyczaj publikują strategię zarządzania długiem oraz ogłaszają plany odnośnie do przyszłych emisji obligacji. Na każdym rynku wyznaczona jest mała grupa dealerów, którzy w sposób ciągły wyznaczają ceny dla wszystkich transakcji, działając jako animatorzy rynku (market makers). To z kolei oznacza, że koszty finansowania długu państwowego można utrzymywać na niskim poziomie, a koszty długu prywatnego są wyceniane na podstawie benchmarku dla długu państwowego" – wskazał Lehmann w analizie „Common eurobonds should become Europe's safe asset".

Z prezentacji planu emisji obligacji UE – opublikowanej we wrześniu ub.r. przez Komisję Europejską – wynika, że daleko jest od przyjęcia przez Wspólnotę praktyk właściwych emitentom państwowym. Tymczasem, zdaniem Lehmanna, zwiększenie do maksimum przejrzystości i przewidywalności programu emisji długu przez UE mogłyby stworzyć podwaliny dla bardziej zintegrowanych i płynnych wewnętrznych rynków kapitałowych, a euro mogłoby ostatecznie stać się bardziej znaczącą walutą rezerwową w międzynarodowym systemie finansowym. „Nowe obligacje Unii Europejskiej zwiększyłyby integrację pomiędzy krajowymi systemami finansowymi, ale także ograniczyłyby ryzyko tzw. runu (gwałtownej wyprzedaży) na krajowe rynki obligacji oraz destrukcyjnej interakcji między bilansami bankowymi i państwowymi" – podkreśla Lehmann.

Konrad Popławski zauważa, że UE ma już pewne pozytywne doświadczenie z gwarantowaniem kredytów, jak w przypadku pierwszego etapu wsparcia Grecji w kryzysie strefy euro czy tzw. funduszu Junckera. – Podobnie zresztą jest z obligacjami państw strefy euro, które de facto są gwarantowane wiarygodnością Europejskiego Banku Centralnego, więc rynki finansowe nie powinny mieć problemów z wysoką oceną wiarogodności instrumentów UE. Popyt na nie powinien być znaczący, przynajmniej dopóki płynność na rynkach finansowych oraz wiara w siłę gospodarki UE jest wysoka – mówi „Gazecie Bankowej" dr Popławski.

W jego opinii większe problemy dla euroobligacji mogą się zamanifestować, gdy się okaże, że gospodarka UE jest w gorszej kondycji niż azjatycka. – Na tym tle mogą się pojawić napięcia wewnątrz Wspólnoty. Dla inwestorów pewną trudnością może być też kwestia niedookreślenia, na co fundusz NextGenEU ma być wydawany: czy jedynie na inwestycje, czy też na konsumpcję, i z jakich dokładnie środków zostanie spłacony. Reasumując, w obecnym momencie UE nie będzie mieć problemów z ulokowaniem obligacji na rynku, ale jeśli kryzys epidemiczny miałby się przedłużyć i pogłębić kryzys społeczny oraz gospodarczy, to wiarygodność Unii szybko może osłabnąć – wyjaśnia ekspert OSW.

eprasa.pl 834741c86f

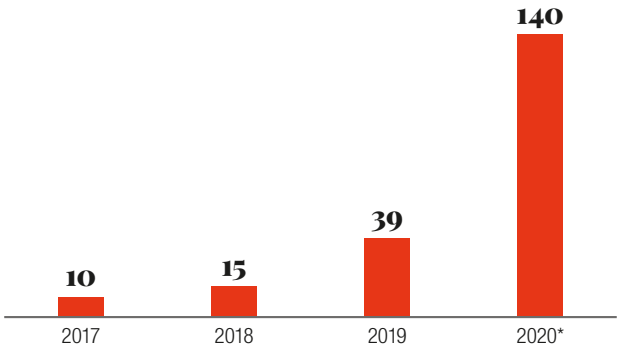
Zielone obligacje potrzebują standardu

Wiadomo już, że znaczna część finansowania programu Next Generation UE zostanie przeznaczona na wdrażanie europejskiego Zielonego Ładu. Komisja Europejska zapowiedziała, że co najmniej 30 proc. finansowania zostanie pozyskane z emisji zielonych obligacji. Tego rodzaju papiery dłużne są obecne na rynkach kapitałowych ledwie od kilku lat, ale zostały już zaakceptowane przez inwestorów. Jednym z pierwszych emitentów, obok Francji, była Polska. Są to standardowe obligacje skarbowe, tyle że z jasno określonym przeznaczeniem: środki pozyskane z emisji mają iść na wydatki związane z ochroną środowiska. Prawdą jest, że między emitentami zielonych obligacji występują znaczne różnice w zakresie standardów weryfikacji, definicji kryteriów kwalifikacji projektów i wydatków, a także zarządzania alokacją funduszy.

Skala emisji zielonych obligacji Unii Europejskiej – która ma sięgnąć 225 mld euro w okresie 2021–2026 – jest jednak ogromna. Mniej więcej taką wartość miały wszystkie emisje obligacji skarbowych dokonane na całym świecie w 2019 r. Czy rynki finansowe będą w stanie wchłonąć tak dużą podaż unijnych zielonych obligacji?

W opinii Lehmanna jest to możliwe, ale pod pewnymi warunkami. We wspomnianej analizie ekonomista think tanku Bruegel stwierdził, że inwestorzy musieliby widzieć dokładny plan UE w zakresie ochrony środowiska, by chcieć go współfinansować. „Poza tym należałoby stworzyć bardziej zaawansowany system zarządzania pozyskanymi środkami. Inwestorzy nabywający zielone obligacje wymagają przestrzegania rygorystycznych standardów w zakresie ochrony środowiska, odpowiedzialności społecznej i ładu korporacyjnego. Konieczne byłoby także pogodzenie wymagań inwestorów poszukujących bezpiecznych aktywów na płynnym europejskim rynku obligacji z wymaganiami inwestorów oczekujących od aktywów wspomnianych wcześniej atrybutów" – wylicza Lehmann. „Na rynku oferowane byłyby więc standardowe obligacje i zielone obligacje o takich samych terminach zapadalności i objęte taką samą wspólną gwarancją. To mogłoby osłabić płynność oraz skutkować zróżnicowaniem cen" – ostrzega.

Wartość globalnej emisji tzw. obligacji socjalnych (mld USD)



* prognoza

Źródło: Climate Bonds Initiative / UniCredit Research / Bloomberg

> Euroobligacje będą się cieszyły zainteresowaniem, dopóki Unia Europejska będzie postrzegana jako silna gospodarczo

W obecnej sytuacji potrzebny jest nowy standard zielonych obligacji UE – podkreśla Lehmann. „Ponieważ na rynku zielonych obligacji znacznie większą rolę odgrywać będą emitenci państwowi, konieczne jest wyznaczenie nowych priorytetów. Powinno to zostać zrobione w sposób umożliwiający ostateczną konwergencję krajowych ram regulacyjnych do silnego standardu wspólnego dla całej Unii Europejskiej. Nowa klasa zielonych obligacji UE musi być ograniczona do dobrze zdefiniowanego zestawu projektów. Jest również jasne, że nowy standard obligacji będzie musiał odpowiadać nowej taksonomii Unii. Obok celów w postaci łagodzenia zmian klimatu potrzebna jest konkretyzacja innych, np. ochrony i przywracania różnorodności biologicznej oraz ekosystemów" – wyjaśnia ekspert think tanku Breugel.

Zdaniem Lehmanna nad zielonymi obligacjami UE wisi ryzyko tzw. greenwashingu – czyli niezgodnego z prawdą przedstawiania przez poszczególnych emitentów konkretnych projektów inwestycyjnych jako projekty zielone lub ekologiczne. „Techniczna grupa robocza w sprawie standardu zielonych obligacji oceniła, że proces weryfikacji oraz raportowania powinien być ujednolicony i prowadzony tylko przez akredytowane podmioty" – zwraca uwagę Lehmann.

Należy jednak pamiętać, że realizacja Zielonego Ładu – a więc i emisja zielonych obligacji UE – powinna być w tej chwili raczej kwestią dla Wspólnoty drugorzędną. W opinii dr. Popławskiego w razie kontynuacji problemów ekonomicznych na Starym Kontynencie nie ma żadnych gwarancji, że inwestycje w ekologię „w magiczny sposób" wydźwigną Unię z kryzysu. – Zwłaszcza że europejskie firmy nie są na razie wcale tak dobrze spozycjonowane, jeśli chodzi o ekologię. Przykładowo: w panelach fotowoltaicznych wyspecjalizowali się Chińczycy, w samochodach elektrycznych przodują Amerykanie, a w bateriach do nich Azjaci – wskazuje ekspert OSW. ●

eprasa.pl 834741c86f

Punkt zwrotny

fot. Shutterstock

Pierwsza od powstania Unii Europejskiej wspólna emisja obligacji to moment przełomowy. Gospodarki 27 krajów osłabione koronakryzysem zasili bilion euro. To działanie oczywiste i bezdyskusyjne czy przynęta finansowa na uczestników Unii, by dali sobie nałożyć polityczno-ekonomiczny kaganiec?

ZEBRAŁ I OPRACOWAŁ **DARIUSZ STYCZEK**

Zdaniem pytanych przez „Gazetę Bankową" ekspertów w ocenie tej bezprecedensowej operacji finansowej zdecydowanie przewagę biorą elementy pozytywne nad tymi, które mogą być przesłanką do sceptycyzmu. Po pierwsze, zyskają kraje o słabszym ratingu, pożyczając tani pieniądz na odbudowę swoich gospodarek po pandemii. Po drugie, dzięki olbrzymim środkom już w 2021 r. nastąpi pobudzenie europejskiej gospodarki. I wreszcie będzie to ważny czynnik sprzyjający szybkiemu powrotowi polskiej gospodarki na ścieżkę mocnego wzrostu gospodarczego w najbliższych latach.

Obawy budzi mechanizm spłaty obligacji, czy zostanie zachowany tu solidaryzm europejski. Ważkie są też argumenty polityczne, czy aby euroobligacje nie przybliżają nas do budowy europejskiego superpaństwa, idei niebezpiecznej dla suwerenności Polski. ●

Prof. Zbigniew Krysiak
profesor SGH, Instytut Schumana

Propozycja emisji euroobligacji na fundusz anty-COVID-19 jest nowa i tworzy potencjalnie kolejny element budowania struktur superpaństwa – federacji UE. Robert Schuman, budując Wspólnotę Narodów Europy, zdecydowanie opowiadał się przeciw superpaństwu: „Moja idea nie polega na tym, aby połączyć kraje w celu stworzenia superpaństwa. Nasze kraje europejskie są historyczną rzeczywistością. Z psychologicznego punktu widzenia byłoby to niemożliwe i nierozsądne, aby się ich pozbyć. Ich różnorodność jest dobrą rzeczą i nie ma sensu, aby je usuwać lub dokonywać zrównywania lub unifikacji".

Takie stanowisko Schumana, znakomitego ekonomisty, wynikało z jego przekonania, że wysoka efektywność i stabilność gospodarcza nie jest możliwa przy zastosowaniu konstrukcji centralnego rządu w Europie, ale proces budowania jedności i współpracy powinien się opierać na zasadzie subsydiarności i pomocniczości, przy których tworzone europejskie instytucje i narzędzia powinny mieć charakter przejściowy oraz ograniczony w czasie do momentu wyczerpania się ich zadań.

Zwykle, kiedy poszczególne kraje emitują euroobligacje – na własne cele – uzyskują różne oprocentowanie, a koszt takiego długu zależny jest od ratingu państwa, w przypadku zaś takich krajów jak Grecja, Włochy, Hiszpania i Francja koszt ten jest dużo wyższy niż dla Niemiec. W tym przypadku emisja bardzo

eprasa.pl 834741c86f

dużego wolumenu wartości ok. 1 bln euro pozwala na uzyskanie niskiego oprocentowania.

Środki z emisji euroobligacji na tzw. fundusz anty-COVID-19 są potrzebne do odbudowy gospodarki każdego kraju, ale trzeba uważać, aby nie wprowadzić tzw. gwarancji solidarnościowych, czyli nie może być odpowiedzialności jednego kraju za spłacanie długu innego państwa. To realne zagrożenie i dlatego już na poziomie przygotowania mechanizmów dotyczącego tego instrumentu należy wykluczyć taką opcję.

W procesie podejmowania decyzji przez Polskę ważne jest to, aby zobowiązać się do gwarantowania długu tylko w części kwot wpływających do naszego kraju.

Emisja euroobligacji w ramach obecnych zasad UE nie jest możliwa, dlatego będą forsowane rozwiązania przerzucenia odpowiedzialności na wszystkie państwa Unii. Środki dotyczące funduszu anty-COVID-19 będą musiały być spłacone, za co będą odpowiedzialne w pewnym sensie budżety poszczególnych krajów, co oznacza, że będzie to potencjalnie wpływało na zwiększenie długu publicznego.

Zasady, mechanizmy i odpowiedzialność za dług z emisji muszą być ratyfikowane przez polski parlament. Jest dużo czasu, aby starannie się przyjrzeć przedstawianym propozycjom, aby nie uzależnić się od złego zarządzania w innych krajach, by przez to rozwiązanie sytuacja finansowa Polski się nie pogorszyła. Przy obecnie nieznanych szczegółach emisji i zasadach gwarancji oraz w obliczu konieczności ratyfikacji przez parlamenty narodowe trudno stwierdzić, czy i kiedy dojdzie do uzyskania środków z emisji euroobligacji na fundusz anty-COVID-19. Trzeba przy tym pamiętać, że zasadą, jaką należy stosować w ekonomii i finansach, jest konieczne każdorazowe rozważenie alternatywnych sposobów i źródeł finansowania, co – jak rozumiem – z pewnością będzie przedmiotem analiz polskich władz. •

> Trudno sobie wyobrazić stworzenie wartego 750 mld euro programu stymulacji gospodarki europejskiej na bazie zwykłych źródeł finansowania Unii, jak chociażby większa składka do budżetu
>
> **Grzegorz Ogonek**, Departament Analiz Ekonomicznych Santander Bank Polska

Piotr Bujak
główny ekonomista,
dyrektor Departamentu Analiz Ekonomicznych PKO BP

Emisja wspólnych obligacji UE jest odpowiedzią na bezprecedensowy szok gospodarczy, jakim stała się pandemia. To wyraz solidarności pomiędzy krajami. Część państw wspólnoty nie byłaby w stanie samodzielnie pozyskać na rynkach dużego finansowania niezbędnego do odbudowy ich gospodarek po pandemicznym kryzysie. Chodzi przede wszystkim o kraje południa Europy, głównie Hiszpanię i Włochy, czyli państwa szczególnie mocno dotknięte pandemią w pierwszej fali i doświadczające relatywnie głębokiej recesji w całym 2020 r. ze względu na wyjątkowo duży udział turystyki w tworzeniu PKB. Są to też państwa z wysokim poziomem długu publicznego, co jest dziedzictwem poprzedniego kryzysu, w którym akurat te gospodarki również były poturbowane poważniej niż reszta unijnych krajów.

Jednocześnie emisja wspólnych obligacji UE oznacza, że po raz pierwszy w historii wydatkowanie funduszy unijnych (w ramach nowego programu Next Generation EU) będzie miało charakter fiskalnej ekspansji, nie zaś jedynie redystrybucji pomiędzy płatnikami netto a beneficjentami netto w UE. Dzięki temu unijne fundusze będę mieć silniejszy niż dotąd pozytywny wpływ na koniunkturę we wszystkich gospodarkach UE.

Spłata wspólnych obligacji będzie się odbywać w latach 2028–2058 i mogą być do tego wykorzystane nowe źródła dochodów, np. podatek cyfrowy od globalnych gigantów technologicznych. Nawet jeśli spłata będzie się odbywać ze standardowych składek członkowskich krajów UE, to w obecnej kryzysowej sytuacji (duża ujemna luka popytowa) finansowane w taki sposób wydatki powinny przynieść duże efekty przy wysokich efektach mnożnikowych.

Możliwe dzięki emisji wspólnych obligacji zwiększenie wartości unijnych funduszy na najbliższe lata to szansa na szybką odbudowę i modernizację europejskiej gospodarki. Polska jest jednym z największych beneficjentów programu NGEU oraz kolejnych, wieloletnich ram finansowych UE – zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i w relacji do PKB. Będzie to ważny czynnik sprzyjający szybkiemu powrotowi polskiej gospodarki na ścieżkę mocnego wzrostu gospodarczego w najbliższych latach (4–5 proc. przeciętnie w latach 2021–2023).

Dostęp do unijnych funduszy oznacza przy tym dla Polski szansę na przeprowadzenie niezbędnej transformacji energetycznej bez utraty konkurencyjności międzynarodowej. Fundusze unijne będą również odgrywać istotną rolę w budowie cyfrowej gospodarki, zgodnie z priorytetami UE na nową dekadę. •

eprasa.pl 834741c86f

Kamil Cisowski
dyrektor Zespołu Analiz i Doradztwa Inwestycyjnego DI Xelion

Zgodnie z informacjami z grudnia 2020 r. w ramach trzech programów emisji obligacji w 2021 r. pojawi się co najmniej 62,9 mld euro nowego, paneuropejskiego długu, w tym 30–35 mld euro już w pierwszym kwartale. Wprawdzie Unia już wcześniej emitowała obligacje, ale były to niewielkie pule, zbliżone do Słowacji, przede wszystkim służące podczas poprzedniego kryzysu wsparciu dla Irlandii i Portugalii.

Obecnie Unia Europejska stanie się szybko największym emitentem długu poza Hiszpanią, Niemcami, Włochami i Francją. Dług posiadający gwarancje państw członkowskich będzie miał oczywiście najwyższy rating, AAA, a zarządzaniem zobowiązaniami zajmie się Komisja Europejska.

Chwilowo z perspektywy Polski trudno znaleźć jakiekolwiek minusy takiego rozwiązania. Abstrahując od oczywistych korzyści związanych z tym, że nasz kraj będzie jednym z największych beneficjentów programów sfinansowanych przez emisje, w dużym uproszczeniu można powiedzieć, iż przeciw wspólnym obligacjom protestować mają powód tylko państwa, które posiadają wyższą wiarygodność kredytową niż sama organizacja. Z perspektywy ratingowej dotyczy to Danii, Niemiec, Luksemburga i Szwecji. Pewnie można do tej listy dołożyć jeszcze dwóch brakujących członków „oszczędnej czwórki", czyli Austrię i Holandię.

Ocena wspólnych emisji na pewno może się zmienić z czasem, nowe obligacje będą spłacane od 2028 do 2058 r. Obserwując aktualne tendencje w relacji długu do PKB poszczególnych państw Unii, można w ciemno założyć więc, że przynajmniej niektóre z nich będą miały w tym okresie poważne problemy, co na pewno bardzo ograniczy chęć do dalszego wspólnego finansowania potrzeb pożyczkowych.

Tymczasem jednak z uwagi na specyfikę obecnego kryzysu wydaje się, że rozwiązanie to ma głęboki sens, szczególnie że jakiekolwiek zakazy zadłużania się dla najbardziej problematycznych członków UE, Włoch i Hiszpanii, zostałyby z całą pewnością zlekceważone.

Obecnie można mówić o utrzymaniu przynajmniej iluzji kontroli nad ich długiem; wsparcie fiskalne, za które odpowiada cała UE, jest też zwyczajnie tańsze. Oczywiście wprowadzenie wspólnych obligacji nie było koniecznością, ale po prostu efektywnym rozwiązaniem problemu, który dotknął cały kontynent. Miało też konsekwencje polityczne, bo za sprawą solidarności w sferze finansów poparcie dla Unii w najbardziej eurosceptycznych krajach wyraźnie wzrosło. •

Grzegorz Ogonek
ekonomista, Departament Analiz Ekonomicznych Santander Bank Polska

Emisja euroobligacji przez Komisję Europejską na potrzeby sfinansowania unijnego Programu Odbudowy to ważne wydarzenie dla całej UE. Prawdopodobnie bez pandemii przyszłoby nam czekać wiele lat na tak istotny krok dla integracji europejskiej. Zgodę na emisję trzeba bowiem postrzegać na tle ogólnej różnicy zdań wewnątrz Unii nt. dyscypliny fiskalnej. Istotą emisji jest podzielenie się przez część krajów UE swoją wysoką wiarygodnością kredytową z pozostałymi członkami wspólnoty. Wymiernym skutkiem jest dostęp przez te drugie do tańszego finansowania, niż gdyby same wyszły pozyskać środki na europejski rynek długu. Co więcej, to finansowanie nie będzie się wliczać do krajowego limitu zadłużenia, a w przypadku niektórych krajów przestrzeń fiskalna jest już ograniczona. UE jako emitent ma ocenę AAA od agencji Moody's i Fitch oraz AA od S&P. To niższy rating, niż mają obecnie Niemcy i Holandia, ale wyższy niż ma np. Francja, Hiszpania, Polska czy Włochy.

Zwiększenie w grudniu programu skupu aktywów przez EBC przygotowało grunt pod wejście na rynek euroobligacji tak dużego emitenta jak KE (możliwe, że już w tym roku KE stanie się piątym największym emitentem na tym rynku) – EBC nie tylko może sam kupować te nowe obligacje. Ściąganiem z rynku pozostałych papierów wysokiej jakości będzie także kierować uwagę inwestorów na emisje KE.

Trudno sobie wyobrazić stworzenie wartego 750 mld euro programu stymulacji gospodarki europejskiej na bazie zwykłych źródeł finansowania UE, jak chociażby większa składka do budżetu. Budżet Unii będzie użyty jako gwarant obsługi długu, przy czym KE może żądać od krajów dodatkowych ponadproporcjonalnych – choć ograniczonych z góry – wpłat do obsługi emitowanych obligacji, jeśli nie wystarczą do tego wpływy z planowanych nowych podatków (m.in. podatek cyfrowy, wpływy z handlu emisjami i z korzystania z jednolitego rynku).

Wspólna emisja jak każde zacieśnienie współpracy niesie ryzyka, w tym wypadku niegospodarnego wykorzystania pomocy, na którą solidarnie składają się kraje członkowskie. Korzyść płynąca z posiadania programu pobudzenia europejskiej gospodarki – i to prawdopodobnie już w 2021 r. – wydaje się przyćmiewać obawy związane z bezprecedensową emisją wspólnych obligacji. •

eprasa.pl 834741c86f

Koronakość niezgody

W dobie pandemii hałaśliwe wezwania do ściślejszej integracji europejskiej przyniosły liberalno-lewicowym politykom w Niemczech upragnione skutki, np. koncepcję wspólnego unijnego długu. Zdaniem wielu niemieckich ekonomistów to wejście na niebezpieczną ścieżkę

WOJCIECH OSIŃSKI
Berlin

Atmosfera moralnego szantażu w debacie wokół Funduszu Odbudowy, która zamieniła się w festiwal cynicznych kłamstw i ataków na Warszawę oraz Budapeszt, przykryła niemal całkowicie dla zachodniej opinii publicznej drażliwy temat euroobligacji. Nowo utworzone instrumenty wspólnego zaciągania długów, które niedawno przybrały formę solidarnej walki ze skutkami gospodarczymi pandemii koronawirusa, są przecież już od lat przedmiotem ożywionych dyskusji. Dopiero w dobie kryzysu epidemicznego hałaśliwe wezwania przedstawicieli lewicowo-liberalnych salonów do jeszcze ściślejszej integracji europejskiej przyniosły pierwsze upragnione przez nich owoce. Najdobitniej dał temu wyraz niemiecki minister finansów Olaf Scholz. Kandydat na kanclerza z ramienia SPD przyznał kilka miesięcy temu na łamach tygodnika „Die Zeit", jakoby w obliczu pandemii objawił mu się „moment Hamiltona", mówiąc już bez ogródek o „Stanach Zjednoczonych Europy". Powołał się tym samym na Alexandra Hamiltona, pierwszego ministra finansów USA i twórcę dolara, który pod koniec XVIII w. scentralizował amerykański system bankowy.

Zdaniem Scholza to jednak wciąż za mało, a koronaobligacje to zaś tylko pierwszy krok. – Wspólny unijny dług powinien był zostać utworzony już dawno temu, gdyż jest logicznym dopełnieniem wspólnego rynku i waluty – uważa wicekanclerz. W styczniowej rozmowie z telewizją ARD socjaldemokrata podkreślił, że Niemcy stać na wspólny europejski system zadłużenia. „Mamy odpowiednie zasoby" – oznajmił. Zarazem zaznaczał, że po pandemii koronawirusa europejskie gospodarki będą w znacznie lepszej kondycji niż po kryzysie finansowym lat 2008–2009.

Różne poziomy rozwoju

Temat uwspólnotowienia długów pojawił się już wiele lat temu, ale długo był tylko teoretycznym konceptem ekonomistów. Znalazł się w centrum zainteresowania

eprasa.pl 834741c86f

Minister finansów Niemiec Olaf Scholz, kandydat na kanclerza z ramienia SPD, ocenia, że wspólny unijny dług powinien istnieć już dawno temu, gdyż jest logicznym dopełnieniem wspólnego rynku i waluty

dopiero w czasie kryzysu strefy euro, gdy państwa Południa popadły w tarapaty fiskalne, w których zresztą tkwią do dziś. Rosnący niepowstrzymanie dług publiczny w Grecji, Hiszpanii czy Portugalii skłonił wielu tamtejszych polityków i ekspertów do wysunięcia postulatu wspólnego długu w całej Unii lub chociażby tylko w strefie euro. Największy rozgłos zyskała koncepcja, wedle której obligacje krajowe miałyby zostać zastąpione unijnymi papierami dłużnymi. W razie niewypłacalności któregoś z państw członkowskich wyposażony w odpowiednie narzędzia kontrolne urząd w Brukseli dopilnowałby, czy bogate kraje „solidarnie" odpowiadają za zaistniały dług (oczywiście proporcjonalnie do ich PKB). Według innej koncepcji kraje Unii mogłyby zaciągać długi jedynie do poziomu 60 proc. PKB.

Obu pomysłom sprzeciwiały się – wbrew temu, co głoszą obecnie lewicowe elity – w szczególności Niemcy. W obawie, że m.in. niemieckie instytucje będą musiały spłacać pożyczki uboższych państw, wymyślono tzw. Europejski Mechanizm Stabilności, który miałby je zabezpieczyć przed wzięciem nadmiernej odpowiedzialności za utratę płynności finansowej państw Południa. Temat uwspólnotowienia długów pojawił się powtórnie na agendzie europejskiej w kontekście pandemii, wskutek której gospodarczo ucierpiały najbardziej takie kraje jak Hiszpania, Grecja i Włochy. W zadłużonym gronie państw Południa znalazła się tym razem również... Francja. Spadek PKB we wszystkich tych krajach wyniósł w drugim kwartale 2020 r. co najmniej kilkanaście procent. Francuski prezydent Emmanuel Macron i premier Hiszpanii Pedro Sánchez oburzali się, że na ujawnione w pierwszych miesiącach koronakryzysu różnice Niemcy nie mogą już reagować wyparciem ani argumentowaniem, że uda się im zaradzić dotychczasowymi narzędziami.

Wspólne korzyści?

Jak wynika z ustaleń belgijskiego Instytutu Bruegla, impuls fiskalny pakietów pomocowych dla Niemiec wyniósł w 2020 r. ok. 8 proc. PKB, a we Włoszech nieco ponad 3 proc., w Portugalii zaś zaledwie 2,5 proc. W Hiszpanii oraz Italii dług publiczny wzrósł w pierwszym okresie pandemii o ponad 11 proc. PKB, w Niemczech o jedynie 6 proc. Te dane wzmocniły oczywiście siłę argumentów zwolenników wspólnego zadłużenia. Nawet jeśli tegoroczny niemiecki budżet składa się do jednej trzeciej z pożyczek (Olaf Scholz poinformował w grudniu 2020 r. o drugim co do wielkości kredycie w powojennej historii), a bolączki południowych krajów Unii wynikają w dużej mierze z niewyleczonych pozostałości po poprzednich kryzysach, to Republika Federalna Niemiec należy ich zdaniem nadal do głównych beneficjentów unijnego rynku. Dzięki wspólnej walucie Niemcy mogą na bieżąco osiągać nadwyżki rachunku płatniczego, podczas gdy kraje takie jak Portugalia lądują regularnie na minusie. „Przecież to głównie z powodu deficytów Hiszpanii, Portugalii i Grecji kurs euro latami pozostawał niski, a eksport Niemiec czy Holandii utrzymywał się na wysokim poziomie" – zaznaczył niedawno były grecki minister finansów Janis Warufakis w rozmowie z amerykańskim dziennikiem „USA Today". Zdaniem greckiego polityka i ekonomisty wspólne euroobligacje nie tylko złagodziłyby napięcia ekonomiczne w Unii, lecz także przyniosły północnym państwom długoterminowe korzyści. – Wspólne obligacje przesuną ciężar długów w kierunku silnej Wspólnoty, co zmniejszy całkowite zadłużenie strefy euro. To natomiast da Niemcom i Holendrom gwarancję, że ich oszczędności nie wyparowały – utrzymuje Warufakis.

Nowe źródła dochodu

A jednak mimo koronakryzysu i dopiętego niedawno Funduszu Odbudowy trudno mówić o faktycznym wprowadzeniu prawdziwych „euroobligacji", przywoływanych przez niektórych polityków europejskiej lewicy. Tym bardziej, że w traktatach unijnych wciąż nie ma słowa o dzieleniu się długami. Same Niemcy obowiązały się przed utworzeniem strefy euro do przestrzegania klauzuli „no bail-out". Zdaniem niektórych niemieckich

eprasa.pl 834741c86f

ekonomistów różnice pomiędzy Północą a Południem dotyczą nie tylko ich poziomu rozwoju, lecz również niedającego się zreformować sposobu wydawania pieniędzy. – W Niemczech prowadzimy dyskusję o minimalnej emeryturze w wysokości 750 euro, dywagując, czy w ogóle nas na nią stać, podczas gdy we Francji ma ona wynosić ok. 1000 euro. Również w Grecji renta minimalna jest wyższa niż w Niemczech. U nas z ogromnym trudem udało się podwyższyć wiek emerytalny do 67 lat, podczas gdy Europejczycy w południowych krajach kończą pracować w wieku ok. 58 lat. Nie tylko więc dłużej pracujemy, lecz mamy jeszcze współfinansować świadczenia socjalne innych państw Unii. I to bez żadnego wpływu na ustawodawstwo. Niemcy nie są już jednak najbogatszą gospodarką na świecie, którą na wszystko stać. Dlaczego mamy więc odpowiadać za długi innych krajów? Dlaczego w Unii odpowiedzialność i ustawodawstwo przestały iść w parze? – pyta publicysta ekonomiczny Roland Tichy.

Były redaktor naczelny tygodnika „Wirtschaftswoche" pociesza się jednak tym, że na razie nie trzeba się jeszcze obawiać ziszczenia projektów Olafa Scholza czy Janisa Warufakisa, jakkolwiek nastąpiły już pierwsze zabiegi, które mają do tego doprowadzić. – Żeby móc wprowadzić euroobligacje, Komisja Europejska musiałaby najpierw uzyskać zgodę krajowych parlamentów państw członkowskich, przy czym śmiem wątpić, że wszystkie się na to zgodzą – twierdzi Tichy, który się równocześnie niepokoi, że Fundusz Odbudowy przewiduje powstanie wspólnego mechanizmu zaciągania długów, mającego oswoić wątpiących niedowiarków z dalszymi planami unijnych przywódców. – Tym samym

> Roland Tichy, ekonomista: Nie tylko dłużej pracujemy, lecz mamy jeszcze współfinansować świadczenia socjalne innych państw Unii. I to bez żadnego wpływu na ustawodawstwo. Niemcy nie są już najbogatszą gospodarką na świecie, którą na wszystko stać

instytucje w Brukseli, Luksemburgu czy we Frankfurcie będą musiały zapewnić sobie nowe źródła dochodów na pokrycie zaciągniętych pożyczek. Komu przyjdzie je spłacać? Przede wszystkim podatnikom – przekonuje niemiecki dziennikarz.

Na brukselskich korytarzach huczy od pogłosek o nowych opłatach, choćby o tej za ślad węglowy. Byłaby ona cłem nakładanym na import towarów produkowanych przy zbyt wysokiej emisji CO_2. Innym z pomysłów jest podatek cyfrowy, dzięki któremu internetowi potentaci musieliby sięgnąć głęboko do kieszeni. Dla innych roztropnym rozwiązaniem byłby też podatek od transakcji finansowych, który nie tylko odkręciłby odpowiednie kurki z pieniędzmi, lecz także ograniczył spekulacje na rynkach finansowych. Czy ta unijna „kopalnia pomysłów" sprowadzi Wspólnotę na bezpieczne finansowo tory? ●

Ministerstwo Finansów RFN, siedziba w Berlinie

fot. Shutterstock (x3)

eprasa.pl 834741c86f

Przyjazna Firma Ubezpieczeniowa 2020

PRZYJAZNA FIRMA UBEZPIECZENIOWA 2020 MIESIĘCZNIKA GAZETA BANKOWA

MENEDŻER ROKU 2020 MIESIĘCZNIKA GAZETA BANKOWA

Poznaj laureatów XI edycji konkursu, w którym wyłoniliśmy liderów spośród **towarzystw i firm ubezpieczeniowych**

oraz

Ubezpieczeniowego Menedżera Roku 2020

Szczegóły na: **gb.pl/konkursy**

ORGANIZATOR GAZETA BANKOWA NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

PARTNER MERYTORYCZNY KEARNEY

eprasa.pl 834741c86f

Ubezpieczenia cały czas mocne

Santander Aviva i Generali to zwycięzcy w konkursie Przyjazna Firma Ubezpieczeniowa 2020. Menedżerem Roku została Beata Kozłowska-Chyła, prezes Grupy PZU. „Gazeta Bankowa" wybrała najlepszych z najlepszych na polskim rynku ubezpieczeń

Santander Aviva to największy triumfator najnowszej edycji konkursu Przyjazna Firma Ubezpieczeniowa 2020: zwyciężył w dwóch kategoriach – Dział I (ubezpieczenia na życie) i Dział II (bez grupy 3. i 10.), czyli „pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe, z wyłączeniem ubezpieczeń komunikacyjnych". W tej ostatniej kategorii Santander Aviva bliski był wygranej już w zeszłym roku, ale o włos przegrał z PKO Ubezpieczenia. Tegoroczna edycja okazała się dla niego niezwykle udana.

Generali to zwycięzca w kategorii ubezpieczeń komunikacyjnych (Dział II, grupa 3. i 10.). Tuż za nim uplasował się Link4. Generali zajął wysoką pozycję we wszystkich trzech działach – drugi był w kategorii pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych, z wyłączeniem ubezpieczeń komunikacyjnych, a także w ubezpieczeniach na życie (trzecią pozycję zajęła Aviva). W zeszłym roku ówczesny prezes Generali Polska, Andrea Simoncelli, został Ubezpieczeniowym Menedżerem Roku (obecnie tę funkcję sprawuje Roger Hodgkiss).

Trzecie miejsce w Dziale II (grupa 3. i 10.) oraz w Dziale II (bez grup 3. i 10.) zajęła Compensa.

Prezesem zwycięskiego w dwóch kategoriach towarzystwa ubezpieczeniowego, czyli Santander Aviva, jest Wioletta Macnar – jedna z pań, które znalazły się w piątce nominowanych do tytułu Ubezpieczeniowego Menedżera Roku 2020. Zwyciężczynią w tej kategorii została Beata Kozłowska-Chyła, prezes Grupy PZU.

Wyboru czołowej menedżerki (wszystkie nominowane w tym roku osoby to panie) dokonują przedstawiciele rynku, którzy przedstawiają swoje kandydatury, z tego grona wyłaniana jest piątka nominowanych. Ostatecznego wyboru dokonują członkowie Kapituły, w której składzie zasiadają: prof. dr hab. Irena Jędrzejczyk – wykładowca Katedry Zarządzania, Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej; Mariusz Golecki – Rzecznik Finansowy; Marzanna Lament – adiunkt w Katedrze Finansów i Ubezpieczeń, UTH w Radomiu; Łukasz Zoń – prezes Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych; Andrzej Nużyński – członek zarządu, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny; Romuald Orzeł – prezes Grupy Medialnej Fratria; Maciej Wośko – redaktor naczelny „Gazety Bankowej"; Stanisław Koczot – zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej".

Procedura wyłaniania zwycięzców Przyjaznej Firmy Ubezpieczeniowej jest nieco inna: firmy wypełniają ankiety z precyzyjnie przygotowanymi pytaniami i ściśle określoną punktacją. Ankietę opracowuje renomowana firma doradztwa strategicznego Kearney, której rola polega na koordynacji przebiegu konkursu, w tym na analizie otrzymanych danych, na wsparciu Kapituły w przygotowaniu metodyki oraz przygotowaniu i przekazaniu oficjalnych wyników konkursu. Ostateczny wynik jest sumą punktów pozyskanych z ankiety i głosów Kapituły.

Tak jak w poprzednich latach różnice w czołówce w wielu przypadkach były niewielkie, co świadczy o wyrównanym poziomie uczestników konkursu. W pewnym sensie jest to również obraz całego rynku, radzącego sobie w podobny sposób z licznymi problemami, z których – jak się wydaje – do jednych z najważniejszych należą pandemia i związane z nią poważne konsekwencje społeczne oraz gospodarcze. Firmy ubezpieczeniowe odnalazły się w tej nowej, skomplikowanej rzeczywistości i nawet jeżeli pewne idee musiały przełożyć na czasy bardziej spokojne, to i tak ani na chwilę nie brakowało im ciekawych pomysłów. Potrafiły się wykazać również wybitnym zmysłem społecznym, wrażliwością i wolą walki ze skutkami pandemii. Wszystkie te cechy były doskonale widoczne w sylwetkach pań nominowanych do tytułu Ubezpieczeniowego Menedżera Roku.

Serdecznie gratulujemy zwycięzcom tegorocznej edycji. Wszystkim nagrodzonym życzymy kolejnych sukcesów, wielu znakomitych pomysłów i rewelacyjnych wyników.

Całej branży ubezpieczeniowej dziękujemy za udział w naszym konkursie, dziękujemy za poświęcony nam cenny czas. I już teraz zapraszamy do udziału w kolejnej edycji konkursu „Gazety Bankowej" – Przyjaznej Firmy Ubezpieczeniowej i Ubezpieczeniowego Menedżera Roku 2021. ●

Stanisław Koczot
zastępca redaktora naczelnego „Gazety Bankowej"

eprasa.pl 834741c86f

Przyjazna firma w nieprzyjaznych czasach

Tegoroczna, 11. edycja konkursu „Gazety Bankowej”, przeprowadzona przy merytorycznym wsparciu Kearney – wiodącej firmy doradztwa strategicznego – po raz kolejny wyłoniła Przyjazną Firmę Ubezpieczeniową Roku 2020. W konkursie oceniono (i doceniono) dostępność usług ubezpieczeniowych w różnych kanałach sprzedaży (z naciskiem na kanały zdalne, w tym on-line), poziom obsługi klienta oraz innowacyjność wprowadzanych w zeszłym roku rozwiązań. Ponadto jak co roku spośród nadesłanych zgłoszeń wybrany został głosami Kapituły Konkursu Ubezpieczeniowy Menedżer Roku

Konkurs z roku na rok cieszy się coraz większym zainteresowaniem, tegoroczna edycja zgromadziła aż 33 zgłoszenia, co jest najlepszym wynikiem od pięciu lat. Świadczy to z jednej strony o rosnącej atrakcyjności i renomie konkursu, z drugiej zaś o tym, że nawet w trudnym dla branży okresie obserwujemy u ubezpieczycieli dużą chęć do rywalizacji i dzielenia się swoimi doświadczeniami i osiąganymi wynikami. Analiza nadesłanych ankiet pokazuje, że firmy ubezpieczeniowe nie ustają w zwiększaniu dostępności swoich produktów i usług, nierzadko decydując się na niestandardowe i innowacyjne rozwiązania. Jest to tym istotniejsze w czasie, gdy sytuacja pandemiczna potrafi się zmienić z dnia na dzień, a stabilność i sprawdzone metody coraz częściej ustępują zwinności oraz kreatywności w podejściu do klienta czy sposobów pracy.

Zagadnieniem niemożliwym do pominięcia w rozmowie o rynku, nieschodzącym z nagłówków w 2020 r., była globalna pandemia COVID-19 wywołana wirusem SARS-CoV-2. Z tego względu przeanalizowane zostały odpowiedzi firm ubezpieczeniowych na te nowe, niespodziewane i nieznane wcześniej wyzwania. Prześledziliśmy wdrożone rozwiązania i środki zaradcze pod kątem nie tylko ich skuteczności, lecz także innowacyjności i atrakcyjności dla klientów.

Maciej Fabrycki
Senior Business Analyst
Kearney

Jakub Siekierzyński
Junior Manager
Kearney

Sprawdzona metodyka analizy ankiet

Zasady konkursu pozostały takie same jak w poprzedniej edycji, kosmetycznym zmianom uległy tylko niektóre z długiej listy pytań i wskaźników, o które poproszone zostały uczestniczące Towarzystwa Ubezpieczeniowe.

Pytania niezmiennie zostały podzielone na trzy kategorie:

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.

Towarzystwa Ubezpieczeniowe odpowiedziały na wiele pytań w pięciu głównych kategoriach: Ogólna, Nadzorcza, Wskaźnikowa – finansowa, Wskaźnikowa – niefinansowa, Wypłacalności. Na podstawie nadesłanych odpowiedzi eksperci Kearney dokonali analizy i przyznali punkty poszczególnym firmom.

eprasa.pl 834741c86f

Pytania w ankiecie miały różną wagę, w zależności od ich istotności dla aspektu „przyjazności" ubezpieczyciela. Oprócz twardych danych finansowych i biznesowych znalazło się tam wiele niepunktowanych pytań otwartych, m.in. o wdrażanie innowacyjnych produktów czy kanały sprzedaży wykorzystywane w okresie lockdownu. Towarzystwa ubezpieczeniowe miały do uzyskania 80 punktów, przy czym drugie tyle przyznawała Kapituła Konkursu na bazie swojej najlepszej znajomości rynku i jego specyfiki. Wśród Kapituły znaleźli się eksperci z sektora ubezpieczeniowego, przedstawiciele czołowych polskich uniwersytetów, a także redaktorzy „Gazety Bankowej" i członkowie Zarządu grupy Fratria.

Wyjątkowo na potrzeby tej edycji eksperci Kearney stworzyli specjalną kategorię, dotyczącą działań podejmowanych w reakcji na bezprecedensową sytuację pandemiczną. Pomagając na co dzień firmom rozwiązywać strategiczne problemy, również w sytuacjach kryzysowych i trudnych (a taką bez wątpienia była sytuacja nawracających fal pandemicznych), byli w stanie precyzyjnie ocenić strategie poszczególnych przedstawicieli branży ubezpieczeniowej.

Rok temu w artykule dotyczącym X edycji konkursu „Przyjazny znaczy innowacyjny" opisana została rola innowacyjności w branży ubezpieczeniowej. Poświęcono szczególną uwagę kanałowi on-line, a także digitalizacji procesów, jako kluczowym wyzwaniom, przed którymi stoją firmy. Aspekt, który rok temu analizowany był w kategorii przewagi rynkowej i budowania najlepszego doświadczenia klienta, dzisiaj rozpatrujemy już jako konieczność. Z oczywistych względów zdalne metody kontaktu i transformacja procesów z dnia na dzień okazały się niezbędne, aby umożliwić gotowość operacyjną przedsiębiorstwa podczas okresu lockdownu.

Nowi liderzy na podium

Nowa edycja konkursu przyniosła wielu nowych laureatów, praktycznie w każdej z kategorii. W kategorii Działu I pierwsze miejsce przypadło Santander Aviva, które o włos wyprzedziło drugie Generali i trzecią Avivę. Zwycięzca tej kategorii powtórzył osiągnięcie z 2016 r., kiedy również znalazł się w gronie laureatów. Wysoką pozycję Santander Aviva zawdzięcza m.in. bardzo dobrym wskaźnikom finansowym i pozafinansowym, a także rozwiniętej sprzedaży usług i wysokiemu poziomowi obsługi klientów w kanale on-line. Zwycięstwo powinno cieszyć tym bardziej, że pierwsza kategoria odznaczała się największą frekwencją, przy jednocześnie bardzo wyrównanym poziomie uczestniczących towarzystw ubezpieczeniowych.

W kategorii Działu II grupy 3. i 10. Generali tym razem nie wypuściło zwycięstwa z rąk, uzyskując pierwszą lokatę, wygrywając z Link4 i Compensą. Generali uzyskało wyjątkowo dobry rezultat zarówno z racji silnej pozycji pod kątem wskaźników finansowych, jak i wysokich ocen Kapituły Konkursu. Szczególnie warte odnotowania są wysiłki Generali na rzecz coraz większej digitalizacji kontaktu z klientem – za pomocą chociażby aplikacji ułatwiających likwidację szkody, aplikacji dla agentów ubezpieczeniowych wspierających, których celem jest skrócenie czasu obsługi klientów czy też rozwój płatności cyfrowych.

W trzeciej kategorii Działu II bez grupy 3. i 10. po raz drugi bezkonkurencyjny okazał się Santander Aviva. W zeszłorocznej edycji do pierwszego miejsca ubezpieczycielowi zabrakło zaledwie jednego punktu, w tej edycji umocnił swoją pozycję w segmencie ubezpieczeń osobowych i majątkowych. Na uwagę zasługują szczególnie innowacyjne rozwiązania wdrażane przez Santander Aviva, m.in. zmiany produktowe zwiększające dostępność ubezpieczeń, uproszczenie procesów likwidacji szkód czy też inwestycje w relacje z klientem poprzez kampanie SMS-owe. Druga lokata przypadła Generali, dla którego było to już trzecie miejsce na podium w tej edycji konkursu. Czołową stawkę po raz kolejny zamknęła Compensa.

Zwycięzcom tegorocznej edycji należą się wyrazy uznania, nie tylko za wyniki finansowe i odwagę we wdrażaniu nowych produktów, lecz przede wszystkim liczne wysiłki podejmowane podczas pandemii na rzecz

fot. Mat. prasowe

eprasa.pl 834741c86f

klientów, takie jak ułatwienia w spłacie zobowiązań czy akcje informacyjne. Wszystkim uczestnikom dziękujemy za uczestnictwo i bardzo wysoki poziom konkursu.

Ten sam kierunek zmian, szybsze tempo

Analiza ankiet potwierdza trendy widoczne na rynku już od pewnego czasu. Przede wszystkim uwagę zwracają coraz większe inwestycje w jakość obsługi klienta – niemal wszystkim ubezpieczycielom, którzy brali udział w ostatniej edycji konkursu, udało się skrócić czas oczekiwania klientów na połączenie w call center i poprawić wskaźnik Service level, który mierzy procent odebranych połączeń w określonym czasie. Podobnie większość towarzystw ubezpieczeniowych skutecznie skróciła czas oczekiwania na rozliczenie szkody bezspornej – w niektórych przypadkach nawet o parę dni. To oczywiście rezultat postępującej digitalizacji i automatyzacji procesów; wiele z etapów procesu wypłaty odszkodowania odbywa się dzisiaj szybciej, prościej i za pomocą rozwiązań elektronicznych. Niektórzy ubezpieczyciele już dzisiaj wykorzystują w procesie likwidacji szkody najbardziej zaawansowane metody analizy danych oparte na uczeniu maszynowym. W obliczu pandemii trend automatyzacji może być jeszcze istotniejszy dla klienta, który znacznie bardziej doceni chociażby wspomnianą zdalną likwidację szkody.

> Rok 2020 zdecydowanie określił kierunek, którym podążają najlepsi w branży – wdrażanie innowacji, upraszczanie procesów, zwinne podejście do zmieniających się uwarunkowań rynkowych czy nowych oczekiwań klientów

Niezwykle często transformacja procesów wiąże się nie tylko ze zmianą dla klienta, lecz przede wszystkim dla organizacji. Wielu ubezpieczycieli wskazuje na niezbędne zmiany w filozofii firmy i myślenia pracowników towarzystw ubezpieczeniowych. Trend ten jest dobrze zauważalny podczas pracy z klientami z różnych branż, jednak w przypadku ubezpieczeń w wielu przypadkach oznacza on prawdziwą rewolucję w myśleniu o operacjach. Coraz częściej dostrzegamy na rynku przejście z silosowej organizacji do pracy w otwartych zespołach międzydziałowych, niezamykających się na zmiany, stawiających interes klienta w centrum zainteresowania i gotowych do energicznych zmian w razie potrzeby biznesowej. Podczas najtrudniejszych miesięcy 2020 r. to właśnie te firmy były w stanie się utrzymać na powierzchni i osiągać wzrost kosztem skostniałej konkurencji.

