Piątek-Wtorek
22-26 grudnia 2023

www.pb.pl

Puls Biznesu

Puls Biznesu
2024
pb.pl/subskrypcja

Pamiętaj
o przedłużeniu subskrypcji
Pulsu Biznesu na 2024 r.

Zadzwoń **22 333 98 32**
lub napisz **prenumerata@pb.pl**

CZYTAJ TO, CO SIĘ LICZY

cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)
NR **245** (6502) INDEKS 349 127 WYD. A+B

dane z godz. 18.00 z 21.12

USD 3,94 PLN	**EUR** 4,33 PLN	**CHF** 4,60 PLN	**WIG20** +0,09%	**DAX** −0,27%

WIELKI SKOK BLIKA

W rozpoczętym właśnie wyścigu o europejski rynek płatności weźmie udział polski PSP, operator systemu Blik. Lada dzień z usług firmy, którą kieruje Dariusz Mazurkiewicz, skorzystają dwa słowackie banki. Dzięki temu przed ekspansją i przejęciami na większych i bardziej lukratywnych rynkach operator zdobędzie cenne doświadczenie w kraju strefy euro. Konkurencja jest jednak mocna i międzynarodowa, a plany może zniweczyć także Komisja Europejska, która ma własną wizję paneuropejskiego systemu płatności. ▸4-5

PulsInwestora

Akcje dadzą godziwy zysk

Piotr Dmuchowski, wiceprezes TFI PZU, uważa, że widmo globalnej recesji się oddaliło, a akcje po bardzo udanym 2023 r. trochę zwolnią, ale wciąż będą szły w górę. ▸12

PulsDnia

Dwa miliardy na sieci trakcyjne

PGE Energetyka Kolejowa chce pożyczyć 950 mln zł z EBI i zainwestować prawie 2 mld zł w infrastrukturę. Zdaniem ekspertów pociągi pojadą szybciej i częściej. ▸2

PulsDnia

AtomStore napędzi IAI w Polsce

Twórcy platformy IdoSell z portfela MCI ruszyli na krajowe zakupy. Dzięki przejęciu chcą powalczyć o obsługę największych firm e-commerce, a w portfelu mają już HalfPrice i DeeZee. ▸6

PulsDnia

Jabil rośnie na dopingu

Dostawca rozwiązań produkcyjnych z USA dołożył do zakładów produkcyjnych w Polsce centrum badawczo-rozwojowe. Inwestycję, która może przekroczyć pierwotne plany, grantem wsparł rząd. ▸8

PulsFirmy

Który mechanizm bardziej się opłaci

Fundacje rodzinne są coraz popularniejsze, zwolenników zdobywa też estoński CIT. Co będzie korzystniejsze? To zależy od planów dotyczących działalności operacyjnej. ▸10

9 771427 685354

PulsDnia

Redaktor wydania
Katarzyna Latek

PGE Energetyka doda prędkości pociągom

Zrepolonizowana spółka planuje pożyczyć z EBI 950 mln zł na inwestycje za 1,9 mld zł. Zyskają pasażerowie

Katarzyna Kapczyńska
k.kapczynska@pb.pl

PGE Energetyka Kolejowa, czyli dawna PKP Energetyka, odkupiona niedawno przez krajowy koncern energetyczny od funduszu CVC Capital Partners, kontynuuje inwestycyjny maraton. Zamierza pozyskać 950 mln zł kredytu z Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) na inwestycje o wartości 1,9 mld zł.

„Celem projektu jest budowa i modernizacja podstacji trakcyjnych i kabin sekcyjnych, w tym budowa linii energetycznych i infrastruktury niezbędnej do zaopatrzenia w energię elektryczną sieci kolejowej w Polsce. Program inwestycyjny obejmuje kilka projektów o napięciu do 110 kV" – czytamy w odpowiedzi PGE Energetyka Kolejowa na pytania PB.

Przedstawiciele grupy informują, że źródłem finansowania będą także fundusze operacyjne wygenerowane przez kolejową spółkę. Nie planuje ona natomiast wykorzystania dotacji unijnych do inwestycji, które miałby kredytować EBI. Bank spodziewa się, że ich realizacja usprawni podróżowanie koleją.

Korzyści z poprawy napięcia

„Oczekuje się, że projekt pośrednio podniesie jakość usług kolejowych świadczonych w Polsce, a także będzie promował podróżowanie koleją, a tym samym powinien wzmocnić zrównoważony transport zgodnie z celami UE" – czytamy na stronie EBI.

INWESTYCJE NA KREDYT: PGE odkupiła energetyczną spółkę kolejową od amerykańskiego funduszu za 5,9 mld zł. 4 mld zł w tej kwocie stanowił dług zaciągnięty na inwestycje. Obecnie spółka stara się o kredyt na kolejne projekty. [FOT. ADOBE STOCK]

Podobnie uważają eksperci. Michał Beim z Instytutu Sobieskiego zwraca uwagę na plany dotyczące realizacji projektów o napięciu 110 kV.

– Tego typu inwestycje zwiększą przepustowość sieci kolejowej. Dzięki temu będzie można zagęścić siatkę połączeń – mówi Michał Beim.

Zdarza się, że z powodu zbyt niskiego napięcia pociągi muszą jeździć z niższą prędkością niż dopuszczalna na danym odcinku torów. Michał Beim twierdzi, że dzięki inwestycjom, które ma wykonać PGE Energetyka Kolejowa, pociągi będą mogły jeździć szybciej.

Obligacje dla PKP PLK

Strumień pieniędzy na inwestycje może popłynąć nie tylko do energetycznej firmy. Na zastrzyk kapitału czekają PKP Polskie Linie Kolejowe. Rząd w ramach autopoprawki do przyszłorocznego budżetu zaproponował dokapitalizowanie zarządcy infrastruktury kolejowej w przyszłym roku papierami skarbowymi o wartości 1,3 mld zł. Wczoraj w Sejmie zaplanowano pierwsze czytanie budżetu, ale do czasu zamknięcia tego wydania PB jeszcze się nie zakończyło.