W kontekście trendów rynkowych nie sposób nie wspomnieć o zmianach w zakresie kanałów sprzedaży i – szerzej – kanałów kontaktu z klientem. Od paru lat obserwujemy rozszerzanie multikanałowości przez ubezpieczycieli. W roku 2020 szczególnie dostrzegalny jest rozwój kanałów nastawionych na kontakt zdalny, takich jak aplikacje na telefon. Niektóre towarzystwa ubezpieczeniowe zdecydowały się na wprowadzenie nowych, bardziej intuicyjnych aplikacji. Inne cały czas planują ich wdrożenie, dostrzegając potencjał tego kanału kontaktu. Powodem akceleracji wspomnianego zjawiska jest oczywiście spowodowany pandemią utrudniony dostęp do klienta, np. w oddziałach. Towarzystwa ubezpieczeniowe coraz powszechniej stosują też elektroniczne metody weryfikacji klienta – niektóre z nich w ciągu ostatniego roku poczyniły na tym polu znaczne postępy. Również w tym kontekście niezbędne okazują się inwestycje w najnowocześniejsze technologie, jak wykorzystanie chatbotów do kontaktu na stronie lub w mediach społecznościowych. Ubezpieczyciele dbają jednak nie tylko o to, aby klient mógł skorzystać z szerokiej gamy kanałów dostosowanych do jego potrzeb, lecz też o to, aby doświadczenie klienta korzystającego z różnych kanałów kontaktu było spójne podczas przechodzenia przez kolejne elementy ścieżki zakupowej. Coraz częściej firmy dostrzegają, że różne kanały sprzedaży mogą pełnić różną funkcję i nie każdy kontakt z klientem musi się zakończyć transakcją. W kreowaniu omnikanałowego podejścia do klienta nie do przecenienia jest strona internetowa i aplikacja mobilna. Analiza ankiet pokazuje, że najwyższe wskaźniki NPS, będące miarą satysfakcji i lojalności klienta, osiągają zazwyczaj ubezpieczyciele, którzy umożliwiają zakup ubezpieczeń poprzez stronę internetową.

Przykłady powyższych proklienckich działań razem z ogólnym uproszczeniem procedur i procesów to jedne z głównych trendów, który towarzystwa ubezpieczeniowe słusznie odczytały jako szansę.

Ubezpieczyciele rozwijają nie tylko kanały kontaktu, lecz również oferowane produkty. Sytuacja związana z COVID-19 ponownie stanowiła tu pewien czynnik warunkujący szybsze zmiany na tym polu i niewątpliwą szansę, aby wyjść naprzeciw oczekiwaniom klientów poszukujących zabezpieczenia w czasach niepewności. Pojawiły się ubezpieczenia związane z zachorowaniem na koronawirusa, oferujące wsparcie finansowe zabezpieczające na wypadek choroby. Po otwarciu granic i umożliwieniu podróży zagranicznych wiele towarzystw ubezpieczeniowych objęło ubezpieczeniem turystycznym również przypadek zachorowania

eprasa.pl 834741c86f

na COVID-19, mimo możliwości standardowego wyłączenia stanu pandemii z ogólnych warunków ubezpieczenia. Stopień ochrony klienta w sytuacji zachorowania różni się jednak znacząco pomiędzy ubezpieczycielami. Ten przykład pokazuje, jak dynamiczna staje się branża ubezpieczeń i jak wiele okazji do odpowiedniego pozycjonowania swojej oferty względem konkurencji mają dzisiaj gracze na rynku.

Pewne przywództwo odpowiedzią na niepewność na rynku

Po raz kolejny poza wyborem najbardziej przyjaznego ubezpieczyciela Kapituła Konkursu przyznała również tytuł Ubezpieczeniowego Menedżera Roku. W tym roku przypadł on pani Beacie Kozłowskiej-Chyle, która niezwykle skutecznie przeprowadziła Grupę PZU przez rok pełen zawirowań i zagrożeń szczególnie niebezpiecznych z punktu widzenia rynku ubezpieczeniowego. W roku 2020 uzasadnienie znalazł zdywersyfikowany model biznesowy grupy, m.in. możliwy był rozwój sprzedaży ubezpieczeń we współpracy z bankami wchodzącymi w skład grupy PZU. Ponadto na wysokie uznanie zasługuje sprawność, z jaką działalność operacyjna największego towarzystwa ubezpieczeniowego w Polsce została przystosowana do czasu pandemii, z przejściem na pracę zdalną, promowanie zdalnych metod kontaktu i wielu ułatwień dla klientów. Pandemia jak w soczewce zweryfikowała umiejętności zarządcze firm, a PZU SA przeszło tę weryfikację pozytywnie.

Kapituła doceniła także to, że oprócz osiągania dobrych wyników finansowych Grupa PZU odegrała niebagatelną rolę w walce z pandemią koronawirusa, przeznaczając na ten cel 20 mln zł i dokonując m.in. zakupu sprzętu medycznego czy środków ochronnych dla personelu medycznego. PZU do pomocy przy pandemii wykorzystał też najnowsze osiągnięcia technologiczne, takie jak opaski życia analizujące zdalnie kluczowe parametry życiowe pacjenta, przekazane szpitalom walczącym z COVID-19. W krytycznym momencie pandemii PZU uruchomił również bezpłatne konsultacje telemedyczne. Wszystkie te działania podejmowane w tak trudnym dla branży momencie udowadniają, że zasady społecznej odpowiedzialności biznesu i sukces rynkowy nie muszą stać ze sobą w sprzeczności. Udowodniła to właśnie dzięki doskonałemu zarządzaniu grupą prezes Beata Kozłowska-Chyła.

Przyszłość pełna nowych wyzwań

W sytuacji niepewności na rynku, która dotyka także rynku ubezpieczeń, nie brak znaków zapytania w kwestii przyszłości. Wiele zależeć będzie od dalszego rozwoju pandemii, dynamiki zakażeń COVID-19 i przede wszystkim sprawności procesu szczepienia społeczeństwa, co przełoży się na tempo powrotu do normalności. Przed branżą wiele zagrożeń, np. niepewna przyszłość turystyki w dobie epidemii (w kontekście ubezpieczeń turystycznych), większa wrażliwość cenowa w sytuacji gorszej koniunktury na rynku pracy, ale i szans, jak wzrost popularności ubezpieczeń na życie i świadomości chorób wśród klientów.

Ubezpieczyciele jednak nie muszą i nie powinni biernie się przyglądać rozwojowi sytuacji. Rok 2020 zdecydowanie określił kierunek, którym już od dawna podążają najlepsi w branży – wdrażanie innowacji, upraszczanie procesów, zwinne podejście do zmieniających się uwarunkowań rynkowych czy nowych oczekiwań klientów i przede wszystkim dbałość o najwyższą jakość sprzedaży i obsługi. Ostatecznie bowiem, pośród negatywnych dla branży skutków obecnej sytuacji, widoczne są też pozytywne zmiany, przede wszystkim znacznie szybsze tempo transformacji branży uznawanej dotąd za względnie konserwatywną. Transformacji, która ostatecznie przede wszystkim ma służyć właśnie klientowi. Przykłady największych sukcesów w branży z 2020 r. pokazują jak w soczewce, że przyjazny ubezpieczyciel w dzisiejszych realiach ma szansę osiągnąć sukces. Ostatecznie w tak niepewnych czasach globalnej pandemii klienci coraz bardziej poszukują stabilności i bezpieczeństwa – aspektów, z którymi powinna się kojarzyć branża ubezpieczeniowa. ●

Podsumowanie wyników konkursu

▶ Dział I

Miejsce	Firma	Uzyskane punkty
1	Santander Aviva	102,7
2	Generali	101,9
3	Aviva	100,9

▶ Dział II grupy 3 i 10

Miejsce	Firma	Uzyskane punkty
1	GENERALI	107,6
2	Link4	107,1
3	Compensa	97,2

▶ Dział II bez grup 3 i 10

Miejsce	Firma	Uzyskane punkty
1	Santander Aviva	117,0
2	Generali	110,2
3	Compensa	95,8

eprasa.pl 834741c86f

JERZY BIELEWICZ

Drugie życie City of London

eprasa.pl 834741c86f

Paradoksalnie z powodu brexitu i dzięki brexitowi Londyn może zachować swoją dominującą rolę jako drugie w skali globu centrum finansowe po Nowym Jorku

Nietrudno snuć dziś pesymistyczne scenariusze, gdy USA, Wielka Brytania i Niemcy biją dzienne rekordy zachorowań oraz zgonów na COVID-19, a dane o aktywności społecznej czy wzroście bezrobocia wskazują, że znowu należy się liczyć z nawrotem recesji w czwartym kwartale 2020 i pierwszym kwartale 2021 r. Jednak nie tędy droga... Moja kryształowa kula mówi mi, że jednak jest życie po życiu dla City of London! Paradoksalnie z powodu brexitu i dzięki brexitowi Londyn może zachować swoją dominującą rolę jako drugie w skali globu centrum finansowe po Nowym Jorku, a pierwsze, jeśli chodzi o międzynarodowy rynek wymiany walut, derywat denominowanych w euro czy choćby reasekuracji ubezpieczeń.

Oczywiście City już nigdy nie będzie takie, jak było, gdyż na zawirowanie związane z opuszczeniem UE nakłada się potężny megatrend, jakim są cyfryzacja, zastosowania sztucznej inteligencji i automatyzacji niemal wszystkich dziedzin życia gospodarczego, w tym przede wszystkim sektora finansowego, systemów płatności, wymiany walut czy e-handlu itd. Wiele z tych sfer przenika się, pociągając ku rewolucji cyfrowej jedna za drugą włącznie z realną częścią gospodarki. Bez wątpienia grają też rolę zmiany geopolityczne na świecie i wzrost znaczenia Chińskiej Republiki Ludowej na arenie międzynarodowej, przy czym takie twierdzenie można uznać za eufemizm w czystej postaci. Powiedzmy to wprost: podobnie jak w latach 60. XX w. Londyn stał się pośrednikiem finansowym między Ameryką a Europą, tak teraz chciałby odgrywać podobną rolę „posłańca" i właśnie pośrednika między USA a ChRL.

Gdyby Zjednoczone Królestwo pozostało w UE, ta strategia byłaby niemożliwa, gdyż na przeszkodzie stałyby regulacje europejskie i ambicja państw takich jak Niemcy czy Francja. Niedowiarkom zaś pragnę przypomnieć słowa powtarzane często przez Winstona Churchilla: „Anglia nie ma stałych przyjaciół czy wrogów. Ma jedynie stałe interesy". No może obecnie z jednym wyjątkiem – Stanów Zjednoczonych, z którymi dzieli nie tylko język, lecz również wykładnię prawa (nomen omen: anglosaskiego), a także przywiązanie do gospodarki i handlu opartych na rynkach finansowych.

Wielki pieniądz lubi spokój

Można powiedzieć, że „niekończąca się historia" brexitu trwa w najlepsze mimo ponawianych co rok deklaracji o... brexicie. Okazuje się bowiem, że negocjowana przez z górą cztery lata umowa o wyjściu Wielkiej Brytanii z Unii, która obowiązuje od 1 stycznia 2021 r., nie objęła sektora usług finansowych, tj. najważniejszego i najbardziej intratnego obszaru wzajemnych stosunków gospodarczych. Z drugiej strony od 4 stycznia tego roku akcje spółek z obszaru Unii według nowych regulacji obowiązujących we Wspólnocie mogą być kupowane i sprzedawane w walucie euro wyłącznie przez podmioty zarejestrowane właśnie we Wspólnocie. Firmy z City of London ustanowiły swoje spółki córki we Frankfurcie, w Paryżu czy Amsterdamie i przetransferowały tam część aktywów, by trwać na tym rynku, jednakże wiąże się to z utratą wpływów podatkowych przez Londyn na rzecz państw UE, gdzie po zmianach prawnych dochodzi teraz do transakcji na akcjach we wspólnej walucie.

681 bln euro

wynosiła szacunkowo na koniec 2019 r. w krajach strefy euro wartość rynku instrumentów pochodnych. To 10-krotność globalnego PKB

Źródło: Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych – ESMA

Jak donosi agencja Bloomberg, jedynie 4 stycznia City of London straciło w związku z nowymi regulacjami UE równowartość 6,3 mld funtów w dziennym wolumenie sprzedaży akcji w walucie euro! Przekłada się to jednak na utratę wpływów podatkowych w wysokości „jedynie" 3 mld funtów w skali roku, podczas gdy Wielka Brytania zyskała 75 mld funtów tylko w 2019 r. we wpływach podatkowych od partnerów z Unii korzystających z usług City. Można zatem powiedzieć, że UE już na dzień dobry przetestowała, na ile sprawcze będą zmiany w jej prawie, w bezpardonowej walce z Wielką Brytanią o przychody podatkowe. Zagończycy ruszyli w pole. Gdzie jednak ukryto te prawdziwe frukta, czyli brakujące 72 mld w przychodach podatkowych?

Potężny rynek derywatów

O tym, że chodzi przede wszystkim o potężny rynek derywatów, dowiedzieliśmy się też już po 1 stycznia tego roku, gdyż obie rozchodzące się strony poinformowały, że kraje UE mogą korzystać z rynku instrumentów pochodnych denominowanych w euro zlokalizowanego w City do czerwca 2022 r. Jednocześnie wiemy dziś, że finansowy brexit wszedł właśnie w... fazę wstępnych negocjacji! Do marca tego roku obie strony określą protokół uzgodnień i harmonogram oraz zakres negocjacji

fot. Shutterstock (×2)

eprasa.pl 834741c86f

(ang. memorandum of understanding). Przy czym o wadze niech świadczy wielkość rynku derywatów w Unii, który według szacunków Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ang. European Securities and Markets Authority – ESMA) określono na koniec 2019 r. na 681 bln euro nominalnej wartości – to prawie 10-krotność globalnego PKB. Z tego aż 82 proc. tych instrumentów wystawiono przy udziale firm zarejestrowanych w Wielkiej Brytanii!

Czym są derywaty, czyli instrumenty pochodne? Są ich tysiące różnego rodzaju. Mogą być zawarte np. w umowach kredytowych banków z klientami, jak miało to miejsce w przypadku tzw. kredytów sub-prime w USA czy kredytów „frankowych" w Polsce. Mogą zatem być przyczyną kryzysów finansowych, jak przydarzyło się to w 2008 r. Mogą też spełniać pożyteczną funkcję, jak ceny gwarantowane na produkty rolne lub zwykły zakup w sklepie na kreskę... Znane są od zarania wieków, kiedy tylko ludzkość przekonała się o korzyściach wynikających z wymiany handlowej. Bez nich niemożliwa byłaby ekspansja ekonomiczna. Jednak od wieków też stanowią niezwykle silną pokusę dla wielu graczy, którzy chcieliby szybko uzyskać nadzwyczajne zyski... Jak silną?

Credit Default Swaps (CDS) i Credit Default Obligation (CDO) okazały się warte tyle, ile wirtualny wpis w komputerze w przypadku restrukturyzacji zadłużenia Grecji i greckich banków. Ich właścicielom wypłacono zaledwie ułamek wartości ceny, którą zapłacili, stali się za to wierzycielami tego państwa na wiele dziesięcioleci. Co więcej, wartość nominalna rynku derywatów i liczba transakcji znacznie wzrosły w marcu i lutym 2020 r. wraz z początkiem pandemii, gdyż wiele instytucji finansowych zastosowało hedging, ograniczając ryzyko niewypłacalności państw i firm. Na ile skutecznie? Tego jeszcze nie wiemy... Przy czym warto wiedzieć, że City of London to przede wszystkim pośrednik rozliczający takie transakcje (m.in. London Clearing House – LCH), a nie strona podejmująca lub ograniczająca ryzyko...

Covidowe, prawne i geopolityczne zagrożenia

Niniejszy tekst nie jest sądem nad przyszłością City. Może jedynie zilustrować tezę, że losy tego globalnego centrum finansowego w dużej mierze związane są z przyszłością strefy euro, Unii i jej aspiracjami. W tym wymiarze obie strony płyną na jednej „covidowej" łódce, która zdaje się wystawiona na wzburzone fale pandemii i straty finansowe oraz gospodarcze ciągle penetrujące jej poszycie. I na to zagrożenie nie ma dziś mocnych, zwłaszcza biorąc pod uwagę, że zarówno Niemcy, jak i Wielka Brytania, a więc pierwsza i druga pod względem wielkości gospodarka Europy, ponoszą dziś największe straty ludzkie oraz materialne spowodowane przez zarazę wywołaną wirusem SARS-CoV-2. Stąd być może tak odległy termin rozstrzygnięć dotyczących rynku derywat, tj. czerwiec 2022 r. Finansowy brexit trwa i będzie trwał, a nas czeka jeszcze wiele zwrotów akcji. W ostatnich tygodniach sporo słyszymy o tzw. finansowych paszportach czy też ekwiwalentności systemów prawnych Wielkiej Brytanii i Unii Europejskiej. Uregulowanie handlu akcjami firm z UE w walucie euro przez graczy z kontynentalnej Europy poszło nad wyraz bezboleśnie. Jednak ramifikacje prawne były w tym przypadku stosunkowo proste. Co innego rynek derywat, który poddano realnej kontroli dopiero po kryzysie 2008 r.

Pozostają zagrożenia, być może najpoważniejsze, związane z kształtowaniem się nowego porządku światowego i ze wzrostem znaczenia zarówno gospodarczego, jak i politycznego ChRL. Czy wyścig technologiczny, sztuczna inteligencja albo ustanowienie wirtualnych walut przez banki centralne nie zmienią sposobu, w jaki postrzegamy gospodarkę oraz konkurencję? ●

REKLAMA 22/0121/F

eprasa.pl 834741c86f

TOTALIZATOR SPORTOWY

NAJWIĘKSZY MECENAS SPORTU I KULTURY

TOTALIZATOR SPORTOWY

65 LAT TOTALIZATORA SPORTOWEGO

#WielkieChwile

eprasa.pl 834741c86f

Idea Bank – historyczny koniec

Ostatni dzień ubiegłego roku był szczególny, biorąc pod uwagę ogłoszoną decyzję o przymusowej restrukturyzacji (resolution) pierwszego banku w formie spółki akcyjnej w Polsce – Idea Banku.

Wcześniej Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG) zastosował procedurę resolution w stosunku do dwóch banków spółdzielczych, tj. Banku Spółdzielczego w Przemkowie oraz Podkarpackiego Banku Spółdzielczego w Sanoku (PBS w Sanoku). Wszystkie decyzje w zakresie zastosowania resolution podjęte zostały w 2020 r. Różne były przy tym rozmiary działalności banków spółdzielczych i Idea Banku oraz zastosowane formy przymusowej restrukturyzacji. Aktywa banków spółdzielczych kształtowały się na poziomie odpowiednio ponad 100 mln zł i niemal 3 mld zł, suma bilansowa Idea Banku zaś wynosiła ok. 15 mld zł. Ponadto w przypadku PBS w Sanoku utworzony został w procesie restrukturyzacji bank pomostowy (Bank Nowy BFG SA), w odniesieniu do drugiego – Banku Spółdzielczego w Przemkowie – nastąpiło przejęcie przez bank zrzeszający (SGB–Bank SA), a Idea Bank został z dniem 3 stycznia 2021 r. przejęty przez inny, dużo większy bank komercyjny – Bank Pekao SA.

Koncepcja przymusowej restrukturyzacji nie jest nowa w ujęciu międzynarodowym, a w prawodawstwie unijnym została wprowadzona w odpowiedzi na kryzys finansowy 2007+. Forma resolution zastosowana wobec Idea Banku jest przy tym podobna do tej stosowanej przez BFG wcześniej – w procesie udzielania pomocy na przejęcie banku będącego w stanie niebezpieczeństwa niewypłacalności, przy czym – co ważne – w procesie resolution umorzeniu ulegają akcje banku i obligacje podporządkowane, a zatem za problemy banku płacą w pierwszej kolejności przede wszystkim jego właściciele. Takie podejście jest fundamentalnym założeniem procesu resolution, zgodnym z hasłem, że „podatnik nie powinien płacić za błędy bankowców". Choć wspomniana idea jest godna podkreślenia, praktyka okazuje się bardziej skomplikowana i z reguły wsparcie finansowe procesu przez podmioty trzecie okazuje się konieczne. W omawianym przypadku BFG udzielił chociażby, z dniem przejęcia bankowi przejmującemu, gwarancji pokrycia strat wynikających z ryzyka związanego z przejmowanymi prawami majątkowymi lub przejmowanymi zobowiązaniami. Składki na BFG płacą zaś banki, które opłaty na Fundusz wkalkulowują w ceny produktów i usług bankowych. Tym samym klienci banków funkcjonujących w Polsce także zapłacą pośrednio za proces uporządkowanej likwidacji Idea Banku. Takie podejście, gdzie za kryzys w sektorze bankowym płacą właściciele danego banku i inne banki, określane jest jako bail-in.

Wszczęcie procedury resolution może mieć miejsce po spełnieniu kilku przesłanek, w tym stwierdzenia zagrożenia upadłością banku oraz interesu publicznego. To, że Idea Bank boryka się z trudnościami finansowymi, nie było informacją zaskakującą. Jako bank giełdowy wielokrotnie, w swoich raportach okresowych i rocznych, wskazywał na wysokość ponoszonych strat oraz brak spełnienia niektórych wymogów nadzorczych. W komunikacie BFG możemy ponadto przeczytać, że z oszacowania wartości aktywów i pasywów Idea Banku – przeprowadzonego przez PwC – wynika, że aktywa nie wystarczały na pokrycie jego zobowiązań, a jego kapitały własne wynosiły –482,8 mln zł. Lektura materiałów PwC wskazuje ponadto na rozbieżności oszacowań audytora z danymi publikowanymi przez bank – na jego niekorzyść. Na przykład według danych prezentowanych przez bank kapitały własne były na dodatnim, a nie na ujemnym, poziomie. Z jednej strony rozbieżność może dziwić i wymagać dalszych wyjaśnień, m.in. z puntu widzenia odpowiedzialności, a z drugiej dość typowe jest stosowanie „kreatywności" w sprawozdawczości przez podmioty borykające się z problemami finansowymi.

Niezależnie od podejścia do oszacowania aktywów i pasywów Idea Banku można stwierdzić, że w jego przypadku spełnionych zostało wiele symptomów wczesnego ostrzegania o istotnych problemach finansowych: występowanie strat, poziomy funduszy własnych i łącznego współczynnika kapitałowego poniżej wymaganego minimum (niedokapitalizowanie), częściowe (50-procentowe) i czasowe (na trzy lata) zwolnienie z obowiązku odprowadzania rezerwy obowiązkowej oraz spadek zobowiązań wobec banków i innych instytucji finansowych. Podmioty te wycofywały swoje depozyty, gdyż zdawały sobie sprawę

eprasa.pl 834741c86f

PROF. MAŁGORZATA ZALESKA
dyrektor Instytutu Bankowości SGH,
przewodnicząca Komitetu Nauk
o Finansach PAN,
członek korespondent PAN

z sytuacji finansowej banku, a dodatkowo ich środki nie są objęte gwarancjami BFG. Ponadto bank wielokrotnie oferował ponadprzeciętne oprocentowanie depozytów, chciał bowiem pozyskać środki z rynku. Działania te nie zapobiegły przy tym spadkowi zobowiązań od podmiotów niefinansowych. Ponadto warto odnotować, że w 2018 r. Idea Bank skorzystał z kredytu refinansowego z NBP na wsparcie płynności finansowej i został wpisany na listę ostrzeżeń publicznych Komisji Nadzoru Finansowego w związku z podejrzeniem prowadzenia działalności w zakresie obrotu instrumentami finansowymi bez wymaganego zezwolenia.

Należy także wyraźnie podkreślić, że kłopoty finansowe Idea Banku zaczęły się kilka lat temu, a nasiliły w 2018 r. i nie mają bezpośredniego związku ze skutkami pandemii COVID-19. Działania wobec Idea Banku potwierdzają dotychczasowe obserwacje, zgodnie z którymi od momentu powstania problemów finansowych w banku do czasu podjęcia ewentualnej decyzji o upadłości lub zastosowaniu resolution mija kilka lat. Najpierw wdrażany jest plan naprawy, następnie w Idea Banku wprowadzony został kurator w postaci BFG i dopiero w finalnej, ostatecznej decyzji podejmowana jest zgoda na zaprzestanie funkcjonowania banku. Ważny jest też moment zastosowania ewentualnych działań i z tego powodu koniec roku to jedna z lepszych dat na wdrożenie procesu resolution, m.in. ze względu na przerwę noworoczną i zamknięcie roku sprawozdawczego. Ponadto w odniesieniu do Idea Banku istotne było zapewne także to, że do 10 grudnia 2020 r. zostały wykupione obligacje podporządkowane, sprzedane wcześniej klientom indywidualnym, na ponad 300 mln zł.

Niezależnie od kwestii finansowych resolution jest złożonym procesem z punktu widzenia prawnego, wiążącym się z licznymi sporami prawnymi i kosztami z tym związanymi, które dla innych, w tym kancelarii prawnych, będą dodatkowym zarobkiem. Już dziś wiadomo, że spraw sądowych odniesionych do wdrożenia resolution w Idea Banku będzie wiele. Nie jest to zaskakujące, biorąc pod uwagę m.in. doświadczenia innych krajów. Na przykład sprzedaż hiszpańskiego Banco Popular Español do Santander Banku za symboliczne 1 euro w 2017 r. skutkowała wytoczeniem ponad 50 procesów tylko wobec instytucji unijnych w ciągu niecałych trzech miesięcy od wdrożenia resolution (liczba „poszkodowanych" dochodzących swoich praw w sądach sięgała zaś dziesiątków tysięcy w ciągu roku od zdarzenia). Działania prawne mogą być przy tym podejmowane nie tylko z inicjatywy dotychczasowych właścicieli, rady i klientów banku wobec organu resolution czy władz nadzorczych (np. za niewłaściwe działania w ramach nadzoru ostrożnościowego), lecz także wobec samego banku, audytorów czy osób go reprezentujących, biorąc pod uwagę m.in. rzetelność prowadzonych działań oraz jakość dostarczanych dotychczas danych. W przypadku Idea Banku ciekawym wątkiem są też sprawy związane z GetBackiem, gdyż – co oczywiste – Bank Pekao nie przejął roszczeń związanych ze sprzedażą obligacji GetBacku. Tym samym o Idea Banku szybko nie zapomnimy, temat ten będzie bowiem wracał m.in. w przestrzeni prawnej i medialnej. Stanowić on będzie również wyzwanie dla organów wymiaru sprawiedliwości, m.in. z uwagi na brak dotychczasowych doświadczeń w procedowaniu sporów wokół resolution. Istnieje zatem możliwość materializacji ryzyka kompetencji i reputacji. Jest to zresztą wyzwanie szersze, polegające na potrzebie ciągłego zwiększania wiedzy ekonomicznej, w tym finansowej, wśród nie tylko ogółu społeczeństwa, lecz także przedstawicieli zawodów prawniczych. Wiąże się to też z potrzebą dokonania zmian w podstawach kształcenia prawników w Polsce. Ponadto w trakcie procesu resolution i prowadzenia spraw sądowych zidentyfikowane zostaną z pewnością luki prawne i niedoprecyzowania czy niejasności w już funkcjonujących przepisach odniesionych do resolution. Skutkować to będzie zapewne zmianami w ustawie o BFG w przyszłości. ●

„Fundamentalne założenie procesu resolution mówi: „Podatnik nie powinien płacić za błędy bankowców". Choć wspomniana idea jest godna podkreślenia, praktyka okazuje się bardziej skomplikowana

eprasa.pl 834741c86f

PKN Orlen na poprawę i zwiększenie efektywności obecnych aktywów przeznaczy 55 mld zł

Ucieczka do przodu

Czołowe firmy z warszawskiej giełdy chcą zminimalizować skutki kryzysu „covidowego", a zarazem wzmocnić pozycję na rynku, wykorzystując potencjalne okazje i dominujące w gospodarce trendy. Stąd kolejne zapowiedzi śmiałych projektów inwestycyjnych, liczonych nawet w dziesiątkach miliardów złotych

fot. Mat. prasowe PKN Orlen

eprasa.pl 834741c86f

KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

Paradoksalnie mimo szalejącego kryzysu, który wskazywałby na konieczność gwałtownych cięć w budżetach i tym samym ograniczenie rynkowej ekspansji, to właśnie okres zawirowań gospodarczych jest świetnym momentem choćby do dywersyfikacji działalności i wkroczenia w nowe obszary. Eksperci są zgodni: taka właśnie strategia, po ustaniu kryzysu i spodziewanym ożywieniu już w 2021 r., może stanowić bazę do bardzo dynamicznego wzrostu na kolejne lata.

Tym tropem zamierzają podążyć choćby czołowe koncerny energetyczne z warszawskiego parkietu – jak PKN Orlen czy Grupa PGE. Pierwsza ze spółek już zapowiedziała, że do 2030 r. zamierza wydać na projekty inwestycyjne gigantyczną kwotę 140 mld zł. Imponująco wyglądają także plany drugiego z krajowych potentatów, który w perspektywie najbliższych dziesięciu lat wyasygnuje na inwestycje aż 75 mld zł.

Tempa nie zwalnia również miedziowy koncern KGHM, w przypadku którego kolejne lata powinny się zamknąć nakładami rzędu 2–2,5 mld zł rocznie. Natomiast jeden z liderów chemii ciężkiej – Grupa Azoty – oszacował projekty inwestycyjne tylko za rok 2020 na 3,8 mld zł (przy prognozie z września ub.r.).

Jednak grono spółek, które starają się umocnić pozycję poprzez szeroko zakrojone inwestycje, stale rośnie. Wśród nich pojawiają się choćby takie firmy z sektora handlu tradycyjnego oraz e-commerce jak: Dino (1,1–1,2 mld zł w 2021 r.), LPP (0,76 mld zł w sezonie 2020/2021) czy Allegro (ok. 0,5 mld zł w 2021 r.).

Energetyczna potęga

W przypadku PKN Orlen z planowanej kwoty 140 mld zł ok. 85 mld zł ma zostać przeznaczone na nowe obszary ekspansji, związane m.in. z energetyką odnawialną i zaawansowaną petrochemią. Z kolei na poprawę i zwiększenie efektywności obecnych aktywów grupa przeznaczy 55 mld zł.

Zdaniem Daniela Obajtka, prezesa Orlenu, rozwój spółki w kolejnych latach będzie się więc opierał na silnych fundamentach – w tym umocnieniu i rozwoju dotychczasowej działalności, ale również ekspansji w nowych, bardzo perspektywicznych obszarach rynku. – Nowy Orlen musi być zdecydowanie bardziej innowacyjny i prośrodowiskowy – podkreśla Daniel Obajtek. A to oznacza, że spółka zamierza m.in. postawić na odnawialne źródła energii (OZE), paliwa alternatywne czy recykling. Istotnym elementem będzie także rozwój instalacji do produkcji biokomponentów i wodoru. Ponadto Orlen poszerzy swoją działalność o nowe formaty – choćby te związane np. z handlem detalicznym, bo w listopadzie 2020 r. koncern przejął kontrolę nad Ruchem, a w grudniu sfinalizował akwizycję grupy medialnej Polska Press.

W swojej strategii firma zakłada też osiągnięcie całkowitej neutralności emisyjnej do 2050 r., a to wymusi właśnie konieczność inwestycji w niskoemisyjne źródła energii i stopniową redukcję emisji CO_2. W przypadku aktywów rafineryjnych i petrochemicznych mowa jest o 20-procentowym spadku emisji w ciągu dziesięciu lat (w obszarze energetyki będzie to obniżka rzędu 33 proc.).

– Inwestując rocznie od 8 do 9 mld zł, począwszy od petrochemii, poprzez energetykę, sektor detaliczny czy w końcu nowoczesne technologie, budujemy silny, multienergetyczny koncern – dodaje szef Orlenu.

Z całą pewnością jednym z najbogatszych programów inwestycyjnych w perspektywie najbliższych lat może się również pochwalić Grupa PGE, lider sektora energii elektrycznej w Polsce. Do 2030 r. spółka planuje zrealizować nakłady inwestycyjne na poziomie 75 mld zł.

Jak podkreśla zarząd PGE, kluczowe znaczenie będzie tutaj miała transformacja całego sektora związana z koniecznością wprowadzenia na zdecydowanie większą skalę niskoemisyjnych czy wręcz całkowicie neutralnych dla środowiska źródeł energii.

Cele są bardzo wyśrubowane, a spółka zapowiada ekspansję choćby w takich obszarach jak energetyka wiatrowa (zarówno farmy działające na morzu, jak i na lądzie), fotowoltaika czy niskoemisyjne ciepłownictwo. Ponadto modernizacją zostanie objęta infrastruktura sieciowa.

Zdaniem Wojciecha Dąbrowskiego, prezesa PGE, istotne znaczenie w realizacji strategii będzie miało w najbliższym czasie wydzielenie aktywów energetyki węglowej i podział całej grupy na dwie części – a więc tej opartej na źródłach konwencjonalnych i energii wytwarzanej w oparciu o OZE.

– To niezbędne do dalszego rozwoju spółki i optymalnie powinno nastąpić do końca 2021 r. – podkreśla Wojciech Dąbrowski. Zwraca także uwagę na aktywa gazowe, które w PGE będą pracować do 2042 r. – Oczywiście bacznie się przyglądamy nowym technologiom i decyzje dotyczące budowy nowych mocy w oparciu o paliwo gazowe musimy podjąć najpóźniej do 2025 r. – dodaje prezes energetycznej spółki.

Cały proces transformacji i etapowego wdrażania projektów ma tutaj

140 mld zł

zamierza wydać PKN Orlen na projekty inwestycyjne do 2030 r. Z tego 85 mld ma zostać przeznaczone na nowe obszary ekspansji, związane m.in. z energetyką odnawialną i zaawansowaną petrochemią

eprasa.pl 834741c86f

ogromne znaczenie, gdyż w ciągu dziesięciu lat udział nisko- i zeroemisyjnych źródeł energii w portfelu wytwórczym koncernu ma wynieść 85 proc. Z kolei energia odnawialna stanowić będzie w tym czasie 50 proc. generowanej mocy. Natomiast do 2050 r. PGE chce osiągnąć neutralność klimatyczną oraz zapewnić swoim klientom 100 proc. energii ze źródeł odnawialnych.

Rozwój i ekologia

Ambitnie wyglądają również plany koncernu miedziowego KGHM, który stawia na przełomowe technologie – jednocześnie inwestując w wiele rozwiązań proekologicznych. – Z założenia chcemy w 2021 r. utrzymać nakłady inwestycyjne w wysokości 2–2,5 mld zł. To jak najbardziej realny poziom, który także w kolejnych latach ma szansę na realizację – podkreśla Radosław Stach, wiceprezes ds. produkcji w KGHM.

I tu jednym z kluczowych elementów, także ujętych w strategii rozwoju spółki, będzie m.in. ograniczenie emisji CO_2 i produkcja energii m.in. z OZE. Stąd decyzja o budowie kolejnych elektrowni fotowoltaicznych, m.in. na terenie Piaskowni Obora czy też obok Huty Miedzi Głogów. Dzięki wdrożeniu wspomnianych projektów do 2030 r. KGHM zamierza pokryć aż połowę zapotrzebowania na energię z własnych źródeł. Oprócz istotnych korzyści związanych z ograniczeniem emisji CO_2 i pyłów firma będzie mogła osiągnąć profity z tytułu sporych oszczędności w procesie produkcyjnym, ale również uniezależnić się na rynku od zewnętrznych dostawców paliwa.

Kolejny krajowy gigant z sektora chemii ciężkiej – Grupa Azoty – także szuka potencjalnych okazji inwestycyjnych. I tu oprócz projektów mających na celu poprawę efektywności oraz ograniczenie kosztów kluczowe znaczenie będzie miała też coraz większa dbałość o środowisko naturalne.

Firma planuje choćby redukcję paliwa węglowego w prowadzonej działalności na rzecz zwiększenia zielonej energii – co będzie się również wiązało z rozwojem segmentu opartego na technologiach wodorowych. Warto wspomnieć, że grupa już teraz produkuje ponad 400 tys. ton wodoru rocznie, sprzedając go zewnętrznym klientom. Jak podkreślają przedstawiciele spółki, choć jest to gaz syntetyzowany i tym samym nie jest to tzw. wodór „zielony", spełnia on większość parametrów wymaganych przez sektor elektromobilności. W dalszej perspektywie Azoty planują także budowę pełnowymiarowej instalacji produkującej energię elektryczną z wodoru.

Impuls do wzrostu

Oczywiście swoją szansę w inwestycyjnym wyścigu zamierzają też wykorzystać spółki z innych sektorów – choćby handlu tradycyjnego, ale też sprzedaży

Grupa Azoty oszacowała projekty inwestycyjne tylko za 2020 r. na 3,8 mld zł

detalicznej opartej na internecie. Choć pandemia COVID-19 mocno zachwiała tym właśnie obszarem działalności gospodarczej, skutkując spadkiem liczby klientów robiących na co dzień zakupy i korzystających ze sklepów stacjonarnych, to jednak stała się również impulsem do dynamicznego rozwoju handlu poprzez wirtualną sieć.

W przypadku sieci marketów Dino kwota inwestycji na poziomie ok. 1,2 mld zł posłuży do dalszej rozbudowy placówek – a w tym roku ich liczba może się zwiększyć o 20 proc. (na koniec trzeciego kwartału 2020 r. było ich odpowiednio 1 371). – Chcemy dalej dynamicznie się rozwijać. Na ten rok planujemy otwarcie dwóch centrów logistycznych oraz kolejnych sklepów – zapowiada Michał Krauze, członek zarządu i dyrektor finansowy Dino.

Grupa LPP, czołowy producent i dystrybutor odzieży, zamierza wydatkować z łącznej puli 0,76 mld zł aż 0,58 mld zł na rozwój placówek detalicznych. Po kilkadziesiąt milionów złotych pochłonie również obsługa biur, logistyka oraz IT. W tym przypadku bezpośrednie inwestycje, a także harmonogram ich realizacji, będą w znacznym stopniu uzależnione od sytuacji pandemicznej.

Z kolei dla Allegro, największej w Polsce platformy zakupowej, przewidywane nakłady inwestycyjne w wysokości ok. 0,5 mld zł mają być impulsem do dalszej ekspansji w segmencie e-commerce. Chodzi m.in.

eprasa.pl 834741c86f

o zwiększenie powierzchni magazynowych, co wynika z dynamicznie rosnącej liczby obsługiwanych klientów.

Inwestycyjny boom

Jak zauważają eksperci firmy doradczej Deloitte, niezwykle trudne dla biznesu czasy, z jakimi mamy obecnie do czynienia, stworzyły również paradoksalnie wyjątkowe możliwości dla najbardziej aktywnych podmiotów na rynku.

Potwierdza to choćby badanie „European CFO Survey Autumn 2020" (przeprowadzone na grupie 1,5 tys. dyrektorów finansowych – przyp. red.), zgodnie z którym aż 59 proc. ankietowanych wybiera obecnie strategie ofensywne, a tylko 41 proc. te defensywne. Ponadto 83 proc. jest pewnych sytuacji finansowej swoich przedsiębiorstw, twierdząc jednocześnie, że ma odpowiednie rezerwy pieniężne – co bezpośrednio przekłada się na możliwości inwestycyjne i stanowi również fundament do rozwoju. I chodzi tu nie tylko o budowę poszczególnych biznesów poprzez wzrost organiczny, lecz także o programy fuzji i przejęć.

I ten właśnie aspekt może mieć kluczowe znaczenie również w nadchodzących latach, kiedy – po okresie pandemicznych zawirowań – staniemy w obliczu silnego wzrostu gospodarki. Wówczas też najbardziej agresywni gracze, realizujący już dzisiaj projekty inwestycyjne, będą głównymi beneficjentami ożywienia.

> Kiedy po okresie pandemicznych zawirowań staniemy w obliczu silnego wzrostu gospodarki, wówczas firmy, realizujące już dzisiaj projekty inwestycyjne, będą głównymi beneficjentami ożywienia

Zdaniem Marka Wąsińskiego, kierownika działu handlu zagranicznego w Polskim Instytucie Ekonomicznym, nie można zapominać, że impulsem do dalszego wzrostu inwestycji będzie w kolejnych latach także napływ środków unijnych.

– W perspektywie siedmiu lat mówimy tu o kwocie ok. 137,5 mld euro, z czego połowa trafi do kraju najpóźniej do 2023 r. W efekcie potężny zastrzyk kapitału zasili m.in. transformację energetyczną, niskoemisyjny transport czy cyfryzację gospodarki – mówi ekspert. ●

KGHM kolejne lata powinien zamknąć nakładami inwestycyjnymi rzędu 2-2,5 mld zł rocznie

fot. Mat. prasowe (x3)

eprasa.pl 834741c86f

fot. Shutterstock

Czy rynek pracy podda się pandemii?

Dane o bezrobociu w Polsce w 2020 r., licząc od początku pandemii, są jednym z większych zaskoczeń. Zdumiewa odporność naszego rynku pracy na „covidową" recesję, nawet biorąc pod uwagę skalę rządowej pomocy finansowej dla firm. Jednak prawdziwym testem będzie rok 2021

ROBERT BOMBAŁA

Skala odporności krajowego rynku pracy na recesję wywołaną przez pandemię była jednym z większych ekonomicznych zaskoczeń minionego roku – komentuje dane o bezrobociu w 2020 r. Marta Petka-Zagajewska, kierownik zespołu analiz makroekonomicznych PKO BP.

Rok 2020 wywrócił – jak ocenia Monika Kurtek, ekonomistka Banku Pocztowego – cały dotychczasowy porządek i oczekiwania. „Wiele krajów, w tym Polska, doświadczyło recesji. Pogorszenie warunków gospodarczych nie odbiło się jednak bardzo dotkliwie na rynku pracy. W Polsce kluczową rolę odegrały uruchomione tarcze antykryzysowe i finansowe, które powstrzymały falę bankructw firm i tym samym zwolnień". I – jak dodaje – tuż po wybuchu pandemii w marcu oraz po wprowadzonym wtedy zamrożeniu gospodarki wiele prognoz (w tym rządowych) wskazywało na możliwość dwucyfrowej stopy bezrobocia na koniec ubiegłego roku.

Tylko sezonowe fluktuacje

Odkąd w czerwcu 2020 r. stopa bezrobocia rejestrowanego wzrosła do 6,1 proc. (w maju miała poziom 6 proc., w kwietniu 5,8 proc.), utrzymywała ten poziom do listopada. W grudniu – według ostatnich danych resortu rozwoju, pracy i technologii – bezrobocie wynosiło 6,2 proc., czyli wzrosło w stosunku do listopada o 0,1 pkt proc. Jak komentuje ministerstwo: „Analogiczny wzrost w grudniu notowano w latach 2017–2019. [...] Wzrost bezrobocia w grudniu 2020 r. jest zjawiskiem typowym dla końca roku i obserwowanym również w ubiegłych latach". Wynika z tego, że dane z rynku pracy w czasach pandemii mogą być zaskoczeniem. Ze wstępnych danych MRPiT wynika, że liczba bezrobotnych w końcu grudnia 2020 r. wyniosła 1,046 mln osób i w porównaniu z końcem listopada 2020 r. wzrosła o 21,1 tys. osób, czyli o 2,1 proc. W analogicznym okresie 2019 r. poziom bezrobocia rejestrowanego zwiększył się o 16,7 tys. osób, tj. o 2 proc. Jak ocenia Aleksandra Świątkowska, ekonomistka BOŚ: „Krajowy rynek pracy rok 2020 kończy – oczywiście jak na warunki pandemicznego kryzysu – w bardzo dobrym stanie, z niewielkim spadkiem zatrudnienia oraz ograniczonym wzrostem bezrobocia. Kluczowym czynnikiem ograniczającym skalę likwidacji miejsc pracy była pomoc publiczna nakierowana na ochronę miejsc pracy, m.in. dopłaty do wynagrodzeń oraz wypłaty środków finansowych warunkowanych utrzymaniem niezmienionego poziomu zatrudnienia. Te działania pozwoliły przeczekać firmom najgorszy okres bez konieczności gwałtownych dostosowań poziomu zatrudnienia w warunkach kryzysowych". To właśnie „tarcza" jest wskazywana jako powód zaskakująco dobrych wyników na rynku pracy.

Monika Kurtek uważa, że uruchomienie ogromnych środków finansowych na pomoc publiczną dla firm spełniło tu swoje zadanie. „Firmy otrzymały wsparcie w postaci dopłat do wynagrodzeń pracowników, zawieszenia

eprasa.pl 834741c86f

płacenia składek na ZUS, musiały także często zobowiązać się do utrzymania miejsc pracy przez kilka miesięcy. Zwolnień pracowników, jak na tak trudne warunki recesyjne, było dzięki temu relatywnie niewiele. Stopa bezrobocia rejestrowanego wzrosła w czerwcu do zaledwie 6,1 proc. i na takim poziomie utrzymywała się przez kolejnych kilka miesięcy. Zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw oczywiście wykazało spadki, ale także relatywnie niewielkie, płace zaś nadal rosły, choć oczywiście dużo wolniej w porównaniu z 2019 r.".

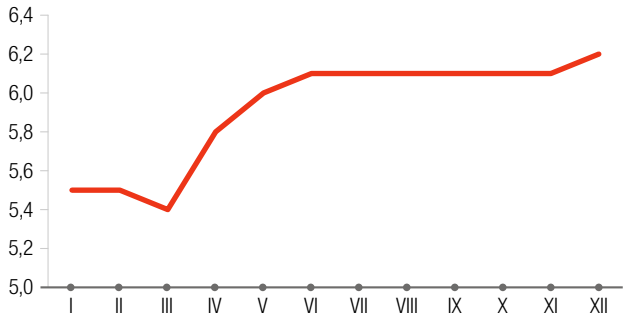
Nadchodzący rok także może namieszać na rynku pracy. Z jednej strony zapowiedź programu szczepień, o którym ekonomistka PKO BP pisze, że jego rozpoczęcie „pozwala patrzeć na perspektywy krajowego rynku pracy w 2021 r. z dużo większym spokojem niż jeszcze kilka miesięcy temu". Oczywiście chodzi o słabnące prawdopodobieństwo wprowadzania lockdownów. „A spore szanse na przywracanie aktywności w najbardziej dotkniętych przez pandemię branżach oznaczają, że wygasanie mechanizmów ochronnych (np. »rozliczenie« Tarczy Finansowej, tożsame z wygaśnięciem warunku utrzymania zatrudnienia dla umorzenia subwencji) prawdopodobnie nie zaowocuje uwolnieniem »maskowanego« działaniami administracyjnymi bezrobocia. Ekstremalnie ekspansywne fiskalno-monetarne policy mix w otoczeniu mniejszych obaw pandemicznych będzie działać bardziej efektywnie, prowadząc do dynamicznego odbicia aktywności gospodarczej" – ocenia Petka-Zagajewska.

Skutki odłożone

Bardzo trudno określić odpowiedzialnie prognozy nadchodzącego roku dla rynku pracy. Zdaniem ekonomistki BOŚ należy się spodziewać stabilizacji na rynku pracy, ale nie wzrostu zatrudnienia. Jak pisze w komentarzu: „Oczekiwane ożywienie aktywności gospodarczej w 2021 r. powinno się przekładać na wygasanie negatywnego dla rynku pracy w 2020 r. efektu silnego spowolnienia aktywności gospodarczej. Jednocześnie jednak mimo prognozowanego solidnego wzrostu PKB nie oczekujemy wzrostu zatrudnienia, raczej stabilizacji przy również niewielkich zmianach stopy bezrobocia". I także, jako jeden z powodów, wskazuje wygaszanie terminów wymaganego utrzymywania niezmienionego zatrudnienia przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia publicznego. „Ponadto mimo wyższego popytu dla wielu przedsiębiorstw wciąż będzie to rok zmagania się o przetrwanie oraz o wyniki finansowe, co może skutkować optymalizacją kosztów i ograniczaniem zatrudnienia. Zakładamy, że te efekty nie doprowadzą do dalszego pogorszenia sytuacji na rynku pracy, ale będą hamowały poprawę tej sytuacji".

Według Moniki Kurtek nadchodzący rok pokaże prawdziwy obraz rynku pracy i – jak ocenia – nie będzie on „niestety tak optymistyczny, jak to sugerowały dane

Stopa bezrobocia rejestrowanego w 2020 r. (w proc.)



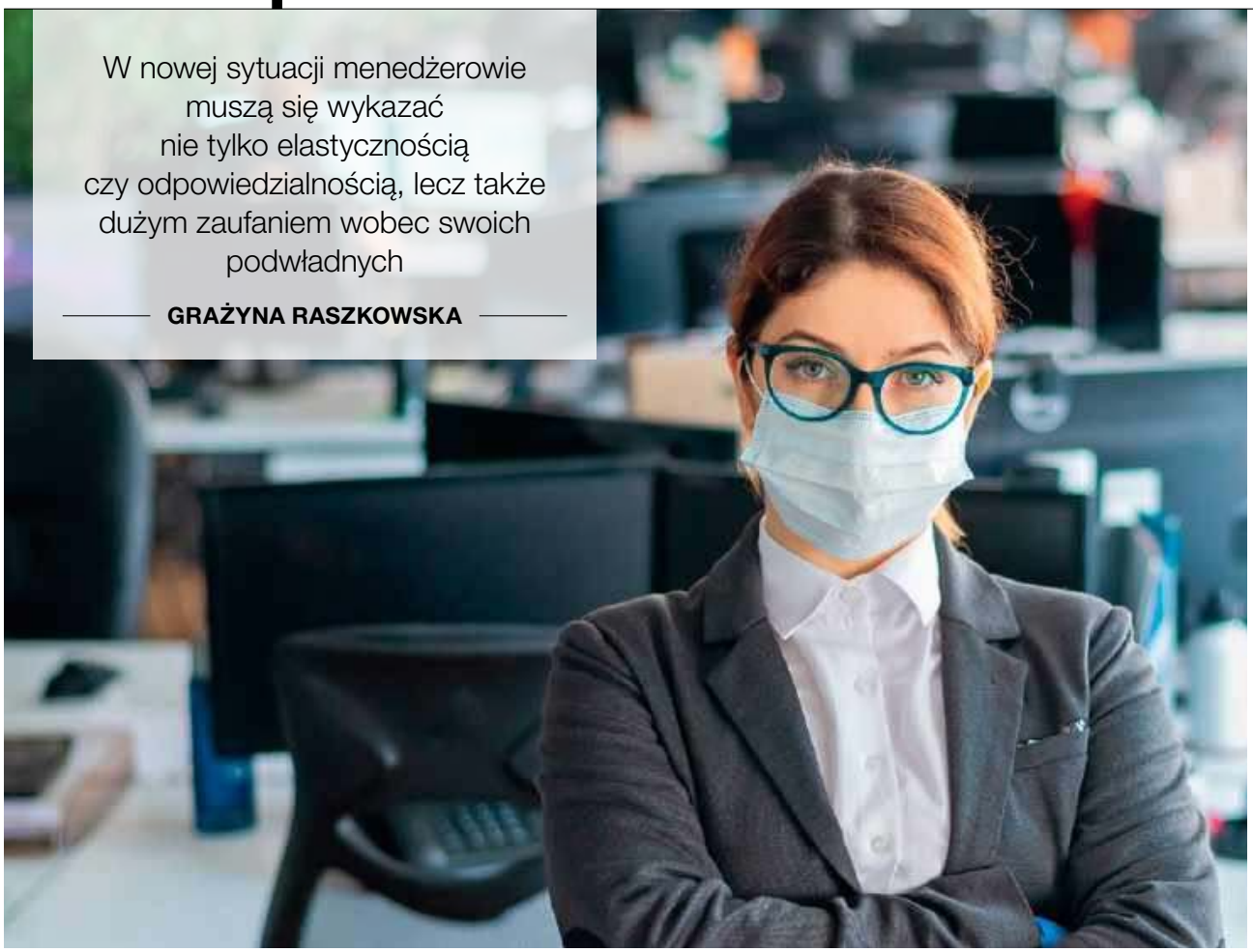
Źródło: GUS

w 2020 r.". Przy założeniu, że „tarcze" albo się skończą, albo zostaną nimi objęte już tylko niewielkie grupy przedsiębiorców, jednocześnie wygasną obwarowania (w tym utrzymanie zatrudnienia), czego warunkiem było otrzymanie przez firmy pomocy w 2020 r., „można się spodziewać zamykania lub ograniczania działalności przez wiele z nich i tym samym likwidacji miejsc pracy. Niepokojące są także dane dotyczące spadku liczby ubezpieczonych w ubezpieczeniu zdrowotnym ZUS, które sugerują, że aktualnie w Polsce jest ponad 200 tys. osób, które straciły pracę, ale jednocześnie nie zarejestrowały się jako bezrobotne. Jeśli ruszą one do urzędów pracy, stopa bezrobocia wzrośnie. Podsumowując, nie będzie dla mnie zaskoczeniem, jeśli na koniec 2021 r., mimo wzrostu PKB, zobaczymy stopę bezrobocia wyższą niż na koniec 2020 r.".

Ekonomistka PKO BP ocenia, że stopa bezrobocia rejestrowanego pod koniec roku (przy założeniu wzrostu PKB na poziomie 5 proc.) może powrócić do poziomu sprzed pandemii. „Nieco dłużej może potrwać odbudowywanie dynamiki wynagrodzeń. Okres chomikowania zatrudnienia był także czasem znaczącego obniżenia wydajności pracy, co w perspektywie 2021 r. będzie ograniczać przestrzeń do wzrostu płac i sprawi, że jego tempo będzie nadal wolniejsze niż przed pandemią. Szybki wzrost zagregowanego popytu połączony z nasilającymi się negatywnymi trendami demograficznymi w perspektywie kolejnych lat wyznacza wynagrodzeniom tylko jeden kierunek – wyraźnie w górę" – stwierdza Marta Petka-Zagajewska.

Niższej dynamiki wynagrodzeń spodziewa się także Aleksandra Świątkowska, a jako przyczynę podaje m.in. słabszą pozycję pracowników w negocjacjach płacowych. To – według niej – przełoży się na utrzymanie niższej dynamiki wynagrodzeń w granicach 4–5 proc. r/r w 2021 r. „Z drugiej strony w porównaniu z 2020 r. pozytywnie na te statystyki będą wpływały niższe efekty bazy, w szczególności w miesiącach kumulacji pracy na część etatu wiosną minionego roku. Te efekty poskutkują wyższą zmiennością dynamiki płac w trakcie roku". ●

eprasa.pl 834741c86f



W nowej sytuacji menedżerowie muszą się wykazać nie tylko elastycznością czy odpowiedzialnością, lecz także dużym zaufaniem wobec swoich podwładnych

GRAŻYNA RASZKOWSKA

fot. Shutterstock

Zarządzanie na miękko

Kryzys wywołany pandemią wprowadza nieodwracalne zmiany w gospodarce i przyśpiesza procesy widoczne już wcześniej, również w sektorze finansowo-bankowym. W kontekście rynku pracy najbardziej rozpoznawalnymi są: praca zdalna zamiast tradycyjnej obecności w biurach oraz automatyzacja wielu działań. Konsekwencją – konieczność dostosowywania sposobów zarządzania do nowej sytuacji, na co wskazują analizy doświadczonych menedżerów czy szkoleniowców.

Od tempa opanowywania pandemii zależy poziom strat w globalnej i krajowej gospodarce. Wciąż pozostaje wiele znaków zapytania co do ostatecznego pocovidowego krajobrazu.

Przemiany zachodzące w sektorze bankowym opisane zostały m.in. przez Iwonę Galbierz-Sztrauch, partnera w Dziale Usług Doradczych dla Sektora Finansowego w KPMG w Polsce, w opracowaniu „Sześć trendów kształtujących przyszłość sektora bankowego" (prezentowaliśmy ten raport w „GB" nr 11/2020, str. 72–75). Jeden z nich podkreśla, że nowe sposoby pracy stają się normą.

„Obecna wiedza i doświadczenia wskazują, że nie będzie pośpiechu z całkowitym powrotem pracowników do biur, a docelowo w modelu hybrydowym utrzyma się znacznie wyższy poziom pracy zdalnej niż przed

eprasa.pl 834741c86f

kryzysem. [...] Szerzej będzie wykorzystywana automatyzacja. Zmianie ulegną wymagane umiejętności przywódcze i zarządcze. Przy rzadszej fizycznej bliskości zarządzanych zespołów i mniejszej liczbie bezpośrednich interakcji liderzy mogą potrzebować nowych rodzajów umiejętności, aby zdalnie motywować członków zespołu. Kluczowe będą tu inwestycje w odpowiednie wsparcie i szkolenia".

Menedżer na odległość

Nowe sposoby pracy stają się normą – praca zdalna na pewno zostanie, dyskutowany będzie natomiast w poszczególnych firmach, w tym tych z sektora finansowego, jej zakres. Z nowym modelem działania wiążą się nowe umiejętności zarządcze liderów na właściwie wszystkich poziomach. To nie kolejna teoria ani moda, ale konieczność zmian w podejściu do przywództwa.

Tę zmianę sytuacji potwierdza Marzena Budziszewska-Pettyn, dyrektor personalny na Region Europy Środkowo-Wschodniej w firmie De Lage Landen Leasing Polska, menedżer z ponad 20-letnim doświadczeniem w dziedzinie Human Resource Management. – Zmiany zachodzą na naszych oczach, z dnia na dzień, bo oczekiwania wobec liderów są inne – nie wystarczają już dotychczasowe umiejętności, np. to, że ktoś jest dobrym strategiem, ma charyzmę czy jest nastawiony na osiąganie celów. To za mało. Jestem przekonana, że to, co do tej pory było „pobożnym życzeniem" wszystkich HR-owców – dobrostan pracowników (ang. well being) – obecnie staje się koniecznością. Bez dbałości o zdrowie psychiczne załogi i współpracowników niczego nie osiągniemy. Dlatego lider, po pierwsze, musi się wykazać empatią oraz inteligencją emocjonalną: to naprawdę jest kluczowe – podkreśla w rozmowie z „Gazetą Bankową" Marzena Budziszewska-Pettyn.

Praca na odległość ma swoje niezaprzeczalne zalety, ale oznacza także, że w domach pracuje się z dziećmi, które nie chodzą do szkoły czy przedszkola, być może ktoś z domowników się rozchorował, przebywa na kwarantannie lub właśnie traci pracę albo źródło utrzymania. To wszystko dzieje się w tym samym „miejscu pracy", czyli w domu. Dlatego umiejętności miękkie w zarządzaniu (soft skills) są teraz tak istotne. – Zmieniają się też priorytety – ogromną rolę odgrywa elastyczność w podejściu do zadań, zrozumienie sytuacji współpracownika czy partnera w biznesie. Poza tym trzeba pamiętać, że prezesi, dyrektorzy, kierownicy, menedżerowie borykają się dokładnie z tymi samymi problemami, co ich podwładni. Odczuwają taką samą niepewność, a do tego są odpowiedzialni za wyniki i pracę organizacji. Potrzebują wsparcia i szukają nowej wiedzy – mówi ekspertka. I dodaje: – Prezes na ekranie komputera nie jest już niedostępnym szefem w gabinecie, tylko takim samym uczestnikiem spotkania – zaprasza do swojego domu i przyjmuje zaproszenie od innych. To zdecydowanie zmienia podejście do hierarchicznych układów.

Pandemia koronawirusa wymusiła natychmiastowe, błyskawiczne działania. – Nasza firma funkcjonująca w sektorze finansowym musiała przejść na poziom zdalny i wprowadzić zmiany dotyczące np. operacji finansowych, bezpiecznego zarządzania dokumentami, kontaktami z klientami, dosłownie w ciągu 24 godzin. I w takiej sytuacji jak my znalazło się wiele firm z branży usług finansowych oraz bankowych.

Zmiana modelu pracy

Marzena Budziszewska-Pettyn wskazuje, że w firmie, w której pełni funkcję dyrektora personalnego, prowadzone są regularne badania satysfakcji pracowników. Wynika z nich, że najbardziej pożądanym modelem pracy byłby model hybrydowy – łączenie pracy zdalnej ze stacjonarną na równych zasadach, np. pracy zmianowej, tak by wszyscy w jednym czasie, ze względów bezpieczeństwa, nie byli obecni w firmie. Z ankiet wynika także, że zmieniła się ocena równowagi pomiędzy życiem osobistym a zawodowym. – Wielu menedżerów pracuje teraz dłużej, a jednak są oni, jak i pracownicy liniowi, bardziej zadowoleni i lepiej oceniają równowagę pomiędzy życiem zawodowym a osobistym. Szefowie szybko muszą się nauczyć takiego modelu komunikacji, by przestrzegać rozróżniania wątków: spraw prywatnych od służbowych, aby nie łączyć ich np. w czasie jednej rozmowy czy spotkania przy komputerze. To ważna umiejętność w kontaktowaniu się.

> Zmieniają się priorytety – ogromną rolę odgrywa elastyczność w podejściu do zadań, zrozumienie sytuacji współpracownika czy partnera w biznesie

I sprawa być może najistotniejsza – zmiana modelu pracy nie może wpływać na jej jakość. Dlatego menedżerowie rozliczają pracowników z osiągniętych wyników i efektów, a nie z tego, ile godzin i w jaki sposób spędzili, by wykonać zadanie.

– Zarządzam międzynarodowym zespołem w globalnej firmie, w której korzystamy z wielu nowoczesnych narzędzi komunikacji. Pracownicy też muszą się do nich przyzwyczajać i po prostu je polubić. Kompetencje cyfrowe stają się przepustką do pracy zespołowej. Praca z domu wymaga też samodyscypliny i dobrego

eprasa.pl 834741c86f

Praca w kwarantannie

Z prawnego punktu widzenia w Polsce legalne jest – po nowelizacji „ustawy covidowej" – świadczenie pracy zdalnej nie tylko podczas kwarantanny, lecz również w czasie przymusowej izolacji (po stwierdzonym zakażeniu SARS-CoV-2). Dotyczy to tych osób, które przechodzą koronawirusa bezobjawowo albo z łagodnymi objawami. Pracując, pobierają pełne, a nie obniżone, wynagrodzenie – warunkiem jest porozumienie w tej sprawie pracownika i przełożonego.

rys. Shutterstock

zorganizowania czasu zarówno przełożonych, jak i podwładnych – wyjaśnia ekspertka.

Biura w nowej roli

Zwraca też uwagę, że przestrzenie biurowe przestaną być potrzebne w takim wymiarze, jak to było do tej pory, a staną się raczej miejscem spotkań i integracji. Znaczący wpływ na tę sytuację mają nie tylko względy bezpieczeństwa i ochrona przed COVID-19, lecz również procesy przyśpieszonej automatyzacji, dzięki którym wiele zadań wykonywanych jest bez stałej koniecznej obecności pracowników w przestrzeni biurowej.

O konieczności zmiany podejścia do firmowych nieruchomości mówiła także wspominana wyżej analiza KPMG. „Zatrudnieni będą pracować w większym stopniu cyfrowo i zespołowo, podobnie jak klienci, którzy będą korzystać z większej liczby cyfrowych interakcji z bankami. To z kolei oznacza konieczność ponownej oceny celu i wykorzystania posiadanych oraz wynajmowanych nieruchomości".

Zmianie powinny ulec też oceny okresowe pracowników, które mają być częstsze, przystosowane do zmiennej rzeczywistości. Wiąże się to również z motywacją finansową i gratyfikacjami.

Strategia przepływu informacji

Praca zdalna z różnym nasileniem była obecna także przed pandemią, np. część międzynarodowych firm doradczych wprowadzała ją regularnie w określonym dniu tygodnia – jednak zarządzanie wiązało się z fizyczną obecnością w określonym miejscu. Teraz sytuacja ulega zmianie, o czym mówi Jolanta Nowak-Jurczyńska, trener biznesu z 30-letnim doświadczeniem, w tym w branży bankowo-finansowej, prezes zarządu firmy szkoleniowo-doradczej Streams Polska.

– Jeszcze niedawno nikt nie przypuszczał, że nie tylko praca, lecz i zarządzanie pracownikami będzie się odbywać w formie zdalnej. To rozwiązanie się opłaciło i wiele przedsiębiorstw udało się uratować przed upadkiem. W nowej sytuacji menedżerowie muszą się wykazać nie tylko elastycznością czy odpowiedzialnością, lecz i dużym zaufaniem wobec swoich podwładnych. Żeby dobrze zdalnie zarządzać personelem, należy rozbudować kanały informacyjne w firmie, czyli oprócz telefonów i maili trzeba wdrożyć firmowy czat oraz wideokonferencje. W obecnej sytuacji przepływ informacji w zespole i między poszczególnymi działami w firmie jest najważniejszy – mówi „Gazecie Bankowej" Jolanta Nowak-Jurczyńska.

> W warunkach postcovidowych najbardziej pożądanym modelem pracy wydaje się model hybrydowy – łączenie pracy zdalnej ze stacjonarną na równych zasadach

Wskazuje także na najczęściej pojawiające się w trakcie szkoleń dla menedżerów pytania związane z zarządzaniem ludźmi w trybie zdalnym:

- jak ma wyglądać przepływ informacji?
- jak weryfikować postępy zleconych zadań?
- jak motywować pracowników i zadbać o ich rozwój?

Podczas pracy zdalnej kluczową rolę odgrywa motywacja. – Zadaniem menedżera jest regularne podsumowywanie etapów realizacji zadań, rozliczanie z efektów pracy oraz nagradzanie za terminowe wykonanie zadań. W takiej najprostszej formie może to być e-mail podsumowujący dzień z uwzględnieniem wysiłku tych osób, które bez zarzutu wykonywały swoje obowiązki – podkreśla Jolanta Nowak-Jurczyńska.

Raport KPMG na temat trendów w bankowości w odniesieniu do pracowników wskazuje: „Kultura organizacyjna, zatrudnianie nowych pracowników, szkolenia, podnoszenie umiejętności i przyciąganie nowych talentów – wraz z implikacjami wynikającymi z ograniczonej globalnej mobilności i wyższego poziomu pracy zdalnej – muszą być uwzględnione przez banki w ich planach rozwoju i adekwatnie dostosowane". ●

eprasa.pl 834741c86f

STANISŁAW KOCZOT
zastępca redaktora naczelnego
„Gazety Bankowej”

Nie będzie tak, jak było

Jeżeli Stany Zjednoczone zmienią swoją optykę gospodarczą, konsekwencje dla Europy mogą być większe, niż nam się wydaje.

Dzięki potędze Ameryki Europa mogła nie tylko żyć we względnym pokoju, wydając niewiele na swoje siły zbrojne, lecz również zadłużając się na potęgę. Jak długo jednak można żyć na kredyt? I czy w końcu decydenci w największych gospodarkach świata nie stracą ochoty na forsowanie kolejnych programów stymulacji fiskalnej?

Na razie niewiele wskazuje na to, by tak miało się stać. Unia Europejska przeforsowała gigantyczny program pożyczkowy zasilający gospodarki poszkodowane przez pandemię, prezydent Joe Biden zapowiada bilionową pomoc dla Amerykanów... Z polityki wspierającej biznes nie rezygnują również banki centralne na całym świecie. Z pozoru nic się nie zmienia i świat jakby idzie tym samym torem, wyznaczonym od czasu kryzysu finansowego 2008–2009, przypieczętowanym wzmożoną aktywnością rządów i banków centralnych w czasach pandemii.

A jednak coraz więcej ekonomistów, think tanków, analityków mówi o zbliżającym się niebezpieczeństwie. Opinie kasandryczne pojawiały się już znacznie wcześniej, jednak teraz ich podstawy stają się solidniejsze. Czyżby czerwone światło zapaliła zmiana polityczna w USA?

Całkiem możliwe, bo zmiana na fotelu prezydenta USA może być brzemienna w skutkach dla globalnych finansów opartych na hegemonii Ameryki praktycznie w każdej dziedzinie aktywności politycznej i gospodarczej. Konsekwencje przegranej Donalda Trumpa interpretowane są coraz częściej jako porażka nie tyle na płaszczyźnie idei i wartości, ile określonej polityki gospodarczej, przede wszystkim w stosunku do Chin.

Przy konsensusie rynkowym, zgodnie z którym diagnoza Trumpa była słuszna, pojawiają się opinie, że droga, jaką on wybrał w starciu z Pekinem, okazała się niewłaściwa. Chiny nie zostały poszkodowane, pandemia też im nie zaszkodziła, a nawet pomogła: nadwyżka handlowa Państwa Środka rośnie – po rekordowych 75 mld dol. w listopadzie, w grudniu przekroczyła 78 mld dol. Wygląda na to, że wojna handlowa, którą Trump wypowiedział Chinom, zakończyła się klęską Waszyngtonu.

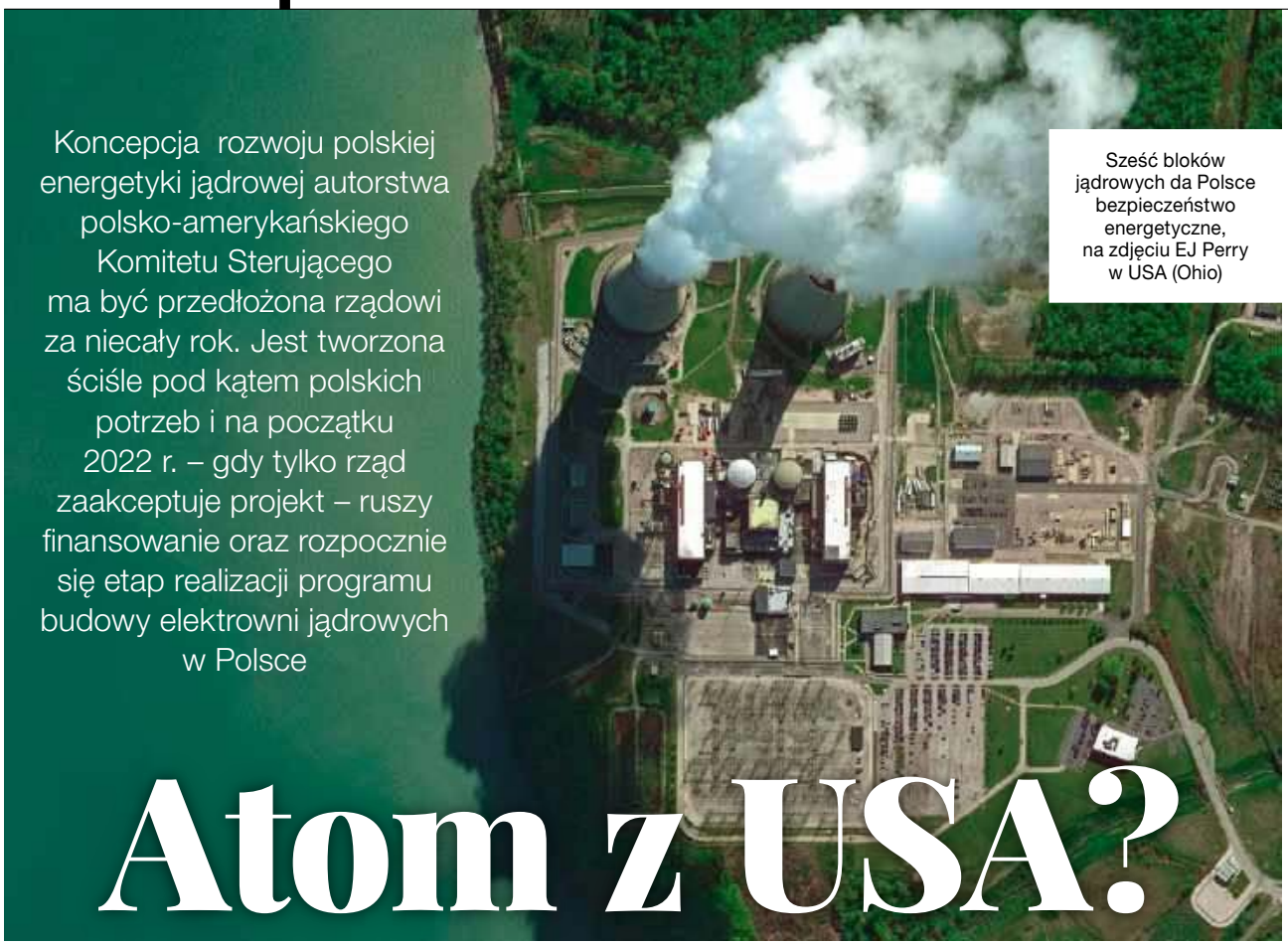
Co w tej sytuacji zrobi Biden? Czy pójdzie drogą Trumpa, skoro – na razie – prowadzi ona donikąd? A jeżeli tak, to w jaki sposób to zrobi? Czy nie będzie musiał wzmocnić roli państwa, tak jak w czasach zimnej wojny? Może też zmienić taktykę i na serio sprowadzić przemysł amerykański do USA, całkowicie rezygnując z chińskiej kooperacji. Taki scenariusz oznacza jednak totalne przeformatowanie gospodarki Stanów, z potężnymi konsekwencjami dla dolara, a tym samym dla światowych finansów. Może też oczywiście nic nie zrobić, ale skoro diagnoza Trumpa była właściwa, trudno sobie wyobrazić, by można było wrócić do epoki sprzed wojny handlowej z Chinami.

Jakiekolwiek rozwiązanie by Biden wybrał, dla reszty świata, w tym dla Europy, oznacza ono potężne zmiany. Amerykański parasol nad zachodnim rynkiem walutowym – ze swoimi złymi i dobrymi stronami – może przestać istnieć, dług rośnie, końca pandemii nie widać. Pieniądze z budżetów największych państw zasilają przede wszystkim popyt, w niewielkim stopniu podaż, są nastawione na przetrwanie, a nie na rozwój.

Całkiem możliwe, że w tym momencie to dobre rozwiązanie, nie może jednak trwać wiecznie. Co się stanie, jeżeli pandemia potrwa jeszcze rok? A jeżeli będzie wracała co dwa lata? Na razie rynek zasilany jest przede wszystkim tanim pieniądzem, a nie innowacjami i wzrostem produktywności. Nie ma szans, by nie wpadł w poważne kłopoty, gdy dopływ gotówki o zerowym oprocentowaniu się skończy albo gdy wzrosną, nawet w minimalnym stopniu, stopy procentowe.

Na razie głównym winowajcą obecnego kryzysu są szkody, jakie pandemia poczyniła w realnej gospodarce. Jednak kolejna jego odsłona może mieć źródło gdzie indziej albo – jak kto woli – tam, gdzie zawsze, czyli w rynkach finansowych. Przewartościowane, oparte na tanim pieniądzu, żyjące w świecie, w którym wszystko jest możliwe, posiadają potężną siłę destrukcyjną. Pytanie, kto i kiedy ją wyzwoli. ●

eprasa.pl 834741c86f



Koncepcja rozwoju polskiej energetyki jądrowej autorstwa polsko-amerykańskiego Komitetu Sterującego ma być przedłożona rządowi za niecały rok. Jest tworzona ściśle pod kątem polskich potrzeb i na początku 2022 r. – gdy tylko rząd zaakceptuje projekt – ruszy finansowanie oraz rozpocznie się etap realizacji programu budowy elektrowni jądrowych w Polsce

Sześć bloków jądrowych da Polsce bezpieczeństwo energetyczne, na zdjęciu EJ Perry w USA (Ohio)

Atom z USA?

MARCIN TRONOWICZ

Energia jądrowa ma zapewniać aż 20–25 proc. energii elektrycznej zużywanej w naszym kraju. Jednak stanowić będzie bardzo stabilne źródło zasilania, bez konsekwencji w postaci śladu węglowego i wymiernych szkód dla środowiska. W 2030 r. zgodnie z założeniem europejskiego Zielonego Ładu 21 proc. zużywanej energii elektrycznej w Polsce ma pochodzić ze źródeł odnawialnych (OZE), choć w przeciwieństwie do źródeł jądrowych produkcja prądu z wiatru czy energii słońca jest niestabilna i wymaga dodatkowych zabezpieczeń mocy. Energii dostarczać ma także węgiel, chociaż ze względu na nałożone przez UE opłaty za emisję CO_2 stał się on teraz wręcz najdroższym paliwem. Niektórzy twierdzą, że przez wymuszone odejście od węgla Polska dopłaca do członkostwa w Unii ok. 6 mld zł rocznie. Jest jeszcze gaz, ale w polskich realiach to paliwo częściowo politycznie zależne od Rosji jako dostawcy i dobrej woli naszych najbliższych sąsiadów jako krajów tranzytu dostaw.

Skoro jednak jesteśmy skazani na zależne od wiatru i pogody OZE, początkowo zabezpieczać je będą, w miarę odchodzenia od węgla, stabilne elektrownie gazowe. A za 12 lat funkcje zabezpieczania będzie mógł przejąć atom.

Elektrownie atomowe są więc gwarancją bezpieczeństwa energetycznego Polski, ponieważ zasoby surowca obliczane są wciąż na ponad 200 lat, a Polska ma pełny dostęp do bardzo konkurencyjnego w Europie rynku paliwa jądrowego, regulowanego traktatem Euratom, na którym działają głównie firmy zachodnie.

Sześć bloków jądrowych

„Do 2043 r. w Polsce mają działać już dwie elektrownie jądrowe, w każdej z nich zaplanowano po trzy bloki o łącznej mocy od 6 do 9 GWe" – informował pod koniec grudnia 2020 r. pełnomocnik rządu do spraw strategicznej infrastruktury energetycznej Piotr Naimski na branżowej stronie nuclear.pl. Według Naimskiego inwestycja ma powstać w Lubiatowie-Kopalinie albo Żarnowcu – miejscowości te wskazano w Programie Polskiej Energetyki Jądrowej (PPEJ) już w 2014 r. – choć rozważane są także lokalizacje Bełchatowa oraz Pątnowa na terenie PAK. Pierwszy blok jądrowy ma zacząć działać w 2033 r., kolejne będą uruchamiane w latach 2035 i 2037.

Według danych z raportu poprzedzającego podpisanie polsko-amerykańskiej 30-letniej umowy dotyczącej PPEJ minister klimatu Michał Kurtyka ujawnił we wrześniu plan wydania 150 mld zł na budowę sześciu

eprasa.pl 834741c86f

nowych bloków jądrowych do 2040 r. – czytamy na stronie Nuclear Engineering International. Plan ten zakłada znaczne ograniczenie udziału wykorzystania węgla w produkcji energii elektrycznej. Według ministra Kurtyki pierwszy blok jądrowy o mocy 1–1,6 GWe zostałby uruchomiony w 2033 r., a pięć kolejnych o łącznej mocy od 6 do 9 GWe do roku 2040. Minister wymienił dwie lokalizacje pod inwestycje w siłownie jądrowe – miałyby one powstać w województwie pomorskim, w Lubiatowie-Kopalinie bądź w starym Żarnowcu – informował w październiku portal neimagazine.com.

U sąsiadów to codzienność

Obecnie Polska nie dysponuje znaczną mocą elektryczną – należy raczej do krajów o niewielkiej mocy w przeliczeniu na mieszkańca. Tak kwestie te postrzega prof. Henryk Anglart, autor licznych opracowań na temat energetyki jądrowej, zatrudniony w Królewskim Instytucie Technologicznym w Sztokholmie: „Na milion mieszkańców przypada u nas nieco ponad 1 GW mocy elektrycznej zainstalowanej. To jeden z najniższych wyników w Europie. Gorzej jest tylko na Węgrzech, Ukrainie i w Rumunii. Natomiast inne państwa, np. Czechy, Szwecja, Niemcy czy Francja, mają ten wskaźnik na poziomie 1,5 do ponad 2 GW". W liczącej 10 mln mieszkańców Szwecji nadal czynnych jest sześć reaktorów jądrowych, tyle samo w Niemczech.

Ponadto zarówno działającym elektrowniom, jak i łączącej je sieci przesyłowej potrzeba remontu kapitalnego. Niektóre siłownie lub ich bloki wymagają wręcz zamknięcia i zastąpienia całkiem nowymi. Niektórzy mówią, że energetyka jądrowa ma już swój okres rozkwitu dawno za sobą. Prawdą jest, że kiedy większość krajów w Europie i wiele na świecie pełną parą budowała elektrownie atomowe, polskim surowcem energetycznym pozostawał węgiel, którego było i jest nadal u nas w bród. Dokończeniu inwestycji energetycznej w Żarnowcu przeszkodziła natomiast tragiczna awaria w Czarnobylu w 1986 r., największa jak dotąd katastrofa elektrowni atomowej na świecie – a w Żarnowcu miała się znaleźć właśnie radziecka technologia. W opinii prof. Anglarta obecnie na świecie realizowane są łącznie 54 inwestycje jądrowe. Sama Francja buduje cztery takie siłownie – u siebie, w Finlandii i dwie w Wielkiej Brytanii. Francja dysponuje zaawansowaną technologią jądrową, ponieważ ją cały czas rozwija – we Francji udział energetyki jądrowej w łącznej krajowej produkcji energii elektrycznej jest najwyższy na świecie. Obecnie czynnych jest tam aż 58 reaktorów jądrowych.

Niemcy z kolei ograniczyły liczbę czynnych reaktorów, poza tym w tym roku uruchomiły nawet jedną siłownię na węgiel. Berlin przede wszystkim obecnie stawia na elektrownie opalane gazem z importu – docelowa przepustowość gazociągu Nord Stream 2 ma wynieść aż 55 mld m³.

Atom, węglowodory i wiatr

W ocenie rządu zasilanie energią jądrową jest niezbędne do ułożenia w Polsce miksu energetycznego zgodnie z wymogami UE, tak aby wymiernie ograniczyć emisję do atmosfery gazów cieplarnianych – zanieczyszczeń takich jak dwutlenek węgla, tlenki azotu czy tlenki siarki. Po grudniowym szczycie UE poświęconym m.in. przyśpieszeniu działań na rzecz ochrony klimatu premier Mateusz Morawiecki powiedział, że jego ekipa skutecznie walczyła o przyznanie Polsce przez UE większych środków na radykalną modernizację energetyki. Już dzisiaj – mówił premier – „środki na transformację polskiej energetyki to 230 mld zł".

Według ministra Naimskiego Sejm już niedługo uchwali ustawę offshore'ową, która pozwoli na budowę ogromnych farm wiatrowych na polskim wybrzeżu Bałtyku. Moc zainstalowanych tam wiatraków ma wynieść aż 5,9 GW do końca obecnej dekady i 8–11 GW w 2040 r. Turbiny wiatrowe na morzu muszą mieć jednak zabezpieczenie w postaci pracujących stabilnie elektrowni, które są niezależne od wiatru i pogody.

6–9 GW z atomu to bardzo konkretne, stabilne zasilenie energią, niemniej nie jest to aż tak wiele, jeśli chodzi o polskie potrzeby. Największe obecnie w Polsce elektrownie, opalane węglem Bełchatów i Kozienice, dostarczające prąd m.in. dla Warszawy, mają moc zainstalowaną odpowiednio 5,5 i 4 GW. To one są solą w unijnym oku, szczególnie pierwsza z nich, ponieważ pod względem emisji CO_2 jest – niczym Kamil Stoch – liderem Europy. W Bełchatowie eksploatowanych jest jednak 13 bloków energetycznych, nowe elektrownie jądrowe mają ich mieć po trzy. Energia jądrowa jako podstawowe źródło zasilania obok energetyki węglowej, gazowej oraz tej z OZE to prawdziwa dywersyfikacja dostaw energii oraz skuteczne rozwiązanie dla Polski. ●

fot. Shutterstock, mat. prasowe Energa

eprasa.pl 834741c86f

Mury wciąż się pną do góry

Budowa wieżowców Varso

TERESA WÓJCIK

Rynek nieruchomości komercyjnych jest jednym z najszybciej rosnących obszarów polskiej gospodarki. Rok 2019 był u nas rekordowy pod względem oddanej do użytku powierzchni biurowej. Choć mnożą się głosy, że złote czasy rynku biurowców właśnie się kończą, to wyniki trzech kwartałów 2020 r. nie potwierdzają tych obaw

eprasa.pl 834741c86f

Na koniec trzeciego kwartału 2020 r. całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni biurowej na dziewięciu największych rynkach w Polsce: Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Katowice, Poznań, Łódź, Lublin i Szczecin, wyniosły prawie 11,5 mln m², co oznacza wzrost o 7 proc. w relacji do 2019 r. Cały wolumen oddanej w Polsce do użytku powierzchni biurowej po trzech kwartałach 2020 r. wyniósł 543 400 m², z czego 238 300 m² w Warszawie i 305 100 m² w miastach regionalnych.

> Chociaż w przeciągu ostatnich czterech lat rynki biurowe w miastach regionalnych powiększyły się o 2 mln m² nowych zasobów, aktywność deweloperów wciąż utrzymuje się na wysokim poziomie

Na stołecznym rynku

Na koniec września 2020 r. zasoby nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie wyniosły ponad 5 822 mln m². Największe wrażenie w stolicy robi chyba kompleks trzech wieżowców Varso budowany przez spółkę HB Reavis, zlokalizowany na skrzyżowaniu ul. Chmielnej z al. Jana Pawła II. Łączna powierzchnia Varso ma wynieść finalnie aż 145 tys. m². Podziw budzą też budowane obiekty The Warsaw HUB (inwestor Ghelamco, powierzchnia 75 tys. m²), Forest (inwestor HB Reavis, 78 tys. m²), Warsaw Unit (Ghelamco, 57 tys. m²), Mennica Legacy Tower (inwestorzy Golub GetHouse oraz Mennica Polska, 65 tys. m²). Rośnie też stołeczny „mały Manhattan" okalający rondo Daszyńskiego z kilkoma wieżowcami, których wysokość przekracza 190 m. Dzięki temu Wola jako dzielnica wskoczy na pierwsze miejsce pod względem powierzchni biurowych w Warszawie i wyprzedzi Mokotów oraz Śródmieście.

W trzecim kwartale 2020 r. na stołeczny rynek dostarczono ok. 131 500 m² powierzchni w sześciu projektach (według danych opublikowanych przez Polską Izbę Nieruchomości Komercyjnych). Największe z nich to kompleks The Warsaw HUB oferujący w dwóch budynkach łącznie 89 tys. m² oraz budynek Biura przy Warzelni (24 tys. m²), oba zlokalizowane w strefie Centrum. W strefie Jerozolimskie dostarczono 11 900 m² powierzchni biurowej: The Park 7 oraz Bolero Office Point II. Do tego ukończono kilka mniejszych biurowców w różnych dzielnicach.

Aktywny rynek najemców w Warszawie

Kasandryczne wizje mówią, że po spadku popytu biurowa dzielnica południowej Warszawy, popularny „Mordor" (ulica Domaniewska i okolice), będzie stopniowo wyburzany albo przekształcany z architektury biurowej na mieszkania, najczęściej na wynajem dla zamożniejszych klientów. Wystarczy jednak spacer po stolicy, aby stwierdzić, że jedną z nielicznych branż, którym nie szkodzi pandemia, jest budownictwo biurowców.

Dostępność powierzchni biurowej wynosiła 559 200 m². Na koniec trzeciego kwartału 2020 r. w Warszawie wskaźnik pustostanów osiągnął wartość 9,6 proc. (wzrost o 1,7 pkt proc. w porównaniu z poprzednim kwartałem i wzrost o 1,4 proc. rok do roku). W centrum stolicy współczynnik pustostanów wyniósł 8,4 proc., poza centrum 10,4 proc.

W pierwszych trzech kwartałach 2020 r. popyt na nowoczesne powierzchnie biurowe osiągnął prawie 447 500 m². Szczególnie wysoką aktywność najemców zaobserwowano w drugim kwartale 2020 r. – ponad 195 400 m² wynajętej powierzchni biurowej. W trzecim kwartale aktywność najemców była najsłabsza, osiągnęła wysokości 113 200 m². Największym zainteresowaniem cieszyły się niezmiennie Śródmieście oraz Mokotów. Warto jednak zwrócić uwagę, że właśnie w trzecim kwartale najwyższy udział w strukturze popytu stanowiły nowe umowy – 47,9 proc. (licząc wraz z umowami przednajmu). Renegocjacje i przedłużenia obowiązujących kontraktów to 47,6 proc. zarejestrowanego popytu, a ekspansje – 4,5 proc.

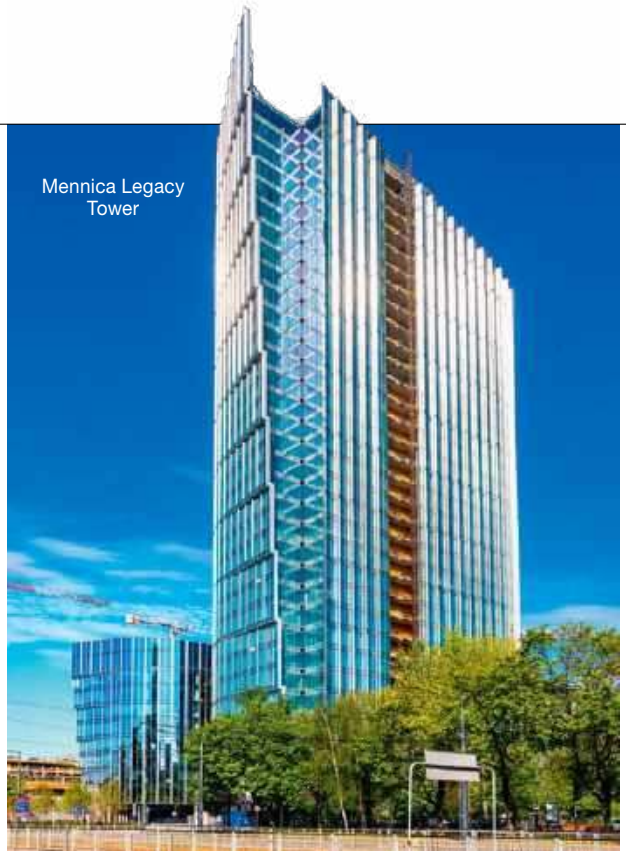
Największymi transakcjami trzeciego kwartału 2020 r. były renegocjacje, podpisane m.in. przez Medicover (6200 m²) w Equator II, Santander (5500 m²) w Atrium 2 oraz poufny najemca w Biurach przy Willi (ponad 5300 m²).

Poza stolicą przodują Kraków i Wrocław

Na koniec września 2020 r. całkowite zasoby biurowe poza Warszawą na ośmiu największych rynkach regionalnych przekroczyły 5,7 mln m². Liderem od dłuższego czasu jest niezmiennie Kraków, gdzie mieści się 1,52 mln m² powierzchni biurowej, czyli 26 proc. całkowitego wolumenu lokali biurowych powstałych w największych miastach regionalnych. Niemal 1,2 mln m² posiada Wrocław. W pozostałych sześciu ośrodkach biurowych wielkość zasobów zbudowanej powierzchni waha się od ok. 184 tys. m² w Szczecinie do ok. 900 tys. m² w Trójmieście.

Najwięcej nowej podaży, bo 48 500 m², przypadło na rynek wrocławski, gdzie najemcy zawarli umowy na trzy nowe inwestycje: Centrum Południe (23 700 m²),

eprasa.pl 834741c86f


Mennica Legacy Tower

kompleks West 4 Business Hub (14 400 m²) oraz City 2 (10 900 m²) w kompleksie City Forum. Obiekty te stanowią prawie 40 proc. wolumenu nowej podaży zrealizowanej na ośmiu rynkach regionalnych w ciągu ostatnich trzech miesięcy.

Drugim rynkiem pod względem wielkości podaży w trzecim kwartale 2020 r. jest Kraków z 38 200 m² powierzchni biurowej. Krakowski sektor biurowy zwiększył się m.in. o następujące obiekty: kolejną część kompleksu Podium Park (16 400 m²), część B (12 800 m²) parku biurowego Zabłocie Business Park oraz Eastern Office Building (7700 m²) w kompleksie Unity Centre. Rynek w Trójmieście z 30 400 m² nowej powierzchni uplasował się na trzeciej pozycji. Sfinalizowane zostały trzy projekty w Gdańsku, z których największy, Wave A, oferuje 23 600 m² nowej powierzchni biurowej. W ostatnim kwartale wzrost zasobów nowoczesnej powierzchni biurowej zanotował również rynek łódzki, gdzie w sumie oddano do użytkowania 12 tys. m² w trzech kameralnych biurowcach.

Chociaż w przeciągu ostatnich czterech lat rynki biurowe w miastach regionalnych powiększyły się o 2 mln m² nowych zasobów, aktywność deweloperów wciąż utrzymuje się na wysokim poziomie. Na koniec września w budowie było 71 projektów o łącznej powierzchni biurowej ok. 800 tys. m², z terminem ukończenia do 2023 r. Pod względem wielkości nowej powierzchni biurowej w budowie na pierwszym miejscu są: Kraków (ok. 24 proc. wolumenu budowanych obecnie nowych biurowców) i Katowice (również ok. 24 proc.).

Inwestycje z perspektywą wielu lat

Wysoka aktywność deweloperów ma – jak twierdzą sami inwestorzy – solidne uzasadnienie rynkowe: perspektywa popytu na powierzchnię biurową w Polsce oceniana jest jako długoterminowa, czyli obejmuje horyzont kilkunastu lat. Dlatego bieżący stan gospodarki nie ma wielkiego znaczenia dla inwestowania w biurowce. Atrakcyjność polskiego rynku nieruchomości komercyjnych wzmacnia to, że nasza gospodarka łączy w sobie cechy rynku rozwiniętego oraz rynku wschodzącego, oferuje więc i relatywnie wysoką stabilność, i relatywnie szybki wzrost. Dynamika branży w Polsce nieco została spowolniona jedynie w pierwszych tygodniach lockdownu. Doszło wówczas do krótkotrwałego wstrzymania procedur administracyjnych związanych z planowaniem oraz samym procesem budowlanym.

Jakie będą ostatecznie realne skutki i finansowe konsekwencje pandemii koronawirusa dla branży nieruchomości biurowych, da się ocenić dopiero za kilka lat – mówią eksperci Działu Audit & Assurance firmy doradczej Deloitte. „Fundamenty branży są silne i niezachwiane, choć być może pojawią się jakieś osłabienia popytu na powierzchnię biurową" – stwierdzają autorzy ostatniego raportu firmy Sevills.

Za pewnego rodzaju symbol stabilności rynku biurowców oraz dowód na poparcie tezy, że ten rynek najprawdopodobniej zachowa swoją kondycję, można uznać największą umowę najmu w historii warszawskiego rynku biurowców. Grupa PZU wynajęła 47 tys. m² w kompleksie Generation Park zlokalizowanym na Woli; wynajmującym jest Spółka Skanska Property Poland.

Skanska w Polsce podpisała w tym roku – mimo pandemii – dwie umowy handlowe. Pierwsza, wspomniana wyżej, z PZU na wynajem na 10 lat powierzchni biurowej za 800 mln zł. Druga według informacji z 3 listopada br. to sprzedaż budynku wchodzącego w skład warszawskiego kompleksu biurowego Spark. Zakupiła go spółka Stena Fastigheter AB, należąca do szwedzkiej Grupy Stena, która jest jednym z największych szwedzkich funduszy obecnych na rynku nieruchomości. Dla Grupy Stena jest to pierwszy zakup w Europie Środkowo-Wschodniej. Transakcja dowodzi, że biurowce o wysokiej jakości są atrakcyjnymi aktywami, nawet w czasach niepewności w gospodarce.

Pustostany – minimalny wzrost

Raport niemieckiej spółki Innogy Polska „Stan rozgrzania. Rynek nieruchomości na tle trendów gospodarczych w Polsce" (opracowany we współpracy ze SpotData) przedstawiał sytuację na rynku nieruchomości biurowych w 2018 r. oraz perspektywy na przyszłość dla tego rynku. W raporcie podkreślono przy tym, że w ciągu ostatnich dziesięciu lat zasoby nieruchomości we wszystkich branżach komercyjnych rynku nieruchomości wzrosły od 80 do 150 proc.

W branżach tych raport wyróżnia cztery megatrendy, które mają zdeterminować dalszy rozwój rynku nieruchomości komercyjnych, w tym rynku biurowców.

eprasa.pl 834741c86f

447 500 m²

wyniósł w pierwszych trzech kwartałach 2020 r. popyt w Warszawie na nowoczesne powierzchnie biurowe

Po pierwsze, konwergencja produktywności i konsumpcji między Polską a Niemcami. Po drugie, rozwój globalnych łańcuchów produkcji. Po trzecie, transformacja firm w Polsce. Po czwarte, zmiany preferencji i technologii zachodzące w polskim społeczeństwie. Punkt wyjściowy tych czterech megatrendów na rynku biurowców opisanych w raporcie był następujący – odsetek pustostanów w skali całej Polski (dziewięć największych miast) wynosił w połowie 2018 r. 7,9 proc. Po pierwszej fali pandemii (w pierwszym półroczu 2020 r.) odsetek pustostanów wzrósł do 10,2 proc., czyli o 2,3 pkt proc. Według autorów raportu, realnie biorąc, obecnie jest znacznie gorzej, biura są wynajęte, więc formalnie nie są to pustostany, ale w większości stoją puste, choć firmy płacą czynsze. Pracownicy pracują zdalnie, więc oczywiście lokale biurowe są niewykorzystane. Raport Innogy Polska zauważa, że jeszcze zanim przyszła pandemia, malała liczba pozwoleń na budowę, bo prawdopodobnie mniej było planowanych projektów. Mogłoby to świadczyć, że koniunktura na polskim rynku nieruchomości biurowych powoli zaczęła się ochładzać już przed pandemią. Jednak inne źródła podają, że w 2016 r. odsetek pustostanów w warszawskich biurowcach wynosił więcej – 14 proc., potem systematycznie spadał. Popyt na nowe biura był dynamiczny – biurowców przybywało, jednak błyskawicznie znajdowały użytkowników. Czy tak będzie nadal? Analitycy rynku oceniają, że budowane obecnie biurowce zostaną dokończone, a obawy o to, że nie znajdą najemców, są nieuzasadnione.

Co do cen wynajmu – stawki są podobne do tych z ubiegłego roku, i to sprzed początku pandemii. Jeśli biurowiec jest w dobrej prestiżowej lokalizacji, to ceny nie spadają. Czynsze dla najlepszych nieruchomości biurowych w centrum Warszawy wynoszą nadal od 18 do 24 euro za m² miesięcznie; poza centrum jest to ok. 16 euro. Nieoficjalnie mówi się jednak, że wiele korporacji renegocjuje umowy, aby płacić niższy czynsz. O rzeczywistym poziomie cen będzie można mówić za kilka miesięcy – eksperci oceniają, że spadki mogą sięgnąć 10–15 proc., co ich zdaniem wpłynie na wzrost popytu.