Żonglowanie funduszami na kolej z obligacji skarbu państwa trwa już od kilku tygodni. W listopadzie rząd PiS zaakceptował wart ponad 49 mld zł program utrzymania sieci kolejowej przez PKP PLK do 2028 r. © Ⓟ

Ryanair tnie 150 tys. miejsc z Modlina

Irlandzki przewoźnik stawia sprawę jasno: bez wieloletniej umowy nie będzie rósł. Z podwarszawskiego portu znika jeszcze pięć tras, trzy z nich pojawią się na Lotnisku Chopina.

Już we wrześniu Ryanair, który z 36 proc. rynku jest w Polsce największą linią lotniczą, zapowiedział, że w zimowej siatce będzie ciąć trasy z Modlina. Teraz zapowiedział kolejne cięcia.

– We wrześniu zredukowaliśmy ofertę o 20 proc. i 10 tras. Od 8 stycznia 2024 r. zredukujemy ją o kolejne 20 proc. Znikną loty do Edynburga, Ammanu, Helsinek, Neapolu i Rygi. Mniejsza będzie częstotliwość lotów do Bari, Katanii i Treviso. Łącznie zniknie 150 tys. miejsc – mówi Jason McGuinness, dyrektor handlowy Ryanaira.

Zapowiedziane w tym roku cięcia oznaczają, że Modlin straci 15 połączeń, a na 16 Ryanair zmniejszy częstotliwość. Niektóre trasy, w tym do Bolonii, Liverpoolu, Neapolu i Wiednia, będzie realizował z Lotniska Chopina. Modlin będzie jedynym polskim portem, w którym w przyszłym roku Ryanair nie urośnie.

1,6
mln Tylu pasażerów obsłużyło lotnisko w Modlinie w pierwszym półroczu 2023...

14,9
proc. ...a tyle wyniósł wzrost r/r.

– Planowaliśmy dostawienie do bazy ósmego samolotu, ale zdecydowaliśmy, że dodamy go do bazy w Krakowie. Mój zespół przegląda rozkład z Modlina na 2024 r. W najlepszym wypadku utrzymamy tam ruch na tym samym poziomie. To słaby wynik, bo w Polsce planujemy wzrost o 15 proc. W najbliższej dekadzie zamierzamy urosnąć z 18 mln pasażerów, których będziemy mieć w tym roku, do 40 mln – mówi Jason McGuinness.

W 2024 r. Ryanair będzie mieć w polskich bazach 42 samoloty wobec 24 przed pandemią, kiedy przewiózł 12,5 mln pasażerów. Liczba tras urosła z 200 do 300.

We wrześniu, gdy Irlandczycy ogłosili pierwsze cięcia, negocjowali z portem nową umowę. Poprzednia, 10-letnia, kończąca się 30 września 2023 r., przewidywała, że jeśli przewoźnik przewiezie powyżej 3 mln pasażerów, płaci za jednego 5 zł. Port wprowadził od października nowy cennik, w którym opłata podstawowa wynosi 37 zł, a przy obsłużeniu powyżej 2,5 mln pasażerów spada do 6 zł (średnio jest to jednak 18-20 zł, bo stawka jest obniżana stopniowo).

– Nie zawarliśmy wieloletniej umowy z zarządem Modlina, choć deklarowaliśmy podwojenie liczby pasażerów do 6 mln. Ryanair jest jedyną linią, która rośnie. W Europie jest wiele lotnisk, którym bardzo zależy na współpracy z nami, a liczba miejsc wciąż jest o 10 proc. niższa niż przed pandemią. W 2024 r. będzie jeszcze gorzej ze względu na problemy z silnikami Pratt & Whitney w airbusach, które zmniejszą ofertę linii o 5-10 proc. Dlatego wiele lotnisk, które dotychczas nie były zainteresowane współpracą, przychodzi do nas z propozycją wieloletnich umów – podkreśla Jason McGuinness.

– Ryanair jest dla nas ważnym klientem i zrobię wszystko, żeby pozostał w Mazowieckim Porcie Lotniczym Warszawa-Modlin, odstępując od planów redukcji liczby połączeń – mówi Grzegorz Hlebowicz, członek zarządu lotniska w Modlinie. © Ⓟ

Małgorzata Grzegorczyk
m.grzegorczyk@pb.pl

TECHNOLOGIE

Superkomputer wesprze europejską naukę i przemysł

MareNostrum 5, najnowszy europejski komputer, jeden z 10 najpotężniejszych na świecie, od marca będzie dostępny dla nauki i przemysłu. Szczytowa wydajność komputera zaprojektowanego specjalnie w celu rozwiązywania złożonych problemów naukowych wynosi 314 petaFLOPS-ów. MareNostrum 5 jest wyposażony w najbardziej zaawansowane akceleratory, co zaspokoi potrzeby powstających platform AI. Jest też najbardziej ekologicznym superkomputer w Europie – wytwarzane przez niego ciepło będzie ogrzewało budynek, w którym się znajduje. Koszt nabycia i utrzymania superkomputera to 151 mln EUR, z czego 50 proc. pochodzi z UE, a 50 proc. z konsorcjum pod przewodnictwem Hiszpanii, do którego należą również Portugalia i Turcja. [DI, PAP]

KOMENTARZ EKONOMICZNY

Nastroje w handlu najlepsze od niemal czterech lat

IGNACY MORAWSKI
główny ekonomista „Pulsu Biznesu"

Spłynęło ostatnio trochę gorszych danych z sektora handlowego w Polsce. Wskazują, że ożywienie nie przebiega być może tak szybko, jak oczekiwaliby najwięksi optymiści. Wygląda to jednak na szum w danych. Firmy handlowe czują ogień i szykują się na falę popytu związaną z rosnącymi płacami i transferami. Wskaźniki nastrojów mierzone ankietami szybko się poprawiają – w przeciwieństwie do innych sektorów w gospodarce.