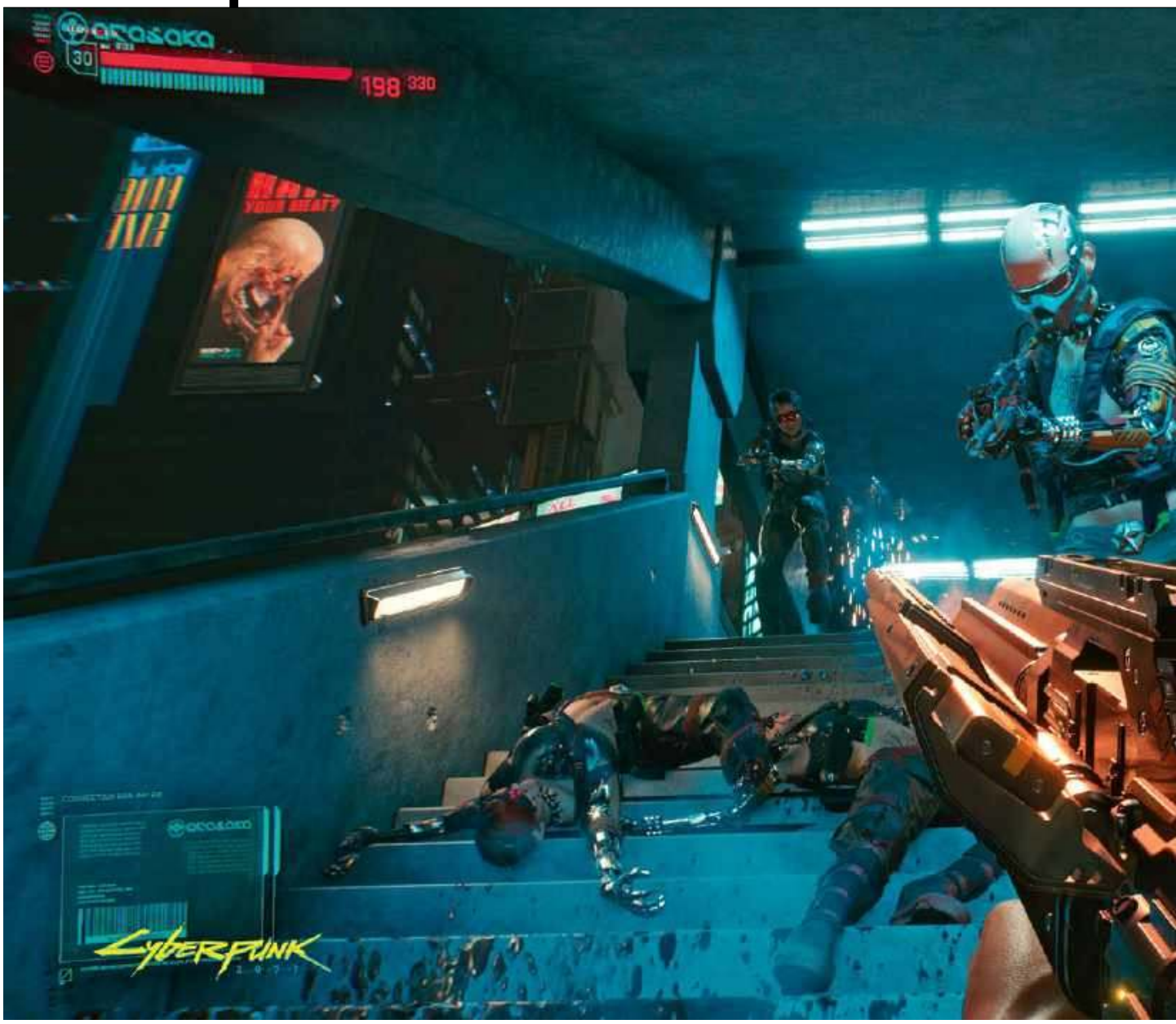
Skala zjawiska podnajmu jest na razie marginalna, na koniec pierwszego półrocza podnajmowanych było jedynie 1 proc. powierzchni w Warszawie.

Jaka będzie dalsza przyszłość rynku biurowców i ogromnego rynku pracy biurowej? Zdaniem analityków za wcześnie na odpowiedź. Wszystko zależy od tego, czy po wygaśnięciu pandemii koronawirusa nastąpi odbicie gospodarki czy recesja. Z pewnością międzynarodowe korporacje będą zawsze potrzebować lokali na siedziby, także o charakterze reprezentacyjnym, nie tylko jako pomieszczenia do pracy. Trudno też przewidzieć, na ile praca zdalna okaże się bardziej opłacalna dla pracodawców niż praca w lokalach biurowych. Na razie badania zlecane przez dużych pracodawców stwierdzają, że praca zdalna jest średnio o 35–37 proc. mniej efektywna od pracy w biurach firm. Faktem jest, że nie tylko w Polsce budowy nowych biurowców nie zostały wstrzymane, a deweloperzy są oszczędni w prognozach dla branży przedstawianych publicznie. ●

Wnętrze nowoczesnej galerii handlowej w The Warsaw HUB

fot. Shutterstock (x3)

eprasa.pl 834741c86f



Cyberplama

ARKADY SAULSKI

„Cyberpunk 2077" miał być tytułem, który ugruntuje pozycję polskiego studia CD Projekt RED jako globalnego lidera wśród twórców gier. Premiera okazała się jednak wizerunkową wpadką, a ocena atrakcyjności produkcji podzieliła graczy i recenzentów. Czy więc „Cyberpunk 2077" jest totalną klapą, czy może to jednak wybitna gra, którą świat doceni, gdy tylko twórcy uporają się z technicznymi grzechami dzieciństwa?

eprasa.pl 834741c86f

Dla internautów i graczy z całego świata niesławny 2020 r. miał się zakończyć jednak pozytywną nutą – oto premierę miała mieć długo wyczekiwana gra twórców serii „Wiedźmin", czyli oparty na kultowym, papierowym systemie RPG „Cyberpunk 2077". Sukces wydawał się przesądzony, a jednak wszystko poszło nie tak...

Premiera mocno spóźniona

„Cyberpunk 2077" miał się ukazać na początku ubiegłego roku. Data 2020 była tu istotna i symboliczna – to właśnie w roku 2020 rozgrywał się papierowy pierwowzór stworzony jeszcze w latach 80. XX w. i to do niego REDzi nawiązywali nawet estetyką, przenosząc stare, czarno-białe grafiki do świata nowoczesnych technologii 3D. Czy upieranie się przy tej dacie było irracjonalne? Dziś już jest jasne, że „Cyberpunk 2077" wymaga jeszcze od strony inżynieryjnej kilkumiesięcznych szlifów, jednak decyzja o premierze w roku 2020 nie była ani pierwszą, ani nawet najbardziej irracjonalną z tych podjętych przez studio.

Debiut „Cyberpunka" kilkukrotnie przekładano, nawet na ostatniej prostej przesuwając premierę z listopada na grudzień 2020 r. Gdy ostatecznie gra się ukazała 10 grudnia, pojawiły się problemy – recenzenci wskazywali, że uniemożliwiono im testy na wersjach konsolowych, wysyłając tylko kody na wersję PC. Nie jest to do końca prawda. Sam recenzowałem dla wGospodarce.pl wersję na PlayStation 4, którą otrzymałem od CD Projektu dzień przed premierą, 9 grudnia. Embargo obejmowało jedynie publikację nagrań i screenów z rozgrywki. Można oczywiście zakładać, że miało to na celu ukrycie błędów (bugów), ale bardziej chodziło o nieujawnianie elementów rozgrywki, by gracze mogli ten wielki świat odkrywać sami.

Osiem lat w (pre)produkcji

„Cyberpunk 2077" został oficjalnie ogłoszony jako przedsięwzięcie szykowane przez CD Projekt RED w maju 2012 r. CDP nie byli wtedy jeszcze tym gigantem, którym są obecnie – ledwie rok wcześniej, 17 maja 2011 r., premierę na PC miał „Wiedźmin 2: Zabójcy Królów" – gra, która o mało co nie zakończyła się dla REDów upadłością i mogła być ukończona dzięki wsparciu dużego polskiego inwestora, widzącego potencjał studia. Choć druga odsłona przygód Geralta z Rivii zyskała uznanie krytyków i dobrą sprzedaż, nadal nie była sukcesem w skali, na którą liczyli REDzi. W roku 2012 zaś „Wiedźmin 2" ukazał się na konsoli X-Box 360, będąc pierwszą udaną dla CD Projekt RED próbą wejścia w segment konsolowy. Kolejna gra, „Wiedźmin 3", miała już wyjść na wszystkie najważniejsze platformy. Do premier konsolowych zarówno „Wiedźmina 2", jak i części 3. jeszcze w tym tekście wrócimy.

Czym był wtedy „Cyberpunk"? Jedynie dokumentem projektowym, wizją, której daleko było do urzeczywistnienia się. Cały zespół po premierze „Wiedźmina 2" przerzucony został do prac nad „Wiedźminem 3". Nawet zaangażowani ściśle do „Cyberpunka" programiści zostali przesunięci do finiszu prac nad ostatnią odsłoną losów Geralta z Rivii. Odsłoną, która (czego dziś się nie pamięta) także była przekładana i nie przebiegła gładko.

Choć „Wiedźmin 3: Dziki Gon" ukazał się jednocześnie na konsolach i komputerach osobistych PC, to sprawnie działał dopiero po 16(!) poprawkach (patchach), a do dziś gracze zgłaszają błędy. Jednak gra porywała fabułą i warstwą audiowizualną, zrewolucjonizowała skostniały gatunek RPG. Przy takich zasługach wybacza się mankamenty.

fot. Mat. prasowe CD Projekt RED

eprasa.pl 834741c86f

Do „Cyberpunka" wrócono dopiero w 2016 r., po premierze ostatniego dodatku do „Wiedźmina 3 – Krew i Wino". Przez cztery lata tytuł znajdował się w fazie planowania, kreślenia wizji i ambitnych marzeń. Realna praca dopiero się zaczynała.

Najambitniejsza gra w dziejach?

Wielkie, żyjące miasto. Przestrzeń wirtualna obok głównego obszaru gry. Postacie niezależne, mające własne cele, plany, ambicje, zachowania. Zaawansowany, realistyczny system walki. Skomplikowana rozgrywka. Ambitna fabuła.

„Cyberpunk 2077" miał być największą i najlepszą grą w historii branży. Przynajmniej na papierze.

Przyznajmy – ambicje REDów były śmiałe i mogły budzić sympatię. Papierowy „Cyberpunk 2020" był systemem oryginalnym, porzucającym zastałe schematy fantasy na rzecz ambitnego, mrocznego SF. Gracze mieli ogromne możliwości kreowania swojej przygody. REDzi pragnęli to wszystko przenieść, tyle że na ekrany komputerów.

Co zostało z tej wizji? Niesprawiedliwością byłoby powiedzenie, że „Cyberpunk 2077" jest grą kiepską. To wybitny tytuł, który wprowadza wiele innowacji, oferując ambitną fabułę, wielki świat i swobodę. Jednak takie elementy jak klasy postaci, przestrzeń VR, „żyjące" postacie czy miasto są elementami, których w ostatecznej produkcji nie ma. Owszem, Night City oferuje dobrą iluzję życia, jednak postacie niezależne nie toczą własnych żywotów w metropolii, a ich SI pozostawia wiele do życzenia. Iluzja jest więc wiarygodna, jednak nie tak totalna, jak zapowiadano. W grze jest też sporo technicznych błędów – nie uniemożliwiają one rozgrywki, lecz dla wielu odbiorców są odczuwalne. Widać, że produkcja wymaga jeszcze sporych szlifów.

I tu dochodzimy do sedna sprawy. „Cyberpunk 2077" jest wybitną grą, którą REDzi wypuścili zbyt szybko. Widać, że optymalizacja i szlify powinny zająć jeszcze kilka miesięcy. Systemów działających obok siebie jest zbyt dużo i tytuł często potyka się właśnie o takie kwestie jak współgranie kilku skomplikowanych mechanik. Jak to możliwe w grze tworzonej od ośmiu lat?

> Premiera „Cyberpunka 2077" była PR-owskim koszmarem. Najbardziej wyczekiwana gra ostatnich lat okazała się materiałem na memy, a nie objawieniem

Ten sąd już obaliliśmy – realnie „Cyberpunk" programowany był przez cztery lata, a i to nie jest wcale takie pewne. W roku 2018 wyciekły ze studia informacje wskazujące na chaos produkcyjny. Kształt projektu stworzony od 2016 r. miał zostać anulowany, a prace zaczęto od zera. Co więcej, wciąż brakowało spójnej wizji, pragnięto osiągnąć zbyt wiele zbyt małymi siłami. Projekt był systematycznie zmniejszany... aż do tego, co otrzymaliśmy.

Premiera na czerwono

Warto spojrzeć na zachowanie akcji CD Projektu na giełdzie, które w 2020 r. wyglądało cokolwiek dziwacznie. Zwykle ceny akcji rosną po premierze udanej gry (tak było w przypadku CI Games, której akcje wystrzeliły po premierze bardzo udanej, choć niestety dziś zapomnianej, gry „Lords of the Fallen"), jednak w przypadku CDP było inaczej – ceny akcji wzrosły, ale po informacji o... przełożeniu premiery!

Co wpłynęło na takie zachowanie? Z pewnością zaufanie inwestorów. „Jeśli REDzi przekładają premierę gry, to znak, że ją szlifują – tym większy będzie zysk przy okazji premiery" – tak można odtworzyć tok ich rozumowania. Akcje drożały jak oszalałe, a CD Projekt stał się producentem wartym więcej niż francuski Ubisoft. Sam jeszcze na początku roku pisałem, że bańka w końcu pęknie, i nabywania akcji nie rekomendowałem.

Obecnie spadki cen akcji CD Projektu zatrzymały się, ale i tak ich wartość tąpnęła o ponad 200 zł, od poziomu z sierpnia 2020 r., czyli potaniało niespełna połowę. Wszystko to po fatalnym przebiegu premiery. Oliwy do ognia dolały potwierdzone już informacje o pozwach sądowych inwestorów przeciw firmie w sprawie odszkodowań. Jak uzasadniają skarżący, CD Projekt wprowadził inwestorów w błąd, kreśląc lepszy obraz gry niż w rzeczywistości i tym samym narażając ich na straty. Trudno jednak uznać te roszczenia za zasadne. Ceny akcji CD Projektu spadały od listopada 2020 r. – na ponad miesiąc przed premierą gry. Wskazanie, jakoby stan techniczny produkcji był przyczyną przeceny akcji na parkiecie, jest więc błędne.

Diagnoza i prognoza

Sytuacja istotnie jest jednak nie najlepsza. Premiera „Cyberpunka 2077" była PR-owskim koszmarem. Sieć zalewały nagrania błędów, sprawiając wrażenie, jakoby tytuł był zupełnie niegrywalny. Oliwy do ognia dolały decyzja koncernu Sony o zdjęciu produkcji z PlayStation Store do chwili, aż błędy zostaną naprawione, oraz reakcja sklepu X-Box, który do „Cyberpunka 2077" dodał informację o bugach. Nie wspominając o klapie wizerunkowej, najbardziej wyczekiwana gra ostatnich lat okazała się materiałem na memy, a nie objawieniem.

– Najgorsze, że to nie my te oczekiwania podkręcaliśmy – wskazują nasze źródła w firmie. – Media gamin-

eprasa.pl 834741c86f

Niesprawiedliwością byłoby stwierdzenie, że „Cyberpunk 2077" jest grą kiepską. To wybitny tytuł, który wprowadza wiele innowacji, oferując ambitną fabułę, wielki świat i swobodę

gowe rzucały się na każdą, najmniejszą informację, wyolbrzymiały detale. Teraz zaś jest polowanie na CD Projekt.

Istotnie, dwa tygodnie po premierze w mediach branżowych upłynęły pod hasłem grillowania gry i jej twórców, a niektóre portale posunęły się do publikowania... drugiej recenzji ze znacznie niższą oceną, by podważyć pierwszą, entuzjastyczną.

A jaka jest rzeczywistość? „Cyberpunk 2077" był projektem skrojonym zbyt optymistycznie jak na wciąż małe jak na światowe standardy studio. Ale jest nadal grą wybitną, która mimo błędów nawet na konsolach poprzedniej generacji działa sprawnie.

Zostańmy przy konsolach, bo tu mamy do czynienia właśnie z największą bolączką trawiącą CD Projekt RED. Oczywiście szefostwo firmy ponosi pełną odpowiedzialność za – jak to określono – niepełną komunikację w materii stanu technicznego gry na konsolach poprzedniej generacji. Dwa opublikowane krótko przed premierą, doszlifowane w postprodukcji filmiki to trochę za mało, jednak wystarczyło to do przekonania graczy, iż to samo doświadczenie czeka ich zarówno na PC, jak i wszystkich dostępnych konsolach. Prawdziwym problemem CD Projektu (i to problemem widocznym od lat) nie jest komunikacja, lecz są słabe umiejętności programistyczne firmy w zakresie programowania na konsole.

CD Projekt wyrósł jako firma dystrybuująca gry na komputery osobiste PC. PC gaming jest wrośnięty w tożsamość REDów. Pierwszy „Wiedźmin" był grą PC-only, dwójka, choć ukazała się na konsole X-Box 360, była bardzo toporną i okrojoną konwersją hitu. Nie była to wina samego X-Boxa, gdyż stareńka maszyna Microsoftu zaledwie rok po „Wiedźminie 2" perfekcyjnie radziła sobie z popisem programistycznej maestrii, jaką było „GTA V" (które zwiedzi wkrótce już trzecią generację konsol!). Obecnie warto wskazać na inną grę twórców GTA – „Red Dead Redemption 2". Majstersztyk szkockiego studia Rockstar oferuje znacznie więcej systemów i posiada wyższy stopień ich komplikacji niż „Cyberpunk 2077", a funkcjonuje na konsolach poprzedniej generacji bez najmniejszych zgrzytów.

REDzi muszą więc nie tyle poprawić komunikację, ile zbudować od zera dział odpowiedzialny za programowanie na konsole. Architektura tychże jest bowiem często mocno odmienna od PC i stworzenie prostego portu z wersji pecetowej zazwyczaj jest w najlepszym wypadku toporne, w najgorszym... Niestety w przypadku „Cyberpunka" spełnił się ten drugi scenariusz. I powinien on być dzwonkiem alarmowym dla firmy.

Szczególnie, że do akcji wkroczył nawet... UOKiK! „Występujemy do przedsiębiorcy o wyjaśnienia problemów z grą i działań przez niego podjętych. Sprawdzimy, jak producent pracuje nad wprowadzaniem poprawek czy rozwiązaniem trudności uniemożliwiających grę na różnych konsolach, ale także jak zamierza działać w stosunku do osób, które złożyły reklamacje i są niezadowolone z zakupu w związku z brakiem możliwości odtworzenia gry na posiadanym sprzęcie mimo wcześniejszych zapewnień producenta" – powiedziała Małgorzata Cieloch, rzecznik prasowy UOKiK.

CD Projekt jednak może wyjść na prostą. Do gry już trafiły trzy porcje poprawek, udostępnienie kolejnych planowane jest na styczeń i luty. Jednocześnie studio podtrzymało deklarację na temat darmowych dodatków, które mają trafić do „Cyberpunka" już na początku roku. Niesmak uda się zmyć, najważniejsze jednak to opanować zamieszanie prawne oraz wizerunkowe. Zwłaszcza to drugie może wywołać bardziej dotkliwe szkody niż niejeden proces. W zaledwie miesiąc CD Projekt RED spadł z pozycji firmy przyjaznej dla graczy z całego świata do kategorii kolejnej wielkiej korporacji wciskającej odbiorcom niepełnowartościowe produkty i okłamującej użytkowników. W świecie gier odzyskanie dobrej reputacji będzie trudnym zadaniem. ●

eprasa.pl 834741c86f

fot. Shutterstock (×2)

Netfilx gna, a za nim konkurencja

Internetowe serwisy streamingowe oferujące wideo na żądanie przyciągają coraz większe rzesze widzów, także w naszym kraju. Konkurują już nie tylko z tradycyjną telewizją, lecz coraz częściej między sobą

ADAM JACKOWSKI

Na początku tego roku Netflix, najpopularniejszy na świecie filmowy serwis streamingowy, poinformował, że podnosi ceny dwóch abonamentów w Wielkiej Brytanii. Obecnie dwuekranowa subskrypcja podstawowa kosztuje 9,99 funta, pakiet premium zaś 13,99 funtów. Serwis tłumaczył ten ruch wyższymi kosztami korzystania z jego biblioteki oraz koniecznością inwestowania coraz większych kwot w lokalne produkcje serialowe i filmowe. Przy tej okazji wśród polskich użytkowników tego serwisu pojawiły się obawy, czy i w naszym kraju nie wzrosną koszty dostępu do Netflixa. Tak się nie stało. Gdyby jednak serwis zdecydował się na taki ruch, można przypuszczać, że odbiłoby się to się większym echem niż tegoroczna podwyżka o 1,8 zł abonamentu RTV, który obecnie wynosi 24,5 zł miesięcznie.

Netflix wygrywa z abonamentem RTV

Wiele zresztą wskazuje na to, że dzisiaj za usługi Netflixa w Polsce płaci więcej osób, niż reguluje abonament RTV. Choć bowiem z danych Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji wynika, że z 13,5 mln polskich gospodarstw domowych aż 96,4 proc. posiada telewizor,

eprasa.pl 834741c86f

to na koniec 2018 r. zarejestrowane odbiorniki radiofoniczne i telewizyjne wskazywało tylko 6,6 mln gospodarstw domowych. Spośród nich 3,7 mln abonentów było zwolnionych z wnoszenia opłat abonamentowych (emeryci, renciści). Pozostałe 3,1 mln osób powinno zatem płacić abonament, ale na koniec 2018 r. opłaty uregulowało tylko 994 637 abonentów.

Trudno przypuszczać, że liczba ta mocno wzrosła. Działania Poczty Polskiej próbującej karami dyscyplinować do płacenia abonamentu RTV nie są dobrze odbierane społecznie ani medialnie. Nie są też na tyle skuteczne, by przyczynić się do zdyscyplinowania obywateli do płacenia abonamentu RTV. W odróżnieniu od tego Netflix zdaje się przekonywać do siebie coraz większe grono polskich subskrybentów. Według szacunków firmy Comapritech na koniec marca 2020 r. było ich w Polsce 880 tys. Można więc przypuszczać, że do tej pory ich liczba przekroczyła w naszym kraju próg 1 mln, co pozwala przypuszczać, że obecnie więcej osób płaci za subskrypcję Netflixa niż abonament RTV.

W tym kontekście trzeba też pamiętać, że dziś coraz rzadziej kupuje się telewizor, by oglądać tradycyjną, linearną telewizję. Odbiornik jest często kupowany z myślą o grach czy właśnie po to by, korzystać z serwisów OTT, czyli takich jak Netflix. To seriale dostępne przez tego typu platformy są dziś często tematem towarzyskich rozmów. Nie dziwi więc, że w badaniu VideoTrack 5 przeprowadzonym w końcu października 2020 r. przez agencję Wavemaker wśród polskich internautów, niemal 40 proc. internetowych widzów stwierdziło, że zagraniczne seriale to kategoria, za którą warto płacić w internecie.

Inwazja OTT

Polska nie jest tu jednak wyjątkiem. W opublikowanym pod koniec ubiegłego roku raporcie „OTT Streaming Wars: Raise or Fold" firma Capgemini prognozowała, że do końca 2020 r. serwisy SVOD (płatne serwisy wideo na żądanie) pod względem liczby subskrypcji prześcigną płatną telewizję w ponad 30 krajach świata. Autorzy opracowania przypominali, że np. w Wielkiej Brytanii już w 2018 r. Netflix przewyższył pod względem liczby subskrybentów telewizję Sky, zmuszając ją do inwestycji we własny serwis OTT, który obecnie jest dla niej głównym motorem wzrostu.

Co to jest serwis OTT?

Serwis OTT (akronim od angielskiego zwrotu: over the top) oznacza, że w tego typu usłudze treści wideo są przekazywane bezpośrednio użytkownikowi przez internet, z pominięciem pośredników takich jak operatorzy telewizji. Przykładem takiej internetowej usługi jest Netflix.

880 tys.

wynosiła w Polsce na koniec marca 2020 r. liczba użytkowników serwisu Netflix. Można przypuszczać, że do tej pory przekroczyła ona w naszym kraju próg 1 mln

Źródło: Dane Comapritech

Autorzy raportu wskazują, że ogromnymi zaletami serwisów SVOD i OTT są dostępność szerokiego przekroju i formatów treści, transmisje na żywo i na żądanie wydarzeń sportowych czy ważnych wydarzeń kulturalnych – w tym spektakli teatralnych, duża dostępność filmów i seriali (także produkcji własnej i bez konieczności czekania na kolejny odcinek) czy podcastów lub gier. A ogólnoświatowe trendy mają swoje odzwierciedlenie na polskim rynku medialnym, gdzie odbiorcy coraz chętniej sięgają po subskrypcję dostępnych platform OTT, kosztem płatnej telewizji lub kablówki.

– Wśród czynników wspierających rozwój platform OTT lub SVOD możemy wyszczególnić m.in. zwiększającą się świadomość konsumencką w zakresie wartości treści i preferencji, wygodę, elastyczność, wykorzystanie wysoko zaawansowanej technologii (m.in. sztucznej inteligencji w zakresie proponowanych treści) czy też wybuch pandemii. O ile kryzys głęboko dotknął branżę filmową i sparaliżował pracę nad kolejnymi produkcjami, o tyle platformy OTT w pierwszych kwartałach 2020 r. notowały rekordy subskrypcji. W pierwszym kwartale tylko Netflix zyskał ponad 15,7 mln nowych subskrybentów – mówi Dominika Nawrocka, brand communication manager w Capgemini.

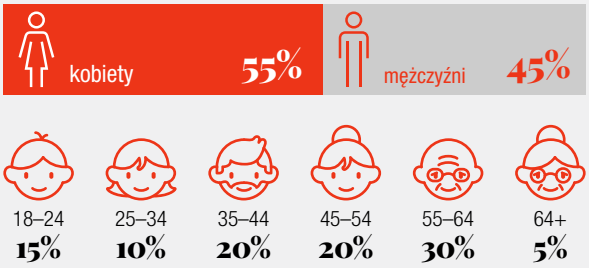
To, że serwisy OTT będą stanowić konkurencję dla tradycyjnej TV, potwierdza firma konsultingowa PwC w raporcie „Entertainment & Media Outlook 2020 – 2024". Podaje w nim, że w 2019 r. penetracja rynku płatnej telewizji w Polsce wynosiła 74,5 proc., i uważa, iż współczynnik ten w najbliższych latach spadnie do 66,9 proc., głównie za sprawą większego zainteresowania usługami OTT wśród młodszych odbiorców.

PwC, szacując wartość rynku OTT w Polsce, zauważa, że nasz kraj jest największym rynkiem tego rodzaju usług w regionie Europy Środkowej i Wschodniej. Wielkość tego segmentu wyniosła w 2019 r. 472 mln dolarów, a prognozowany wynik na koniec 2020 r. to 596 mln dolarów. Oznacza to przyrost o ponad 26 proc. Co więcej, silny trend rozwojowy będziemy obserwowali także w kolejnych latach. Jak wskazują prognozy PwC, średnioroczna stopa wzrostu wyniesie 13,4 proc. do 2024 r. i tym samym na koniec analizowanego okresu wartość sektora sięgnie 884 mln dolarów. Rynek niemal

eprasa.pl 834741c86f

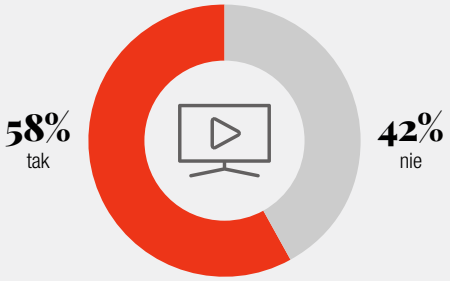
Kim jest użytkownik OTT?

64 proc. dorosłych użytkowników internetu ogląda TV on-line lub korzysta z usług streamingowych

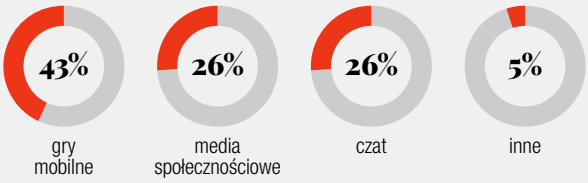


Użytkownik OTT a multistreaming

Czy użytkownicy treści streamingowych podczas ich oglądania korzystają równocześnie z drugiego urządzenia? (w proc.)



Czym na drugim ekranie zajmują się użytkownicy podczas oglądania treści streamingowych?



Źródło: Badanie Adcolony z drugiej połowy 2020 r. w regionie EMEA

w całości będzie zdominowany przez SVOD – subskrypcje treści wideo będą odpowiadały za 95,2 proc. przychodów w 2024 r.

– Jeszcze kilka lat temu segment usług OTT w Polsce był jednym z najmniejszych w sektorze mediów i rozrywki. W 2015 r. jego wartość wynosiła 79 mln dolarów, w 2024 zaś ma sięgnąć 884 mln dolarów. To oznacza ponad 11-krotny wzrost na przestrzeni dekady. Siłą serwisów SVOD jest to, co jest słabością pakietów telewizyjnych – możliwość selekcjonowania oglądanych treści, wyboru pory, a nawet oglądanie całych sezonów seriali, bez konieczności oczekiwania na kolejny odcinek. Czas pandemii i znacznego ograniczenia aktywności społeczno-gospodarczej wyjątkowo sprzyja rozwojowi platform streamingowych – mówi Paweł Wesołowski, partner PwC.

Coraz więcej gotowych płacić

Także raport IRCenter „Multiscreening 7. Świat Nowych Mediów" na podstawie badań z listopada 2020 r. potwierdza rosnącą popularność płatnych serwisów VOD w Polsce. Wynika z niego, że 74 proc. polskich internautów płaci za udostępniane przez nie treści, podczas gdy w 2018 r. było to 44 proc. W grupie wiekowej 15–24 lata odsetek ten wynosi 82 proc. Najbardziej preferowaną (przez 57 proc.) formą korzystania z usług na żądanie są obecnie miesięczne pakiety. Tylko 17 proc. użytkowników wybiera płatności jednorazowe.

Pojawia się pytanie, kto będzie zyskiwać na tym trendzie. Oczywiście na pewno globalne platformy streamingowe, takie jak Netflix, HBO czy Amazon Prime Video, które już od jakiegoś czasu budują swoją pozycję na polskim rynku. Respondenci badania VideoTrack 5 przeprowadzonego przez agencję Wavemaker jesienią 2020 r. zdecydowanie najbardziej docenili takie serwisy jak Netflix czy HBO, a dopiero później polskie, takie jak Player.

W tym roku można się spodziewać debiutu kolejnego globalnego serwisu SVOD, czyli Disney+. Agencja Wavemaker w związku z tym pytała pod koniec ubiegłego roku internetowych widzów o zainteresowanie jego repertuarem i ofertą. Okazało się, że dla 31 proc. widzów, w tym dla 46 proc. płacących już za wideo internautów, Disney+ byłby propozycją wartą rozważenia. Dla co czwartego z nich amerykańska cena Disneya (6,99 dol. miesięcznie) w przeliczeniu na złote byłaby akceptowalna. Co ciekawe, większość badanych, myśląc o ewentualnym zakupie kolejnego serwisu SVOD, nie bierze pod uwagę rezygnacji z innych posiadanych usług wideo. Jedynie co dziesiąty badany stwierdził, że w takiej sytuacji anulowałby posiadaną już inną subskrypcję wideo lub zrezygnował z płatnej telewizji (cord-cutting).

Jak przekonać do siebie widza?

To pokazuje, że w Polsce jest miejsce dla kolejnych serwisów OTT. Można więc być niemal pewnym, że w najbliższych miesiącach będziemy świadkami startu kolejnych serwisów OTT, co zresztą już się dzieje.

W grudniu 2020 r. swoje usługi zaczęła oferować nowa i szerzej jeszcze nieznana platforma VOD z serialami i filmami – Flixmojo. Polska jest pierwszym krajem, w którym rozpoczęła działalność. Trudno się spodziewać, by stanowiła konkurencję dla takich gigantów jak Netflix, HBO Go czy Amazon Prime Video, jak chcieliby i co deklarują jej twórcy. Może jednak znaleźć swoją niszę wśród wielbicieli filmów i seriali sprzed lat (np. osób, które fascynuje lub co najmniej interesuje historia kina). Tym bardziej, że cena dostępu do jej treści jest umiarkowana – wynosi 9,99 zł netto miesięcznie.

eprasa.pl 834741c86f

Jak wynika z komunikatu Flixmojo, w ofercie platformy obecnie jest niemal tysiąc pozycji, a co tydzień planowane są premiery.

Także niedawno polskim użytkownikom została udostępniona oferta Discovery+ w ramach serwisu Player.pl, należącego do TVN Grupy Discovery.

W drugiej połowie tego roku w Polsce ma się też pojawić serwis streamingowy HBO Max, zastępując HBO GO. W tym przypadku trudno jednak mówić o rewolucji, ale subskrybenci tego serwisu będą mogli się spodziewać lepszego interfejsu szerszej biblioteki filmów z większą liczbą nowości.

Być może też pojawią się w Polsce bardziej niszowe serwisy SVOD, takie jak Pure Flix, nazywany chrześcijańskim Netflixem, który umieszcza na swojej platformie filmy o tematyce religijnej, a także para się własną produkcją. W listopadzie 2020 r. pojawiła się informacja, że serwis ten (mający 350 tys. subskrybentów w USA i Kanadzie) został przejęty przez Sony.

Niewątpliwie widzowie w Polsce będą mieli coraz większy wybór, jeśli chodzi o treści oferowane przez serwisy OTT. Firma Capgemini w swym raporcie zwraca jednak uwagę, że problemem do rozwiązania staje się dystrybucja, polegająca na zapewnieniu użytkownikom dostępu do takich treści, które są dla nich interesujące, bez konieczności zarządzania zbyt dużą liczbą subskrypcji po zbyt wysokiej cenie łącznej. Dziś, jeśli chcielibyśmy korzystać w Polsce z trzech globalnych serwisów VOD – Netflixa w wariancie podstawowym lub standard, HBO Go i Amazon Prime Video – opłaty za miesiąc nie przekroczyłyby 100 zł. Gdy pojawiają się następne opcje, takie jak Disney+, klienci mogą zacząć się poważniej zastanawiać, na czym można zaoszczędzić.

596 mln dol.

wynosiła orientacyjnie wartość rynku OTT w Polsce, co oznacza wzrost w skali roku o 26 proc. Nasz kraj jest największym rynkiem tego rodzaju usług w regionie Europy Środkowej i Wschodniej

Źródło: PwC

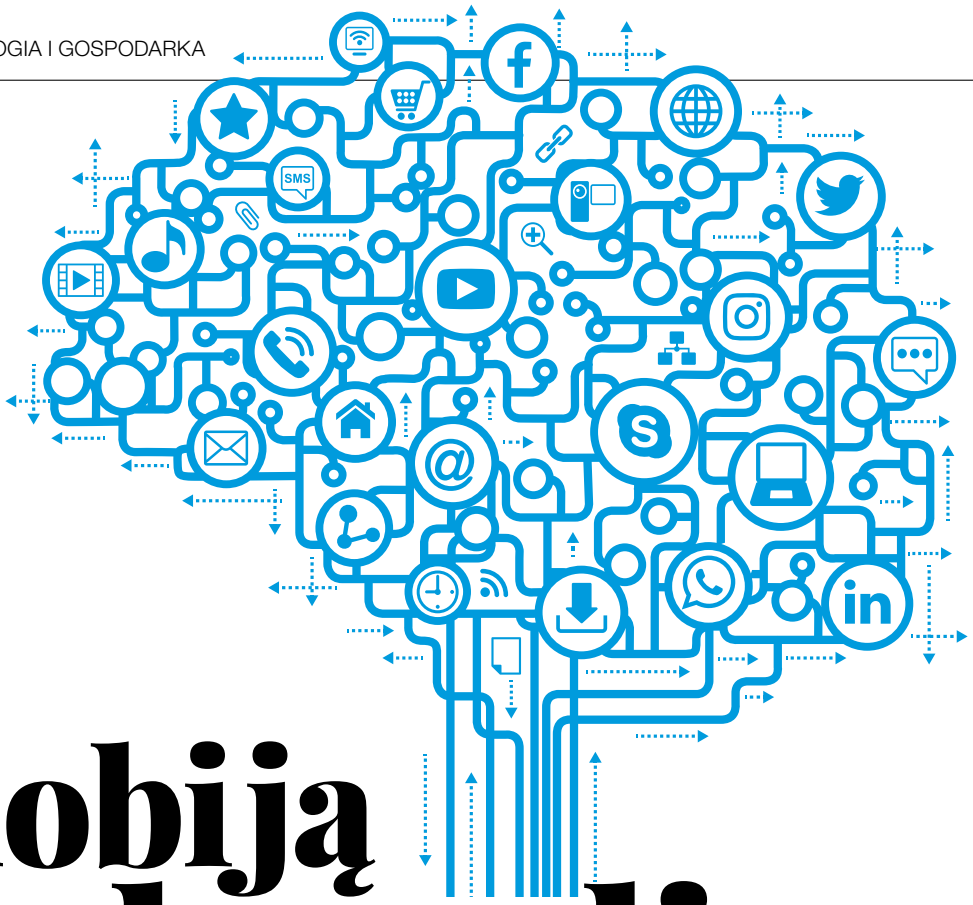
Z tego względu znaczący gracze na rynku SVOD i OTT inteligentnie wykorzystują dane, by wzbogacać i personalizować doświadczenia klientów. Indywidualne rekomendacje czy dostosowywanie tego, co jest wyświetlane na ekranie startowym, do preferencji użytkowników jest oparte na danych i sterowane przez algorytmy. Kluczem jest wiedza, jak je zaprogramować.

Jedno z kluczowych wyzwań, jakie pojawia się na tym etapie, to: personalizacja a identyfikacja użytkownika. Aby dopasować preferencje i dostosować treści do konkretnego widza, wymagane jest posiadanie konta – indywidualnego loginu i hasła pozwalających na identyfikację użytkownika. Jak zauważa Capgemini, tu dostawcy OTT stają przed wyborem: łatwość użytkowania i niski próg wejścia dla odbiorcy lub możliwość łączenia danych z określonym profilem odbiorcy i dostosowanie oferty do indywidualnych preferencji.

Wgląd w segmenty użytkowników umożliwia firmom wybieranie i oferowanie treści odbiorcy w znacznie bardziej ukierunkowany sposób. Dla przykładu – Netflix wykorzystuje w tym celu aż 2 tys. segmentów opartych na gustach użytkowników, które wspierają wybór rekomendacji i kombinacji treści pod kątem właściwego celu. Serwisy często prowadzą testy na dużą skalę – spersonalizowane usługi i pakiety są dobierane na bazie takich testów. Pozwala to na bardzo dokładne określenie preferencji użytkownika.

Bez wątpienia konkurencja o polskiego widza wśród serwisów OTT będzie rosła. Kto ma w niej największe szanse? Jak wynika z opublikowanego w drugiej połowie 2020 r. raportu firm AdColony i Mobiem, dla widzów kluczowe wydają się być wysoka jakość dostępnych programów w ramach telewizji OTT, a także brak dostępu do treści innymi kanałami. 31 proc. użytkowników chce móc obejrzeć treści niedostępne on-line. Tyle samo osób deklaruje, że zależy im na obejrzeniu oryginalnych produkcji, dostępnych wyłącznie za pośrednictwem konkretnego serwisu streamingowego. To dwa najczęściej wymieniane powody. Za nimi znajdują się dostęp do wysokiej jakości treści (27 proc.) i możliwość obejrzenia materiałów w jakości HD (21 proc.). ●

eprasa.pl 834741c86f



Czy fala depresji będzie następną plagą po pandemii? To już się dzieje i będzie miało rozległe konsekwencje ekonomiczne. A języczkiem u wagi może się stać wstydliwa tajemnica, którą kryją media społecznościowe

Jak nas dobiją social media

MAKSYMILIAN WYSOCKI

Nawet przed pojawieniem się pandemii WHO prognozowała, że depresja będzie drugą najczęściej występującą chorobą na świecie. Wielu badaczy nie wyklucza pojawienia się nowej kategorii diagnostycznej dla specyficznych zaburzeń psychicznych w następstwie pandemii. Osoby, które zostały objęte kwarantanną, często wykazują objawy zaburzeń depresyjnych, takie jak bezsenność, zmęczenie lub wyczerpanie emocjonalne. A co z pozostałymi? Też nie mają się najlepiej.

– Natężenie depresji jest teraz najprawdopodobniej największe od wielu dziesięcioleci. Co istotne, skrajnie duży jest odsetek osób niezdających sobie sprawy, że w depresję popadły. To jest niestety bardzo groźny moment dla gospodarki. Zazwyczaj okresowi kryzysowemu przypisuje się głównie spadek skłonności do zakupów oraz spadek skłonności do inwestycji – ocenia Piotr Soroczyński, główny ekonomista Krajowej Izby Gospodarczej.

W kontekście gospodarczym warto wskazać, że depresja może być równie dotkliwa w przypadku pracowników, co pracodawców i inwestorów. – „Depresja pracodawców" może sprawić, że staną się bierni, przesadnie ostrożni, będą mało energicznie tworzyć nowe miejsca pracy lub uruchamiać te zamrożone na czas pandemii, zwłaszcza w przypadku branż bezpośrednio dotkniętych jej skutkami. „Depresja inwestorów" może ochłodzić zapały inwestycyjne w obawie, że gospodarka nie rozkręci się na tyle szybko, by zaoferować określone zwroty kapitału – ocenia Agata Dorożuk, psychoterapeutka. – „Depresja pracowników" będzie zaś skutkować głodem zatrudnienia. Być może przyniesie pewien rodzaj pokory, obniży oczekiwania. Dla wielu z nas pandemia była pouczającą lekcją o tym, że być może nie potrzebujemy tyle pieniędzy, ile się nam wydawało, że zdrowie, rodzina, relacje są o wiele cenniejsze niż możliwość wyjścia na zakupy, wyjechania na wakacje, dostania awansu czy podwyżki – dodaje.

Psychologiczna beczka prochu

Jednak obserwacje psychologów i psychiatrów nie pokazują pełnego obrazu, że siedzimy jako zbiorowość na beczce prochu, gdzie palącym się lontem są media społecznościowe. Swego czasu zainteresowaniem

eprasa.pl 834741c86f

cieszyły się badania i artykuły wskazujące, że dla współczesnego społeczeństwa „kryzys" ekonomiczny jest wtedy, gdy odpowiednio często słowo „kryzys" pojawia się w mediach opisujących rzeczywistość gospodarczą. Im więcej o nim mówimy i piszemy, tym silniej się on objawia. Bo myśląc „kryzys", tracimy dobry nastrój i ufność w przyszłość, zmieniamy nasze schematy decyzyjne w zakresie zakupów, zmniejszamy popyt i poziom zamówień. Na przestrzeni ostatnich kilku kwartałów podstawowym przekazem nie był nawet „kryzys", ale raczej „koniec świata". A częstotliwość pojawiania się takiego zapisu była z pewnością kilka razy większa niż w dobie największych zawirowań gospodarczych, jakie przyszło nam przejść w ostatnich kilkudziesięciu latach.

– W dodatku te informacje przed nasze oczy wciskają się o kilka rzędów wielkości sprawniej niż choćby dekadę temu – w dobie światowego kryzysu finansowego lat 2007–2009 – bo posługują się nowymi, doskonalszymi kanałami dotarcia – zaznacza Piotr Soroczyński.

Nasz mózg tego nie wytrzymuje. Nie zdajemy sobie z tego sprawy, ale tylko jednego dnia jesteśmy bombardowani tyloma informacjami, iloma była w ciągu całego życia przeciętna osoba żyjąca w XV w. W 1986 r. otrzymywaliśmy dziennie ekwiwalent „jedynie" 40 gazet. Już w 2007 r. łączna zdolność technologiczna świata do otrzymywania informacji za pośrednictwem jednokierunkowych sieci emisji stanowiła odpowiednik informacyjny 174 gazet! To pięciokrotny wzrost. Jak jest dzisiaj? Można tylko zgadywać. Dość powiedzieć, że i bez mediów społecznościowych na samym poziomie zdolności przetwarzania pozyskanych informacji od wszelkich nośników w ciągu dnia nasze mózgi nie radzą sobie z nadmiarem bodźców i danych, a przynajmniej nie na tyle, żeby właściwie wszystko umysłowo przetrawić. Dlatego na ogół coraz mniej pamiętamy z tego, co przeczytaliśmy w internecie, choć pewne cząstki z tego, na ogół przekłamane, bo przerysowane i zbyt uproszczone, przenikają do naszej podświadomości. I tak od wiosny 2020 r. doświadczyliśmy znikających z półek towarów, niebotycznie rosnących cen maseczek, żeli antybakteryjnych oraz rękawiczek jednorazowych, co spowodowało wysoki poziom stresu i niepokoju.

Internet jak narkotyk

Nowe w tym wszystkim jest to, że dominującym medium, przez które ludzie postrzegają świat w XXI w., stały się media społecznościowe. Mechanizm ich działania na nasze zdrowie i psychikę znany jest od wielu lat, tylko niechętnie się o tym mówi. O dziwo kilka lat temu informacje na ten temat były znacznie łatwiej dostępne. Dziś nie tylko coraz trudniej dotrzeć do tych wyników i danych, lecz wielu badań prowadzonych na ten temat przez samych gigantów technologicznych zaprzestano.

Cóż się więc takiego dzieje z organizmem człowieka, który przez smartfona, tablet czy laptop korzysta z serwisów społecznościowych? Analiza obrazu kory mózgowej prowadzona na osobach uzależnionych od mediów społecznościowych wykazuje bardzo zbliżone zmiany do tych obserwowanych u osób... uzależnionych od narkotyków. Następuje degradacja tzw. istoty białej, czyli obszarów w mózgu, które kontrolują uruchamianie emocji, koncentrację oraz proces podejmowania decyzji. W rezultacie 5–10 proc. użytkowników mediów społecznościowych przyznaje, że w ogóle nie jest w stanie kontrolować czasu, jaki w nich spędza.

Dlaczego tak się dzieje? Natura wypracowała i ukształtowała w człowieku pewne nawyki psychologiczno-społeczne, których nadzorowanie pozostawiła zakodowanym w naszym ciele procesom chemicznym. Podstawowa sprawa to stadność – jesteśmy istotami zaprogramowanymi do życia w społeczeństwie, nie do bycia samotnymi wilkami. W skrócie, jeśli zachowujemy się z punktu widzenia naszego kodu prawidłowo, dostajemy naturalną, chemiczną nagrodę. Innymi słowy, nasz mózg jest naszym dilerem i „odpala" nam działkę przy okazji interakcji społecznych. I tu uwaga – w trakcie korzystania z mediów społecznościowych zasada ta nadal jest zachowana, bo podejmujemy interakcję z innymi ludźmi!

> Tylko jednego dnia jesteśmy bombardowani tyloma informacjami, ile przeciętna osoba w XV w. otrzymywała przez całe życie

Przy niemal zerowym wysiłku w zakresie interakcji społecznych, podczas korzystania z mediów społecznościowych, nasz mózg zleca ciału wyprodukowanie nagrody za podjętą interakcję. Co więcej, mózg „przeprogramowuje się" nieco, by tak ustawiać nasze z nich korzystanie, aby tych nagród otrzymywać więcej i więcej. W rezultacie chcemy kolejnych interakcji, choć nie bardzo zdajemy sobie sprawę, dlaczego tak się dzieje.

Korzystanie z mediów społecznościowych sprawia, że mózg produkuje dopaminę – organiczny związek chemiczny, tzw. przekaźnik przyjemności. Na wzrost jego produkcji podobnie działają narkotyki i na zapaść jego obecności podobnie działa ich odstawienie. Naukowcy ustalili, że nasz mózg produkuje znacznie więcej dopaminy, gdy publikujemy w mediach społecznościowych nasze przemyślenia i osądy, niż gdy czytamy opinie i sądy znajomych. Wszyscy lubimy mówić o sobie, a nasz mózg nas za to dodatkowo wynagradza, nawet jeśli tylko korzystamy z mediów społecznościowych.

ys. Shutterstock

eprasa.pl 834741c86f

Problem w proporcjach: podczas rozmowy z drugim człowiekiem treścią o sobie wypełniamy 30–40 proc. całej rozmowy, a w mediach społecznościowych aż ponad 80 proc. treści to mówienie o sobie samym. W trakcie tak wypaczonej komunikacji w społecznościach stymulowane pozytywnie są te same obszary naszego mózgu, które odpowiadają za... seks, orgazm, miłość i akceptację społeczną.

Mózg szaleje

Jak nasze mózgi reagują na komentarze w porównaniu z polubieniami? Moira Burke, studiująca zachowania 1,2 tys. użytkowników Facebooka w trwającym eksperymencie, odkryła, że osobiste wiadomości są bardziej satysfakcjonujące dla odbiorców niż „lajki" – komunikaty wymagające jednego kliknięcia.