W czwartek GUS podał dane o sprzedaży detalicznej, która nieoczekiwanie obniżyła się w listopadzie. Sprzedaż w cenach stałych była o 0,3 proc. niższa r/r i jednocześnie na podobnym poziomie co w październiku (zmiana miesięczna po oczyszczeniu z sezonowości). Miesiąc wcześniej sprzedaż rosła o niemal 3 proc. r/r i 1 proc. m/m. Listopad był pewnym rozczarowaniem wobec prognoz, które wskazywały na kontynuację wzrostu z poprzednich miesięcy.

Uwagę zwraca fakt, że wciąż nie obserwujemy ożywienia w sprzedaży dóbr trwałych: elektroniki, sprzętu RTV/AGD, mebli. Roczny spadek sprzedaży w tym segmencie handlu przekracza 10 proc., a z miesiąca na miesiąc wolumeny są systematycznie coraz niższe. Dzieje się tak mimo że w badaniach konsumentów widać wyraźnie rosnącą skłonność do dużych zakupów. Możliwe, że musimy jeszcze poczekać, by zobaczyć to w twardych danych sprzedażowych. Niewykluczone, że gospodarstwa też czekają z decyzjami na początek roku.

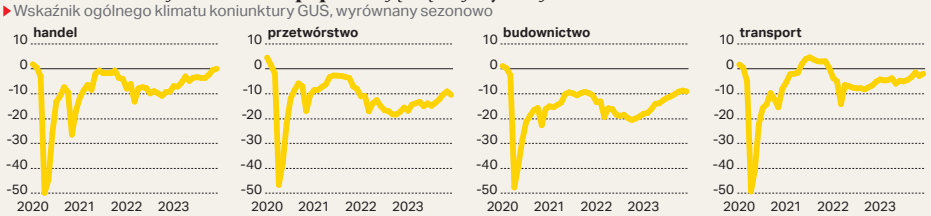
Słabsze dane z handlu absolutnie nie powinny natomiast być traktowane jako wykolejenie konsumpcji ze ścieżki ożywienia. Nastroje firm handlowych są coraz lepsze. W czwartek GUS opublikował wyniki comiesięcznej ankiety prowadzonej wśród przedsiębiorstw, na podstawie której powstają wskaźniki koniunktury. Wskaźnik dla handlu detalicznego rośnie najszybciej ze wszystkich sektorów i jest na najwyższym poziomie od lutego 2020 r., czyli ostatniego miesiąca przed pandemią. Przedsiębiorcy czują zapewne, że popyt klientów rośnie z powodu coraz szybszego realnego wzrostu wynagrodzeń, nadchodzących podwyżek w budżetówce, podniesienia transferu 800+ i płacy minimalnej. Nie ma chyba siły, która przy takiej konfiguracji czynników zatrzymałaby ożywienie konsumpcji.

Jednocześnie w innych sektorach nastroje są nieco gorsze. Można zauważyć, że na tle historycznym najsłabsze nastroje panują w przetwórstwie, które jest relatywnie najmocniej związane z popytem zagranicznym. Jest to spójne z obserwacją, którą już wiele razy tu przytaczałem, że popyt zagraniczny w tym momencie kuleje. Niezłe są nastroje w budownictwie, choć ostatnio nieznacznie się pogorszyły. W tym sektorze pewnym ryzykiem jest wygasanie od stycznia inwestycji z finansowanych z ram budżetowych UE na lata 2014-20 (wedle zasady n+3). Ostatnie dane pokazują jednak, że bardzo solidnie zaczyna rosnąć budownictwo mieszkaniowe. Pewną poprawę widać w transporcie i logistyce. Niestety GUS nie rozbija wyników na poszczególne branże, ale można przypuszczać, że poprawa odczuwalna jest głównie w transporcie pasażerskim, a mniej w transporcie towarów. Pierwszy jest związany z popytem konsumentów, drugi z eksportem, który kuleje.

Dziś im bliżej polskiego konsumenta jest firma, tym lepiej. Im bliżej zachodnioeuropejskiego – tym gorzej. © Ⓟ

W handlu nastroje biznesowe poprawiają się najszybciej

▶ Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury GUS, wyrównany sezonowo



Źródło: GUS

Posco inwestuje w Brzegu

Koreański koncern zbuduje fabrykę rdzeni do silników napędowych i skorzysta ze zwolnień podatkowych.

Nareszcie! O planowanej przez Posco w Polsce inwestycji PB informował najpierw w maju, a potem w listopadzie. Firma rozważała kilka lokalizacji. Ostatecznie wybrała Brzeg w województwie opolskim.

– Spółka Posco Mobility Solution Poland otrzymała decyzję o wsparciu. Zainwestuje 183,6 mln zł w fabrykę rdzeni do silników napędowych wykorzystywanych w produkcji samochodów elektrycznych, hybrydowych i wodorowych – mówi Piotr Wojtyczka, prezes Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej (WSSE).

Według wcześniejszych informacji firma zamierzała zainwestować 100 mld KRW (316 mln zł), budowa zakładu miała ruszyć w drugim półroczu 2023, a pierwszy etap miał się zakończyć w 2025 r. Harmonogram nieco się zmienił.

– Rozpoczęcie inwestycji jest planowane na kwiecień 2024 r., a uruchomienie produkcji w ostatnim kwartale 2025 r. Pełną moc produkcyjną zakład ma osiągnąć pod koniec 2026 r. – mówi Piotr Wojtyczka.

Firma zbuduje fabrykę na kupionej od WSSE działce. Zadeklarowała, że zatrudni co najmniej pięć osób, a docelowo około 24. Powstanie zakład produkcyjny, hala magazynowa i część biurowa. Posco zamierza produkować część statyczną i część rotacyjną rdzeni do silników elektrycznych. Rdzeń silnika trakcyjnego odpowiada za 40 proc. kosztów produkcji silnika elektrycznego auta. Silnik to 15 proc. kosztów produkcji samochodu, droższe są tylko baterie (ok. 30 proc.). Rdzenie Posco są wykorzystywane w autach elektrycznych m.in. firm Hyundai i Kia.