„Jeszcze lepiej niż wysyłanie prywatnych wiadomości na Facebooku działa półpubliczna rozmowa. Taka, w której po części ignorujesz innych ludzi, ale oni mogą ją widzieć. Osoby, których znajomi piszą do nich półpublicznie na Facebooku, czują się mniej samotne" – podawali autorzy badania. Nawet samo wysyłanie statusów na Facebooku w eter obniża poczucie samotności, ale w przypadku interakcji widocznej publicznie nasz mózg aż szaleje ze szczęścia.

A co, jeśli – jak to mówią Amerykanie – „things go south" (w wolnym tłumaczeniu: gdy szlag trafi pozytywny scenariusz)? Badacze z Uniwersytetu w Queensland odkryli drugą stronę medalu. Gdy ludzie widzą, że ich statusy w mediach społecznościowych nie angażują tak bardzo jak ich rówieśników, mogą zacząć odczuwać, iż nie przynależą do grupy (wiąże się to także z niższą samooceną, sensem istnienia i kontroli nad własnym życiem niż w grupie włączonych w wirtualne życie). Brak odzewu i reakcji znajomych prowadzi wprost do depresji.

Co najciekawsze, badacze samego Facebooka odkryli, gdy zlecano takie badania, że... bycie cały czas tylko biernym użytkownikiem Facebooka prowadzi wprost do depresji. Owo badanie („Social network activity and social well–being", autor Moira Burke) opublikowano w 2010 r., gdy Facebook dopuszczał naukowców do swoich danych, bo jeszcze nie był tak bogaty i tak bardzo uzależniony od pieniędzy reklamodawców.

W tym momencie chyba jasne dla wszystkich staje się to, jak wiele złego dzieje się w głowach osób intensywnie korzystających z mediów społecznościowych, które nagle nie tylko nie mają nic godnego do zakomunikowania „światu" i znajomym, lecz jeszcze nie daj Boże widzą, że inni radzą sobie lepiej od nich. Media społecznościowe wywoływały już silne depresje i bez kryzysu, a co dopiero w kryzysie...

– Często się spotykam z pacjentami, którzy patrząc na kolorowe i bogate życie innych, eksponowane w social mediach, mają poczucie, że przegrali życie, ale jednocześnie nie mają pomysłu, jak sprawić, aby to ich życie było również ciekawe i satysfakcjonujące. Dodatkowo media społecznościowe paradoksalnie izolują od ludzi i prawdziwych, dobrych, wspierających relacji. W konsekwencji człowiek zostaje sam, mimo wielu znajomych na FB nie ma się do kogo odezwać i nie ma gdzie poszukać wsparcia – komentuje Magdalena Chorzewska, psycholog, psychoterapeutka, założycielka Instaporadni.

Efekty depresji i bez tego mogą być dotkliwe dla całej gospodarki, jeśli masom ludzi przestanie się chcieć nawet spróbować wrócić do tego, co było. Dlatego pierwszym krokiem powinno być samoograniczenie w korzystaniu z mediów społecznościowych, a drugim rewizja obserwowanych źródeł informacji, w tym osób publicznych.

– Należy pamiętać, że ludzie są w dużej mierze zewnątrzsterowni, czyli ulegają wpływowi sytuacji, w jakiej się znajdują. Dlatego tak ważne jest, abyśmy byli bardzo uważni na to, co się dzieje dookoła nas – komentuje Anna Mucha, psycholog biznesu i psychoterapeutka. – Czemu lub komu pozwalamy wpływać na siebie. To, co oglądamy, jakie konta wybieramy do obserwowania, jakie portale czytamy – to wpływa na nasze samopoczucie i naszą samoocenę. To od nas zależy, jak zaprojektujemy sobie przestrzeń, w której się poruszamy, przez wyłączenie powiadomień push na telefonie, odinstalowanie niektórych aplikacji, usunięcie influencerów i kont, które wywołują w nas negatywne emocje – dodaje.

A jeśli to nie zadziała? Zauważmy znajomych często postujących bez odpowiedzi. To może być dla nas sygnał, że sprawy nie idą u tych osób najlepiej. Wyciągnijmy wtedy do tych ludzi rękę... albo kciuk. Być może „żebrolajk" jak nigdy dotąd okaże się potrzebny i pożyteczny. ●

Źle ze zdrowiem psychicznym Polaków

1,5 mln osób w naszym kraju korzysta z opieki psychiatrycznej. Szacuje się, że ze względu na skutki psychologiczne pandemii liczba ta wzrośnie o ok. 0,5 mln. Badania naukowe wskazują, że następstwa COVID-19 w postaci zaburzeń psychicznych o charakterze populacyjnym mogą spowodować znaczące straty ekonomiczne – alarmowali eksperci podczas posiedzenia Senackiej Komisji Zdrowia, dedykowanego psychiatrii w dobie koronawirusa. W Polsce na lecznictwo psychiatryczne przeznacza się ok. 3,5 proc. ogólnych wydatków na zdrowie. Średnia europejska to 6 proc., a najbardziej rozwinięte kraje europejskie na opiekę psychiatryczną wydają 14–16 proc. budżetu. Negatywnie na funkcjonowanie systemu wpływa brak wystarczającej liczby personelu medycznego. Polska zajmuje przedostatnie miejsce w Europie, z 90 specjalistami psychiatrii na milion osób.

eprasa.pl 834741c86f

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

Wolność gospodarcza zagrożona

Czy można dziś prowadzić biznes bez dostępu do internetu, komunikatora, usług płatniczych, konta bankowego i dostępu do rynku finansowego? No, może stoisko na bazarze, ale też już byłoby trudno... Co dopiero, gdy mowa o przedsięwzięciach opartych na technologiach. Gorzką lekcję przeżywa właśnie komunikator Parler w USA, bo korzystał z wynajętych serwerów. Trudne czasy czekają Donalda Trumpa, któremu niemiecki Deutsche Bank wypowiedział obsługę należących do niego firm...

Co z chińskim miliarderem Jack Ma, który „został zniknięty" w Chinach, a firmy Alibaba i Ant Financial, które stworzył, mogą zostać znacjonalizowane? Niniejszy felieton powstał w dniu, w którym aresztowano (pod wątpliwymi zarzutami) Aleksieja Nawalnego na lotnisku w Moskwie zaraz po powrocie z Niemiec. Stąd też te zbiorcze refleksje. Miało być górnolotnie o cenzurze i wolności słowa, a w gruncie rzeczy chodzi o wolność gospodarczą. Bo też te dwa obszary były zawsze nierozłączne. Bez jednego drugi nie istnieje i na odwrót. Zwłaszcza w zideologizowanym świecie, gdzie interesy możesz robić tylko wtedy, gdy masz poglądy zgodne z aktualną wykładnią władzy.

Czy rzeczywiście chcemy takiej przemiany w skali globalnej? Chyba nie! To nie jest czas na przeczekanie, lecz na nowy konsensus, który ureguluje działania wielkich międzynarodowych korporacji high-tech, bo one kształtują nasze życie w czasach pandemii, wtrącając się niemal w każdy jego aspekt. I jest to przestroga skierowana przede wszystkim do prezydenta Joe Bidena oraz amerykańskiej administracji, gdyż te firmy poprzez swe arbitralne decyzje uzurpują sobie prawo do decyzji ponad instytucjami państwa. Jak w takich warunkach ma działać władza polityczna ustanowiona przez akt wyborczy, władza sądowa powołana, by rozstrzygać spory, a nawet wolne media, które bez sprawnych kanałów komunikacyjnych wyginą jak dinozaury?

Nie jest to też czas na przeczekanie dla krajów jak Polska. Przeciwnie, to właśnie z perspektywy Warszawy doświadczonej najpierw przez Niemcy hitlerowskie, a później przez komunizm posiadamy nad Wisłą wrażliwość, która pozwala dostrzec niebezpieczeństwa i daje mandat, by podnosić zawczasu alarm. Każda rewolucja technologiczna niesie ze sobą zagrożenia. A cyfryzacja gospodarki i systemu finansowego, łączność 5G, sztuczna inteligencja poza udogodnieniami tworzy bezprecedensowe zagrożenia i pokusy. Materializuje się w postaci ataków w cyberprzestrzeni, ale też powszechnej inwigilacji w sytuacjach niebezpieczeństwa, jak choćby pandemia. Bywa do bólu skuteczna... i wywołuje uzasadniony strach.

Z tych też powodów gra nie idzie tylko o wolność słowa... Ważą się sprawy takie jak trójpodział władzy, demokracja, wolność religijna i wiele innych. Ba, świat, który osądza i determinuje nasze wybory jako jednostki, nie będzie zasobny. Przeciwnie, doprowadzi do podziałów, stagnacji i biedy. Jak się temu przeciwstawić? Znany ekonomista Nouriel Roubini twierdzi, że firm takich jak Facebook i Twitter nie należy dzielić. Dzielić być może nie, ale z ich struktur należy wydzielić infrastrukturę, tj. serwerownie (chmury danych), stacje przesyłowe, satelity itd., udostępniając ją innym graczom w celu gwarancji pluralizmu w sieci. Podobne rozwiązania zastosowano już z powodzeniem w telekomunikacji, energetyce czy przesyle surowców jak gaz naturalny. Nie widzę powodów, by traktować wirtualną sieć inaczej niż drogi, linie kolejowe i energetyczne, czyli dobro ogólne, do którego dostęp winien być zagwarantowany przez państwo. To jakby „oczywista oczywistość", biorąc pod uwagę, że wraz z wprowadzeniem standardu 5G praktycznie wszystkie strategiczne sektory gospodarki będą działały wpięte w większą całość. Trudno też wyobrazić sobie np. samochody autonomiczne bez integralnych połączeń dających gwarancję bezpieczeństwa. Może zatem najlepszą analogią do świata przestrzeni wirtualnej byłyby przestrzeń powietrzna i ruch lotniczy? Czyż państwa o różnych ustrojach, sprzecznych często interesach nie zdołały uzgodnić reguł gry i prawa międzynarodowego, które działa sprawnie w przypadku przestrzeni powietrznej? I może odpowiednie regulacje internetu leżą w zasięgu ręki, a nasze doświadczenia są na tyle szerokie, że wystarczy po nie bez wahania sięgnąć. ●

eprasa.pl 834741c86f

Izera wyjeżdża z cienia

Od premiery Izery – pierwszego seryjnego polskiego samochodu elektrycznego – minęło pół roku. W lipcu spółka ElectroMobility Poland zaprezentowała prototypy modelu w nadwoziach hatchback i SUV. Poznaliśmy logo i planowane osiągi. Pod koniec 2020 r. dowiedzieliśmy się, gdzie, od kiedy i ile aut będzie powstawać

KAMIL GIEROBA

Fabryka polskich samochodów elektrycznych ma ruszyć w Jaworznie w województwie śląskim. Pracę dzięki inwestycji ma znaleźć ok. 15 tys. osób: 3 tys. w zakładzie i 12 tys. u dostawców i kooperantów. Inwestycja ruszy jesienią 2021 r., a seryjna produkcja aut ma się rozpocząć w 2024 r. EMP docelowo planuje, by rocznie produkować 150 tys. samochodów.

Rywalizacja była ostra, ElectroMobility Poland analizowała 30 potencjalnych lokalizacji do inwestycji. Fabryka w Jaworznie będzie zlokalizowana na terenach należących do Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, której 60 proc. dotychczasowych inwestorów to osoby z branży automotive. W regionie, gdzie swoje zakłady produkcyjne mają Opel i Fiat, już działają dziesiątki firm związanych z branżą motoryzacyjną. Dzięki polskim „elektrykom" rozwiną nowe technologie.

Co ważne, w pracach nad polskim samochodem elektrycznym ma być wykorzystywany potencjał Sieci Badawczej Łukasiewicz. Tworzą ją 33 instytuty w całej Polsce, które prowadzą badania m.in. nad innowacyjnymi środkami transportu, magazynowaniem i przetwarzaniem energii (ogniwa paliwowe, superkondensatory, baterie i akumulatory), a także doborem, implementacją i konfiguracją napędu elektrycznego.

Piotr Zaremba, prezes ElectroMobility Poland, podczas ogłoszenia lokalizacji fabryki podkreślał, że spółka minione miesiące wykorzystała na negocjacje tzw. protokołów ustaleń z dwoma potencjalnymi dostawcami platformy przyszłych samochodów. – Mamy dwie platformy, które pozwalają zbudować te samochody, które już widzieliśmy, plus wersję nadwoziową kombi, bo naszym planem na pierwsze dwa lata są trzy modele samochodów: kombi, hatchback i SUV. Te protokoły ustaleń to są de facto wstępne umowy na pozyskanie licencji platformy, określające bardzo szczegółowo, jakie są warunki transakcji, ale też obowiązki dostawcy platformy wobec EMP w przyszłości. Czekamy na finalne rozstrzygnięcia dotyczące finansowania dlatego, że ta decyzja, która platforma zostanie wybrana, powinna zostać

2 mld zł

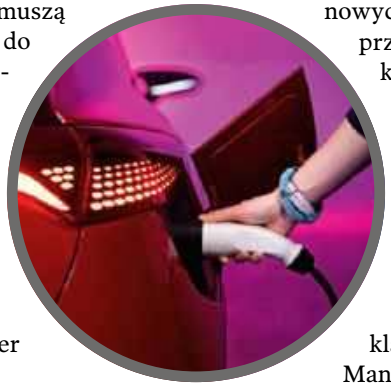
ma wynieść finalnie koszt powstania fabryki w Jaworznie, która będzie produkować seryjnie polskie e-auto

eprasa.pl 834741c86f

Postawiliśmy na przestronność, rodzinność, komfort podróżowania. Dużą rolę odgrywa design, bo z przeprowadzonych przez nas badań wynika, że dla Polaków najważniejszą cechą aut, które chcieliby kupić, obok cech funkcjonalnych, jest właśnie wygląd. Należy pamiętać, że to na razie prototypy, a nie gotowe samochody, które za chwilę zobaczymy na naszych ulicach. Mogę jednak zapewnić, że modele wdrożone do produkcji w 2023 r. nie będą odbiegać charakterem od zaprezentowanych prototypów – **Piotr Zaremba**, prezes spółki ElectroMobility Poland

podjęta nie tylko przez spółkę, lecz również przez docelowego inwestora – wskazał Zaremba.

– Wokół projektu udało nam się zjednoczyć partnerów z wielu instytucji. Dzięki połączeniu ich zaangażowania i potencjałów plan budowy fabryki zyskał realny kształt. Teraz wszystkie strony muszą intensywnie działać, aby doprowadzić do finalizacji projektu. Inwestycja jest ważnym elementem planu dla Śląska i pozwala nam rozwijać innowacyjny przemysł, który tworzy w regionie m.in. trwałe miejsca pracy. Izera jest szansą dla sprawnie funkcjonującej tu branży automotive i na wykorzystanie potencjału elektromobilności, która doskonale wpisuje się w krajobraz gospodarczy województwa – podkreślał minister klimatu i środowiska Michał Kurtyka.



Izera ma być dostępna z napędem na przód, a z czasem pojawi się możliwość wyboru napędu 4 × 4. W ofercie znajdzie się hatchback i SUV. Orientacyjnie auto ma przyśpieszać od 0 do 100 km/h w czasie krótszym niż 8 sekund i osiągać prędkość maksymalną ok. 160 km/h. Na pełnym doładowaniu ma pokonać 400 km. Pojazd będzie można naładować w 30 minut do 80 proc. pojemności baterii, na ładowarkach szybkich. Do wyboru mają być dwie baterie – 40 i 60 kWh.

Jak wybór spółki oceniają eksperci? – Śląsk już dawno udowodnił, że jest najlepszym miejscem dla nowych inwestycji w tym zakresie. Od 20 lat przyciąga przemysł motoryzacyjny, a od kilku jest oczkiem w głowie, jeśli chodzi o firmy z Azji, które chcą tutaj wdrażać nowe projekty związane z elektromobilnością. Od 30 do 80 proc. części Izery może pochodzić od dostawców lokalnych, więc na pewno nasz klaster stanie się takim miejscem, gdzie współpracę można będzie inicjować – mówi Łukasz Górecki, menedżer klastra Silesia Automotive & Advanced Manufacturing.

Wiele osób może się zastanawiać, dlaczego ogłoszenie lokalizacji fabryki jest dla Izery tak ważne. Od początku działalności ElectroMobility Poland nie zanotowało jeszcze żadnych przychodów sprzedażowych, a powstało w 2016 r. jako inicjatywa polskich koncernów energetycznych. Z jednej strony jest to zrozumiałe, dochodów można się bowiem spodziewać dopiero po rozpoczęciu produkcji. Z drugiej – przez ponad trzy lata działalności spółka pochłonęła 18,65 mln zł. Dlatego każda wiadomość o postępach pracy przy fabryce jest na wagę złota dla akcjonariuszy. ●

fot. Mat. prasowe

eprasa.pl 834741c86f

Putin, władza i sztuczna inteligencja

Perspektywa udziału Moskwy w globalnym wyścigu o gospodarcze wykorzystanie sztucznej inteligencji to mrzonki. Technologicznie Rosja sromotnie przegrywa nie tylko z USA i Chinami, lecz nawet z Indiami. Rosyjskie programy zastosowania sztucznej inteligencji mają na celu przede wszystkim wzmocnienie rządzącej ekipy – zarówno dzięki budowie tego, co określa się zbiorczym mianem „elektronicznego Gułagu", jak i rosyjskiego potencjału wojskowego

MAREK BUDZISZ

eprasa.pl 834741c86f

Sztuczna inteligencja to nie tylko przyszłość Rosji, to przyszłość całej ludzkości" – powiedział Władimir Putin w trakcie wideospotkania, które odbył w marcu ubiegłego roku z uczniami szkół średnich. „Daje ona kolosalne szanse i zagrożenia, które są dziś trudne do przewidzenia. Ten, kto zostanie liderem w tej dziedzinie, będzie panem świata" – uzupełnił swą diagnozę sytuacji rosyjski prezydent.

Ta ocena nie jest nowa. Znaczenie najnowocześniejszych technologii, w tym zastosowania sztucznej inteligencji, od lat jest podkreślane w tysiącach wystąpień przez rosyjskie władze. Jednak realne dokonania w tym zakresie, zderzenie szumnych deklaracji ze światem możliwości, dobrze pokazują, w jakim stanie i fazie rozwoju znajduje się dziś Federacja Rosyjska.

Zwijanie budżetu

Na początku grudnia rządowa komisja odpowiedzialna za program „Cyfrowa gospodarka" przyjęła jego część wraz z budżetem na lata 2021–2024, odpowiadającą za rozwój i zastosowanie sztucznej inteligencji w Federacji Rosyjskiej. Przeznaczony na to budżet, w wysokości 36,3 mld rubli, z których 29,4 mld ma wyasygnować państwo, a pozostałe środki będą – jak planują urzędnicy – pochodzić z inwestycji sektora komercyjnego, jest – jak ze zdziwieniem zauważyli obserwatorzy – drastycznie niższy niźli pierwotne przymiarki.

Sbierbank – największy rosyjski państwowy bank komercyjny, który w ubiegłym roku w związku z planami cyfrowej transformacji zmienił swą nazwę na Sbier, aby nie być identyfikowanym wyłącznie z usługami bankowymi – jest w Federacji Rosyjskiej podmiotem odpowiadającym za tworzenie programów gospodarki przyszłości. Pierwotne założenia programu „Neurotechnologia i sztuczna inteligencja" przygotowanego przez ekspertów banku zakładały wydanie na rozwój tego sektora rosyjskiej gospodarki do 2024 r. kwoty 392 mld rubli (ok. 5,3 mld dolarów według dzisiejszego kursu), z których 57 miał wyłożyć rosyjski budżet, pozostałe 335 – podmioty rynkowe. Później te szacunki niezbędnych nakładów zmniejszono do poziomu 244 mld rubli. Eksperci instytucji kierowanej przez Germana Grefa najwyraźniej doszli do wniosku, że zainteresowanie rynku rosyjską sztuczną inteligencją może się okazać mniejsze, niźli pierwotnie planowano, bo zdecydowali o zwiększeniu puli środków budżetowych (91 mld rubli), a zmniejszeniu, do 152 mld, udziału podmiotów rynkowych. W lutym ubiegłego roku pojawiła się nowa wersja programu przewidująca wydanie na rozwój sztucznej inteligencji 90,5 mld rubli, z czego udział podmiotów rynkowych zmalał do 29,5 mld rubli. W realiach kryzysu związanego z COVID-19 nawet te cięcia okazały się zbyt płytkie i ostatecznie komórka rządu Miszustina zatwierdziła budżet na poziomie 1/3 poprzedniego wariantu oraz mniej niż 1/10 pierwotnych przymiarek.

Perspektywa udziału Rosji w wyścigu o gospodarcze opakowanie sztucznej inteligencji i kontrolę nad światem w ten sposób, w wyniku finansowych trudności budżetu, zdaje się oddalać, tym bardziej że Federacja Rosyjska musi gonić uciekających jej konkurentów. Oficjalna narracja jest nadal optymistyczna. Dziennik „Izwiestia" relacjonujący przebieg grudniowej konferencji Artificial Intelligence Journey, w której udział wziął Władimir Putin, napisał, że co prawda Rosja została wyprzedzona przez Chiny i Stany Zjednoczone w tej dziedzinie, ale wiele opracowanych przez jej specjalistów rozwiązań jest lepszych niźli w przypadku bardziej zaawansowanych krajów. Dziennik przywoływał w charakterze przykładów autonomiczne samochody koncernu KamAz, systemy do identyfikacji na podstawie zdjęć twarzy czy nowe technologie umożliwiające sterowanie urządzeniami za pomocą głosu, o wojskowych zastosowaniach sztucznej inteligencji nie wspominając. Jednak realia, odarte z propagandowych klisz, wyglądają zupełnie inaczej.

Światowy średniak

Sergiej Kariełow, szef ds. technologicznych firmy Witology, przewodniczący Ligi Niezależnych ekspertów sektora IT i analityk Rosyjskiej Rady ds. Polityki Zagranicznej, jeszcze w listopadzie 2019 r. opracował raport, w którym na podstawie kilkunastu światowych zestawień pokusił się o przedstawienie miejsca Rosji w światowym rankingu krajów pod względem zaawansowania w rozwoju nowych technologii, w tym badań nad sztuczną inteligencją i jej zastosowania. Niezależnie od dyskusji na temat metodologicznych różnic wnioski, które wyciągnął Kariełow, nie są w przypadku Rosji optymistyczne i wskazują na to, że Federacja Rosyjska może być uznana co najwyżej za światowego średniaka, przegrywającego nawet z Indiami, a o ambicjach przywódczych w tej dziedzinie w ogóle nie może być mowy. Jeśli idzie o przygotowanie rządu i administracji publicznej do promowania nowych technologii, w tym sztucznej inteligencji, to Federacja Rosyjska znajduje się na 29. miejscu w świecie, wyprzedzają ją nawet Malezja,

> Badania rynku IT i sztucznej inteligencji pokazują, że Moskwa na poważnie interesuje się tylko elektronicznymi systemami nadzoru i śledzenia obywateli, kontrolą obiegu informacji oraz zastosowaniami wojskowymi

eprasa.pl 834741c86f

> Realną barierą rozwoju Rosji jest emigracja najlepiej wykształconych specjalistów, wśród których informatycy i programiści stanowią niemałą część

Indie i Estonia, o Polsce nie wspominając. W innym rankingu zbudowanym w oparciu o informacje na temat posiadanej liczby komputerów o największej mocy obliczeniowej, Rosja w ogóle nie mieści się w pierwszej dziesiątce. Gdyby brać pod uwagę wyłącznie moc superkomputerów, którymi dysponują państwa chcące brać udział w technologicznym wyścigu, to Rosja, mając dwa urządzenia tego typu, znajduje się na poziomie rozwoju Finlandii, a od Niemiec, jak napisał Kariełow, które posiadają 21 superkomputery, dzieli ją „przepaść". Gdyby brać pod uwagę liczbę najbardziej obiecujących start-upów w dziedzinie nowych technologii IT, bo o takie zestawienie pokusiła się firma Asgard & Roland Berger, której analitycy przebadali ponad 7 tys. nowych podmiotów, to z 3 465 firm objętych rankingiem Rosja ma ich tylko 19, co daje jej ostatnie miejsce w grupie objętych zestawieniem 20 państw. Pod względem liczby publikacji naukowych poświęconych sztucznej inteligencji Rosja, według innego rankingu sporządzonego przez „Scientific Journal Rankings", zajmuje 31. pozycję w świecie, między Austrią a Izraelem. W innym, autorstwa ekspertów Belfer Center Uniwersytetu Harvarda, Rosja umieszczona jest w grupie krajów zbiorczo opisanych jako te, które w dziedzinie sztucznej inteligencji oraz IT mają wielkie ambicje, ale niewielkie możliwości.

Te możliwości w najbliższych latach, jak się uważa, nie ulegną poprawie. Zdecydują o tym kryzys gospodarczy i pogarszające się warunki życia w Rosji. Z analiz Banku Światowego wynika, że w tym stuleciu (do 2017 r.) z Rosji wyjechało „za pracą" 10,6 mln ludzi. Jednak znacznie bardziej dolegliwa i stanowiąca już realną barierę rozwoju jest emigracja najlepiej wykształconych specjalistów, wśród których informatycy i programiści stanowią niemałą część. Z obliczeń demografów z Rosyjskiej Akademii Gospodarki Narodowej i Administracji Publicznej przy Prezydencie FR wynika, że w ostatnich latach z Rosji średnio wyjeżdżało rocznie 100 tys. ludzi, z czego co najmniej połowa to wysokokwalifikowani specjaliści. Ten trend zdaniem ekspertów w związku z kryzysem po COVID-19 jeszcze przyśpieszy, co oznacza, że liczba najlepiej wykształconych specjalistów, którzy wyjechali z Rosji i pracują w krajach OECD, może szybko rosnąć.

50 tys.

wysokokwalifikowanych specjalistów, w tym informatyków, wyjeżdża rocznie z Rosji z przyczyn ekonomicznych

Kuszenie zza Wielkiego Muru

Zresztą nie tylko Zachód, lecz również Chiny stają się państwem zabiegającym o przejęcie rosyjskich kadr. W czerwcu ubiegłego roku z oficjalnym apelem do premiera Michaiła Miszustina wystąpił w tej sprawie Ilja Saczkow, prezes Grupy IB zajmującej się zwalczaniem cyberprzestępczości. „W odniesieniu do zagranicznych firm zlokalizowanych w Rosji, przede wszystkim Huawei, chciałbym zwrócić uwagę na fakt, że firmy te pełnią podwójną funkcję: nie tylko podważają suwerenność Federacji Rosyjskiej w zakresie bezpieczeństwa informacji, lecz całkowicie niszczą rynek pracy. Specjaliści z pensją 250 tys. rubli otrzymują oferty od Huawei w Rosji na 1,2–1,5 mln rubli" – alarmował. Jednak w przypadku chińskiego giganta chodzi nie tylko o konkurowanie na rynku pracy. Koncern, który rozpoczął działalność w Rosji w 2001 r. od zbudowania specjalnego, finansowanego przez siebie wraz z moskiewskim uniwersytetem technicznym centrum szkoleniowego, dziś dysponuje 20 placówkami podobnego rodzaju zlokalizowanymi właściwie we wszystkich ośrodkach akademickich. Chińczycy doprowadzili, na poziomie państwowym, w 2019 r. do podpisania między Moskwą a Pekinem umowy o naukowym partnerstwie strategicznym w dziedzinie wysokich technologii. Szczególnie – jak zauważają rosyjscy analitycy – ich zainteresowaniem cieszą się takie obszary jak

eprasa.pl 834741c86f

biotechnologie, sztuczna inteligencja i robotyzacja. Eksperci moskiewskiego Centrum Carnegie są zdania, że w ostatnim dziesięcioleciu nastąpiła też istotna zmiana mentalności rosyjskiego społeczeństwa. O ile na początku stulecia z Chin importowano głównie tekstylia, a produkty bardziej technicznie zaawansowane miały złą renomę, o tyle teraz maszyny, urządzenia i sprzęt IT chińskiej produkcji uchodzą za lepsze od rosyjskiego, nowocześniejsze i nieustępujące zachodnim odpowiednikom. Oznacza to, ich zdaniem, że zjawisko polegające na uzależnianiu rosyjskiej gospodarki od Chin, włączania jej w Pax Sinica, po COVID-19 jeszcze przyśpieszy, zwłaszcza w sytuacji ekonomicznych sankcji Zachodu wobec Rosji.

90 proc.

o tyle zostały ograniczone środki budżetowe Federacji Rosyjskiej, które państwo ma przeznaczyć na rozwój i zastosowanie sztucznej inteligencji do 2024 r.

Dobrym przykładem tego, jak w praktyce wygląda ekspansja firm technologicznych w Rosji, jest polityka koncernu Alibaba, który po 2014 r. znakomicie umocnił się na tamtym rynku i jego pozycji nie zaszkodziło nawet wprowadzenie na początku 2020 r. pod wpływem lobbingu rosyjskich konkurentów regulacji obniżającej wartość bezcłowego wwozu do Rosji towarów z 1000 do 200 euro. Na szybko rosnącym rosyjskim rynku handlu internetowego Alibaba skoncentrował się w segmencie popularnych zakupów o niewielkiej wartości, zbudował joint venture z rosyjskimi podmiotami (operator sieci komórkowej Megafon, państwowy Fundusz Inwestycji Bezpośrednich i operator poczty elektronicznej mail.ru). Dodatkowo wpuścił na swą platformę handlową rosyjskich dostawców, z czego skorzystało już 20 tys. firm. W 2018 r. 70 proc. zagranicznych zakupów internetowych Rosjan przypadało na platformę Alibaby, obecnie ta dominacja tylko się umacnia, o czym świadczy to, że koncern zdecydował się na uruchomienie bezpośrednich, lotniczych dostaw towarów z Chin do Moskwy, Nowosybirska i Jekaterynburga. W tym wypadku mamy do czynienia ze strategią powolnego, stopniowego umacniania pozycji chińskiego giganta na rynku rosyjskim, czemu zresztą towarzyszy intensywny lobbing polityczny, o czym świadczy choćby wspólne wystąpienie na jednej z konferencji Klubu Wałdajskiego Władimira Putina i Jacka Ma.

Militaryzacja wysokich technologii

Nawet jeśli uznać rosyjskie ambicje wzięcia udziału w wyścigu o dominację na rynku zastosowań sztucznej inteligencji za zawyżone, a może nawet fanfaronadę, to jest jeden obszar, w którym Federacja Rosyjska się liczy – są nim wojskowe zastosowania nowych systemów. O tym, że jest to jeden z głównych obszarów zainteresowania Kremla w zakresie zastosowań sztucznej inteligencji, świadczy choćby to, że Moskwa konsekwentnie blokuje przyjęcie na płaszczyźnie międzynarodowej konwencji przewidujących ograniczenia w zastosowaniu sztucznej inteligencji w broni i uzbrojeniu o charakterze śmiercionośnym. Roger McDermott, analityk amerykańskiej Jamestown Foundation, napisał pod koniec 2019 r., że ostatnie postępy w zakresie zastosowania algorytmów sztucznej inteligencji w zautomatyzowanych systemach dowodzenia, które wchodzą według deklaracji ministra Sergieja Szojgu na wyposażenie rosyjskich sił zbrojnych, powodują, iż „siły zbrojne i sztaby planistyczne NATO muszą teraz dostosować się do nowej rzeczywistości, polegającej na tym, że Moskwa rozwinęła zdolność planowania i rozwijania swojego procesu podejmowania decyzji wojskowych do etapu znacznie wykraczającego poza istniejące standardy i możliwości Sojuszu; co oznacza, że rosyjskie wojskowe systemy dowodzenia są szybsze niż potencjalnego przeciwnika". Jak napisał na swym blogu Sergiej Kariełow we wrześniu ubiegłego roku, wszystkie dostępne analizy, raporty i zestawienia w zakresie międzynarodowej konkurencji na rynku IT i sztucznej inteligencji pokazują, że Moskwa w gruncie rzeczy na poważnie interesuje się tylko kilkoma obszarami. Chodzi o elektroniczne systemy nadzoru i śledzenia obywateli, kontrolę obiegu informacji i wojskowe zastosowania. W grudniu Roskomnadzor, rządowa agencja zajmująca się nadzorem nad mediami i rosyjskim internetem, poinformowała, że zaczęła używać narzędzi posługujących się algorytmami sztucznej inteligencji, aby tropić w internecie nieprawomyślne treści. Teraz może to robić 11 razy szybciej i jednorazowo analizować nawet 11,7 mln tekstów na dobę. Również w grudniu, na posiedzeniu kolegium rosyjskiego Ministerstwa Obrony, Władimir Putin powiedział, że w przyszłości zastosowanie sztucznej inteligencji będzie decydowało o sukcesie na polu walki: „Taka broń znacznie zwiększa potencjał jednostek i formacji wojskowych, nie tylko dzisiaj, lecz także w najbliższej przyszłości i w dużej mierze decydować będzie o wyniku bitwy".

Gołym okiem widać, że rosyjskie programy badań i zastosowania sztucznej inteligencji mają na celu przede wszystkim wzmocnienie rządzącej Rosją ekipy – zarówno dzięki budowie tego, co określa się zbiorczym mianem „elektronicznego Gułagu", jak i rosyjskiego potencjału wojskowego. Niecałe 500 mln dolarów, które Rosja planuje wydać w następnych trzech latach na badania i wdrażanie systemów sztucznej inteligencji, to z pewnością zbyt mało, aby dogonić świat. W 2016 r. prywatne firmy w Stanach Zjednoczonych wydały na ten cel od 15 do 23 mld dolarów, dysproporcja jest więc kolosalna. Jednak planowane przez Moskwę nakłady mogą w efekcie wystarczyć do osiągnięcia tego, czym na Kremlu interesują się najbardziej – do zbudowania systemu kontroli obywateli i zwiększenia możliwości sił zbrojnych. ●

Autor jest biznesmenem, publicystą, znawcą Rosji

fot. Shutterstock (×2)

eprasa.pl 834741c86f

Wszystkie oblicza dżungli

Zdjęcia z archiwum Jacka Pałkiewicza

eprasa.pl 834741c86f

Wychowani w cieplarnianych warunkach mężczyźni stracili poczucie pewności siebie i siłę, są sfrustrowani i pozbawieni charyzmy, mentalnie wykastrowani i pogubieni. Nie wiedzą, co to znaczy być pewnym siebie fighterem – mówi Jacek Pałkiewicz, podróżnik i jeden z pionierów survivalu, w rozmowie z Wojciechem Ladą

Wycofuje się pan?

Jacek Pałkiewicz: To, co pan mówi, nie brzmi ładnie, ale muszę to jakoś przełknąć. Tak, postawiłem krzyżyk na tym, co było moją limfą życiową, ale to nie była kapitulacja. Nie wywieszałem białej flagi, to surowe prawa fizjologii postanowiły za mnie ogłosić przegraną. Nie zerwałem jednak ze światem, wreszcie, ku szczęściu Lindy, małżonki, która akceptuje tylko podróże pięciogwiazdkowe, mogę poświęcić jej czas, którego przez dziesiątki lat nie było.

Co w tej sytuacji zrobią komandosi, ekscentryczni milionerzy, liderzy biznesu? Wszyscy ci, którzy – cofając się wraz z panem do czasów pierwotnej walki o byt – liczyli na zdobycie umiejętności bycia dominującą postacią w XXI w.? Mają alternatywne wzorce?

Uważam, że moja funkcjonująca we Włoszech szkoła survivalowa i lekcje będą jeszcze przez jakiś czas procentować. Na te nauki natykają się niektórzy też w moich książkach. Piszą o rady znajomi i nieznajomi, firmy zapraszają z wykładem on-line. Moja pora minęła, zostawiam miejsce dla moich następców, guru młodszego pokolenia, którzy doradzą, ukierunkują, pomogą budować osobowość, nauczyć pracy zespołowej. Pamiętajmy, że dzisiaj internet oferuje wiele możliwości znalezienia interesującej formy edukacji. Chociaż prawdą też jest, że najlepszy podręcznik to nie to samo, co doświadczony mentor. Współczesny rodzaj męski często ma problemy z tożsamością, bo dzisiejsze życie nie wymaga, tak jak niegdyś, niezniszczalnej siły przetrwania. Wysoki poziom życia, postęp technologiczny, świat nadmiaru i wielorakich bodźców, wszystko to przyczyniło się do tego, że ludzie wydelikatnieli, stracili pazury, nie potrafią się mierzyć z trudnościami, gubią się przy pierwszej przeciwności losu. Wychowani w cieplarnianych warunkach mężczyźni stracili poczucie pewności siebie i siłę, są sfrustrowani i pozbawieni charyzmy, mentalnie wykastrowani i pogubieni. Nie wiedzą, co to znaczy być pewnym siebie fighterem. Dlatego są potrzebne właściwe wzorce, lekcje i warsztaty prowadzone przez doświadczonych trenerów rozwoju osobistego. Tylko ilu ludzi jest gotowych zapłacić za to wysoką cenę: wyrzeczeniami, dyscypliną, determinacją i wytrwałością? I litrami potu?

Nawisem mówiąc: w przypadku pańskich działań slangowe pojęcie „betonowej dżungli" nabiera bardzo dosłownego znaczenia. Myśli pan, że funkcjonowanie we współczesnej korporacji rzeczywiście wymaga umiejętności survivalu?

W słynących z bezwzględności międzynarodowych korporacjach dominują realne prawa dżungli. Tam liczy się skuteczność i zwiększanie zysków, słabszemu podziękują, a silniejsi w wyścigu szczurów rozwiną skrzydła, będą się wspinać po szczeblach kariery, zdobędą pieniądze. Pracownicy skazani są na permanentną rywalizację o stołek. O przeżycie. Pandemia spowoduje duże bezrobocie, w firmie pozostaną najsilniejsi psychicznie i najbardziej drapieżni. Dyplom prestiżowej uczelni już nie wystarcza. Globalna konkurencja wymusza na liderach poszukiwanie nowych rozwiązań i narzędzi, a zatem nieustanny rozwój i edukację. Pierwsze szkolenia „Challenging" – very hard, czyli koktajl adventure, survivalu i adrenaliny – dla liderów biznesu, firm konsultingowych czy finansjery, za którymi oglądają się „łowcy głów", organizowałem wcześniej we Włoszech, potem z tych doświadczeń korzystano także w Polsce.

Kocham Polskę, może nawet bardziej od przeciętnego Kowalskiego. Cieszę się, że często mogę być jej przykładnym ambasadorem w dalekich krajach

To była doskonała szkoła charakteru i hartu ducha, rozwijająca zdolności kierownicze i przebojowość. We wrogiej białemu człowiekowi dżungli Borneo mój instruktor, sierżant z Legii Cudzoziemskiej, ostrzegał „kursantów", że dżungla nie toleruje słabeuszy. Nie ukrywał, że będą poddani nieustannej presji. Zapowiadał: „Dobrniecie do bram piekła, aby stać się silniejszymi. A potem musicie stamtąd jeszcze wrócić". I wrócili z miejsca, gdzie nie wystarczają wyrazista osobowość, kompetencje ani autorytet. W gorącym powietrzu przesyconym wilgocią ciężar na plecach rzucał na kolana pewnych siebie profesjonalistów, a omdlewające nogi potykały się o plątaninę korzeni.

eprasa.pl 834741c86f

Krańcowe obciążenia w warunkach ciągłego zagrożenia natężały niepewność. Ani przez moment nie dawały spokoju chmary owadów żądlących boleśnie nawet przez ubranie, pot zaś zalewał strugami oczy. To była najwyższa próba stymulująca wiarę w siebie, determinację, odporność na stres, a także ducha zespołowego, czyli wszystko to, co jest niezbędne, aby znaleźć się o krok przed innymi. Tego nie można wynieść z auli nawet najlepszego uniwersytetu. Zatem nic dziwnego, że certyfikat ukończenia unikatowego stażu stanowi nobilitację oraz element godny umieszczenia na czołowym miejscu w curriculum vitae każdego lidera.

A czy pańska decyzja o wycofaniu się nie jest również efektem umiejętności przetrwania? O ile mogę uwierzyć książce, ma się pan całkiem dobrze, tyle że rozsądek podpowiada przynajmniej chwilową hibernację... To nie zmęczenie, tylko decyzja?

To nie jest do końca tak, jak pan mówi. Chociaż jestem młody duchem, to nic nie zmieni gorzkiej prawdy, że barwny film mojego życia zmierza do finału. Już dawno przekroczyłem przeciętną długość życia mężczyzny w Polsce. Zaprzyjaźnieni lekarze sugerują, abym przyhamował, ale i tak sam zdaję sobie sprawę z obniżenia sprawności fizycznej. Peszy mnie to, że przez długie lata, wpajając kursantom mądrości ze sztuki przetrwania, twierdziłem, że pokonywanie własnych ograniczeń to tylko sprawa psychiki. Okazuje się, że w pewnym wieku to nie ma odzwierciedlenia w rzeczywistości. Dziś widzę, że do głosu w tej kwestii dochodzą decydujące o naszym życiu prawa biologii człowieka, a tam te granice są jasno wytyczone. Z odwiecznymi prawami natury nikt jeszcze nie wygrał.

To jeszcze tylko jedno w kwestii pokoleniowej i już podążymy ku innym tematom. „Palkiewicz.com" – tak brzmi tytuł pańskiej ostatniej książki. To dyskomfort czy radość, że dziś źródła Amazonki można „odkryć" przez Google View, a samotnie przepłynąć Atlantyk da się pewnie na jakimś symulatorze? Czego nie uchwyci internet?

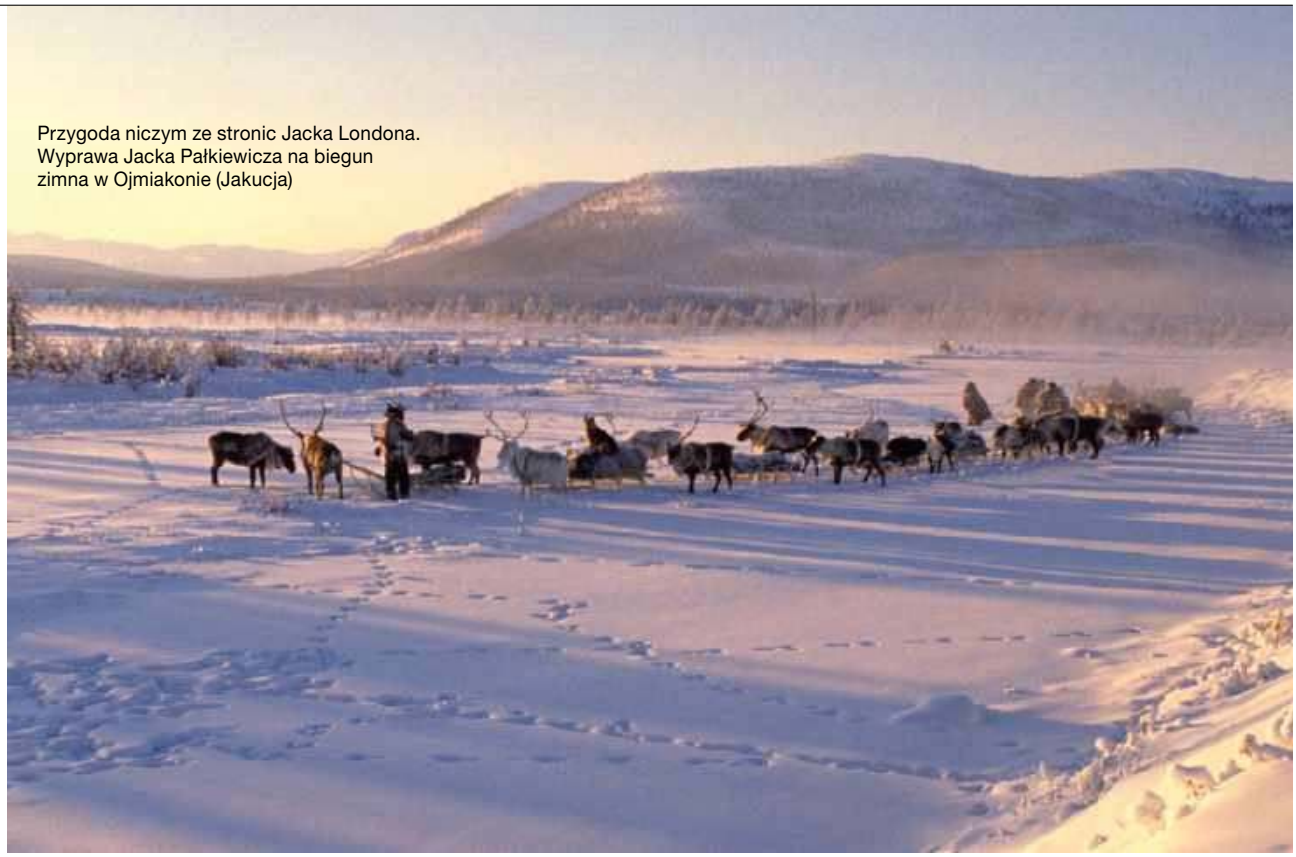
Nie zmarnowałem życia, robiłem zawsze to, na co miałem ochotę, jestem zatem osobą spełnioną, nad wyraz uprzywilejowaną, taką, która wygrała los na loterii. Podejmowałem karkołomne wyzwania, poznawałem nieprzyjazne krainy oraz żyjących tam osobliwych tubylców. Odnosiłem sukcesy tam, gdzie inni musieli się poddać. Nigdy nie zazdrościłem innym, chociaż do naszych narodowych cech należy niechęć wobec osób odnoszących sukces. Nie odczuwam też cienia „przykrości" z tego, że tam, gdzie ja niegdyś musiałem się bardzo trudzić, aby być pierwszym, dzisiaj może dotrzeć prawie każdy. Miejsca do niedawna zarezerwowane dla wąskich elit, dziś są dostępne dla szerokich mas. Powiem więcej, z wielką przyjemnością obserwuję dzisiaj rodaków na odległych szlakach. W latach 80. praktycznie nie spotykałem jeszcze nikogo. Potem zaczęli się pojawiać pojedynczy młodzi backpackersi, których w ostatniej dekadzie widuję już wszędzie. Wyrosła nam armia globtroterów, obywateli Europy, obytych, pewnych siebie i znających języki. Moim bogactwem jest przede wszystkim satysfakcja z niektórych dokonań. Doznaję niekłamanego samozadowolenia, dzieląc się z czytelnikami doświadczeniami z nieznanych, nieprzyjaznych krain, dokąd doprowadziła mnie ciekawość świata. Ponadto niezwykle cenię sobie wykłady na uczelniach, a było ich sporo w różnych krajach. Odczuwam spełnienie ze spotkań z młodzieżą. Nie ukrywam dumy z tego, że Szkoła Podstawowa „Azymut" w Mostach, na przedmieściach Lęborka, postanowiła uczynić mnie swoim patronem. Dyrektor tej placówki Karolina Skorb-Kustusz podkreśliła, że wybór opiekuńczego ducha na miarę XXI w. doskonale wpisuje się w wartości wpajane dzisiaj młodzieży.

Sporo pan pisze o wierze, o chrześcijaństwie. To jasne, tak się pan wychował, przygody ministranta... Mnie ciekawi raczej konfrontacja chrześcijaństwa z wierzeniami pierwotnymi, które miał pan okazje poznać. W książce przytacza pan m.in. Czerskiego, Dybowskiego czy Czekanowskiego, ale to byli wielcy przyrodnicy i religię filtrowali przez świeżego wówczas Darwina czy w ogóle pozytywizm. Ale byli tam też wtedy Sieroszewski, Piłsudski (Bronisław) i dziesiątki innych – zachłyśnięci tymi dawnymi systemami wyobraźni syberyjskiej, panteizmem, szamanizmem... W ich przypadku kontakt z wierzeniami pierwotnymi raczej osłabiał wiarę chrześcijańską. Jak wyglądało to w pana przypadku?

Kiedy zapytano Diogenesa, gdzie jest jego kraj ojczysty, odpowiedział, że jest obywatelem świata i cała Matka Ziemia to jego ojczyzna. Nie zdarzyło mi się, abym poznając różnorodność globu, kiedykolwiek odczuł jakąś tendencję asymilacji ze wspólnotą ogólnoludzką, a tym bardziej zbliżenia do jakichś kultów. Mój świat podróży – pasmo porywających

> Na naszych oczach zachodzi proces bardziej epokowy niż kryzys gospodarczy. W imię nowej religii – kapitalizmu – Stary Kontynent opuszcza związane z grecką i rzymską kulturą chrześcijaństwo, pulsujące serce Zachodu

eprasa.pl 834741c86f



Przygoda niczym ze stronic Jacka Londona. Wyprawa Jacka Pałkiewicza na biegun zimna w Ojmiakonie (Jakucja)

doświadczeń zarówno w krajach Pierwszego, jak i Trzeciego Świata oraz atencja dla ginących kultur i zwyczajów, a także spotkania z ludźmi, których trudno zapomnieć – związany był zawsze z dziennikarską profesją. Głębokie przeżycia wzbogacały moją duszę, ale jednocześnie służyły do zarejestrowania i przekazania ich czytelnikom. Długoletnia praca w mediolańskim dzienniku „Corriere della Sera" nauczyła mnie zachowywania dystansu i bezstronności. Tam nie było miejsca dla dziennikarzy prezentujących swoje prywatne poglądy polityczne, bo tacy są niewiarygodni. To ich po prostu dyskwalifikuje w tym zawodzie. Dlatego nigdy nie zdarzyło mi się skłonić do mniej czy bardziej znanych konfesji.