W 2022 r. Posco otworzyło w Bukowicach niedaleko Brzegu Dolnego w województwie dolnośląskim zakład recyklingu baterii, w którym przetwarza rocznie 7 tys. ton odpadów z fabryki LG Energy Solution Wroclaw. Inna spółka holdingu, założona w 1994 r. firma inżynieryjno-budowlana Posco E&C, inwestuje w spalarnie śmieci. W 2016 r. zbudowała ekologiczną spalarnię odpadów w Krakowie, w 2020 r. podpisała umowę na rozbudowę Zakładu Unieszkodliwiania Odpadów Komunalnych na warszawskim Targówku.

Firma Posco Mobility Solutions została założona w 2020 r. Produkuje m.in. elementy do elektrycznych aut i zatrudnia 950 osób.

Posco Holdings to piąty na świecie producent stali, który zatrudnia 38,1 tys. pracowników. Jest notowany na NYSE. [MAG] © Ⓟ

OGŁOSZENIE 47903

Innoresearch Lab sp. z o.o.
oferuje na sprzedaż wierzytelności (należności) jej przysługujące
o łącznej wartości nominalnej w wysokości 50 319 911,42 zł,
wartości rynkowej określonej na kwotę 1 477 181,22 zł i wartości likwidacyjnej w
wysokości 1 255 604,93 zł.
Cena minimalna: 2 000 000,00 zł.
Składanie ofert do 15.01.2024 r.
Szczegóły ogłoszenia znajdują się pod nr tel.: **+48 12 222 34 98**
bądź adresem e-mail: office@innoresearch.eu
www.dawro.pl

OGŁOSZENIE 47906

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W OLSZTYNIE

informuje, że w siedzibie Oddziału przy ul. Kasprowicza 1, na tablicy informacyjnej, wywieszony został wykaz nw. nieruchomości przeznaczonej do oddania w użyczenie:

Augustów, ul. Wybickiego 2, działka nr 3727 o pow. 0,3130 ha zabudowana budynkiem o pow. uż. 1 243,80 m².

Szczegółowe informacje: www.amw.com.pl, tel.: 89-536-31-37.

Oddział Regionalny AMW w Olsztynie
ul. Kasprowicza 1 10-219 Olsztyn
tel. 895363100; fax. 895363180
olsztyn@amw.com.pl www.amw.com.pl

WYKAZ

OGŁOSZENIE 47876

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO W KRAKOWIE

informuje, że ogłasza III przetarg ustny nieograniczony na sprzedaż nieruchomości w KRAKOWIE przy ul. KROWODERSKICH ZUCHÓW

KW Nr KR1P/00277517/4, Obr. K-44 (Krowodrza)

Nieruchomość gruntowa niezabudowana położona w Krakowie przy ul. Krowoderskich Zuchów stanowiąca działkę nr 182/4 o powierzchni 0,0826 ha.

Cena wywoławcza 1 120 000 zł, wadium 112 000 zł

Brak MPZP – trwa procedura uchwalania. Zgodnie ze Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego działki znajdują się w kategorii zagospodarowania terenu o symbolu MW – tereny zabudowy mieszkaniowej wielorodzinnej.

Termin przetargu: 27 lutego 2024 r. (godz. 10:00)
Termin wpłaty wadium do 22 lutego 2024 r.
na konto Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Krakowie nr 19 1130 1150 0012 1243 8520 0008 Bank Gospodarstwa Krajowego.

Na dowodzie wpłaty należy zaznaczyć **„Ogłoszenie nr 20 Kraków Krowoderskich Zuchów"**. W tytule wpłaty należy wskazać nazwę osoby prawnej lub fizycznej biorącej udział w przetargu.

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

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

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

PRZETARG

CHCESZ ZAKTULIZOWAĆ WIEDZĘ? SZUKASZ NOWYCH INSPIRACJI?
Puls Biznesu
Konferencje.pb.pl
WIEDZA KLASY BIZNES

PulsDnia
www.pb.pl

Europejska ekspansja B

Nie będzie otwierania kolejnych rynków. Blik uderza do wszystkich kluczowych krajów UE. Jest gotowy na akwizycje

Eugeniusz Twaróg
e.twarog@pb.pl

W zasadzie na dniach dwa słowackie banki powinny zaoferować klientom płatności Blik. Będzie to pierwsze produkcyjne wdrożenie za granicą systemu płatności stworzonego przez grupę polskich banków. W przyszłym roku powinna ruszyć inwestycja w Rumunii.

Może się wydawać, że to mały krok Polskiego Systemu Płatności (PSP), operatora Blika, ale to tylko pozory. Słowacja to niewielki kraj i rynek, ale jest oknem do eurostrefy, do krajów dużych i rynków bogatych. Można tu przetestować procedury i procesy i dostosować do wymogów regulacyjnych EBC i Europejskiego Nadzoru Bankowego i – co chyba najważniejsze – wdrożyć system rozliczeń w euro. To będzie procentowało na kolejnych rynkach, na których Blik chce się pojawić.

– Przyglądamy się opcjom rozwoju na największych w unijnych rynkach e-commerce – m.in. w Niemczech czy we Francji – mówi Dariusz Mazurkiewicz, prezes PSP.

Strategia europejskiej ekspansji będzie inna niż w wypadku Słowacji i Rumunii, gdzie PSP ogłosił zamiar wejścia na cały rynek i stworzenia lokalnego, krajowego systemu Blik dla miejscowych banków. W obydwu przypadkach model inwestycji jest inny: na Słowacji została kupiona istniejąca spółka, w Rumunii natomiast jest to klasyczny greenfield.

Doświadczenia zdobyte na obydwu rynkach miały zasadniczy wpływ na myślenie PSP o dalszym rozwoju. Nie będzie wbijania flagi i oficjalnego otwarcia biznesu na danym rynku. PSP nie ogłosi, że wchodzi do Niemiec czy Francji, ale będzie szukać klientów, partnerów, aliansów wszędzie gdzie się da i na wszystkie sposoby.

Dariusz Mazurkiewicz wyjaśnia, że nie chodzi o jak najszybsze „pokrycie" rynku, zbudowanie skali. Jeśli Blik ma stać się systemem europejskim, musi punktowo pojawiać się w różnych miejscach na mapie. Na początek to może być niemiecki landesbank, pojedyncze banki we Francji czy Włoszech. Chodzi o przecieranie szlaków, nawiązywanie relacji, oswajania partnerów i klientów z Blikiem.

Integracja poprzez API

Zupełnie inna będzie też logistyka realizowania inwestycji. W starym modelu najpierw trzeba zdecydować, gdzie będzie lokalna centrala, serwerowania, call center, kto będzie udziałowcem przedsięwzięcia itd. Nowe podejście przypomina fintechowy sposób działania bez lokalnych data center, oparty na chmurze, łatwy do integracji, jak w modelu subskrypcyjnym.

Drugi wniosek ze Słowacji i Rumunii jest taki, że PSP musi popracować nad modelem integracji z partnerami, a w zasadzie go usprawnić. Dla banku wdrożenie Blika na obecnych zasadach jest istotnym przedsięwzięciem informatycznym, wymagającym nakładów, ludzi i czasu. Długotrwały proces może zniechęcać nawet do najlepszego systemu płatności. A trzeba mieć na uwadze, że zachodnie banki pod względem infrastruktury informatycznej często pracują na starych systemach centralnych. Ich aplikacje bankowe mają daleko mniej funkcjonalności niż znane na polskim rynku. W płatnościach dominuje podejście oparte na cyfrowych portfelach (wallet), wymagające zasilania z konta bankowego. Sposób działania Blika, który jest zaszyty w aplikacji bankowej, zintegrowany z rachunkiem, jest dla nich czymś nowym.

PSP musi rozwiązać ten problem i ma na to pomysł, który zrealizuje polski oddział amerykańskiego giganta technologicznego DXC Technology.

– Chcemy rozwinąć architekturę mikroserwisową, a także wdrożyć rozwiązania oparte na chmurze hybrydowej, co przełoży się na zwiększenie skalowalności płatności Blik. Dodatkowo, chcemy stworzyć zestaw gotowych komponentów, które instytucje finansowe będą mogły wykorzystać w celu implementacji płatności Blik w swoich systemach, co pozwoli o połowę skrócić czas integracji – mówi Michał Burda, country managing director w DXC Technology Poland.

Jeden z trzech najlepszych systemów

Rozwiązanie powinno być gotowe na początku 2025 r. W zasadzie to musi być. Dariusz Mazurkiewicz jest przekonany, że wyścig o rynek europejskich płatności właśnie się zaczął i kluczowe znaczenie będzie miało przygotowanie technologiczne do nowych wyzwań.

– Jesteśmy na samym początku wielkiej zmiany, która obejmuje cały świat. Karty odchodzą do przeszłości, nadchodzi czas nowych systemów płatniczych, szczególnie tych opartych bezpośrednio na infrastrukturze bankowej. Aby szybko

NIELICZNE ZAGRANICZNE INWESTYCJE: Europejskie inwestycje PSP, którym kieruje Dariusz Mazurkiewicz, są pierwszą próbą wyjścia na zagraniczne rynki polskiej firmy finansowej od 2015 r., kiedy Alior otworzył oddział w Rumunii. Z umiarkowanym sukcesem. Z polskich inwestycji na rynku bankowym próbę czasu przetrwał mBank w Czechach i na Słowacji i Kredobank w Ukrainie. [FOT. MW]

Intersport z mniejszą sprzedażą i dużą stratą

Sportowa spółka, w której decydującą rolę zaczęli odgrywać ukraińscy miliarderzy, ma za sobą wyjątkowo trudny okres, a rynek niekoniecznie sprzyja poprawie sytuacji.

Od miesiąca głównym akcjonariuszem (51,3 proc. kapitału i 49,9 proc. głosów) notowanego na GPW Intersportu Polska jest pośrednio Hałyna Hereha, która wraz z mężem Ołeksandrem znajduje się w ścisłej czołówce najbogatszych Ukraińców (ich majątek przekracza 1 mld USD). Szykują ogromne zmiany w sieci sklepów sportowych, ale najpierw muszą zmierzyć się z nawisem strat z ostatnich kwartałów.

Spółka, której giełdowa kapitalizacja to ok. 70 mln zł, nie ma za sobą dobrego okresu. W pierwszej połowie roku obrotowego 2023/24 (kwiecień-wrzesień) jej sprzedaż zmniejszyła się o 18,5 proc. do 95,3 mln zł. Jednocześnie zysk, który rok temu w zależności od poziomu (EBITDA, operacyjny czy netto) wynosił 0,3-4,6 mln zł, zamienił się w stratę tylko kilkakrotnie mniejszą od przychodów. Na poziomie EBITDA wyniosła ona 20,8 mln zł, operacyjnym 24 mln zł, a netto – 25 mln zł. Strata z lat ubiegłych to 15,1 mln zł, a kapitał własny był na koniec września ujemny i wyniósł -35,5 mln zł.

W branży słychać od jakiegoś czasu, że Intersport Polska ma problemy w regulowaniu zobowiązań wobec partnerów handlowych. Z raportu półrocznego wynika, że łącznie zobowiązania i rezerwy na nie wzrosły r/r o 17 proc. do 144 mln zł. Istotną część stanowią zobowiązania krótkoterminowe wobec dostawców, które zwiększyły się z 66,9 do 84,2 mln zł.

Giełdową spółkę wspierają od lat branżowi gracze: Larix oraz OTCF. Doświadczenie mają też nowi inwestorzy. Hałyna i Ołeksandr Herehowie zbudowali majątek m.in. na sieci ukraińskich marketów budowlanych Epicentr K, ale prowadzą też 46 sklepów Intersportu w Ukrainie. Na start zapewnili polskiemu podmiotowi 10 mln EUR: 7 mln EUR w gotówce, a resztę w postaci wyposażenia sklepów.