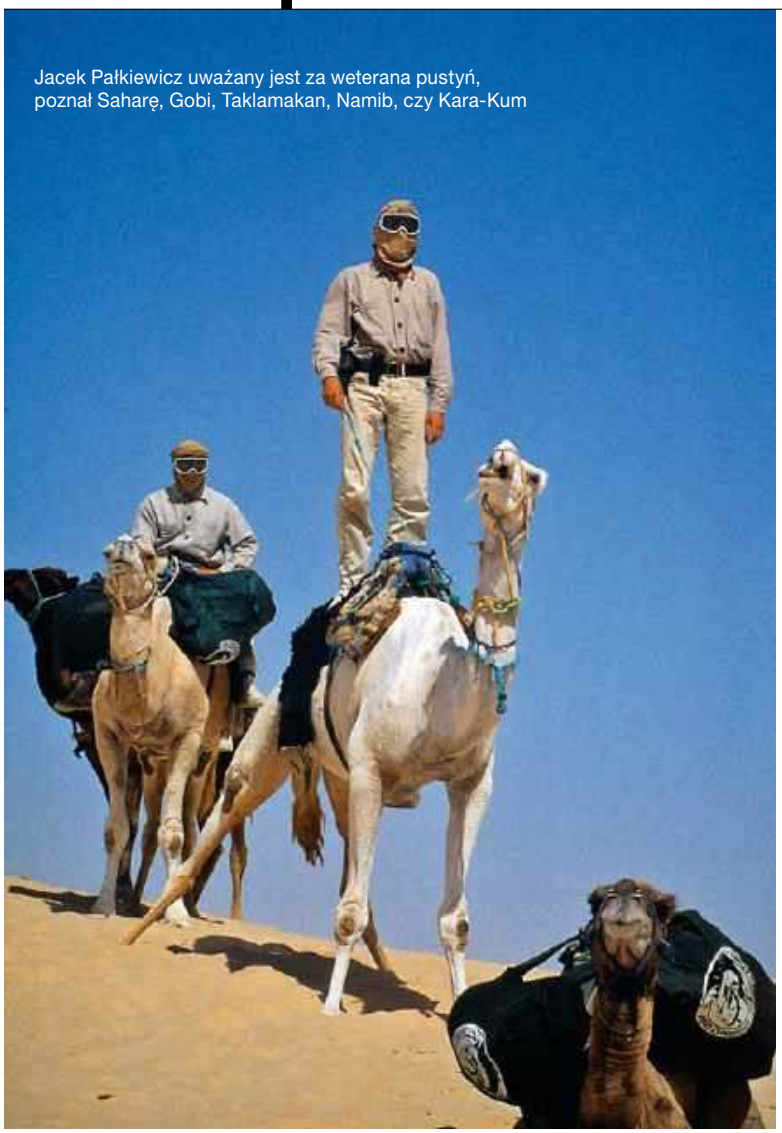
A dlaczego tak ważna jest pańskim zdaniem ta tradycyjna, chrześcijańska kultura europejska? Poznał pan dziesiątki innych, które bez chrześcijańskiego korzenia rozwinęły się w porównywalnym, jeśli nie w wyższym, stopniu niż Europa. Tego doświadczyły kraje islamskie, do rewolucji kulturalnej Chiny... Może zmiany, ewolucja są naturalnym procesem i trwanie przy tradycji jest walką z wiatrakami?

Jestem dumnym Polakiem i polskość noszę głęboko w sercu. Hymn narodowy stanowi dla mnie świętość i zawsze wysłuchuję go wyprężony jak struna, z zachowaniem powagi i z nieukrywanym wzruszeniem. A gdy słyszę go, będąc daleko od kraju, przeżycie jest dużo silniejsze. Przy tym jestem też zagorzałym Europejczykiem, mieszkam we Włoszech i w Polsce, krajach tradycyjnie katolickich. Z niepokojem obserwuję, jak pokrętnie Unia Europejska stała się wrogiem wartości i tożsamości swoich narodów. Na naszych oczach zachodzi proces bardziej epokowy niż kryzys gospodarczy. W imię nowej religii – kapitalizmu – Stary Kontynent opuszcza związane z grecką i rzymską kulturą chrześcijaństwo, pulsujące serce Zachodu. Proces nie dotyczy tylko przygaszonych uczuć religijnych, lecz burzy poczucie przynależności do tej cywilizacji. To, co było utrwalone od wieków i wydawało się naturalne oraz bliskie, dzisiaj upada. Do aspektu społeczno-kulturowego dołącza czynnik instytucjonalny, grzech UE, która odmówiła Europie uznania jej chrześcijańskich korzeni. Wspólny wątek, splatający rozdarty, niestabilny od zarania w swoich granicach i niepewny swojego losu Stary Kontynent, został powierzony Bogu–mamonie i wszelkim kierunkom ekonomiczno-finansowym. Do ewidentnej dechrystianizacji dochodzi ponadto wątek masowej inwazji imigrantów, głównie religii islamskiej, powodującej dalszą alienację chrześcijaństwa w Europie. Przyjaciół poznaje się w biedzie, taką zawsze miałem zasadę. Pozostaję przy moich przekonaniach i nie zamierzam się ewakuować z tonącego okrętu.

Pisał pan i uczył survivalu w ekstremalnych warunkach naturalnych, w mieście, ale chyba nie zdarzyło się panu pisać o survivalu w czasach pandemii. Zaskoczyła pana ta nowa sytuacja? Ma pan jakieś rady?

W szkole przetrwania uczyliśmy, jak się zachować podczas szalejącej epidemii, ale nie przypuszczałem, że dotknie nas to nieszczęście rodem z piekła.

eprasa.pl 834741c86f



Jacek Pałkiewicz uważany jest za weterana pustyń, poznał Saharę, Gobi, Taklamakan, Namib, czy Kara-Kum

> Paradoksalnie ciężkie czasy pandemii ofiarowują szansę na naprawienie relacji z przyrodą, na ograniczenie konsumpcyjnego rozpasania, pozbieranie myśli o sensie życia, o wzajemnych stosunkach międzyludzkich czy o sensie Boga

Koronawirus sparaliżował świat, narzucając czarny scenariusz, oszołomił i przestraszył, odwrócił do góry nogami nasze codzienne nawyki, ale także los całej planety. Uwięził nas i spotęgował obsesje, przejął niepewnością i frustracją. Rady? Nie możemy się rozstawać z maseczkami, żelem antybakteryjnym, chusteczkami dezynfekującymi i jednorazowymi rękawiczkami. Musimy się dostosować do narzuconych restrykcji i konsekwentnie ich przestrzegać. To wszystko powinno się stać nowym nawykiem, integralną częścią naszej codziennej normalności. Dzięki szczepionce, przy odrobinie wspólnego wysiłku, wygramy z niewidzialnym wrogiem. Mamy szansę na jedną z najjaśniejszych nadziei, jaka kiedykolwiek dotknęła mieszkańców planety na przestrzeni naszego życia. Chociaż, jak twierdzą eksperci, wirus nie zniknie całkowicie i jego cień z pewnością pozostanie.

Czy pańskim zdaniem pandemia zmieni coś w sposób trwały w mentalności ludzkiej, w relacjach międzyludzkich, czy raczej po jej ustąpieniu wszystko wróci do dawnej normy?

Rzeczywiście pojawiła się okazja do skorzystania z awaryjnej sytuacji, zreflektowania się i ocenienia priorytetów. Paradoksalnie ciężkie czasy pandemii i związane z nią konsekwencje ofiarowują szansę na naprawienie relacji z przyrodą, na ograniczenie konsumpcyjnego rozpasania, pozbieranie myśli o sensie życia, o wzajemnych stosunkach międzyludzkich czy o sensie Boga. Lekcja wyciągnięta z epidemii powinna pozwolić na stworzenie na wskroś nowej wizji świata. Wzorem może być XIV-wieczna Florencja, która przekuła doświadczenie dżumy wszech czasów w sukces, czyniąc miasto europejskim centrum życia kulturalnego, artystycznego i naukowego. Czy nam w tym się powiedzie? Nie wiem. Jest jednak faktem, że to tragiczne wydarzenie dziejowe wyzwoliło w wielu ludziach tkwiące w nich pokłady dobra, łącząc ich interes osobisty z interesem zbiorowym. Powstała współzależność, postawa łącząca egoizm z altruizmem, bo przestrzegając restrykcji rządowych, dbają oni nie tylko o siebie, lecz i o innych. Mimo narzuconego dystansu społecznego ludzie się wspierają i pomagają sobie, troszczą się o seniorów i tych najsłabszych.

Cytuje pan w książce Bruce'a Chatwina, że każda wędrówka posiada swój aspekt realny i wyidealizowany. Chatwin wolał ten drugi – dlatego pewnie jego książki to kawał doskonałej literatury wykraczającej poza definicję reportażu czy książki podróżniczej. Pan tymczasem preferuje pierwszy – twardo stąpa pan po ziemi i usiłuje „przekroczyć własne bariery psychiczne". Przekraczał je pan, dryfując samotnie w szalupie na Atlantyku, przebywając wśród łowców głów na Borneo i podczas wielu innych ekstremalnych przygód, które przeżywa pan

eprasa.pl 834741c86f

Ostatnia książka „palkiewicz.com" to życiowy bilans autora oraz refleksje nad zmierzchem Europy i schyłkiem pewnej epoki

Jacek Pałkiewicz, „PALKIEWICZ.COM", Świat Książki, 2020, str. 406, zdjęć kolor. 210

od niemal półwiecza. Skoro tyle ich pan przekroczył, to skąd się biorą kolejne? Czy one się w ogóle kiedyś kończą i można sobie powiedzieć: wystarczy, przekroczyłem sam siebie?

Tak, tych wysokich barier trochę się uzbierało, ale one zwykle wiązały się ze szkoleniem survivalowym. Oczywiście przeciwności losu były chlebem powszednim, bo poruszając się z dala od cywilizacji i idąc za filozofią „życie daje każdemu tyle, ile sam ma odwagę sobie wziąć, a ja nie zamierzam zrezygnować z niczego, co mi się należy", nie mogło być inaczej.

Czy gdyby nie uciekł pan z komunistycznej Polski, miałby pan szansę odbyć wszystkie te podróże?

20 lat później, po otwarciu granic, moje wyprawy nie stanowiłyby już takiego dorobku. Większość ekscytujących przygód zaliczyłem ostatnim rzutem na taśmę.

A podoba się panu w dzisiejszej Polsce?

Kocham Polskę, może bardziej od przeciętnego Kowalskiego i mieszkając na stałe za granicą, staram się wynieść ją na piedestał. Cieszę się, że często mogę być jej przykładnym ambasadorem w dalekich krajach. Ale gdy pan pyta, czy mi się ona dzisiaj podoba, to – w ślad za głosem włoskich znajomych – powiem, że nie. Do niedawna wiodący kraj wschodniej części UE na własne życzenie osłabił swoją pozycję. Na salonach Europy uważa się, że nasz głos przestał się liczyć, że staliśmy się kulą u nogi.

Bardzo krytycznie pisze pan o podziałach wśród Polaków. Tymczasem one tylko narastają – widzi pan tu jakieś rozwiązanie? Może właśnie podróże i spojrzenie na Polskę z dystansu mogą zmienić perspektywę?

Zażenowany obserwuję „wojnę polsko-polską", która tak bardzo nadwerężyła więzi międzyludzkie. Nie trawię pogardy, cynizmu polityków, ich kłamstw i strategii ośmieszania. Stąd pojawił się w mojej głowie patriotyczny projekt społecznego pojednania i chcę się zaangażować w dzieło kruszenia muru między głęboko podzielonymi Polakami. Nie sympatyzuję z żadną partią, ale stojąc ponad podziałami, mam rozległe kontakty towarzysko-przyjacielskie z notablami władzy reprezentującymi różne opcje polityczne, którzy gotowi są mnie wesprzeć.

Pan w każdym razie zdaje się to potwierdzać. Do książki dołączony jest plakat pod hasłem „cała Polska czyta Pałkiewicza", na którym widzimy polityków i znane postaci z różnych stron politycznego piekiełka, zgodnie zaczytujących się w pańskich tekstach...

Książka „Palkiewicz.com" zyskała popularność i pojawiło się już jej drugie wydanie. Cieszy mnie uznanie czytelników i zaufanie osób z pierwszych stron gazet. To tylko potwierdza, że poprawne stosunki, ponad wszelką polityką, wcale nie muszą być mrzonką.

Może czas na podręcznik survivalu we współczesnej Polsce?

Dużo łatwiej napisać kompleksowe kompendium wiedzy o dżungli miasta i pokazać, jak stawiać czoła wyrafinowanym przestępcom, zagrożeniom przemysłowym, klęskom żywiołowym, jak się ustrzec przed gwałtem, przemocą w związku, stalkingiem czy oszustwami w internecie. Temat krajowego survivalu leży daleko poza zasięgiem mojego potencjału. ●

eprasa.pl 834741c86f

techno biznes

Informatyka & Telekomunikacja & Bezpieczeństwo

Przyszłość w chmurze

eprasa.pl 834741c86f

Obsługa klienta, analityka czy optymalizacja operacji to niektóre z obszarów, gdzie firmy ubezpieczeniowe zdecydowanie odważniej powinny stawiać na rozwiązania chmurowe. Deklarują, że chcą sięgać po tę technologię, ale jednocześnie wskazują na konieczność stosowania się do wytycznych KNF w tym zakresie, co wymusza pewną ostrożność

MAREK JAŚLAN

Skutki pandemii koronawirusa z pewnością nie były tak dotkliwe dla polskiego sektora ubezpieczeniowego jak np. dla branży lotniczej, gastronomicznej czy turystycznej. Klienci nie zaczęli z dnia na dzień rezygnować z ubezpieczeń, co najwyżej decydowali się na poszukiwanie tańszych produktów.

– W ciągu trzech kwartałów 2020 r. Polacy wydali na ubezpieczenia 46,5 mld zł. To prawie tyle samo, ile przed rokiem. Nie rezygnujemy z ochrony ubezpieczeniowej, a zakłady ubezpieczeń już na początku pandemii wprowadziły w życie rozwiązania skierowane do klientów dotkniętych finansowo skutkami tejże pandemii – podsumował pierwsze trzy kwartały ubiegłego roku Jan Grzegorz Prądzyński, prezes zarządu Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU).

Z drugiej strony jednak polscy ubezpieczyciele wypracowali po trzecim kwartale 2020 r. 5,2 mld zł zysku netto, czyli o 13 proc. mniej niż w 2019. To zaś pokazuje, że muszą oni szukać sposobów na poprawę efektywności. Firmy analityczne przestrzegają natomiast, że sektor musi się przygotować na trudniejsze czasy. Przykładowo firma konsultingowa Deloitte w swym opublikowanym na początku grudnia 2020 r. raporcie „2021 Insurance Outlook", opartym na globalnym badaniu, zwraca uwagę na istotny spadek sprzedaży polis dla pracowników spowodowany masową utratą miejsc pracy. Spodziewa się ona, że np. w USA poziom sprzedaży ubezpieczeń z tego typu składek ma szansę powrócić do poziomu przedpandemicznego dopiero w czwartym kwartale 2022 r.

Oszczędności, elastyczność, innowacje

Eksperci z Deloitte zwracają uwagę w raporcie, że jednym ze sposobów na poprawę efektywności jest oparcie się w większym zakresie na rozwiązaniach cyfrowych i zdecydowanie szersze wykorzystywanie chmury obliczeniowej (cloud computing). Obsługa klienta, analityka czy optymalizacja operacji to niektóre z obszarów, gdzie firmy ubezpieczeniowe zdecydowanie odważniej niż obecnie powinny stawiać na rozwiązania chmurowe. Ubezpieczyciele deklarują, że chcą sięgać po tę technologię, ale jednocześnie wskazują na konieczność stosowania się do wytycznych KNF, co wymusza pewną ostrożność. Projekty transformacji cyfrowej oparte na chmurze obliczeniowej prawdopodobnie przyśpieszą w 2021 r., ponieważ to umożliwi ubezpieczycielom sprawne i opłacalne wdrażanie zaawansowanych narzędzi analitycznych oraz automatyzacji.

Marek Masztalerz, senior product manager, Cloud Solutions & Data Center w Asseco Data Systems, nie ma wątpliwości, że firmy ubezpieczeniowe w Polsce będą kroczyć w kierunku, który wskazuje Deloitte. – Sektor ubezpieczeniowy, podobnie jak wiodąca w tej kwestii branża bankowa, jest zdecydowanie zainteresowany migracją do chmury, ze względu na możliwości szybszego tworzenia nowych usług czy aplikacji wraz z automatyzacją procesów. Nie ulega wątpliwości, że chmura w tym sektorze to przyszłość, od której nie ma już odwrotu. Jej rozwój jest bardzo dynamiczny i przebiega w wielu różnych kierunkach. Umiejętne wykorzystanie potencjału chmury znacznie przyśpiesza tempo innowacji i podnosi znaczenie cyfrowej rewolucji w tym sektorze, co jest ważnym aspektem wyróżniającym na rynku – mówi Marek Masztalerz.

Inicjatywa PIU

Z pewnością zwrotowi ku chmurze w ubezpieczeniach pomogą takie inicjatywy jak ta ogłoszona jesienią ubiegłego roku przez Polską Izbę Ubezpieczeń wraz z Polską Izbą Informatyki i Telekomunikacji, które rozpoczęły prace nad standardem chmury obliczeniowej dla branży ubezpieczeniowej. W projekt zaangażowali się przedstawiciele firm ubezpieczeniowych, dostawcy technologii i kancelarie prawne – łącznie 27 podmiotów. Prace koordynuje PIU wraz z firmą Accenture, która doradza w obszarze technologii, a także kancelarie Maruta Wachta, Traple Konarski Podrecki i Wspólnicy.

Na początek powołana została grupa robocza, by wypracować uniwersalny standard chmury, który umożliwi ubezpieczycielom sprawne oraz bezpieczne wykorzystanie jej do realizacji celów biznesowych. Projekt realizuje zalecenia stawiane przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF), opublikowane w komunikacie dotyczącym przetwarzania przez podmioty nadzorowane informacji w chmurze obliczeniowej publicznej lub hybrydowej.

– Chmura jest stosunkowo nowym narzędziem budowania przewagi konkurencyjnej. Przyniesie duże korzyści i zmieni funkcjonowanie organizacji. Projekt standardu trzeba jednak bardzo skrupulatnie przygotować i zaangażować do niego wiele podmiotów, przede wszystkim przedstawicieli firm, które już korzystają

eprasa.pl 834741c86f

z rozwiązań chmurowych. Udział w pracach nad standardem chmury to ważne doświadczenie dla tych, którzy później będą wdrażać wypracowane teraz rozwiązania – mówił przy tej okazji Mariusz Kuna, analityk PIU, szef Działu Zarządzania Informacją Ubezpieczeniową.

PIU podkreśla, że przedstawiciele branży ubezpieczeniowej powinni mieć wiedzę na temat wszystkich szans oraz zagrożeń, jakie wiążą się ze stosowaniem chmury. Istotna jest nie tylko strategia „wejścia" do chmury, lecz również „wyjścia" oraz możliwość zmiany dostawcy usług w dowolnym momencie.

– Chmura pozwoli ubezpieczycielom wyjść szerzej ze swoimi produktami czy usługami. Możliwe też, że bardziej skupią się na e-commerce lub doradztwie. Dodatkowo przy właściwie zaprojektowanym systemie chmura pozwala zmniejszyć awarie i zachować ciągłość działania. Niewątpliwie opracowanie standardu, najlepsze praktyki, a także adaptacja bezpiecznych modeli wykorzystania chmury w sektorze ubezpieczeniowym pozytywnie wpłyną na proces jej wdrożenia. Jestem przekonany, że nasze doświadczenie z Polski i ze świata będzie dużym wsparciem w cyfryzacji sektora ubezpieczeniowego poprzez koordynowanie prac nad budową standardu – podkreśla Mariusz Chudy, managing director, Intelligent Cloud & Infrastructure w Accenture.

Link4 wysyła na chmurowe szkolenia

Firmy ubezpieczeniowe w Polsce zaczynają coraz poważniej myśleć o technologii cloud computing. Na początku grudnia ub.r. firma Link4 ogłosiła, że jej 90 pracowników weźmie udział w pierwszej edycji specjalnych szkoleń z umiejętności obsługi i wykorzystania chmury obliczeniowej, które w ramach Akademii Chmurowej zorganizował Microsoft. Szkolenie kończyło się przyznaniem certyfikatów odpowiadających na nowe regulacje KNF.

Jak podkreśla Link4, podstawowym celem przedsięwzięcia było zdobycie umiejętności technicznych wymaganych do obsługi narzędzi i chmury Azure oraz zapewnienie zgodności z przepisami. Do szkoleń wytypowano osoby odpowiedzialne za obszar analityki dużych zbiorów danych (Big Data), infrastruktury, tworzenia aplikacji, zarządzania ryzykiem oraz bezpieczeństwa.

Sam program szkolenia nastawiony był zaś na przygotowanie pracowników Link4 do skutecznego przejścia do chmury obliczeniowej. Szczególną uwagę poświęcono aspektom technicznej migracji do chmury, obszarowi zgodności i ryzyka, a także zagadnieniom formalnym (zawieranie umów).

– Certyfikat Microsoft daje nam potwierdzenie, że posiadamy odpowiednie umiejętności do bezpiecznego i efektywnego poruszania się w środowisku chmury obliczeniowej. To szczególnie ważne w obliczu regulacji KNF, które jako towarzystwo ubezpieczeniowe musimy spełnić – wyjaśnia Małgorzata Jaworska, dyrektor pionu IT w Link4. – Nie mam wątpliwości, że rozwiązania chmurowe zapewniają najwyższe bezpieczeństwo danych oraz są korzystne i przyjazne dla naszych klientów – dodaje.

> Zwrotowi ku chmurze pomogą takie inicjatywy jak ogłoszona przez Polską Izbę Ubezpieczeń wraz z Polską Izbą Informatyki i Telekomunikacji w sprawie standardu chmury obliczeniowej dla branży ubezpieczeniowej

Dobre doświadczenia

Działania podjęte przez Link4 nie dziwią Marka Masztalerza, który potwierdza, że branża ubezpieczeń w Polsce w coraz większym stopniu zainteresowana jest migracją środowiska do chmury. W jego ocenie spowodowane jest to nie tylko możliwością skalowalności zasobów, optymalizacji kosztów infrastruktury czy brakiem kompetencji, lecz przede wszystkim podnoszeniem poziomu innowacyjności w organizacji. – Możliwe jest to dzięki wykorzystaniu wielu gotowych, zaawansowanych rozwiązań, jakie w normalnych warunkach byłyby dla niej niedostępne lub ich wytworzenie zajęłoby bardzo dużo czasu. Tempo zmian i konkurencja na rynku ma zupełnie inny charakter niż kilka lat temu, co sprawia, że dostawcy potrzebują nowych narzędzi. Chmura to szansa na lepsze wykorzystanie potencjału, jaki daje rynek. To możliwość obniżenia kosztów i dostęp do innowacyjnych technologii, jednak trzeba umieć mądrze oraz skutecznie skorzystać z jej potencjału. Dla branży zdecydowanie lepiej jest się skoncentrować na rozwijaniu usług niż na samej technologii ich dostarczania – uważa Marek Masztalerz.

Ubezpieczyciele, którzy zdecydowali się już w jakimś zakresie wdrożyć rozwiązania chmurowe, potwierdzają, że istotnie przynosi to im korzyści.

– Korzystamy z technologii chmurowych w wielu sferach działalności naszej firmy. Dla przykładu, już od ponad pięciu lat pomaga nam ona w szybkim i skutecznym wyliczaniu w pełni zindywidualizowanej składki dla klientów w oparciu o kilkaset parametrów. Już 80 proc. procesu taryfikacji odbywa się przy wykorzystaniu chmury. W likwidacji szkód wykorzystujemy ją przy procesach rozpoznawania obrazu. Wspiera nas także w różnych działaniach wzmacniających bezpieczeństwo systemów IT naszej firmy – mówi Hubert Mordka, wiceprezes Warty odpowiedzialny za IT.

eprasa.pl 834741c86f

Trzy trendy wpływające na wzrost popularności usług cloud computing:

- Upowszechnienie technologii w biznesie – niezależnie od branży przedsiębiorstwa coraz częściej mówią o sobie, że są firmami technologicznymi, a oddzielenie biznesu od technologii staje się trudne. Zauważalne też są rosnące oczekiwania zarządów dotyczące wykorzystania najnowszych technologii w taki sposób, aby zbudować przewagę konkurencyjną.
- Zmienność rynkowa – współczesne rynki charakteryzuje olbrzymia dynamika. Systemy muszą działać szybciej i zwinniej niż do tej pory oraz analizować i dostarczać dane w czasie rzeczywistym.
- Zmiana roli IT – od działów IT wymaga się podnoszenia efektywności – zarówno na płaszczyźnie projektowej, jak i kosztowej. Na tym polu doskonale sprawdza się wysoka elastyczność i skalowalność rozwiązań opartych na chmurze.

Źródło: Raport „Chmura Publiczna w Polsce" opracowany przez Deloitte oraz ICAN Institute wraz z partnerem merytorycznym – Google Cloud. Badania przeprowadzono w 200 polskich firmach z udziałem dyrektorów IT w okresie 12.2019–03.2020.

fot. Shutterstock (x2)

Zapewnia on, że Warta planuje dalsze wykorzystywanie technologii chmurowych. Przy czym zastrzega, że ubezpieczyciel musi się jednocześnie przyglądać wytycznym i wskazaniom KNF dotyczącym użycia chmury przez instytucje finansowe. Warta, jak i inni ubezpieczyciele, działa bowiem na rynku regulowanym, dlatego w tym obszarze jej posunięcia muszą być spójne z rynkowymi regulacjami, szczególnie dotyczącymi kwestii zarządzania ryzykiem.

– Stale analizujemy nowe rozwiązania i opcje, które pomagają nam wykorzystywać potencjał przetwarzania w chmurze, sprawdzamy i rozważamy kolejne możliwości oraz śledzimy regulacje dotyczące tej tematyki. Chcemy się rozwijać w tej dziedzinie, zachowując wysoki poziom dywersyfikacji, dającej możliwość wyboru oraz uniezależnienie się od jednego dostawcy chmurowego. Dlatego stale poszerzamy wykorzystanie usług i technologii w zakresie chmury prywatnej oraz korzystamy z zewnętrznych dostawców tej technologii – podkreśla Hubert Mordka.

Cień KNF

Także Dominik Sołtysiak, menedżer ds. przeciwdziałania przestępczości ubezpieczeniowej i bezpieczeństwa w UNIQA Polska, mocno akcentuje, że ubezpieczyciele zobowiązani są stosować się do wytycznych KNF dotyczących przetwarzania przez podmioty nadzorowane informacji w chmurze obliczeniowej publicznej lub hybrydowej. – Podpisując umowę z podmiotem zewnętrznym, UNIQA zawiera umowę outsourcingu szczególnego. W przypadku wdrażania nowych rozwiązań informatycznych, w których usługi opierają się na kwestii rozwiązań chmurowych, a które mogą mieć dostęp do informacji prawnie chronionych (tajemnicy ubezpieczeniowej), gdy przetwarzanie to realizowane jest w usługach dostawcy, który korzysta z usług chmury obliczeniowej w celu realizacji własnych usług dla podmiotu nadzorowanego, każdorazowo zobowiązani jesteśmy poinformować KNF o przetwarzaniu informacji w chmurze obliczeniowej, czyli przed rozpoczęciem outsourcingu szczególnego – mówi Dominik Sołtysiak. Dlatego w każdym przypadku zawierania umowy z dostawcą zewnętrznym w UNIQA Polska przeprowadzana i udokumentowana jest ocena ryzyka, w szczególności dla chmury publicznej, oraz weryfikacja zapisów w umowie pod ww. kątem.

– Rozwiązania chmurowe stosowane są w UNIQA w wielu obszarach, m.in. serwerownia zapasowa dla części infrastruktury czy też kompleksowe rozwiązanie call center. W ostatnim roku zaobserwowaliśmy, że coraz więcej dostawców zewnętrznych oraz naszych partnerów biznesowych migruje do rozwiązań chmurowych. Dotyczy to obszarów zarówno typowego back office'u, jak i sprzedaży. W bieżącym roku spodziewamy się utrzymania tego trendu, a nawet jego ekspansji – podkreśla Dominik Sołtysiak.

Marek Masztalerz przestrzega jednak, że choć chmura daje ubezpieczycielom możliwość dynamicznego wejścia na rynek ze swoimi produktami czy usługami, podnosząc efektywność i mobilność w pracy z klientami, to aby osiągnąć te korzyści, należy dobrze zdefiniować wymagania i kryteria sukcesu dla poszczególnych projektów.

– Nie zawsze chmura będzie idealnym rozwiązaniem, a czasem może być wręcz odwrotnie, dlatego świadome jej wykorzystanie to klucz do sukcesu. Zdecydowanie nie warto wdrażać tej technologii na siłę i bez ściśle określonego planu. Trzeba jednak mieć na uwadze, że chmura może pozwolić na uzyskanie przewagi konkurencyjnej dzięki większej elastyczności usług oraz szybszemu ich wdrażaniu – uczula Marek Masztalerz.

Ubezpieczyciele powinni też mieć na względzie, że wdrożenie chmury to coś więcej niż aktualizacja obecnie wykorzystywanego systemu IT. Aby korzyści się urzeczywistniły, powinno to być częścią szerszej transformacji biznesowej, obejmującej także ludzi i procesy jako integralne elementy. ●

eprasa.pl 834741c86f

E-podpis z mocą

Obostrzenia związane z koronawirusem spowodowały, że coraz więcej firm chce zawierać umowy ze swoimi klientami drogą elektroniczną. I to niezależnie od wielkości czy branży. Eksperci jednak przestrzegają, że podpis elektroniczny powinien być tylko jednym z narzędzi dla firmy w ramach prowadzonej transformacji cyfrowej

MAREK JAŚLAN

Ponad 90 proc. pracowników firm w Polsce ma świadomość, że e-podpisem można sygnować dokument z taką samą mocą prawną, jaką daje podpis własnoręczny. Jednak na wdrożenie systemów pozwalających na cyfrowe podpisywanie i obieg dokumentów zdecydowała się mniej niż połowa firm – można było przeczytać w raporcie „Biznes w erze paperless. Czy jesteśmy na niego gotowi?" opublikowanym przez Asseco Data Systems w marcu 2020 r., tuż przed ogłoszeniem przez rząd obostrzeń w związku z pierwszą falą pandemii koronawirusa, który powstał na podstawie badań przeprowadzonych na początku 2020 r. Wynikało z nich, że mimo dużej świadomości możliwości, jakie daje podpis elektroniczny, w praktyce firmy w Polsce nie stosowały jednak tego narzędzia w obszarach, gdzie regulacje prawne tego nie wymuszały, jak przy kontaktach z Zakładem Ubezpieczeń Społecznych oraz Urzędem Skarbowym (patrz ramka). Posiadanie rozwiązań pozwalających podpisywać cyfrowo dokumenty deklarowało 53 proc. firm. Najczęściej obejmowały one jednak tylko wybiórcze procesy, rzadko odnoszące się do ogólnofirmowej polityki eliminacji dokumentów papierowych.

Potwierdza to Elżbieta Włodarczyk, dyrektor Linii Biznesowej Podpis Elektroniczny z Krajowej Izby Rozliczeniowej. Zwraca ona uwagę, że choć kwalifikowany podpis elektroniczny jest stosowany w Polsce od niemal 20 lat i w świetle prawa jest równoważny z podpisem

eprasa.pl 834741c86f

odręcznym, składanym w tradycyjny sposób, a przez lata lista zastosowań podpisu elektronicznego systematycznie się rozszerzała, to wzrost zainteresowania nim wynikał zazwyczaj z kolejnych zmian w prawie – polskim i europejskim.

– Wejście w życie w 2016 r. unijnego rozporządzenia eIDAS sprawiło, że kwalifikowany e-podpis wydany w jednym z krajów Unii Europejskiej jest ważny we wszystkich państwach członkowskich, co ułatwia m.in. udział w europejskich postępowaniach przetargowych. Obecnie wszędzie tam, gdzie stosuje się korespondencję tradycyjną, np. w urzędach administracji publicznej, urzędach skarbowych czy ZUS, kwalifikowany podpis elektroniczny może zastąpić podpis tradycyjny. Obecnie jednak usługa znajduje także coraz szersze zastosowanie w sektorze usług komercyjnych – mówi Elżbieta Włodarczyk.

Co zmienił koronawirus?

Czy to właśnie pandemia i związana z tym konieczność oparcia w znacznie większym zakresie swego działania na rozwiązaniach cyfrowych przez firmy i instytucje zmieniła nastawienie tychże firm i instytucji do korzystania z e-podpisu?

– Od początku pandemii widzimy rosnące zainteresowanie usługami podpisu elektronicznego. Ich stosowanie pozwala efektywnie eliminować potencjalne ograniczenia, jakie niesie za sobą praca zdalna czy konieczność przestrzegania dystansu społecznego. Dążenie do digitalizacji procesów, także w zakresie usług zaufania, jest coraz wyraźniejsze we wszystkich obszarach gospodarki. Sytuacja epidemiologiczna wzmocniła już wcześniej obserwowane po stronie naszych klientów zainteresowanie rozwiązaniami cyfrowymi. Ograniczenie możliwości przemieszczania się i upowszechnienie pracy zdalnej sprawiło, że dotychczasowy obieg dokumentów w wersji papierowej coraz częściej zastępują rozwiązania elektroniczne – mówi Elżbieta Włodarczyk.

Co to jest podpis elektroniczny?

Dane w postaci cyfrowej – jakie wraz z innymi danymi, do których zostały dołączone lub z którymi są logicznie powiązane – służą do identyfikacji osoby składającej podpis elektroniczny.
Podpis ten ma na ogół formę karty kryptograficznej z mikrochipem z odpowiednim oprogramowaniem. By uzyskać ten podpis, należy wypełnić procedurę określoną przez wybranego dostawcę usług kryptograficznych, uiścić wymaganą opłatę oraz odwiedzić swoje centrum certyfikacji, które po sprawdzeniu tożsamości (dowód osobisty lub paszport) podpisze z klientem umowę subskrypcyjną (na rok albo dwa lata), a także wręczy kartę kryptograficzną i ewentualnie czytnik kart oraz oprogramowanie.

Zauważyła ona, że klienci KIR zamawiają zarówno standardowe zestawy z kwalifikowanymi certyfikatami na kartach, jak i nowe mobilne certyfikaty mSzafir, które pozwalają na składanie prawnie wiążących podpisów bez stosowania karty i czytników kart. mSzafir umożliwia wygenerowanie kwalifikowanego certyfikatu w pełni on-line, z potwierdzeniem tożsamości w bankowości elektronicznej, oraz na podpisywanie dokumentów na dowolnym urządzeniu z dostępem do internetu, bez potrzeby instalowania i konfigurowania dodatkowego oprogramowania.

– Widzimy, że ta forma kwalifikowanego e-podpisu jest szczególnie interesująca dla podmiotów, które chcą zawierać elektronicznie umowy ze swoimi klientami i to niezależnie od wielkości firmy czy branży, jaką reprezentują. Praktycznie każda umowa może być zawarta w prawnie wiążącej formie e-dokumentu opatrzonego kwalifikowanym podpisem. Stąd zainteresowanie takimi rozwiązaniami również wśród małych przedsiębiorców, którzy szukają oszczędności i optymalizacji – podkreśla Elżbieta Włodarczyk.

KIR odnotowuje też rosnące zainteresowanie usługą znakowania czasem, które pozwala na dodanie do dokumentu znacznika czasu potwierdzającego istnienie w danym momencie. Mobilny podpis mSzafir cieszy się również dużym zainteresowaniem działów HR, które dzięki takiemu rozwiązaniu mogą łatwo przejść na zdalne podpisywanie dokumentów kadrowych ze swoimi pracownikami.

Prawnicy chcą e-podpisu

Coraz większe zainteresowanie e-podpisem potwierdził opublikowany pod koniec 2020 r. raport „Prawnicy przedsiębiorstw w centrum procesów biznesowych" przygotowany przez kancelarię PwC Legal i Polskie Stowarzyszenie Prawników Przedsiębiorstw. Należy bowiem pamiętać, że jednym z podstawowych zadań działu prawnego jest zarządzanie portfolio umów, a badanie potwierdziło, że liczą oni w tym zakresie na wsparcie ze strony narzędzi IT – aż 84 proc. badanych prawników wskazało elektroniczny obieg dokumentów oraz wdrożenie systemów z bazami dokumentów/projektów jako technologie ważne dla efektywnej pracy prawnika przedsiębiorstwa. Następne miejsce w tej kategorii zajęło rozwiązanie ściśle związane z procesem wdrożenia elektronicznego obiegu dokumentów, tj. podpis elektroniczny (71 proc. odpowiedzi). Rozwiązania dotyczące elektronicznego obiegu dokumentów oraz podpisów elektronicznych były też wskazywane jako mające największy wpływ na funkcjonowanie działów prawnych przedsiębiorstwa – zarówno w chwili obecnej, jak i w przyszłości.

Coraz częściej słychać także, że wiele firm i instytucji decyduje się na coraz szersze wykorzystanie podpisu elektronicznego w swej codziennej działalności. I tak Bank Pekao w związku z tym, że od marca 2020 r.

eprasa.pl 834741c86f

większość jego pracowników przeszła na telepracę, zdecydował się na wykorzystanie e-podpisu. Wielu pracownikom bowiem potrzebne było narzędzie, które umożliwiłoby podpisywanie różnego rodzaju dokumentów bez konieczności przychodzenia do biura czy bezpośrednich spotkań z klientami. Jedynym dostępnym na rynku rozwiązaniem, które pozwala na wiążące prawnie podpisywanie dokumentów na odległość, jest kwalifikowany podpis elektroniczny. Wdrożenie tego narzędzia w Pekao umożliwiło osobom zatrudnionym w różnych częściach kraju kontynuować pracę w sposób zdalny. W banku został utworzony Biznesowy Punkt Potwierdzania Tożsamości. Dzięki temu uprawnieni przez instytucję mogli spełnić prawny wymóg weryfikacji tożsamości osób, dla których wydawany był e-podpis, bez konieczności odbywania zewnętrznych spotkań. Podpis elektroniczny jest dostępny również w formie aplikacji mobilnej, co oznacza, że dokument można sygnować na każdym urządzeniu podłączonym do internetu – także smartfonie czy tablecie. To wygodne rozwiązanie zwłaszcza w przypadku pracowników, którzy często podróżują.

– Podpis elektroniczny w pierwszym etapie został udostępniony kadrze zarządzającej, która w związku z sytuacją spowodowaną pandemią i przejściem na pracę zdalną pilnie potrzebowała narzędzia mogącego usprawnić akceptację dokumentów, m.in. umów z klientami i dostawcami. Musieliśmy szybko się dostosować do pracy na odległość, a wdrożenie podpisu elektronicznego znacznie to ułatwiło. Nasi pracownicy mogą zatwierdzać ważne bankowe dokumenty bez wychodzenia z domu – mówi o wdrożeniu zrealizowanym z firmą Asseco Data Systems Marcin Rojek, dyrektor ds. Programów Transformacyjnych Banku Pekao.

Kwalifikowany, zaawansowany, zwykły

Prawo wyróżnia aż trzy postacie e-podpisu: zwykły podpis elektroniczny, zaawansowany podpis elektroniczny oraz kwalifikowany podpis elektroniczny.

Kwalifikowany podpis elektroniczny ma skutek prawny równoważny podpisowi własnoręcznemu, a skuteczność kwalifikowanego podpisu elektronicznego jest ogólnoeuropejska. Jest on oparty na kwalifikowanym certyfikacie wydanym w jednym państwie członkowskim przez uprawnione do tego instytucje. Tak rygorystyczne obwarowanie kwalifikowanego podpisu elektronicznego ma być gwarancją tego, że tożsamość osoby, która z niego korzysta, nigdy nie będzie podawana w wątpliwość.

Zaawansowany podpis elektroniczny umożliwia ustalenie tożsamości podpisującego oraz jest powiązany ze złożonym oświadczeniem w taki sposób, że jego późniejsza zmiana jest rozpoznawalna. Szczególnego rodzaju zaawansowanym podpisem elektronicznym jest często wykorzystywany w sprawach urzędowych podpis oparty na profilu zaufanym. Profil zaufany umożliwia sygnowanie dokumentów wyłącznie w kontaktach z organami administracji publicznej.

Zwykły podpis elektroniczny to dane w postaci elektronicznej, które są dołączone lub logicznie powiązane z innymi danymi w postaci elektronicznej, i które użyte są przez podpisującego jako podpis. Takim podpisem może być np. wpisane klawiaturą imię i nazwisko piszącego e-maila w treści tegoż e-maila. Definicja ta jest zatem bardzo ogólna i obejmuje wiele różnych przypadków; to bowiem każdy rodzaj potwierdzenia dokumentu, zawierający deklarację tożsamości osoby, która podpisała dokument. W praktyce biznesowej wykorzystuje się go regularnie do potwierdzenia statusu wykonanych prac, zgłaszania uwag, zadawania pytań, ale z powodzeniem może być też wykorzystywany do podpisywania umów.

Dział kadr bez skanera i drukarki

Jesienią 2020 r. natomiast Orange Polska pilotażowo wdrożył w swoich procesach kadrowych kwalifikowany podpis elektroniczny mSzafir dostarczany przez KIR. W ramach testowanego rozwiązania pracownicy mogą całkowicie zdalnie załatwiać sprawy z działem HR, bez skanowania czy drukowania dokumentów. Operator liczy na to, że mobilny podpis elektroniczny od KIR przyśpieszy obieg dokumentów, a tym samym pozwoli zaoszczędzić czas i pieniądze na archiwizację i dalsze przetwarzanie. W ramach pilotażowego projektu prowadzonego wspólnie z KIR, Orange Polska dostarczył swoim pracownikom jednorazowe certyfikaty do mobilnego, kwalifikowanego podpisu elektronicznego mSzafir. Podpis złożony za pomocą mSzafir ma moc prawną równoważną podpisowi własnoręcznemu. Certyfikaty są generowane w pełni on-line z wykorzystaniem potwierdzenia tożsamości użytkowników w bankowości elektronicznej.

– Usługę mSzafir wprowadziliśmy pilotażowo z końcem września. W ramach tego projektu kupiliśmy kilka tysięcy kodów uprawniających do bezpłatnego skorzystania z kwalifikowanych podpisów elektronicznych przez naszych pracowników w sprawach kadrowych. Orange Polska systematycznie wprowadza kolejne elementy ułatwiające pracownikom codzienne funkcjonowanie i kontakt z pracodawcą w warunkach powszechnej pracy zdalnej. Realizowany z KIR pilotaż jest częścią tych działań – mówi Wojciech Jabczyński, rzecznik Orange Polska.

Dzięki mSzafir wybrana grupa pracowników Orange Polska będzie mogła w pełni elektronicznie podpisywać dokumenty kadrowe.

– mSzafir to pierwsze rozwiązanie na polskim rynku pozwalające na uzyskanie kwalifikowanego certyfikatu w pełni on-line i złożenie podpisu o gwarantowanej mocy prawnej. Dzięki zastosowaniu mechanizmu potwierdzenia tożsamości z wykorzystaniem bankowości elektronicznej proces uzyskiwania i składania podpisu jest maksymalnie uproszczony. Pozwala to na szybkie i efektywne wdrożenie e-podpisu w organizacjach. Program pilotażowy Orange pokazał, że przy zastosowaniu najnowszych rozwiązań cyfrowych takich jak mSzafir

eprasa.pl 834741c86f

potencjalne ograniczenia, jakie niesie za sobą praca zdalna, można efektywnie eliminować – mówi Robert Trętowski, wiceprezes zarządu KIR.

Droga na skróty się nie opłaca

Artur Miękina, dyrektor sprzedaży Projektów Kluczowych Asseco Data Systems, zwraca jednak uwagę, że choć pandemia mocno przyśpieszyła transformację cyfrową w wielu branżach, to podpis elektroniczny jest tylko narzędziem w ramach tworzenia tej transformacji. – To w cyfrowych procesach biznesowych tkwi wartość dodana samego podpisu elektronicznego, a do tego z kolei wymagana jest właściwa, wcześniejsza analiza biznesowa, jak takie procesy wdrażać. Niestety nie wszystkie organizacje tak działają, a wybierana często droga na skróty nie przyniesie właściwego rezultatu. Etapowość wdrażania podpisu elektronicznego w procesach cyfrowych jest kluczowa – mówi Artur Miękinia.

Zwraca on uwagę, że wdrażając podpis elektroniczny, należy zdawać sobie sprawę, że formalnie mamy trzy rodzaje e-podpisu, tj. zwykły, zaawansowany i kwalifikowany (patrz ramka), a wykorzystanie któregoś z nich zależy od danego procesu biznesowego oraz wymagań prawnych. Ma to bezpośrednie przełożenie na uwarunkowania w poszczególnych branżach, takich jak leasing, HR, logistyka i wiele innych, w których mnogość dokumentów czy transakcji elektronicznych stanowi duży problem w przetwarzaniu ich w postaci papierowej.

– Powstają obecnie nowe usługi, tj. zdalna weryfikacja tożsamości czy e-podpis jednorazowy, które mogą być w prosty sposób integrowane z systemami biznesowymi klientów, gdzie finalnie UX rozwiązań będzie kluczowy. Warto zaznaczyć, że powoli zmienia się także mentalność osób korzystających z podpisu elektronicznego, bo pamiętajmy, że na rynku mamy z nim do czynienia od 20 lat. Zmienia się też świadomość biznesowa oraz przekrojowa wiedza, jak działać cyfrowo. Niestety mimo to nadal funkcjonuje przekonanie, że wielu rzeczy nie da się zrealizować cyfrowo, a prawda jest inna – wystarczy tylko chcieć rozmawiać, do czego zachęcam – wyjaśnia Artur Miękinia.

> To w cyfrowych procesach biznesowych tkwi wartość dodana samego podpisu elektronicznego, a do tego z kolei wymagana jest właściwa, wcześniejsza analiza biznesowa, jak takie procesy wdrażać

Do czego można zastosować kwalifikowany podpis elektroniczny?

Posłużyć on może do:

- kontaktów drogą elektroniczną z Zakładem Ubezpieczeń Społecznych, np. podpisania wszelkich deklaracji czy wniosku o wydanie zaświadczenia o niezaleganiu ze składkami ZUS,
- zawierania umów cywilnoprawnych w formie elektronicznej,
- składania deklaracji podatkowych,
- wystawiania faktur w formie elektronicznej,
- nadawania mocy prawnej dokumentom w kontaktach prawnych przez internet, np. upoważnienia elektroniczne w instytucjach finansowych (banki, ubezpieczyciele itp.),
- pozyskiwania wypisów elektronicznych dotyczących wszystkich podmiotów gospodarczych wpisanych do Krajowego Rejestru Sądowego,
- podpisywania urzędowej korespondencji z podmiotami administracji publicznej za pośrednictwem elektronicznej skrzynki podawczej,
- podpisywania raportów do Generalnego Inspektora Informacji Finansowej,
- zgłaszania drogą elektroniczną zbiorów danych osobowych,
- składania deklaracji do Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego,
- uczestniczenia w aukcjach i przetargach elektronicznych.

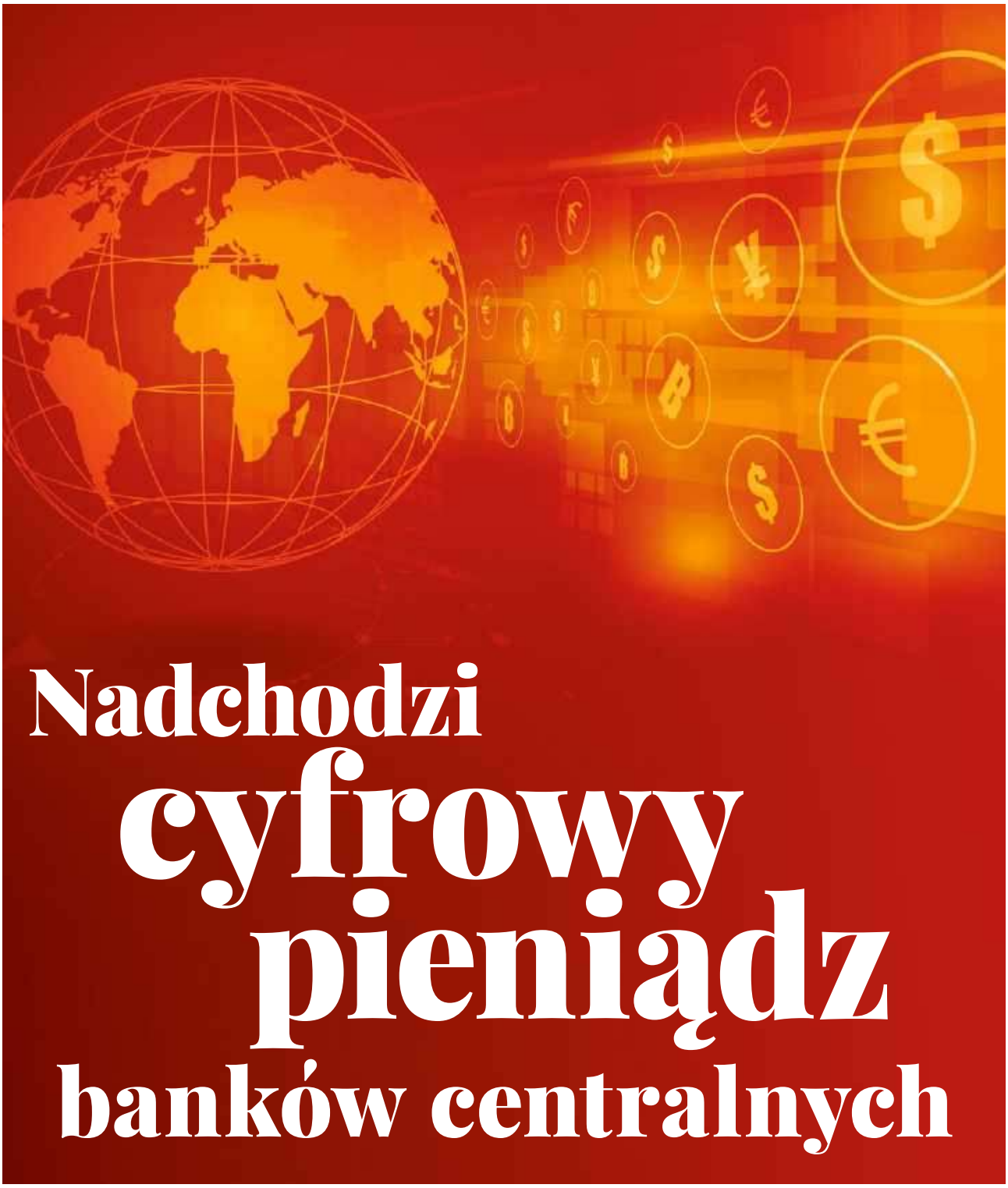
Elżbieta Włodarczyk patrzy na obecną sytuację z większym optymizmem. – Co ważne i co należy podkreślić, wdrożenie elektronicznych dokumentów nie wymaga specjalnych nakładów. Praktycznie każdy dokument powstaje w tej chwili w formie pliku, a dołożenie do niego prawnie wiążącego podpisu to tylko kwestia uzyskania kwalifikowanego certyfikatu. Pełna automatyzacja może się wiązać z integracją systemów, wdrożeniem różnego rodzaju rozwiązań, ale oczekiwany efekt można również osiągnąć metodą małych kroków, zaczynając od podpisywania pojedynczych plików: czy to z certyfikatami na kartach, czy certyfikatami mobilnymi – uważa Elżbieta Włodarczyk.

Autorzy opublikowanego jesienią 2020 r. raportu „Trusted Economy w nowej rzeczywistości. Ograniczanie ryzyka związanego z szybką cyfryzacją", przygotowanego przez kancelarię prawną Deloitte Legal wspólnie z Obserwatorium.biz i Asseco Data Systems, wskazują, że w Polsce jest aktywnych ponad 600 tys. certyfikatów kwalifikowanych. Ich zdaniem ta liczba cały czas mocno kontrastuje z liczbą wydanych kart płatniczych (43 mln sztuk, czyli zdecydowanie więcej niż jedna karta na jednego dorosłego mieszkańca kraju), które są produktami masowymi. I choć za pozytywne uznają wzrost o ok. 100 tys. certyfikatów (17 proc.) w skali rok do roku, to według nich wszystko to oznacza, że rewolucja „paperless" jest jeszcze daleko w tyle za szybko postępującą w naszym kraju rewolucją „cashless". ●

eprasa.pl 834741c86f

finanse

Giełda & Waluty & Kredyty



Nadchodzi cyfrowy pieniądz banków centralnych

eprasa.pl 834741c86f

PIOTR ROSIK

Pieniądz cyfrowy banku centralnego może niedługo pojawić się w Chinach, Szwecji czy na Bahamach. Narodowy Bank Polski nie przewiduje na razie emisji takiej waluty

Od wielu lat banki centralne przymierzają się do emisji narodowych walut cyfrowych. Przeprowadzono już kilka projektów pilotażowych. Niektóre porzucono, ale część osiągnęło zaawansowany etap. Pojawienie się pierwszego pieniądza cyfrowego banku centralnego (Central Bank Digital Currency – CBDC) dla płatności detalicznych to tylko kwestia czasu.

Od fascynacji do odrzucenia

Powszechnie przyjęte przez banki centralne założenie co do CBDC jest takie: będzie to bezpośrednie zobowiązanie wobec emitenta, w pełni gwarantowane przez państwo. Ma to być prawny środek płatniczy na terytorium danego kraju, wymienialny w stosunku 1:1 na inne formy pieniądza, w szczególności gotówkę oraz pieniądz bankowy (skrypturalny). Pieniądz cyfrowy powinien być tak skonstruowany, by mógł pełnić wszystkie podstawowe funkcje pieniądza w gospodarce. Pieniądz cyfrowy banków centralnych ma być konkurencją dla „prywatnych" kryptowalut, takich jak bitcoin czy ethereum.

Wprowadzenie pieniądza cyfrowego nie jest nowym pomysłem. Proponował to już ekonomista James Tobin w 1987 r. Banki centralne jednak się ociągały. „Dużo zmieniło pojawienie się i upowszechnienie płatności elektronicznych oraz kryptowalut, a także coraz rzadsze wykorzystywanie gotówki, co nasiliła pandemia COVID-19. Pojawienie się pieniądza cyfrowego banków centralnych to jest już tylko kwestia czasu" – przekonywali niedawno ekonomiści Raphael Auer, Giulio Cornelli, Jon Frost na łamach portalu Vox EU („Central bank digital currencies: drivers, approaches, and technologies").

Podejście banków centralnych do pieniądza cyfrowego jest zróżnicowane – od żywego zainteresowania, przez obojętność, po odrzucenie pomysłu już na etapie koncepcji – i nie widać tutaj żadnych zależności politycznych, społeczno-kulturowych ani ekonomicznych. Generalnie podejście bankierów centralnych do pieniądza cyfrowego zaczęło się zmieniać w II połowie 2018 r., a od początku 2020 r. więcej jest wypowiedzi pozytywnych niż negatywnych – tak wynika z badania przeprowadzonego przez Raphaela Auera, ekonomistę Banku Rozrachunków Międzynarodowych (Bank for International Settlements, BIS) na danych z bazy wypowiedzi bankierów centralnych, prowadzonej przez tę instytucję.

Obecnie w ponad 50 krajach prowadzone są mniej lub bardziej intensywne prace analityczno-badawcze, oceniające potencjalne efekty emisji CBDC oraz możliwości ustanowienia standardów międzynarodowych, które umożliwiłyby wykorzystanie CBDC w przepływach transgranicznych – wynika z danych Narodowego Banku Polskiego (NBP). Najprędzej tego typu pieniądz pojawi się w Chinach, Szwecji lub na Bahamach. Projekty typu CBDC porzucono natomiast m.in. w Danii, Szwajcarii, Izraelu czy Ekwadorze.

Prof. Krzysztof Piech z Uczelni Łazarskiego, dyrektor Centrum Technologii Blockchain, uważa, że nie ma odwrotu od pieniądza cyfrowego. – Wprowadzenie takowego przyśpiesza transakcje i zmniejsza koszty transakcyjne. Ponadto daje możliwość tworzenia cyfrowych umów opartych na nim, np. automatycznego wypłacania odsetek od lokat dzięki wykorzystaniu tzw. smart-kontraktów – wymienia Piech.

Co ciekawe, pieniądz cyfrowy banków centralnych – gdy już się pojawi – nie będzie wszędzie taki sam. Poszczególne narodowe waluty cyfrowe mogą się mocno między sobą różnić. Jedne mogą mieć architekturę scentralizowaną, inne opartą na technologii DLT (blockchain). „Rola CBDC w danej gospodarce i implikacje jego emisji dla sektora bankowego, stabilności finansowej i polityki pieniężnej będą różne, w zależności od cech im nadanych, np. od zakresu wykorzystania, ustanowionego oprocentowania, wprowadzonych limitów kwotowych" – wskazuje NBP.

Cyfrowe przedłużenie polityki

Co ważne, prace nad pieniądzem cyfrowym prowadzi zarówno amerykańska Rezerwa Federalna, jak i Europejski Bank Centralny. Ten ostatni na początku października 2020 r. opublikował komunikat, w którym poinformował, że przyśpiesza prace nad cyfrowym euro. Grupa zadaniowa Eurosystemu, złożona z ekspertów z EBC i 19 krajowych banków centralnych ze strefy euro, wskazała, w jakich sytuacjach zachodziłaby potrzeba emisji cyfrowego euro. „Cyfrowe euro wsparłoby proinnowacyjne dążenia Europy. Pomogłoby też chronić jej suwerenność finansową i wzmocniło międzynarodową rolę euro" – mówił Fabio Panetta, członek zarządu EBC i przewodniczący grupy zadaniowej ds. cyfrowego euro.

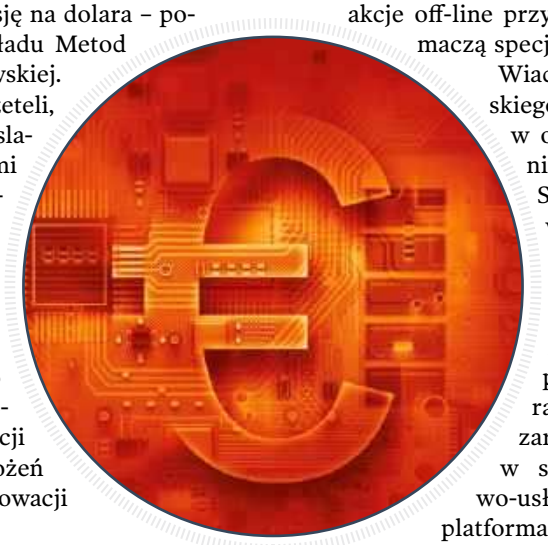
fot. Shutterstock (x3)

eprasa.pl 834741c86f

Dr Robert Huterski z Katedry Gospodarki i Finansów Cyfrowych na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu uważa, że obecnie państwowe e-waluty to bardziej możliwość do zbadania niż pilna potrzeba, ale dynamizm sytuacji związanej z COVID-19 i układami międzynarodowymi może to dość szybko zmienić. Dr Huterski wskazuje na duży zapał Chin do stworzenia e-juana. Jeśli chiński bank centralny wyemituje swój pieniądz cyfrowy, to – zdaniem naukowca – dość szybko w odpowiedzi pojawią się także e-dolar i cyfrowe euro.

– Jeżeli Chinom uda się skutecznie i funkcjonalnie uruchomić e-walutę, a w ślad za tym pójdzie cały szereg innych innowacji fintechowych opartych na blockchainie, może to, w połączeniu z ogromnym potencjałem gospodarczym Chin, sprowokować i zmotywować inne kraje, chcące być w gospodarczym mainstreamie, do analogicznego, szybkiego uruchomienia krajowych e-walut, co wywoła ogromną presję na dolara – potwierdza dr Beata Szetela z Zakładu Metod Ilościowych Politechniki Rzeszowskiej.

Co ciekawe, zdaniem dr Szeteli, w USA jest duży problem z legislacyjnymi regulacjami dotyczącymi kryptowalut, co dość skutecznie hamuje w Ameryce rozwój wszelkich innowacji opartych na kryptowalutach. Dotyczy to również wdrożenia i funkcjonalnego uruchomienia CBDC. – Natomiast sama pozycja potencjalnego e-dolara będzie zależała prawdopodobnie od geopolitycznej pozycji USA, a także od poziomu wdrożeń oraz zaangażowania w rozwój innowacji fintechowych – uważa ekspertka.



W jej opinii znaczenie niektórych pieniędzy cyfrowych będzie nie tylko gospodarcze, lecz i polityczne. – Pojawienie się cyfrowego euro może być kolejnym krokiem w kierunku większej integracji krajów członkowskich Unii. Europejska CBDC umożliwi UE pozostanie wśród liczących się podmiotów na arenie międzynarodowej – uważa naukowiec.

Awangarda pod lupą

Warto się przyjrzeć bliżej zaawansowanym projektom CBDC, które realizowane są w Chinach i na Bahamach, bo skala i cel wdrożenia oraz rodzaj wykorzystanej technologii znacząco różnią się w obu przypadkach. Na Bahamach e-waluta Sand Dollars ma bazować na technologii blockchain. Prace nad nią ruszyły z kopyta na jesieni 2020 r. Pieniądz ten ma upowszechnić dostęp mieszkańców do nowoczesnych płatności. Zawieranie transakcji ma być przeprowadzane głównie za pośrednictwem telefonów komórkowych. Aktualnie sześć instytucji finansowych umożliwia mieszkańcom wysp zarejestrowanie się w systemie Sand Dollars i pozyskanie portfela elektronicznego. Proces wdrażania Sand Dollars jest rozłożony w czasie po to, by włączyć do systemu jak najwięcej użytkowników.

Z kolei w Chinach od kwietnia 2020 r. prowadzone są intensywne testy pilotażowe cyfrowego juana (DC/EP) w płatnościach detalicznych. „Rolą DC/EP ma być ochrona stabilności systemu płatniczego Chin w warunkach dalszego rozwoju podmiotów detalicznych, takich jak WeChat Pay i Alipay. System DC/EP jest podobny do popularnych chińskich platform płatniczych. Uczestnicy prowadzonych testów otrzymują link do pobrania aplikacji mobilnej cyfrowego juana. W celu utworzenia cyfrowego konta juana mogą wybrać w aplikacji mobilnej jeden z sześciu banków komercyjnych. Aplikacja mobilna do płatności i przelewów wykorzystuje kody QR. Cyfrowy portfel juanów obsługuje również transakcje off-line przy użyciu technologii NFC" – tłumaczą specjaliści z NBP.

Wiadomo, że w trakcie testów chińskiego CBDC – przeprowadzonych w okresie od kwietnia do października 2020 r. w miastach Shenzhen, Suzhou, Xiong'an i Chengdu – zawarto ponad 4 mln transakcji. Ich wartość wyniosła ponad 2 mld juanów (ponad 299 mln dol.). Pieniądz został przetestowany w ponad 6,7 tys. możliwych przypadkach użycia (płatności za rachunki, za usługi, za transport), zarówno w mikropłatnościach w stacjonarnych punktach handlowo-usługowych, jak i na cyfrowych platformach zakupowych. Obecnie trwają testy DC/EP w Pekinie, regionie delty rzeki Jangcy, w prowincjach Tianjin, Hebei i Guangdong oraz w Hongkongu i Makau. W planach jest także pilotaż systemu w obiektach, na których odbędą się zimowe igrzyska olimpijskie w 2022 r. „Przy tak dużej determinacji władz chińskich do wprowadzenia CBDC należy zakładać, że jego emisja zakończy się sukcesem, choć nie wiadomo kiedy i w jakim wymiarze (krajowym czy również międzynarodowym)" – uważają eksperci z NBP.

Polska nie potrzebuje e-złotego?

Jeśli chodzi o Polskę, to cyfrowego złotego nie zobaczymy prędko. Od 2017 r. NBP ma jasne stanowisko: nie przewiduje możliwości emisji takiej waluty. „W warunkach polskich aktualnie nie znajdują odzwierciedlenia przesłanki, którymi kierowały się inne banki centralne, podejmując dogłębne analizy teoretyczne i rozpoczynając testy pilotażowe w zakresie emisji CBDC. W Polsce

eprasa.pl 834741c86f

od wielu lat rośnie wartość pieniądza gotówkowego w obiegu i nadal jest duży – mimo znaczącego zwiększenia się w czasie pandemii skłonności konsumentów do płacenia bezgotówkowo – udział gotówki w płatnościach detalicznych. Polskie społeczeństwo jest przywiązane do gotówki, a poziom włączenia finansowego jest wysoki, bo aż 86 proc. osób w wieku powyżej 15 lat posiada rachunek płatniczy. Systemy płatności detalicznych oraz wysokokwotowych działają prawidłowo i są efektywne, a gospodarka cyfrowa, w tym handel elektroniczny, posiada wiele różnorodnych i innowacyjnych metod płatności, które zapewniają konsumentom możliwość wyboru i zaspokajają ich potrzeby" – informuje „Gazetę Bankową" NBP.

Nie widzi jednak przeszkód, by Polacy mieli możliwość posiadania i używania CBDC z innych państw. „Można przypuszczać, że CBDC z innych państw wykorzystywane byłyby przez Polaków głównie w celu realizacji transakcji transgranicznych, np. w e-commerce lub w celach turystycznych. Biorąc pod uwagę całkowitą odmienność CBDC od niestabilnych walut wirtualnych, a także to, że banki centralne zapowiadają chęć wprowadzenia pieniądza cyfrowego jako środka płatniczego i ograniczenie jego znaczenia jako środka przechowywania wartości, gotowość przeprowadzania wymaganych procedur KYC i AML/FT posiadaczy CBDC oraz brak pełnej anonimowości transakcji, o ile nie zaistnieją inne nieprzewidziane okoliczności, nie wydaje się zasadne ograniczanie dostępu Polaków do CBDC innych państw" – twierdzi Narodowy Bank Polski.

Dr Szetela uważa, że NBP w pewnym momencie może zostać „postawiony pod ścianą". – Jeżeli chiński e-juan przebije się do mainstreamu płatności, wywoła presję na inne kraje. Wtedy Polska, przy braku prac własnych w zakresie CBDC, będzie zmuszona do przyjęcia rozwiązań innych państw, a to zawsze stawia kraj w niekorzystnej sytuacji. Jeśli tego nie zrobi, jej gospodarcza pozycja zostanie zmarginalizowana, polski złoty osłabiony, a dostęp do pewnych usług obsługiwanych przez CBDC ograniczony – ostrzega naukowiec.

– Polski system pieniężny jest obecnie wystarczająco nowoczesny i sprawny, żeby brakowało decydentom motywacji do pośpiechu w konstruowaniu e-złotego. Co innego kwestia, czy da się w Polsce szybko nadrobić zaległości w tworzeniu e-złotego, gdy w strefie euro i innych krajach e-waluty państwowe powstaną i wejdą do powszechnego użytku, stając się dla Polaków atrakcyjniejszymi walutami niż polski złoty w dotychczasowej formie – wtóruje dr Huterski.

Warto wspomnieć, że trzy lata temu pojawił się projekt cyfrowego złotego dPLN (digital PLN) w pracach grupy doradczej ds. blockchain i walut cyfrowych, działającej non-profit przy Ministerstwie Cyfryzacji. Nigdy nie uzyskał jednak statusu projektu wspieranego przez resort. – Gdyby udało się projekt ukończyć i wdrożyć, Polska byłaby wśród liderów cyfrowego pieniądza już

Zestawienie projektów typu Central Bank Digital Currency (CBDC)

KRAJ	STAN PROJEKTU
	PRACE ZAAWANSOWANE
Bahamy	Trwają zaawansowane prace nad wdrożeniem CBDC Sand Dollar
Chiny	Od kwietnia 2020 r. prowadzone są intensywne testy pilotażowe cyfrowego juana (DC/EP) w płatnościach detalicznych
Kambodża	Dobiegają końca prace nad CBDC Bakong, tworzoną we współpracy z japońską firmą Soramitsu
Szwecja	Riksbank prowadzi zaawansowane prace nad e-krona z firmą Accenture
Turcja	Pilotaż e-liry ruszy w 2021 r., do obrotu może trafić w 2022 r.
	ETAP ANALIZ
Australia	Etap analiz
Brazylia	Etap analiz
Egipt	Etap analiz
Hongkong	Trwają intenstywne prace analityczne
Iran	Trwają zaawansowane prace analityczne
Islandia	Etap analiz
Kanada	Trwają zaawansowane prace analityczne
Korea Płd.	Od kwietnia 2020 r. trwają prace analityczne
Norwegia	Etap analiz
Rosja	Etap analiz
Ukraina	Przeprowadzono pilotaż dla e-hrywny
Unia Europejska	Od października 2020 r. EBC nasila prace nad cyfrowym euro
Urugwaj	Przeprowadzono pilotaż dla e-peso (2018)
USA	Rezerwa Federalna prowadzi intensywne prace analityczne i badawcze nad emisją CBDC dla płatności detalicznych
Wlk. Brytania	Bank Anglii przeprowadził analizy, których wyniki ma opublikować w 2021 r.
	PROJEKTY PORZUCONE
Dania	Projekt zarzucono, bo „korzyści będą mniejsze niż koszty".
Ekwador	Projekt zakończono po nieudanym pilotażu z lat 2014–2016.
Izrael	Prace nad e-szekielem zostały zawieszone do odwołania.
Szwajcaria	Projekt zarzucono, bo „korzyści będą mniejsze niż koszty".
Wenezuela	Projekt zakończono po nieudanym pilotażu PetroCoin.

Źródło: BIS, opracowanie własne

eprasa.pl 834741c86f

od jakiegoś czasu, znacznie wyprzedzając Chiny, Facebooka czy wszystkie kraje strefy euro – uważa prof. Krzysztof Piech, który był we wspomnianej grupie roboczej.

Czy CBDC będzie lepsza od bitcoina?

W kontekście powolnego wykluwania się narodowych walut cyfrowych w tle pojawia się oczywiście kwestia konkurencji z „prywatnymi" kryptowalutami, takimi jak bitcoin. Czy ludzie w swojej masie zaufają bardziej CBDC niż np. bitcoinowi, którego – jak wiadomo – nigdy nie będzie można dodrukować (podaż BTC jest ograniczona do 21 mln sztuk)? Czy wiarygodność emitenta to jedyna ewentualna przewaga CBDC nad bitcoinem i innymi kryptowalutami?

NBP wskazuje, że pieniądz banku centralnego jest pozbawiony ryzyka kredytowego i płynnościowego. „W porównaniach CBDC z walutami wirtualnymi (np. bitcoinem) podnosi się kwestię ograniczonego zakresu anonimowości użytkowników CBDC. Z kolei w porównaniach z pieniądzem bankowym (skrypturalnym) wskazuje się na – istotny dla konsumenta – brak komercjalizacji danych transakcyjnych gromadzonych przez bank centralny, a więc na większy zakres prywatności użytkowników CBDC. Istotne jest zatem, w jakim celu użytkownik będzie wchodził w posiadanie CBDC. Należy zakładać, że CBDC będzie bezpiecznym, wygodnym i szybkim instrumentem płatniczym do realizacji transakcji detalicznych przez konsumentów (w wielu przypadkach także nieubankowionych), którzy cenią takie cechy instrumentów płatniczych, chronią swoją prywatność, ale nie oczekują pełnej anonimowości względem emitenta" – wskazuje NBP.

„To, jak CBDC zostanie przyjęty w rzeczywistości przez społeczeństwa, zależeć będzie od wielu czynników, w tym od powszechnej dostępności i akceptowalności tego pieniądza w punktach handlowo-usługowych funkcjonujących stacjonarnie i on-line, sposobu zaprojektowania oraz świadomości użytkowników w kwestii różnic pomiędzy CBDC a pieniądzem bankowym, pieniądzem elektronicznym i walutami wirtualnymi. Przykłady nieudanego wprowadzenia CBDC w Ekwadorze i Wenezueli wskazują, że emitent musi się cieszyć zaufaniem, a system monetarny i gospodarka danego państwa powinny być stabilne, by wdrożenie okazało się udane" – mówią specjaliści z NBP.

Dr Huterski zauważa, że bitcoin i inne kryptowaluty prywatne nie nadają się np. do płacenia podatków oraz otrzymywania emerytur, stypendiów studenckich lub 500+, a nawet zaciągania i spłacania kredytu w banku. – Współcześnie aktywa nieakceptowane przez państwo jako pieniądz nigdy nie będą pieniądzem w pełnym tego słowa znaczeniu. Państwo może z łatwością powszechnie wylansować swoją e-walutę właśnie dzięki jej uniwersalności w porównaniu z prywatnymi kryptowalutami – uważa naukowiec z UMK w Toruniu. I wymienia inne zalety, jakimi mogą się pochwalić państwowe kryptowaluty na tle prywatnych: ustabilizowana siła nabywcza, dobre wpasowanie w istniejący system płatniczy, łatwa identyfikowalność emitenta, większe prawdopodobieństwo wsparcia prawidłowego funkcjonowania przez prawny i instytucjonalny system zabezpieczeń.

> Jeśli chiński bank centralny wyemituje swój cyfrowy pieniądz, to dość szybko w odpowiedzi pojawią się także e-dolar i cyfrowe euro

Prof. Piech ostrzega jednak przed państwowymi walutami cyfrowymi. – Niosą one wiele zagrożeń dla prywatności obywateli. Już teraz w niektórych krajach władze wiedzą wszystko o przelewach, jakich dokonują obywatele i firmy. Wprowadzenie obok kilkudziesięciu różnych platform bankowych kolejnej, która będzie je spajała, może jeszcze bardziej ułatwić inwigilację, choć też ograniczyć np. przekręty podatkowe czy zmniejszyć korupcję. Zatem ważną kwestią jest odpowiednia architektura, np. dopuszczenie w pełni anonimowych transakcji pomiędzy instytucjami zaufania publicznego – wskazuje naukowiec z Uczelni Łazarskiego.

Zdaniem prof. Piecha błędem będzie przywiązanie pieniądza cyfrowego do monopolu banku centralnego. – W historii społeczeństwa często płaciły wysoką cenę za psucie pieniądza przez władzę. W systemie technologii zdecentralizowanej blockchain istnieje rozproszona, demokratyczna kontrola nad wspólnym pieniądzem. Prywatny blockchain zwiększa bezpieczeństwo, zmniejsza uzależnienie od decyzji pojedynczych osób – wskazuje prof. Piech.

W każdym razie pieniądz cyfrowy banków centralnych nadchodzi. Na pewno nie zastąpi gotówki ani nie wyeliminuje prywatnych kryptowalut. Pytanie, czy wygra konkurencję z gotówką i bitcoinem oraz jego kuzynami, pozostaje otwarte. ●

eprasa.pl 834741c86f

GAZETA BANKOWA

NAJSTARSZY MAGAZYN EKONOMICZNY W POLSCE

ZAMÓW PRENUMERATĘ I OSZCZĘDZAJ!

TYLKO dla stałych czytelników
ceny niższe niż
w kiosku nawet do **20%**

ZAPŁAĆ MNIEJ ZA ROCZNĄ PRENUMERATĘ!

WIĘCEJ INFORMACJI www.gb.pl/prenumerata

ZAMÓWIENIA PRENUMERATY MOŻNA SKŁADAĆ:

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

eprasa.pl 834741c86f

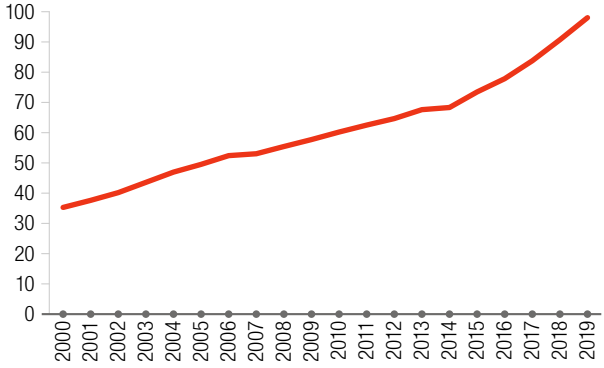
Cyfrowe euro

Pod koniec listopada 2020 r. w czasopiśmie „L'ENA hors les murs", wydawanym przez stowarzyszenie absolwentów prestiżowej paryskiej École Nationale d'Administration, ukazał się artykuł Christine Lagarde pt. „The future of money – innovating while retaining trust". Szefowa Europejskiego Banku Centralnego podaje w nim powody, dla których należy wprowadzić cyfrowe euro, i to jak najszybciej. Przedstawia też główne tezy dokumentu, który EBC opublikował nieco wcześniej, w październiku 2020 r., pt. „Report on digital euro".

Jej zdaniem cyfrowa transformacja wielu dziedzin życia zmusza także banki centralne do dostosowania się do tych zmian i digitalizacji pieniądza. Stąd intensyfikacja prac nad cyfrowym pieniądzem banków centralnych (Central Bank Digital Currency, CBDC). Przygotowywane cyfrowe euro będzie jeszcze mocniej integrowało gospodarki Europy i stanowiło uzupełnienie gotówki. Kluczowym problemem, który trzeba rozwiązać, jest jednak zapewnienie prywatności i bezpieczeństwa transakcji.

Christine Lagarde uważa, że kryzys pandemiczny przyśpieszył proces cyfryzacji gospodarki i zmienił preferencje konsumentów. Jeszcze przed nim, w 2019 r., liczba transakcji bezgotówkowych w państwach strefy euro wzrosła do 98 mld, a więc o 8,1 proc. Z kolei ich wartość osiągnęła poziom 162,1 bln euro. Ten dynamiczny wzrost pokazuje poniższy rysunek.

Liczba operacji bezgotówkowych w strefie euro (w mld)



Źródło: EBC

I prawie w połowie (48 proc.) były one realizowane za pomocą kart płatniczych, których wydano 572 mln (wzrost o 5,5 proc. r/r). Pozostała część to głównie przelewy on-line.

Z drugiej strony obieg gotówki rośnie jeszcze szybciej. Zgodnie z danymi EBC za rok 2020 jej wartość w krajach strefy euro pomiędzy styczniem a listopadem wzrosła o 10 proc., osiągając poziom 163,5 mld euro.

70 proc.

banków centralnych prowadzi prace nad cyfrowymi walutami

Christine Lagarde w roku 2018, kiedy była jeszcze dyrektorem zarządzającym Międzynarodowego Funduszu Walutowego, wygłosiła w Singapurze referat pt. „Winds of change: the case for new digital currency". Był ono promocją raportu „Casting light on Central Bank Digital Currency", w którym MFW przedstawił argumenty na rzecz digitalizacji pieniędzy. Wtedy mówiła, że cyfrowe waluty emitowane przez banki centralne pozwolą przezwyciężyć wykluczenie finansowe, zapewnić bezpieczeństwo transakcji i zachować ich prywatny charakter. Wydaje mi się, że żaden z tych argumentów do dzisiaj nie okazał się prawdziwy. Wykluczenie finansowe jest bowiem pochodną biedy, braku edukacji ekonomicznej i wykluczenia społecznego, a nie braku cyfrowych pieniędzy. Przecież żeby wykorzystać system M-Pesa w Kenii, trzeba umieć pisać, czytać i obsługiwać telefon komórkowy. Z kolei doświadczenia włamań do kilku znanych giełd wymiany kryptowalut (Mt. Gox, Zaif czy Coincheck) i kradzieży wartości setek milionów dolarów pokazują, jak bardzo ten świat cyfrowych walut jest bezbronny wobec ataków hakerów.

Wspomniany już raport EBC na temat postępów prac nad cyfrową wersją waluty euro podaje siedem argumentów za jej powstaniem. Po pierwsze, będzie ona wspierała procesy transformacji cyfrowej

eprasa.pl 834741c86f

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

europejskiej gospodarki oraz wzmacniała niezależność i autonomię Unii Europejskiej w obszarze płatności detalicznych. Po drugie, jest to odpowiedź EBC na słabnącą rolę gotówki i powstawanie różnych prywatnych rozwiązań w zakresie systemów płatności, np. PayPal. Cyfrowe euro powinno mieć nad nimi przewagę, będąc pozbawione ryzyka, łatwe w użyciu i efektywne, czyli gwarantujące odpowiednią szybkość transakcji. Po trzecie, powstanie tej waluty nie pozostawi przestrzeni do wykorzystania dla innych prywatnych, stabilnych walut cyfrowych (stablecoins). Po czwarte, cyfrowe euro pozwoli wzmocnić efektywność kanału transmisji polityki pieniężnej, co innymi słowy oznacza, że bank centralny będzie mógł łatwo narzucić wszystkim np. ujemne stopy procentowe, co do tej pory było bardzo trudne. Po piąte, według EBC cyfrowa waluta umożliwi zabezpieczenie systemów płatniczych przed skutkami katastrof przyrodniczych czy pandemii. Po szóste, wzrośnie rola euro jako waluty w rozliczeniach międzynarodowych. Wreszcie po siódme, emisja cyfrowego euro wpłynie na zmniejszenie kosztów funkcjonowania systemów płatniczych w Europie, zwłaszcza z punktu widzenia ochrony środowiska.

Skąd taka intensyfikacja prac nad cyfrowym pieniądzem banków centralnych (CBDC)? Myślę, że powodem jest poważna obawa przed rychłym wprowadzeniem przez różne korporacje międzynarodowe własnych kryptowalut o stabilnej wartości, tzw. stablecoins, których wartość jest gwarantowana przez waluty fiducjarne, np. euro czy dolar, albo przez aktywa takie jak złoto.

Do najbardziej groźnych konkurentów należy Libra. Już w czerwcu 2019 r., gdy globalny portal społecznościowy Facebook ogłosił plan wprowadzenia do obiegu waluty cyfrowej o tej nazwie, banki centralne USA, Francji, Szwajcarii i innych krajów oraz organy nadzorujące rynek finansowy wyraziły swój sprzeciw. Również ministrowie finansów państw Unii Europejskiej przyjęli w grudniu 2019 r. stanowisko, że prywatne waluty cyfrowe takie jak Libra nie powinny być obecne na terytorium UE ze względu na ryzyko, jakie stwarzają dla stabilności systemu finansowego. Chodzi o możliwość prania brudnych pieniędzy, finansowania handlu narkotykami, ryzyko defraudacji itp. Należy najpierw wprowadzić regulacje określające sposób funkcjonowania kryptowalut typu stablecoin.

Ten niepokój banków centralnych i regulatorów bierze się stąd, że Facebook jest potężną, globalną korporacją, o liczbie aktywnych użytkowników zbliżonej do 2,5 mld osób. Powstałaby więc alternatywna sieć płatnicza o zasięgu światowym z własną cyfrową walutą.

> **Christine Lagarde, szefowa EBC: Cyfrowa transformacja wielu dziedzin życia zmusza także banki centralne do dostosowania się do tych zmian i digitalizacji pieniądza**

Od 1 stycznia 2021 r. Facebook, aby odciąć się od budzącej kontrowersje Libry, dokonał zmiany nazwy waluty na Diem, a jej elektronicznej portmonetki – na Novi. Poza tym ogłosił, że jej wartość będzie gwarantowana przez rezerwy w dolarach amerykańskich, a nie w postaci koszyka walut (dolar, euro, funt brytyjski, dolar singapurski). Ze względu na liczbę użytkowników Facebooka w Europie może powstać największy fundusz rynku pieniężnego (MMF) na naszym kontynencie, o wartości sięgającej – jak wyliczył EBC – nawet 3 bln euro.

Według publikowanych raportów aż 70 proc. banków centralnych prowadzi prace nad cyfrowymi walutami. W tej grupie najwięcej doświadczeń ma Bank Szwecji w ramach projektu e-Krona oraz Bank Urugwaju, który pracuje nad e-Peso. Z kolei Bank Anglii podał, że współpracuje w tym obszarze z bankiem Kanady oraz Monetary Authority w Singapurze.

Uważam, że banki centralne, wprowadzając cyfrowe waluty, w poważny sposób zmienią sposób funkcjonowania systemu bankowego, ponieważ będą obsługiwać rachunki osób fizycznych i przedsiębiorstw. Zmianie ulegnie sposób prowadzenia polityki pieniężnej, a swoboda dysponowania własnymi środkami pieniężnymi przez obywateli zostanie w znacznym stopniu ograniczona.

Cyfrowe euro może być niestety kolejnym elementem budowy systemu całkowitej kontroli nad życiem mieszkańców naszego kontynentu, zgodnie z futurystyczną wizją Aldousa Huxleya z antyutopijnej powieści „Nowy wspaniały świat”. ●

eprasa.pl 834741c86f

Jeżeli będzie realizował się scenariusz globalnego odbicia gospodarki, wówczas zwiększy się popyt na aktywa rynków wschodzących, w tym na złotego – mówi Konrad Białas, główny ekonomista TMS Brokers

ROZMAWIAŁ
STANISŁAW KOCZOT

Trudniej przewidzieć notowania złotego

Pod koniec zeszłego roku bank centralny przeprowadził interwencje na rynku złotego. Wspomina o tym zresztą w komunikacie z posiedzenia Rady Polityki Pieniężnej. Dlaczego NBP zdecydował się na interwencje i co z tego wynika?.

Konrad Białas: Tak naprawdę nie znamy oficjalnego powodu, dlaczego bank centralny to zrobił. Według wypowiedzi członków Rady Polityki Pieniężnej, a także prezesa Adama Glapińskiego, RPP nie podoba się zbyt silny złoty, bo przeszkadza w realizacji polityki monetarnej, która ma wspierać wzrost gospodarczy. Można domniemywać, że interwencje miały na celu osłabienie złotego, by poprawić konkurencyjność eksportu. Biorąc jednak pod uwagę fakt, że interwencje pojawiły się w drugiej połowie grudnia, w okresie, w którym z punktu widzenia gospodarczego aktywność polskich przedsiębiorców nie jest wysoka, i skończyły się 31 grudnia, w dniu ostatniego fixingu, który ma znaczenie między innymi dla wyliczania wartości rezerw walutowych banku centralnego i ich przeszacowania, a tym samym wyznacza zysk banku, nie brakuje głosów, że był to zabieg nastawiony właśnie na osiągnięcie tego celu. Trzeba pamiętać, że bardzo duża część zysku banku może zasilić budżet.

Wpłata do budżetu państwa będzie niebagatelna, może sięgnąć nawet kilku miliardów złotych...

Jeżeli celem interwencji było podbicie rezerw, to ten cel się powiódł: według moich szacunków, gdyby nie doszło do osłabienia złotego o 3–4 proc., przeszacowanie rezerw walutowych mogłoby oznaczać stratę około 5 mld zł. Natomiast dzięki interwencji przeszacowanie generuje zysk w wysokości 10–11 mld zł. Ten skok o 15 mld zł robi swoje.

Jaki może być efekt tych interwencji, patrząc z punktu widzenia eksporterów? Czy przełożą się one na zwiększenie eksportu? Już teraz wyniki naszego handlu zagranicznego są bardzo dobre.

Eksport rośnie, ale nie z powodu wyjątkowo atrakcyjnego kursu złotego. Jest to wynik odbicia globalnej wymiany handlowej po załamaniu w ubiegłym roku. Wzrost eksportu dokonałby się niezależnie od poziomu notowań naszej waluty. Badania NBP wskazują, że kurs opłacalności eksportu znajduje się ok. 4,00 zł za euro. Gdyby nawet spadł o np. 20–30 groszy, nie stałoby się nic strasznego. Z drugiej strony trzeba pamiętać o importerach, dla których poziom 4,55–4,60 za euro już jest na granicy opłacalności.

eprasa.pl 834741c86f

Próbując pomóc jednej stronie, bardzo utrudniamy działania drugiej. Jeżeli ożywienie gospodarcze w Polsce i na świecie odbije się, popyt ze strony polskich konsumentów na dobra importowe będzie się poprawiał. Patrząc z tej perspektywy, interwencja na rynku złotego utrudnia realizację wydatków, a także rozwój tej części gospodarki, jaką są importerzy. Nie sądzę, by słaby złoty był jedynym środkiem na poprawę perspektyw polskiego ożywienia gospodarczego. Musimy patrzeć na wiele płaszczyzn, na jakich wzrost gospodarczy będzie się realizował.

Pojawiły się jednak opinie, że Polska osiągnęła status gospodarki z trwałą nadwyżką handlową. Wygląda więc na to, że eksport będzie dominował w naszej wymianie handlowej. Jeżeli dominacja eksportu staje się stałą tendencją polskiej gospodarki, to osłabienie złotego ma sens, i to patrząc w dłuższej perspektywie.

Owszem, jeżeli jednak eksport jest silny, to wpływy – które muszą być przewalutowane na złotego – w walucie zagranicznej są większe. Generuje to automatycznie większy popyt na polską walutę i prowadzi do jej systematycznego umocnienia. W normalnych warunkach rynkowych nie może dochodzić do sytuacji, w której zawsze będziemy utrzymywać słabszy kurs i generować wyjątkowe nadwyżki eksportowe. Taką sytuację mieliśmy w ostatnich latach w Chinach, ale wiązało się to z tym, że kurs juana był sztucznie utrzymywany na niskim poziomie przez chińskie władze. Teraz próbujemy w Europie doprowadzić do sytuacji szeroko krytykowanej na świecie.

Jak rynek zareagował na interwencje NBP? Wygląda na to, że potraktował je bardzo poważnie.

Jest to z pewnością straszak, który utrudnia umocnienie się złotego. Na tle walut rynków wschodzących złoty jest relatywnie tani, ponieważ został wyraźnie osłabiony pod koniec grudnia. Pierwszy tydzień stycznia był dla złotego dobry, bo nasza waluta wróciła z poziomu 4,62 do blisko 4,50 za euro. Pojawiły się obawy, czy przekroczenie granicy 4,50 nie będzie skłaniać NBP do bezpośrednich interwencji. Rynek się zatrzymał. Zapędy inwestorów spekulujących na złotym, liczących na umocnienie złotego, zostały przyhamowane. Sądzę, że poziom między 4,50 a 4,55 jest strefą przeczekania, kiedy rynek bada, na ile straszak w postaci komentarzy NBP ograniczy się do werbalnych interwencji, a na ile pójdą za nimi bezpośrednie działania na rynku walutowym. Myślę, że póki rynek nie atakuje poziomu 4,50, interwencji nie będzie. Patrząc z dłuższej perspektywy, warto zwrócić uwagę na to, że bankowi centralnemu będzie trudno walczyć z siłami rynkowymi. Jeżeli będzie realizował się scenariusz globalnego odbicia gospodarki, odreagowania kryzysu covidowego, znoszenia lockdownów, wówczas zwiększy się popyt na aktywa rynków wschodzących, w tym na złotego. Polska będzie mieć fundamenty wyjątkowo silne, ze wzrostem gospodarczym na poziomie 4–5 proc. w tym roku. Nasz rachunek bieżący na dużym plusie też będzie czynnikiem mocno wzmacniającym walutę i gospodarkę. Bardzo trudno będzie NBP zatrzymać rynek, który każdą oznakę taniego złotego potraktuje jako atrakcyjny punkt wejścia do gospodarki, której perspektywy uważane są za jedne z lepszych.

> Polska będzie mieć fundamenty wyjątkowo silne, ze wzrostem gospodarczym na poziomie 4–5 proc. w tym roku. Nasz rachunek bieżący na dużym plusie też będzie czynnikiem wzmacniającym walutę i gospodarkę

Inwestorzy lubią jasne sytuacje, chcą wiedzieć, jaka jest polityka banku centralnego. Czy z ich perspektywy rynek złotego jest przewidywalny?

Na pewno trudniej teraz będzie przewidzieć notowania złotego. Nie można polegać wyłącznie na wskaźnikach makroekonomicznych czy na obserwacji trendów globalnych. Dochodzi teraz czynnik niepewności związany z tym, w którym momencie do gry włączy się NBP i zechce zaburzyć realizowane trendy. Patrząc z obecnego poziomu notowań, 4,54 za euro, wydawać by się mogło, że złoty jest za tani i nadganiając inne waluty regionu, szczególnie emerging markets, powinniśmy znaleźć się niżej, w okolicach 4,46–4,45. Ale ponieważ już raz NBP nas postraszył, niedowartościowanie złotego będziemy nadganiać z opóźnieniem. Kierunek natomiast wydaje mi się przesądzony: trudno będzie opierać się globalnym warunkom rynkowym, które implikują to, jak powinien wyceniany być złoty. Moim zdaniem na poziomie poniżej 4,40 powinniśmy się znaleźć pod koniec 2021 r. Wydaje się, że w pierwszych tygodniach tego roku, cały czas mając na względzie to, czy bank centralny przejdzie od słów do czynów, kurs złotego może przyhamować przy 4,50. Spodziewam się jednak, że za kilka tygodni całkowicie zapomnimy o aktywności NBP, o ile nie będzie on walczył z rynkiem, nie będzie próbował prowadzić kosztownej gry, której tak naprawdę wygrać nie może. ●

fot. Mat/ prasowe

eprasa.pl 834741c86f

Giełdy w rytmie szczepionkowej gorączki

W ślad za Wall Street globalne rynki akcji w coraz większym stopniu poruszają się w rytm spektakularnych doniesień o kolejnych postępach w zakresie szczepień na COVID-19

KRZYSZTOF PĄCZKOWSKI

O ile jeszcze pod koniec 2020 r. emocje inwestorów rozpalały przede wszystkim doniesienia kolejnych koncernów farmaceutycznych o stopniu zaawansowania prac nad specyfikiem, który skutecznie zneutralizuje koronawirusa, o tyle obecnie rynki falują już w rytm informacji o postępie szczepień, które na całym świecie ruszyły na przełomie grudnia i stycznia, dając jednocześnie nadzieję na poprawę sytuacji w kolejnych miesiącach bieżącego roku. Warto wspomnieć, że amerykańskie koncerny Pfizer (wspólnie z niemiecką firmą BioNTech) i Moderna określiły skuteczność szczepionek, nad którymi pracowały, na ok. 95 proc. (rosyjski Sputnik starał się nawet przebić Pfizera, ogłaszając jeszcze wyższy wskaźnik – powyżej 95 proc.). 90-procentową skuteczność swojego preparatu zapowiada również brytyjska AstraZeneca, opracowująca szczepionkę wspólnie z Uniwersytetem Oxfordzkim.

Po tych informacjach światowe giełdy wpadły w euforię, choć – jak wiadomo – realia gospodarcze i fundamenty pod dalsze zwyżki nie uległy znaczącej zmianie. O rozbudzonych nadziejach, ale też wyczekiwaniu na możliwości sowitego zarobku, na rynkach mogła również świadczyć aktywność największych graczy. W tym gronie pojawił się np. guru amerykańskiej giełdy Warren Buffett, który po wyprzedaży udziałów w bankach i firmach lotniczych przystąpił do skupowania akcji spółek farmaceutycznych.

eprasa.pl 834741c86f

Licytacja podbija ceny

Według ekspertów najbliższe miesiące na rynkach akcji będą się toczyły właśnie pod dyktando doniesień oczekiwanych przez inwestorów nie tyle o postępach prac nad wdrożeniem poszczególnych specyfików do produkcji czy kolejnych rejestracjach i dopuszczeniach do obrotu, ile przede wszystkim o masowych szczepieniach populacji na całym świecie.

– Zachowanie rynków w ostatnich tygodniach wyglądało tak, jakby inwestorzy zachęceni perspektywą szczepień i potencjalnym sukcesem całego przedsięwzięcia, nie czekając na jakiekolwiek efekty, ruszyli do masowych zakupów akcji. W rezultacie przy nadal bardzo wyśrubowanych kursach przyśpieszyło to jeszcze budowę bańki spekulacyjnej wszech czasów. A pamiętajmy, że praktyczne skutki szczepień będą widoczne najwcześniej dopiero pod koniec drugiego lub trzeciego kwartału tego roku – podkreśla Piotr Kuczyński, analityk iWealth.

Wszystko to działo się oczywiście w rytm korzystnych dla rynku prognoz publikowanych przez największe banki inwestycyjne: Goldman Sachs, JP Morgan czy Morgan Stanley. Bankierzy zwiększyli również swoje oczekiwania co do dalszej poprawy koniunktury, szacując wartość indeksu amerykańskiej giełdy S&P 500 na 3,9 tys. pkt na przełomie grudnia i stycznia (na początku stycznia wartość indeksu przekroczyła 3 698 pkt).

– Jakby tego było mało, koncerny zaczęły podbijać stawkę, licytując skuteczność swoich preparatów. W efekcie po początkowej informacji Pfizera, że skuteczność jego szczepionki wynosi 90 proc., kolejny amerykański koncern – Moderna – poinformował, że w jego przypadku jest to 94,5 proc. Na to błyskawicznie zareagował Pfizer, ogłaszając skuteczność swojego produktu na 95 proc. – dodaje analityk iWealth.

Jego zdaniem te medialne wyścigi firm farmaceutycznych mogłyby się nawet wydać zabawne, gdyby nie to, że zostały bardzo poważnie potraktowane przez rynki i giełdowych inwestorów. Na efekty nie trzeba było długo czekać, a początkowo słabe nastroje na globalnych parkietach – dyktowane nadal obawami o przyszłość gospodarki w związku z pandemią COVID-19 – przerodziły się w nastrój euforii na Wall Street.

I odwrotnie, giełdowy rollercoaster ruszył w drugą stronę. Stało się to w momencie napływu informacji o problemach z mocami przerobowymi Pfizera i trudnościami z pozyskaniem odpowiedniego surowca do produkcji szczepionki.

Jak podkreśla Patryk Pyka, analityk Domu Inwestycyjnego Xelion, wystarczy tutaj prześledzić notowania z początku grudnia 2020 r. – Zauważmy, że indeksy przymierzały się wówczas do zakończenia kolejnej sesji rekordem notowań, gdy tymczasem pod koniec dnia The Wall Street Journal opublikował informacje, które zmroziły inwestorów za oceanem. Okazało się, że Pfizer nie jest w stanie dostarczyć jeszcze w 2020 r. pierwotnie planowanej liczby 100 mln dawek szczepionki na koronawirusa, lecz o połowę mniej – mówi ekspert.