Ta kwota wydaje się mała w obliczu wielkości zobowiązań i strat generowanych przez Intersport Polska. Strategia zakładająca m.in. rozbudowę sieci sklepów (na razie są 34 w 23 miastach, a ich łączna powierzchnia wynosi 31,2 tys. m kw.), zmiany w ofercie oraz intensywniejsze kampanie marketingowe ma jednak sprawić, że spółka już wkrótce znów zacznie przynosić zysk. [MB] © ℗

OKIEM KONKURENTA

Zima niejednoznaczna dla branży

PAWEŁ KRAWCZYK
lider rozwoju Decathlonu Polska

Obserwujemy w ostatnim czasie dwa zachodzące jednocześnie trendy. Pierwszy dotyczy odzieży sportowej, której sprzedaż jest silnie skorelowana z warunkami atmosferycznymi. Segment ubrań i butów zimowych jest szczególnie podatny na zmiany pogody, dlatego obserwujemy w nim spowolniony wzrost ze względu na ciepłą zimę. Inaczej natomiast zachowują się kategorie sprzętu sportowego, które w listopadzie i grudniu zwiększyły dynamikę wzrostu. Wzrost obserwujemy praktycznie w każdej z nich, również w sprzęcie narciarskim.

475 **mln EUR** Taką kwotę pożyczki uzgodnili EBI i Region Stołeczny Brukseli na przekształcenie połączenia tramwajowego na osi północ-południe na całkowicie podziemne metro. Ukończenie budowy metra 3 jest bardzo ważne dla belgijskiej stolicy, która od dawna ponosi straty gospodarcze z powodu korków i medycznych konsekwencji zanieczyszczenia powietrza. [DI, PAP]

lika przez klonowanie

wprowadzać nowości na rynek, musimy bliżej przyjrzeć się rozwiązaniom chmurowym i dostosować do różnych standardów, w jakich działają banki – mówi Dariusz Mazurkiewicz.

Szef PSP uważa Blika za jedno z najbardziej zaawansowanych rozwiązań płatniczych nie tyle w Europie, ale na świecie. Stawia go w jednym rzędzie z brazylijskim Pixem i indyjskim UPI. Są to platformy cyfrowe, które w zasadzie pełnią funkcję krajowych systemów płatniczych. Głównie UPI.

– Pix, UPI i Blik są najbardziej wyskalowanymi pod względem popularności na swoich rynkach systemami płatniczymi na świecie – mówi Dariusz Mazurkiewicz.

> Europejski standard nie powstanie, natomiast na 5-7 lat, zanim projekt zakończy się fiaskiem, zablokuje możliwość rozwijania się w UE takich systemów jak Blik.
>
> ▸ anonimowy przedstawiciel branży płatniczej

W Europie jest kilka bardzo dobrych rozwiązań płatniczych, jak hiszpański Bizum, szwedzki Swish, duńsko-norweski MobilePay, ale Blik ma nad nimi wciąż sporą przewagę. Tamte koncentrują się na płatnościach między użytkownikami P2P i mają bardzo ograniczone kompetencje w zakresie integracji z e-commerce, gdzie z kolei Blik jest bardzo mocny. Zawarł już szereg umów z największymi firmami rozliczeniowymi obsługującymi ten rynek, jak Adyen, Stripe, Nuvei czy PayU, i jest gotów zaoferować płatności w internecie swoim klientom.

Konkurencja Komisji Europejskiej

Głównym konkurentem Blika jest jednak... Komisja Europejska. Bruksela od kilku lat wspiera powstanie European Payment Initative (od września działa pod marką Wero) paneuropejskiego systemu płatności. Jest to któreś już wcielenie idei unijnej biurokracji uniezależnienia UE od amerykańskich gigantów Visa i Mastercard. Wspiera go 16 banków i firm płatniczych z UE, m.in. Deutsche Bank, ABN Amro, Rabobank, BNP Paribas, Societe Generale. Nie ma wśród nich Hiszpanów, Włochów i Skandynawów. Dwa tygodnie temu Wero rozliczył testowo pierwszą transgraniczną transakcję Francja-Niemcy. Produkcyjnie system ma ruszyć w czerwcu przyszłego roku.

Wero opiera się na przelewach A2A, czyli z rachunku na rachunek, jak Blik, z pominięciem systemów kartowych, jednak ma zupełnie inną filozofię działania. Znakiem rozpoznawczym Blika jest 6-cyfrowy kod, rozwiązanie, które doskonale przyjęło się wśród klientów, ale można nim płacić również zbliżeniowo. Wero forsuje sposób płatności przy pomocy QR-kodów, znacznie mniej użytecznych z punktu widzenia klienta. Jest to technologia powszechnie stosowana w Chinach. Używa jej też PayPal, bardzo popularny np. w Niemczech. Wero, walcząc z Visą Mastercardem równocześnie wspiera technologię największego konkurenta na kluczowym rynku.

– Jest spore ryzyko, że próba odgórnego narzucenia wspólnego dla krajów UE standardu płatności zakończy się fiaskiem. Sam fakt, że z koalicji wspierającej EPI wypisało się wiele banków, jak Commerzbank, a inne do niego nie przystąpiły, źle wróży na przyszłość. Europejski standard nie powstanie, natomiast na 5-7 lat, zanim projekt zakończy się fiaskiem, zablokuje możliwość rozwijania się w UE takich systemów jak Blik – mówi anonimowo przedstawiciel branży płatniczej, który był zaangażowany w prace nad EPI.

Ekspansja przez akwizycje

Dariusz Mazurkiewicz uważa, że tak czy inaczej budowa europejskiego standardu płatności zajmie co najmniej kilka lat. Nie postrzega EPI jako konkurenta dla Blika, ale inicjatywę wspierającą rozwój rynku płatności w Europie.

– Z czasem rynek dokona weryfikacji i selekcji najlepszych rozwiązań – mówi Dariusz Mazurkiewicz.

Szef PSP nastawia się na długi marsz w kierunku dużych europejskich rynków, bez spektakularnych wdrożeń, oficjalnych otwarć i wbijania flag z Blikiem. Liczy na partnerstwo i pomoc DXC Technology w otwieraniu drzwi do instytucji finansowych. Amerykański gigant technologiczny ma rozległe biznesy w Europie i kontakty wśród różnych banków. DXC i PSP to dobrzy znajomi – współpracują od samego początku istnienia Blika.

Dwie dotychczasowe inwestycje zagraniczne: na Słowacji i w Rumunii nauczyły PSP, że bardziej optymalny jest model słowacki, czyli wejście na rynek poprzez przejęcie istniejącej już i posiadającej regulacyjne uprawnienia firmy. W Rumuni PSP zaczyna od zera, od założenia spółki.

– Jesteśmy zainteresowani akwizycjami na kluczowych rynkach europejskich – deklaruje Dariusz Mazurkiewicz. © Ⓟ

Wydarzenia

Polski sektor biotech potrzebuje współpracy na wielu poziomach

Imponujący rozwój polskich spółek biotechnologicznych umacnia ich znaczenie i międzynarodową pozycję. Pogłębianie aliansu między innowatorami sektora biotech a inwestorami i środowiskiem naukowym oraz przyjęcie unijnego Pakietu Farmaceutycznego może prowadzić do dalszego wzrostu branży w Europie.

W Polsce działalność biotechnologiczną prowadzi ponad 170 przedsiębiorstw, które zatrudniają łącznie prawie 4 tys. osób. Blisko 220 podmiotów zajmuje się ponadto działalnością badawczo-rozwojową w dziedzinie biotechnologii i angażuje w swoje działania ponad 8 tys. osób. W branży biotechnologicznej pracuje w sumie przeszło 12 tys. osób, a na jej zapleczu badawczym działa ponad 100 jednostek naukowych. Prawie 1,5 mld zł zasila co roku branżowe prace skupione na badaniach i rozwoju – wynika z danych GUS.

Biotechnologia – obok sektora IT – jest typowana na najbardziej perspektywiczny biznesowo obszar nowoczesnej gospodarki, opartej na wiedzy i danych. Sektor ten, wart kilkanaście miliardów złotych, tworzy specjalistyczne miejsca pracy dla absolwentów polskich uniwersytetów. W nadchodzących latach, dzięki dobrze wykształconej kadrze i zapleczu naukowemu, branża ma szansę wypracować mocną pozycję na globalnym rynku.

– Za ogromny atut naszej branży należy uznać dużą grupę dobrze wykształconych i zmotywowanych specjalistów. W Polsce nie brakuje biotechnologicznych fachowców, którzy mają ogromne ambicje zawodowe i chcą je realizować przy współpracy z biznesem. Konferencja CEBioForum ma ułatwiać im nawiązanie takiej współpracy – mówi dr Magdalena Kulczycka, dyrektor zarządzająca BioForum, związku zrzeszającego firmy biotechnologiczne i podmioty wspierające ich działalność.

W biotechnologii projekty inwestycyjne mają zazwyczaj charakter długoterminowy, ale dają spore szanse na sukces, czyli opracowanie nowych, obiecujących produktów/usług, które wymagają z kolei umiejętnego doboru sposobów ich komercjalizacji. Celem BioForum jest wspieranie rozwoju sektora biotechnologii zarówno przez tworzenie miejsc do nawiązywania współpracy biznesowej, jak i przez wspieranie zmian systemowych, by uwzględniały specyficzny charakter branży w dialogu z rządowymi instytucjami. Służyć mu będzie kolejna edycja konferencji CEBioForum 2024 – wydarzenia, które odbędzie się w Warszawie 26-27 marca 2024 r. Polska, jako największy rynek biotechnologiczny w Europie Środkowej i Wschodniej, przykuwa uwagę zagranicznych firm branżowych i inwestorów dysponujących dedykowanymi funduszami na rozwój firm z branży biotech w tym regionie Europy.

– Tym bardziej potrzebne jest miejsce do spotkania i nawiązania współpracy między firmami z naszego dynamicznie zmieniającego się sektora. Takim miejscem i okazją do debaty będzie coroczna konferencja CEBioForum, która w marcu 2024 r. odbędzie się w Warszawie już po raz 22. – wskazuje Robert Mikulski, organizator konferencji, prezes Związku BioForum, który jest właścicielem marki CEBioForum. Organizatorzy imprezy zachęcają do udziału osoby zainteresowane nowoczesnymi trendami w branży biotechnologicznej i firmy, które szukają partnerów biznesowych z tego sektora.

▸ Czytaj więcej na pb.pl

PARTNEREM PUBLIKACJI JEST ZWIĄZEK FIRM BIOTECHNOLOGICZNYCH BIOFORUM

PulsDnia
www.pb.pl

Żabka wskakuje do Rumunii

Sieć sklepów z portfela funduszu CVC zainwestowała w rumuńskiego dystrybutora dóbr szybkozbywalnych. To pierwszy krok w ekspansji na tym rynku.

O wejściu na rynek rumuński od dawna rozmyślała Biedronka, tymczasem pierwsza wskoczyła tam Żabka. W czwartek sieć poinformowała o zamiarze przejęcia większościowego pakietu udziałów w spółce DRIM Daniel Distributie, zajmującej się dystrybucją artykułów FMCG (dóbr szybkozbywalnych). Wartości transakcji nie ujawniono, na jej przeprowadzenie będzie się jeszcze musiał zgodzić rumuński urząd antymonopolowy.

– Poprzednie ćwierć wieku poświęciliśmy na dynamiczny rozwój w Polsce, a dziś rozpoczynamy kolejny etap, który wiąże się z rozpoczęciem działalności na nowym rynku europejskim – mówi Tomasz Suchański, prezes Grupy Żabka, cytowany w komunikacie spółki.