Firma tłumaczyła sytuację tym, że niektóre partie surowców potrzebnych do wytworzenia specyfiku nie spełniały wyznaczonych standardów. Jednocześnie koncern zapewnił, że plany na rok 2021 nie ulegają zmianie i 1,3 mld partii szczepionek zostanie w tym okresie wyprodukowane zgodnie z harmonogramem.

Reakcja inwestorów pokazuje jednak jasno, jak istotne nadzieje pokładają w całym programie szczepień i jego potencjalnym wpływie na globalną gospodarkę.

– Ta właśnie informacja błyskawicznie cofnęła indeksy, wymazując mocne zwyżki wypracowane tylko podczas jednej sesji z kilkudniowych, pełnych euforii wzrostów – dodaje analityk DM Xelion.

Insiderzy sprzedają akcje

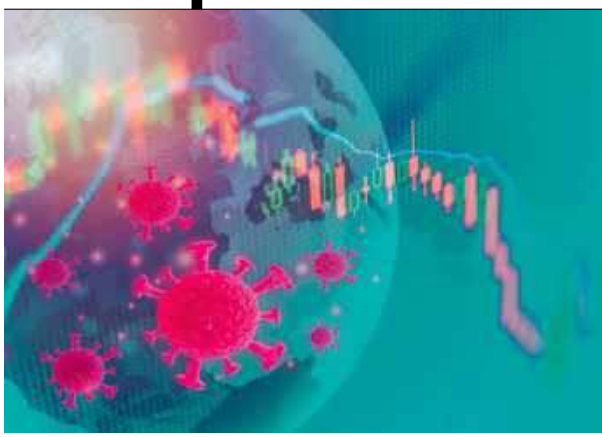
Z całą pewnością szokiem dla rynku okazały się też decyzje, jakie w zeszłym roku podjęli menedżerowie amerykańskich koncernów odpowiedzialnych obecnie za produkcję i dystrybucję szczepionek. Przypomnijmy, że w pierwszej połowie listopada 2020 r., tuż po ogłoszeniu informacji o skuteczności preparatu Pfizera i BioNTechu, prezes tego pierwszego Albert Bourla – wywołując wcześniej wybuch szaleństwa na giełdach informacją o wyprodukowaniu szczepionki – sprzedał błyskawicznie ponad 132 tys. akcji po prawie 42 dolary za sztukę. Tym samym zainkasował 5,56 mln dolarów i jednocześnie pozbył się 62 proc. posiadanych wcześniej udziałów.

Jakby tego było mało, po tej samej cenie swój pakiet ponad 43,6 tys. akcji sprzedała Sally Susman, wiceprezes Pfizera. Choć oboje potwierdzili, że udziały wystawione zostały zgodnie z wcześniej przygotowanym harmonogramem (a zbywał je niezależny zarządzający), to jednak w obu przypadkach dzień sprzedaży podbity spektakularną informacją okazał się szczytem notowań farmaceutycznej spółki. Z podobną sytuacją mieliśmy również do czynienia w przypadku Moderny, kiedy po ogłoszeniu pozytywnych rezultatów z testowej fazy szczepionki dyrektorzy koncernu odpowiedzialni za finanse i obszar medyczny także pozbyli się akcji wartych łącznie 30 mln dolarów. Działania menedżerów w obu przypadkach zostały mocno skrytykowane i jednocześnie postawiły pod znakiem zapytania choćby wiarę tychże insiderów, osób najlepiej zorientowanych w postępie badań i prac nad skutecznością szczepionki, w powodzenie wdrażanego projektu.

Z drugiej jednak strony stare giełdowe powiedzenie mówi: „kupuj plotki, sprzedawaj fakty". W myśl tej sentencji sprzedaż akcji tuż po ogłoszeniu tak ważnej dla rynku informacji – jednocześnie przy wielomiesięcznym wzroście ceny na fali domysłów i oczekiwań rynku – mogłoby się wydawać racjonalnym posunięciem

fot. Shutterstock (x2)

eprasa.pl 834741c86f



> Rynki uzależnione są nadal od bardzo taniego pieniądza, który jest masowo dystrybuowany przez sektor bankowy. A wiara w sukces szczepionki podbija dalej indeksy giełdowe

z punktu widzenia doświadczonego gracza giełdowego. – Choć w tym konkretnym przypadku może to wyglądać co najmniej dziwnie – stwierdza Piotr Kuczyński.

Szczepionkowe szaleństwo

– Warto jednak też prześledzić, jakie konsekwencje dla inwestorów wywołało samo początkowe ogłoszenie, że szczepionka Pfizera ma ponad 90-procentową skuteczność w porównaniu choćby z 60-procentowym wynikiem, jaki notują znane nam dotychczas specyfiki na grypę. Związane z tym zamieszanie okazało się mieć potężne konsekwencje dla inwestorów – w tym nie tylko dla rynku akcji, lecz także np. surowców – dodaje analityk iWealth.

Światowe indeksy wręcz zwariowały, a mało kto przejmował się w tym momencie lawinowym przyrostem zakażeń i dramatycznymi postępami pandemii na świecie. We Francji główny indeks giełdy CAC-40 wystrzelił o 7 proc., w Niemczech – XETRA DAX o ponad 5 proc., a WIG20 w Warszawie odnotował 4-procentową zwyżkę. W kolejnych dniach zwyżki indeksów były kontynuowane.

– W dniu opublikowania informacji przez Pfizera ropa naftowa zdrożała aż o 10 proc., natomiast złoto staniało o niemal 5 proc. Choć w obu przypadkach sam kierunek zmiany cen był prawidłowy, to jednak skala reakcji była już zdecydowanie przesadzona – uważa Piotr Kuczyński.

Z jednej strony w przypadku ropy gwałtownie wzrosły oczekiwania rynku związane z przyszłym zniesieniem gospodarczych lockdownów, powrotem do normalności i zwiększeniem popytu na paliwo. Z drugiej – spadek wartości złotego kruszcu oznaczał, że inwestorzy poczuli, iż stan największego zagrożenia mija – nie muszą więc już szukać bezpiecznych przystani (safe heaven) dla swoich środków finansowych, a taką właśnie jest złoto w okresie największych kryzysów.

– Co ciekawe, w wielu przypadkach ceny akcji spółek zajmujących się turystyką czy hotelarstwem podrożały błyskawicznie o kilkadziesiąt procent. Choć uważam, że w obecnej sytuacji długo jeszcze nie zobaczymy realnego wpływu szczepionki na gospodarkę lub ochronę zdrowia, a w efekcie również na najbardziej wrażliwe na pandemię sfery działalności oraz aktywności społecznej i gospodarczej – dodaje analityk iWealth.

I tu warto zwrócić uwagę choćby na opublikowany przez Pfizera kolejny elektryzujący komunikat z połowy stycznia tego roku – tym razem o ograniczeniu wcześniej zakontraktowanych dostaw dla całej Europy. Koncern uzasadnił to koniecznością wprowadzenia modyfikacji w fabryce w Belgii – tak, aby po zmianach istniała możliwość zwiększenia produkcji preparatu. I tu błyskawicznie pojawiły się reakcje inwestorów, a indeksy światowych giełd od razu uległy przecenie, podobnie jak surowce.

Eksperci są zgodni: szczepionkowej histerii nie można także analizować całkowicie w oderwaniu od pozostałych elementów giełdowej układanki.

– Pamiętajmy, że rynki uzależnione są od bardzo taniego pieniądza, który jest masowo dystrybuowany przez sektor bankowy. I tu dodatkowo wiara w sukces szczepionki pomaga w dalszym wzroście cen akcji wielu spółek, podbijając zarazem indeksy. Z kolei brak postępów we wdrożeniu specyfiku jest motorem napędowym dla technologicznych gigantów (z sektorów e-commerce, gier, social mediów, telekomunikacji), firm korzystających na lockdownie i pandemii, co również napędza wzrosty na Wall Street – mówi Piotr Kuczyński.

Według niego warto się przyjrzeć także fundamentom amerykańskiej giełdy. A tu, obserwując indeks S&P 500, uzyskujemy choćby wartość wskaźnika cena akcji do zysku na poziomie sięgającym ponad 27 (przy ustalonej w teorii inwestowania akceptowalnej wartości około 17). Już przed wybuchem pandemii kursy były mocno wyśrubowane i coraz częściej mówiło się o nadciągającej recesji.

Jednak dla banków inwestycyjnych w USA (podobnie, jak miało to miejsce podczas gwałtownej hossy i załamania rynku dot.comów na początku XX w. czy euforii i późniejszej bessy w 2008 r. wywołanej krachem amerykańskich hipotek w 2008 r.) również teraz potencjalnych zagrożeń nie widać na horyzoncie.

Analitycy JP Morgan Chase liczą na to, że jeszcze w połowie tego roku indeks S&P 500 osiągnie 4 tys. pkt. Z kolei Goldman Sachs prognozuje, że w latach 2021–2022 czeka nas dalszy wzrost głównego indeksu amerykańskiej koniunktury, odpowiednio do 4,3 tys. pkt oraz 4,7 tys. pkt (na sesji 15 stycznia wartość wskaźnika przekroczyła 3 768 pkt). ●

eprasa.pl 834741c86f

Jerzy Kwieciński jednym z wiceprezesów Banku Pekao SA

14 stycznia Rada Nadzorcza Banku Pekao powołała trzech wiceprezesów zarządu, którzy dołączą do wspólnej kadencji. Zostali nimi Błażej Szczecki i Wojciech Werochowski, dotychczas związani z bankiem, oraz **Jerzy Kwieciński**, który znajdzie się w składzie zarządu od 1 lutego 2021 r.

Błażej Szczecki od 2004 r. jest związany z Grupą Pekao. W latach 2018–2021 pełnił funkcję pełnomocnika Zarządu ds. Transformacji, a następnie pełnomocnika Zarządu ds. Strategii, odpowiedzialny m.in. za nadzór nad transformacją cyfrową i operacyjną oraz za kierowanie pracami nad Strategią Banku. W latach 2017–2018 kierował Pionem Transformacji i Usług w Banku, zarządzając m.in. IT i Operacjami.

Wojciech Werochowski jest menedżerem z 20-letnim doświadczeniem w bankowości, od trzech lat związany z Bankiem Pekao, z Pionem Bankowości Detalicznej. Przed dołączeniem do Pekao pracował w PKO BP, Citi Handlowym oraz Banku BPH.

Jerzy Kwieciński jest absolwentem Politechniki Warszawskiej i doktorem nauk technicznych. Ukończył również studia podyplomowe dla kadry kierowniczej w SGH w Warszawie. W latach 1993–2004 był pracownikiem Komisji Europejskiej w Przedstawicielstwie w Polsce i uczestniczył w pracach przygotowujących nasz kraj do członkostwa w Unii. W 2015 r. został powołany na stanowisko Sekretarza Stanu w Ministerstwie Rozwoju. W listopadzie 2015 r. – na pierwszego zastępcę Wicepremiera w Ministerstwie Rozwoju. Od stycznia 2018 r. sprawował urząd Ministra Inwestycji i Rozwoju, a od września 2019 r. jednocześnie funkcję Ministra Finansów, które pełnił do 15 listopada 2019 r. Od stycznia do października 2020 r. pełnił funkcję Prezesa Zarządu Polskiego Górnictwa Naftowego i Gazownictwa (PGNiG). Jest też laureatem Polskiego Kompasu „Gazety Bankowej" za rok 2019.

Źródło: Materiały prasowe

45,5 proc.

o tyle spadł w skali roku zysk netto sektora bankowego wraz z oddziałami zagranicznymi w okresie styczeń–listopad 2020 r. i wyniósł 7,89 mld zł. Na koniec listopada 2020 r. 18 banków (7 komercyjnych i 11 spółdzielczych) wykazało łączną stratę w wysokości 1,1 mld zł. Banki te miały ok. 7,7-procentowy udział w aktywach sektora. Pozostałe banki w sektorze wykazały łącznie zysk w wysokości 8,7 mld zł

Źródło: Dane KNF

KNF: wstrzymać dywidendę w bankach

Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) zaleciła w połowie stycznia największym z polskich banków wstrzymanie wypłaty dywidendy z zysku w I połowie 2021 r. i niepodejmowanie przez banki w I połowie 2021 r., bez uprzedniej konsultacji z Komisją, „innych działań pozostających poza zakresem bieżącej działalności biznesowej i operacyjnej, mogących skutkować obniżeniem bazy kapitałowej". Wśród banków znalazły się m.in. PKO Bank Polski, Bank Pekao, ING Bank Śląski, Santander Bank Polska oraz mBank.

Nowy Generalny Inspektor Informacji Finansowej

Premier Mateusz Morawiecki powołał wiceministra finansów **Sebastiana Skuzę** na stanowisko Generalnego Inspektora Informacji Finansowej. Urząd ten stanowi główny element polskiego systemu przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu.

Sebastian Skuza jest absolwentem Wydziału Prawa Europejskiej Wyższej Szkoły Prawa i Administracji oraz Szkoły Głównej Handlowej. Kierunek Finanse i bankowość ukończył na SGH w 1997 r., w 2002 uzyskał stopień doktora nauk ekonomicznych i habilitację w 2016 r. Od 20 lat związany z instytucjami publicznymi oraz instytucjami rynku finansowego.

Sebastian Skuza

fot. Andrzej Wiktor, mat. prasowe Ministerstwa Finansów

Oprac. Sek

eprasa.pl 834741c86f

Fabryka zapałek w Czechowicach-Dziedzicach ma zostać zlikwidowana z powodu problemów finansowych, do których przyczyniła się także epidemia koronawirusa

fot. PAP/Andrzej Grygiel

Zgasł biznes z zapałem

Zapadła decyzja o zamknięciu ostatniej w Polsce fabryki zapałek. Akcjonariusze fabryki w Czechowicach-Dziedzicach 26 listopada podjęli uchwałę o likwidacji zakładu, który w 1921 r. wyprodukował pierwsze zapałki w wolnej Polsce. 100 lat później, w lutym 2021 r., ich produkcja zakończy się nieodwołalnie

MAŁGORZATA DYGAS

Chińczycy byli pierwsi – około 500 r. n.e. używali „ognistego patyka" – sosnowej gałęzi umoczonej w siarce. W 1805 r. Jan Christian Chancel, asystent francuskiego chemika Luisa Thénarda, suchą szczapkę włożył do szklanego naczynia ze stężonym kwasem siarkowym i podczas wyjęcia z roztworu doszło do zapłonu. Produkcja tego typu zapałek była zbyt droga, a w czasie używania często zdarzały się poparzenia. Jednak niewiele lat później, w 1826 r., angielski aptekarz John Walker stworzył zapałkę do pocierania o papier ścierny: główkę zrobił z mieszanki chloranu potasowego, siarczku antymonu i krochmalu.

Na początku lat 30. XIX w. pojawiły się w Europie zapałki z główkami z białego fosforu. Zaczął je produkować Anglik Samuel Jones; dodawał do łebka zapałki nadtlenek ołowiu pokryty gumą izolującą od powietrza, który po energicznym potarciu o dowolną powierzchnię, np. podeszwę buta, powodował, że fosfor płonął. Nazywano je „zapałkami Lucyfera" lub „promieniem Prometeusza". Wydzielały jednak trującą substancję i były zakazane w wielu krajach jako przyczyna ciężkich chorób.

Zastosowanie czerwonego fosforu stało się przełomem w wytwarzaniu zapałek: łebki zawierały dodatek mieszanego szkła i gumy jako lepiszcza. Podobny był skład draski. Autorami stosowanego do dzisiaj wynalazku byli Szwedzi, bracia Johan i Carl Lundström, którzy w 1855 r. uruchomili w Jönköping produkcję tzw. zapałek szwedzkich. Pakowali je do pudełek z szufladką, umieszczając na nich etykietę o producencie.

Zapałki przez wiele dekad były artykułem pierwszej potrzeby. Wykorzystywano je niemal wszędzie, bo powszechne były wtedy lampy naftowe, świece, kuchnie i piece na drewno oraz węgiel, a palacz przypalał papierosa zapałkami, a nie zapalniczkami.

W czołówce peletonu

W 1845 r. w Sianowie koło Koszalina (Królestwo Prus) powstała mała manufaktura wytwarzająca zapałki. Po II wojnie światowej były to Sianowskie Zakłady Przemysłu Zapałczanego, a od 1995 r. Polmatch Zakłady Przemysłu Zapałczanego w Sianowie. Fabryka została postawiona w stan upadłości w 2007 r.

eprasa.pl 834741c86f

Na większą skalę zapałki na obecnych terenach Rzeczypospolitej zaczęto produkować w 1881 r. Wtedy powstały Częstochowskie Zakłady Przemysłu Zapałczanego (na etykiecie pudełek znalazł się charakterystyczny czarny kot). Fabryka została założona w 1882 r. przez dwóch Niemców pochodzących z Wrocławia – Karola von Gehliga i Juliana Hucha. W 1910 r. firmę z Częstochowy kupiło Towarzystwo Akcyjne Sachs i Piesch z Tomaszowa Mazowieckiego. Fabryka zapałek kilkakrotnie zmieniała właścicieli. W 1912 r. nabyło ją Petersburskie Towarzystwo Akcyjne W.A. Łapszyn z zarządem na Królestwo Polskie w Warszawie. W 1913 r. wybuchł pożar, który zniszczył większość drewnianych hal produkcyjnych. Jednak fabrykę szybko odbudowano. W 1930 r. na jej terenie wybuchł ponownie pożar, który uszkodził znaczną część maszyn oraz budynków.

W 1945 r. częstochowskie zapałki dostały się, jak inne przedsiębiorstwa, pod zarząd państwa ludowego. Sześć lat później, w 1951 r., ponownie została zmieniona nazwa na Częstochowskie Zakłady Przemysłu Zapałczanego. Przedsiębiorstwo przekształcono w akcyjną spółkę pracowniczą w 1997 r. Nie odniosła ona sukcesu na rynku – w 2002 r. w pomieszczeniach fabryki utworzono muzeum, a w 2013 r. ogłoszono upadłość tej placówki.

Bystrzyckie Zakłady Przemysłu Zapałczanego, niegdyś krajowy potentat obejmujący 45 proc. rynku zapałek, także nie sprostały gospodarczej transformacji. Na skutek likwidacji BZPZ powstała spółka Bystrzycka „Zapałka" SA (1999 r.), w formie akcjonariatu pracowniczego. W wyniku dalszej restrukturyzacji części majątku dawnego przedsiębiorstwa państwowego została sprzedana włoskiemu producentowi zapałek i powstała firma Euromatch Sp. z o.o., wytwórca zapałek reklamowych, luksusowych wyrobów zapałczanych. Przez lata firma w formie aliansu współpracowała z Częstochowskimi Zakładami Przemysłu Zapałczanego. Miało to pomóc w zablokowaniu ekspansji konkurencyjnej firmy z Czechowic-Dziedzic, ale się to nie udało. Natomiast fabryka z Czechowic do pewnego czasu trzymała się dziarsko...

Monopol ze szwedzkim fundamentem

Niecały rok po odzyskaniu przez Polskę niepodległości, we wrześniu 1919 r., Rada Narodowa Księstwa Cieszyńskiego wydała postanowienie o zatwierdzeniu statutu Towarzystwa Akcyjnego dla wyrobu zapałek „Silesia". W następnym roku rozpoczęto budowę fabryki, a w marcu 1921 r. ruszyła produkcja. Była to czwarta fabryka zapałek powstała na obecnych ziemiach Rzeczypospolitej, po zakładach w: Sianowie (1845), Częstochowie (1881) i Bystrzycy Kłodzkiej (1897).

Kiedy ruszyła produkcja zapałek w Czechowicach, na światowych rynkach brylował Szwed Ivar Kreuger, którego idée fixe było zawładnięcie światową produkcją zapałek – dobrem codziennym, aczkolwiek luksusowym (patrz ramka). Jego oko padło też na Polskę, potrzebującą kapitału, aby odbudować, a właściwie zbudować, nasz przemysł – całą gospodarkę.

Przedsiębiorczy Szwed na początku odkupił 45 proc. akcji największej polskiej fabryki Towarzystwa Akcyjnego dla Wyrobu Zapałek „Silesia" w Czechowicach, o zdolności produkcyjnej zapałek 46 tys. skrzyń rocznie. Kreuger wprowadził ceny dumpingowe, jednocześnie złożył propozycję wybranym właścicielom odkupu akcji towarzystwa. W połowie 1924 r. kredytował Zjednoczone Polskie Fabryki Zapałek: „Błonie", „Mszczonów"

Propaganda na etykietach

Przez lata komunizmu etykiety na pudełkach od zapałek były nalepką informacyjną, dekoracyjną lub propagandową. Przedstawiały m.in. zabytki i pomniki, portrety sławnych postaci, herby miast wojewódzkich, stroje i motywy ludowe. A także hasła: „Zbierajmy stonkę ziemniaczaną"; „Myj się po pracy"; „Tęp muchy" czy słynne „Zapałki + dziecko = pożar". Etykiety opracowywała komórka wzornictwa w Gdańsku, drukowano je w Bielsku – rocznie niemal 100 różnych wzorów. Jeszcze w latach 70. XX w. w kioskach sprzedawano zestawy dla kolekcjonerów.

fot. NAC

Polski Monopol Zapałczany – wzory etykietek na pudełka z zapałkami

eprasa.pl 834741c86f

Ivar Kreuger

fot. Wikipedia

Śmierć Króla zapałek

Najbogatszy Europejczyk lat 30. XX w. figuruje niemal we wszystkich źródłach pod pseudonimem „Król zapałek". Był nim Ivar Kreuger, Szwed (1880–1932), którego okrzyknięto „dziadkiem przekrętów"; po latach uznano go za twórcę instrumentów pochodnych. Zarabiał na amerykańskich inwestorach, aby udzielać pożyczek europejskim rządom w zamian za monopol w przemyśle zapałczanym.

Dzięki nieprawdopodobnemu zmysłowi biznesowemu 40-letni Ivar Kreuger zdominował rynki kilkunastu państw. W 1922 r. kontrolował niemal cały rynek produkcji i sprzedaży zapałek w północnej Europie i państwach nadbałtyckich. Ponieważ w Polsce, Niemczech, we Francji oraz w Hiszpanii jeszcze go nie było, przedsiębiorczy Szwed opracował sposób na zmonopolizowanie przemysłu zapałczanego także w wymienionych państwach. Zaoferował pomoc finansową krajom, które znalazły się w tarapatach finansowych, w zamian za monopol na produkcję zapałek. W tygodniku „Time" w marcu 1932 r. napisano, że w 1925 r. Kreuger pożyczył polskiemu rządowi kolosalną wtedy kwotę 6 mln dolarów, co i tak było znikomą sumą w porównaniu ze 125 mln dolarów pożyczonymi Niemcom w 1929 r.

Wraz z krachem giełdowym w USA, który zapoczątkował Wielki Kryzys, runęły także podstawy do prowadzonych przez Kreugera operacji finansowych; „Król zapałek" został bankrutem i popełnił samobójstwo 12 marca 1932 r.

i „Bracia Stabrowscy". W jego gestii było w tym czasie ponad 70 proc. zdolności produkcyjnej polskich zakładów wytwarzających zapałki.

W lipcu 1925 r. Sejm przyjął w trzecim czytaniu ustawę o monopolu zapałczanym. Przeważyły argumenty premiera Grabskiego, że 6 mln dolarów pożyczki z konsorcjum Ivara Kreugera (w zamian za ustanowienie monopolu) zostanie przeznaczone na pomoc dla powodzian oraz górników z zamykanych kopalń w związku z załamaniem się eksportu do Niemiec. Dla Kreugera uzyskanie wyłącznej koncesji na produkcję i sprzedaż zapałek w Polsce było wielkim sukcesem – prestiżowym i finansowym. Przez kilkanaście lat prawo dystrybucji zapałek w naszym kraju należało do znajdującej się w rękach Kreugera szwedzko-amerykańskiej Spółki Akcyjnej dla Eksploatacji Państwowego Monopolu Zapałczanego. Skarb państwa zagwarantował sobie 50 proc. udziału w zyskach przedsiębiorstwa oraz roczny czynsz dzierżawny w wysokości 5 mln zł.

Niepohamowany w swoich apetytach Kreuger chciał utrzymać monopol zapałczany; zaczął od podwyżki ceny i „odchudzenia" liczby sztuk w pudełku: w 1931 r. cena opakowania wzrosła z 7 do 11 gr, a liczba zapałek zmniejszyła się z 60 do 48. A trzeba wiedzieć, że w 1930 r. statystyczny Polak zużywał ponad 1,1 tys. zapałek rocznie. Państwo czerpało jednak coraz mniejsze wpływy z monopolu (w 1929 r. było to 16 mln zł, dwa lata później już tylko 6 mln zł). Zamiast uruchamiać nowe inwestycje, zamknięto 15 zakładów produkujących zapałki, a pracę straciło 2 tys. osób. Eksport zmalał z 21,5 tys. do ledwie 2 tys. skrzyń. W latach 1936–1939 dochody z monopolu zapałczanego wynosiły zaledwie 0,4–0,5 proc. wpływów do budżetu państwa.

28

zapałek (mniej niż pudełko) zużył w 2019 r. statystyczny Polak. W 1930 r. potrzebował ponad 1,1 tys. zapałek rocznie

W dwudziestoleciu międzywojennym w zakładzie pracowało niemal 700 robotników, w tym wiele dzieci. Już w pierwszym roku działania spółki dwukrotnie wybuchały strajki z powodu niskich płac, a w czasie strajku w 1924 r. fabryka była unieruchomiona przez sześć miesięcy. Ten czas wykorzystano na wymianę parku maszynowego. Dlatego zakłady w Czechowicach-Dziedzicach stały się najnowocześniejszą tego typu fabryką w Polsce, z największą zdolnością produkcyjną. Fabryka wpisała się w tożsamość Czechowic-Dziedzic, o czym świadczy m.in. jej współczesne hasło promocyjne – „Miasto z zapałem".

Wojna zwiększyła popyt

W czasie okupacji fabryka znajdowała się pod nadzorem niemieckim i nadal produkowała zapałki, w tym szturmowe dla potrzeb III Rzeszy. W kwietniu 1945 r. w fabryce w Czechowicach ruszyła produkcja zapałek, tych zwykłych, najbardziej poszukiwanych. Pracownikom płacono w naturze, ale chętnych nie brakowało, bo zapałki były dobrem bardzo poszukiwanym.

eprasa.pl 834741c86f

Do 1951 r. zakład w Czechowicach należał do reaktywowanego Polskiego Monopolu Zapałczanego, po czym przejął go zarząd Przemysłu Płyt, Sklejek i Zapałek, a następnie Zjednoczenie Przemysłu Płyt, Sklejek i Zapałek.

Polskie wyroby eksportowano do Europy, Ameryki Południowej, Afryki i Azji. Zapotrzebowanie na zapałki było wówczas ogromne i wciąż wzrastało: aby pokryć bieżące potrzeby w kraju, trzeba było nawet ograniczyć eksport do Arabii Saudyjskiej, Afganistanu, Burundi, Konga, Nowej Zelandii. W Polsce wytwarzano wówczas rocznie 425 tys. skrzyń (jednostka rozliczeniowa), a każda zawierała 3750 pudełek, co oznacza miliardy zapałek.

Wypalił się kapitał

Po przemianach ustrojowych w 1989 r. czechowicka fabryka produkowała poniżej możliwości ze względu na załamanie rynku i napływ tanich zapałek z krajów poradzieckich. Przedsiębiorstwo Państwowe Czechowickie Zakłady Przemysłu Zapałczanego zostało przekształcone w spółkę akcyjną – Fabryka Zapałek „Czechowice" SA. W 2011 r. warszawska spółka PCC Consumer Products kupiła za prawie 13,56 mln zł od Skarbu Państwa 85 proc. akcji Fabryki Zapałek „Czechowice" w Czechowicach-Dziedzicach – poinformował w komunikacie resort Skarbu Państwa. Spółka PCC nabyła 850 tys. akcji firmy, płacąc za jedną 15,95 zł. Umowę sprzedaży podpisali minister skarbu Aleksander Grad, minister SP oraz ówczesny prezes PCC Consumer Products Sp. z o.o., spółki wchodzącej w skład międzynarodowej grupy z centralą w Niemczech (PCC SE z Duisburga).

Produkcja zapałek w Sianowie

fot. PAP

Jak działa zapałka

Zapałka, przedmiot służący do rozpalania ognia, patyczek z drewna (rzadziej z pasków tektury), nasączony w całości lub części substancją ułatwiającą spalanie. Przez dziesięciolecia używano zapałek fosforowych. Główki współczesnych zapałek są pokryte łatwopalną masą składającą się z chloranu potasu, siarczku antymonu, siarki, barwników i zmielonego szkła nadającego główce szorstkość, by zwiększyć tarcie. Zapałka ulega zapłonowi wyłącznie wskutek energicznego potarcia główki o szorstką powierzchnię zwaną draską, która zawiera fosfor czerwony, zmielone szkło i spoiwo. Potarcie główką zapałki o draskę powoduje wzrost temperatury do ok. 200°C i zapłon. Najczęściej spotykana w Polsce zapałka ma długość 43 mm i grubość 1–1,5 mm.

rys. Shutterstock

Jednak fala zmian cywilizacyjnych – oświetlenie elektryczne, inny styl życia eliminujący palenie itp. – zgasiła prężny niegdyś biznes. Wystarczy powiedzieć, że w 2019 r. statystyczny Polak zużywał 28 sztuk zapałek, mniej niż pudełko, czyli 40 razy mniej niż w latach 30. XX w. Padały więc fabryki wytwarzające zapałki. Fabryka w Czechowicach-Dziedzicach, jeden z największych producentów w Europie, ogłosiła upadłość 26 listopada 2020 r.

Decyzję o likwidacji PCC Consumer Products Czechowice podjęto w związku z trudną sytuacją ekonomiczną zakładu spowodowaną malejącym popytem na zapałki oraz trudnościami związanymi z epidemią COVID-19. Proces likwidacji potrwa kilka miesięcy, w czasie których zostaną spełnione wszystkie zobowiązania wobec pracowników i kontrahentów likwidowanego zakładu. Zakończenie produkcji ma nastąpić do końca lutego 2021 r. Zatem kto żyw, niech kupuje polskie zapałki na zapas i na pamiątkę... ●

Źródła: m.in. www.gazetacz.com.pl; strona www. Bystrzyckich Zakładów Przemysłu Zapałczanego; www.money.pl – Jacek Cwetler, „Zapałkownia"; Łukasz Klimaniec, „Koniec zapałkowni w Czechowicach-Dziedzicach"; www.naszemiasto.pl; https://biznes.interia.pl/gospodarka/news; Przemysław Semczuk, „Magiczne dwudziestolecie", 2014; strona www Muzeum Produkcji Zapałek w Częstochowie; „Przegląd Techniczny" z 2019 r.; SJP

eprasa.pl 834741c86f

Zima we włosach...

Każdy kocha szusować i odpowiednio dbać o narty czy zmarznięte dłonie. Ale co z włosami pod kaskiem? No i co z nimi, jeśli nie jesteśmy aktualnie w Szwajcarii ani w Tatrach, ale w drodze do pracy?

PAWEŁ ZIĘBA
stylista, trener fryzjerstwa, ekspert L'Oréal

Niskie temperatury, opady deszczu i śniegu, wiatr – to czynniki bardzo negatywie wpływające na nasze włosy, a nawet na same cebulki.

Często się zdarza, że wychodzimy z domu z niedosuszonymi włosami, co owocuje tym, że się przesuszają, a niekiedy nawet łamią. Zamarzająca woda zwiększa swoją objętość i kiedy dzieje się to we włosach, może dojść do ich rozerwania, a w najlepszym przypadku do uszkodzenia i przesuszenia. Włosy, które zostały przemrożone, stają się mniej odporne i łatwo się niszczą od szalika lub płaszcza (tak, zwykłe tarcie włosów o ubranie też je uszkadza!).

Oprócz włosów możemy przemrozić same cebulki, czyli macierz, z której wyrasta włos. Dzieje się tak, kiedy eksponujemy głowę na mróz bez odpowiedniego zabezpieczenia, np. czapką. Mimo że dziennie tracimy średnio 50 do 100 włosów, zimą wypadanie może się nasilić.

Krew to wspaniały płyn ustrojowy, który – cyrkulując po naszym organizmie – odpowiada za transport wartości odżywczych czy tlenu. Podróż zaczyna się od aorty, przez tętnice, aż po maleńkie naczynia włosowate – kapilary odżywiające nasze cebulki włosowe, które podczas przemrożenia skóry głowy zawężają się, a co za tym idzie – nie mogą dostarczyć tlenu i pożywienia do macierzy włosa. Efekt: włosy odcięte od wartości odżywczych wypadają. Nie natychmiast – mogą wypaść na wiosnę. Ten prosty (i ciekawy) mechanizm klarownie uświadamia nam, dlaczego tak ważne jest nakrycie głowy przy niskich temperaturach.

Jak możemy zapobiegać negatywnym skutkom mrozu? Po pierwsze, czapka – zawsze! Mamy dostępną całą paletę różnych nakryć głowy, fasonów, rozmiarów i stylów pasujących do oficjalnych okryć wierzchnich, przez sportowe, aż po te bardziej „teatralne". Nakrycie głowy powinno być wykonane z naturalnych tkanin (wełna, bawełna), o luźnym splocie, aby skóra głowy mogła swobodnie oddychać, nie uległa przegrzaniu i się nie pociła (tak może się zadziać w przypadku czapek z materiałów syntetycznych).

Odżywianie: „w zdrowym ciele, zdrowy duch", ale i zdrowe włosy. Zbilansowana dieta jest podstawą. Jeśli brak nam możliwości stosowania takiej diety, to pamiętajmy o suplementacji środkami aptecznymi, które uzupełnią ewentualne braki.

Mycie wykonywać należy delikatnymi środkami (bez agresywnych substancji myjących takich jak SLS czy SLES). Świetnie się sprawdzają emolienty, a w odżywkach składniki takie jak aloes, kwas hialuronowy, pantenol. Dostępne są również całe serie kosmetyków przeznaczone do stosowania w określonych warunkach atmosferycznych. Warto sięgać po oleje, które oprócz połysku i gładkości zabezpieczą włosy przed zimnem, wilgocią oraz tarciem (o płaszcz czy pod kaskiem). Po umyciu dokładnie wysuszmy włosy i najlepiej nie wychodźmy natychmiast z domu – rozgrzana skóra głowy sprzyja przeziębieniu, więc najpierw wysuszmy włosy, a następnie zajmijmy się śniadaniem – nie odwrotnie.

Biorąc pod uwagę to, że w naszym kraju mamy maksymalnie trzy miesiące mrozów, warto się przyłożyć do odpowiedniej pielęgnacji włosów i ich zabezpieczenia, aby przez pozostałe dziewięć móc się cieszyć pięknymi, bujnymi puklami. ●

eprasa.pl 834741c86f

Krem na chłody

Wiatr, mróz, deszcz i śnieg, a w domu ciepłe i często suche powietrze – to może wygenerować naszej skórze problemy, a nam wyraźny dyskomfort. Bez dobrze dobranego kremu ani rusz!

Poczucie suchości, ściągnięcia, zaczerwienienia i łuszczenia się naskórka. To konsekwencje nie dość dobrego nawilżenia skóry. Poza dyskomfortem dla naszego samopoczucia tworzy to warunki do powstawania przedwczesnych zmarszczek i przyśpiesza procesy starzenia się skóry. Główną przyczyną jest niedostateczne utrzymanie prawidłowej bariery wodno-lipidowej skóry. Najprostszą bronią, by tego uniknąć, będzie dobrej jakości krem, który zabezpieczy skórę i ją odżywi. Jak go dobrać? Oto pięć reguł.

ADAM PIEKUT
kosmetolog, ekspert firmy Paweł Zięba Hair Design

Po pierwsze, dobrze dopasuj konsystencję kremu do rodzaju skóry. Dla skór tłustych i mieszanych niech będzie to konsystencja kremu o lekkiej formule. Dla suchych i wrażliwych – zdecydowanie podpowiadamy krem gęsty. Uwaga, dla ułatwienia kremy na mroźne dni producenci oznaczają namalowanymi na opakowaniu płatkami śniegu lub/i informacją, że ten kosmetyk jest przeznaczony do stosowania zimą.

Po drugie, w kremie szukaj składników takich jak: kwas hialuronowy, ceramidy, kwasy tłuszczowe, gliceryna, witaminy A i E, koenzym Q10, aloes, alantoina, wyciągi z naturalnych olejków, np. arganowy czy z pestek dzikiej róży.

Po trzecie, zamiast żelu do oczyszczania skóry użyj mleczka lub płynu micelarnego. Dzięki takiej zamianie warstwa lipidowa nie ulegnie wysuszeniu i unikniemy kłopotów.

Po czwarte, po każdym prysznicu lub kąpieli w wannie nie zapominaj o nałożeniu mleczka czy balsamu na ciało. Tu polecę mój ulubiony kosmetyk, którym jest masło do ciała z pestek mango. Ma ono bardzo dobre właściwości gojące. Dlatego stosuje się je w przypadku owrzodzeń, ran, popękanej skóry, pęknięć ust, popękanych pięt itp. Jest bogate w przeciwutleniacze, zmiękcza, nawilża i wygładza szorstką skórę. Zapobiega uszkodzeniom po pobycie na ostrym słońcu, wysuszeniu skóry i powstawaniu zmarszczek. Ogranicza degenerację komórek skóry i przywraca jej elastyczność. Jednym słowem: cudowny kosmetyk.

Po piąte, zimą nie zapominajmy o dłoniach: nigdy nie wychodźmy na dwór bez wcześniejszego użycia kremu do rąk i nałożenia miękkich rękawiczek. Popękana skóra na rękach to nie tylko problem estetyczny, lecz otwarte wrota dla bakterii i wirusów. Szczególnie teraz, gdy musimy używać częściej preparatów do dezynfekcji dłoni, które w składzie nierzadko zawierają spirytus.

Jeśli mamy trochę czasu, możemy zrobić sobie domowe spa. Potrzebne będą białe bawełniane rękawiczki i dobrej jakości krem do rąk lub – tak jak polecałem w punkcie 4. – masło z pestek mango. Dodatkowo miseczka z ciepłym mlekiem wymieszanym z dużą łyżeczką naturalnego miodu.

Oto przepis: zanurz dłonie w ciepłym mleku z miodem (4–8 razy); opłucz je pod wodą, osusz; dokładnie nanieś krem lub inny środek na dłonie; po kilku minutach nałóż bawełniane rękawiczki i zostaw je na kilka dłuższych chwil lub na całą noc. Ciepło, które zatrzymają bawełniane rękawiczki, będzie potęgowało wchłanianie i regenerację zniszczonej suchej skóry dłoni. Bawełniane rękawiczki można kupić w popularnych drogeriach.

A co w gabinecie? Ten czas jest idealny do tego, by przygotować gładkie nogi na lato! Można bez przeszkód wykonywać laserową depilację. Pamiętajmy, że takie zabiegi wymagają serii, byśmy zdążyli przed latem.

Bez problemów możemy kształtować swoją sylwetkę dzięki masażom, nie tylko manualnym. W szczególności dzięki masażowi próżniowemu, zwłaszcza jeśli dany aparat posiada w głowicy RF (fala radiowa, która skraca włókna kolagenowe) i światło podczerwone. Możemy niezmiennie korzystać z zabiegów wypełniających kwasem hialuronowym i wszelkiego rodzaju mezoterapii, takich jak: osocze bogatopłytkowe, CO_2 (karboksyterapia), mezoterapia Dermapenem. Doskonale jest ten czas przeznaczyć na inwazyjne zabiegi typu laser frakcyjny czy silne terapie kwasami chemicznymi. Po nich nasze spacery na dworze powinny być krótkie, szczególnie w pierwszych dniach po zabiegu. ●

fot. Shutterstock (×2)

eprasa.pl 834741c86f

Zakupy 2.0

Nowoczesny model zakupów on-line modnej odzieży, butów, dodatków bez dwóch zdań ma znacznie więcej plusów niż minusów. Nie da się jednak ukryć, że większość z nas coraz mocniej tęskni za tradycyjnymi sklepami i zakupami…

ANGELIKA JÓZEFCZYK

Zakupy poprzez portale internetowe stały się najpopularniejszą metodą, z której korzystamy. Według badań obecnie najczęściej zakupów dokonujemy poprzez urządzenia mobilne; w drugiej kolejności są to większe urządzenia przenośne, np. laptopy. Internetowe zakupy przeżywają swój dynamiczny rozwój spowodowany poprzez ogólnoświatowe obostrzenia pandemiczne, które wprowadziły praktycznie wszystkie państwa.

Zdecydowanie zakupy przez internet nie zastąpią nam doświadczenia, które towarzyszy oglądaniu danej rzeczy na żywo, możliwości sprawdzenia jej, przymierzenia i skorzystania z rady doświadczonego sprzedawcy. Są jednak również znaczące plusy. Robiąc tylko kilka kliknięć, możemy dokonać zakupu u marki dostępnej w sklepie na drugim końcu świata. Przedmiot w większości przypadków zostanie nam dostarczony w kilka dni roboczych. Mamy też możliwość zwrotu, jeżeli ubranie nie leży tak, jak powinno, lub różni się od tego prezentowanego na ekranie. Butiki on-line najczęściej oferują bardziej bogaty asortyment niż butiki stacjonarne. Możemy wybierać w rozmaitych wariantach, np. kolorystycznych, przeszukiwać produkty podobne pod względem rodzaju lub sprawdzić coś zupełnie nowego. Genialne rozwiązanie! Zakupy internetowe oszczędzają nasz czas, który możemy przeznaczyć na inne zajęcia. Co więcej, możemy bez problemu sprawdzić opinię innych osób na temat produktu, którym jesteśmy zainteresowani i nad którego zakupem się zastanawiamy.

eprasa.pl 834741c86f

fot. Aleksander Ikaniewicz (×5)

Marki prześcigają się w tym, by zwrócić uwagę potencjalnego klienta, często kusząc atrakcyjnymi zdjęciami, oferują rabaty czy limitowane kolekcje produktów.

Ten nowoczesny model bez dwóch zdań posiada więcej plusów niż minusów. Nie da się jednak ukryć, że większość z nas tęskni za tradycyjnymi zakupami. Głównie, jeżeli mówimy o zakupach w kontekście podróży zagranicznych, np. do Włoch czy innych państw, w których imponujące wystawy na witrynach stają się nawet w wyjątkowych przypadkach pokazami sztuki współczesnej – zaproszeniem do odwiedzenia indywidualnego świata marki. Trzeba też pamiętać, że stacjonarne butiki to miejsce pracy dla ogromnej liczby osób: od terminujących tam studentów, po doświadczonych sprzedawców, którzy niejednokrotnie są znakomitymi doradcami, oraz pozostałe powiązane osoby, które nie są potrzebne przy zakupach on-line.

Pewne jest jedno – czas pandemii przynosi zmiany, których efekt ukaże się w całej okazałości po jej ustaniu. Miejmy nadzieję, że tradycyjny biznes zdoła współistnieć z potęgą e-commerce. ●

eprasa.pl 834741c86f

Przywódcy czasów digitalizacji

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

Nie dość, że pandemia mimo szczepionki nie daje jednak za wygraną, to dochodzi do zmiany przywództwa w dwóch najważniejszych dla nas krajach, mianowicie w USA i w Niemczech. Przed falą prac politologicznych skupmy się na charakterystyce przywództwa Angeli Merkel i Donalda Trumpa. Chodzi o wstępną analizę stylów rządzenia, która może coś powiedzieć również o możliwościach zarządzania bankiem.

Z początku się wydaje, że Angela Merkel w stanie czystym spełnia wymogi stawiane przywódcy przez współczesnych guru od zarządzania. W ich pracach możemy przeczytać o nadejściu epoki postheroicznego przywódcy. Ma go cechować sztuka dochodzenia do konsensu i umiar, a przywódca ma być jedynie katalizatorem potrzebnym do podjęcia najważniejszych decyzji. Natomiast Trump zdecydowanie nie pasuje do tych wizji współczesnego przywódcy. Z Białego Domu zawsze było słychać głos: „I am a Hero!". O wszystko też można posądzać Trumpa, ale nie o umiarkowanie.

Przyjrzyjmy się jednak ich rzeczywistemu stylowi rządzenia. Choć Merkel rządziła 16 lat i właśnie przestała być szefową CDU, a Trump był prezydentem tylko jedną kadencję, to chyba każdy przyzna, że tych dwóch przywódców w sposób zdecydowany nadało własny charakter polityce obu krajów.

Merkel utrzymała się przy władzy przez dwie dekady, doskonaląc swą strategię rządzenia. Polega ona, jak chcą teoretycy zarządzania, na wsłuchiwaniu się w głosy tych, którzy mają problemy do rozstrzygnięcia. To oni są stale zapraszani do Urzędu Kanclerskiego, tam przedstawiają, na czym polega problem, z którym się zmagają, pani kanclerz cierpliwie słucha, nie wtrącając się, a na końcu, zdobywając rozeznanie, formułuje swoje stanowisko. Dzięki temu nigdy nie wpada na miny. Najciekawsze, że w obliczu znacznych różnic stanowisk co do strategii przez każdego z zaproszonych wszyscy w ostateczności skłonni są z nią się zgodzić, choć nikt na początku nie zaakceptowałby jej stanowiska. Tak więc pani kanclerz „daje się wygadać", a potem i tak jej stanowisko jest obowiązujące, i można głosić, że powstało przecież „w wyniku konsultacji". Co również ciekawe, potrafi ona nikogo nie zrażać i każdy ma przeświadczenie, że sam również współdecyduje o polityce rządowej. Przy czym w ogóle nie jest pryncypialna, przeciwnie – jest bardzo pragmatyczna. By zrealizować swoje plany, potrafi odpuszczać w sprawach mniej istotnych, a na arenie międzynarodowej Niemcy za jej rządów nigdy nie obrały kursu konfrontacyjnego. Przez samych Niemców, dla których najwyższą wartością jest pokój i dobrobyt, zwana jest pieszczotliwie „Mutti" („Mamuśka"), która tak wszystko załatwi, by można było dalej żyć w komforcie. Ten styl rządzenia nazwałbym postheroicznym matriarchatem.

Z drugiej strony mamy mocny styl rządzenia Trumpa. Tym bardziej zauważalny w USA i na świecie, że polityk ten jest, co przyznają mu nawet jego przeciwnicy, świetnym mówcą i właściwie można go nazwać pierwszym trybunem ludowym epoki digitalizacji. W ciągu swej kadencji pisane przez niego nieraz kilka razy dziennie na Twitterze krótkie wiadomości tekstowe czy dłuższe na Facebooku docierały na ekrany milionów fanów i przeciwników. Po epoce teflonowych polityków zszokowani reporterzy relacjonowali z Białego Domu o jego odważnym łamaniu tabu w polityce międzynarodowej. W odróżnieniu od Merkel podejmował on decyzje sam lub w bardzo wąskim gronie zaufanych doradców, którzy prawdopodobnie ze względu na ekspansywną osobowość Trumpa zdolni byli mu jedynie przyklaskiwać. Miał też dar szybkich wypowiedzi, nie zawsze opartych na sprawdzonych informacjach, szczerego deklarowania swoich sympatii i antypatii czy podejmowania bez wahania radykalnych decyzji. Trump, stojąc na pozycjach tradycyjnych wartości, zraził do reszty lewicę zwaną w USA liberałami i nowy IT-biznes, czyli te dwa ośrodki aspirujące do sprawowania rządu dusz. Tego rodzaju styl rządzenia wiąże się również z niebezpieczeństwem, które ostatecznie pogrążyło Trumpa. Nie dał sobie powiedzieć, że największym jego wrogiem od grudnia 2019 r. jest wirus, i zlekceważył jego rozprzestrzenianie się. W efekcie liczba zgonów z powodu pandemii osiąga pod koniec stycznia wielkość ofiar wojennych USA w II wojnie światowej. Odwołanie do konserwatywnie nastawionej części społeczeństwa amerykańskiego okazało się za małą siłą, by pozostał u władzy, gdyż naraził się całej reszcie. Styl rządzenia Trumpa był próbą przywrócenia heroicznego zarządzania w epoce digitalizacji.

Dwie silne osobowości, dwa style rządzenia – czy te wzorce mogą być wskazówką w zarządzaniu bankiem? ●

REKLAMA 34/1020/F

eprasa.pl 834741c86f

Człowiek Wolności 2020

tygodnika SIECI

2020 Prezes PKN ORLEN
Daniel Obajtek

Daniel Obajtek buduje siłę naszego państwa. Skutecznie tworzy wielki koncern, który będzie zdolny do podjęcia globalnych wyzwań.
W ten sposób wznosi architekturę polskiej wolności.

Partner Strategiczny:

PGE Polska Grupa Energetyczna

Partnerzy Główni:

Bank Pekao

TOTALIZATOR SPORTOWY | 65 LAT TOTALIZATORA SPORTOWEGO

Partner:

arp Agencja Rozwoju Przemysłu S.A.

eprasa.pl 834741c86f

Photo by
Tomasz Szykulski,
Kearney, Warsaw

W niepewnych i trudnych czasach, jesteśmy bankiem rozwiązań

kearney.pl

KEARNEY