Rumuńskie zakupy

DRIM Daniel to rodzinna firma dystrybucyjna, działająca na rynku od 1994 r. Wywodzi się z miasta Pitesti na północny zachód od Bukaresztu. Obecnie ma osiem centrów dystrybucyjnych, 800 pracowników i flotę kilkuset samochodów dostawczych, którymi zaopatruje 12 tys. sklepów z segmentu handlu tradycyjnego, czyli głównie małych placówek, prowadzonych przez indywidualnych przedsiębiorców. Firma podaje, że w jej zasięgu jest jedna trzecia ludności Rumunii, czyli ok. 6 mln osób.

W ubiegłym roku dystrybutor miał 517 mln RON przychodów, czyli w przeliczeniu 450 mln zł.

– To strategiczna inwestycja, dzięki której cała grupa zyskuje unikalną perspektywę dalszego rozwoju oraz dostęp do nowego rynku w ramach partnerskiej współpracy z jednym z największych lokalnych dystrybutorów produktów na rynku FMCG – mówi Tomasz Blicharski, wiceprezes Grupy Żabka.

Detaliczna ekspansja

Dla Żabki wychodzenie za granicę to nie pierwszyzna. Półtorej dekady temu, gdy grupę kontrolował jeszcze fundusz Penta, Żabki zaczęły pojawiać się w Czechach. Zbudowano tam liczącą ponad 100 sklepów sieć, którą w 2011 r. za ok. 50 mln USD przejęło brytyjskie Tesco. Obecnie grupa na niedużą skalę jest obecna na rynku niemieckim, jednak nie w segmencie sklepów detalicznych, tylko kateringu dietetycznego. Kontrolowany przez nią Maczfit dostarcza bowiem w Berlinie posiłki pod szyldem Catch a Box.

Nasi rozmówcy wskazują, że kupno dystrybutora z solidną siecią logistyczną może ułatwić Żabce samodzielną budowę sieci sklepów franczyzowych. Jednocześnie potencjał wzrostu na rynku rumuńskim może kusić inwestorów giełdowych, jeśli fundusz CVC, obecny w grupie od 2017 r., zdecyduje się na upublicznienie Żabki.

– W Rumunii rozwijały się polskie firmy spożywcze, czego najlepszym przykładem jest mający tam silną pozycję Maspex. Detaliści byli ostrożniejsi z jednej strony ze względu na ograniczenia prawne, a z drugiej – na relatywnie niską zamożność społeczeństwa. Teraz jednak Rumunia szybko się rozwija i rynek, na którym do tej pory najsilniejsze były hipermarkety i dyskonty, ma duży potencjał. Żabka ze swoimi kompetencjami i elastycznym, nowoczesnym formatem może tam zbudować mocną pozycję, do czego wstępem jest przejęcie kontroli nad dystrybucją. Następnym krokiem powinno być pozyskiwanie franczyzobiorców lub sieci partnerskich – mówi Maria Andrzej Faliński, były dyrektor generalny Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji.

Grupa Żabka miała w ubiegłym roku 16 mld zł skonsolidowanych przychodów, o 28 proc. więcej niż rok wcześniej. Ze względu na specyfikę działalności grupa raportuje też „sprzedaż detaliczną do klientów końcowych", czyli łączne obroty prowadzonych przez franczyzobiorców sklepów (jest ich już ponad 10 tys.), segmentu kateringu dietetycznego i e-sklepów. Wyniosła ona w 2022 r. 18,5 mld zł. Grupa zanotowała w tym okresie 384 mln zł czystego zysku.

O ekspansji w Rumunii, prowadzonej przez polski oddział, myślało w ostatnich latach również Jeronimo Martins, właściciel Biedronki. Otworzenie sklepów w tym kraju jeszcze przed wybuchem pandemii wskazywał jako priorytet Pedro Soares dos Santos, prezes portugalskiej grupy. Ostatecznie jednak Portugalczycy zdecydowali się na krótszą wycieczkę za południową granicę Polski. W ubiegłym roku w Czechach i na Słowacji ruszyły e-sklepy drogeryjnej marki Hebe, a w październiku zarząd Jeronimo Martins oficjalnie zapowiedział, że do końca przyszłego roku na Słowacji otworzy pierwsze dyskonty spożywcze. © ℗

Marcel Zatoński
m.zatonski@pb.pl

IAI konsoliduje polski e-commerce

Po przejęciu na Węgrzech przyszła pora na akwizycję na rodzimym rynku. Twórca platformy IdoSell z portfela funduszu MCI kupił AtomStore obsługujący m.in. e-sklepy HalfPrice i DeeZee

Mariusz Bartodziej
m.bartodziej@pb.pl

Konsolidowanie rynku to częsty scenariusz w przypadku firm, których większościowym udziałowcem są fundusze private equity. Kontrolowana przez giełdowy fundusz MCI Capital spółka IAI, oferująca oprogramowanie IdoSell do prowadzenia e-sklepów, ostatnie zakupy zrobiła w 2021 r. – za 20,8 mln zł kupiła 51 proc. udziałów Shoprentera, węgierskiego gracza z tej samej branży. Teraz postawiła na rodzimy rynek.

IAI i AtomStore zawalczą o duże e-sklepy

Spółka IAI zawarła umowę przejęcia większościowego pakietu (z opcją wykupu pozostałych 46 proc. w ciągu kilku lat) AtomStore. To zatrudniająca kilkudziesięciu pracowników platforma e-commerce dla dużych i średnich sklepów internetowych zapewniająca niezbędne integracje logistyczne, płatnicze itd. W gronie ponad 300 klientów ma HalfPrice i DeeZee z grupy CCC, Cocolitę oraz iSpota. IAI zatrudnia ponad 250 osób, obsługuje około 6 tys. e-sklepów i też koncentruje się na co najmniej średniej wielkości graczach z setkami transakcji miesięcznie. Obie firmy działają w modelu abonamentowym (SaaS).

– Dzięki tej transakcji wzmacniamy pozycję na konkurencyjnym rynku. AtomStore idealnie wpisuje się w nasze wartości i strategię oraz znakomicie uzupełnia naszą ofertę dla najbardziej wymagających klientów, zapewniając im indywidualną stałą opiekę. Planujemy rozszerzenie oferty obu organizacji, zachowując model biznesowy – mówi Michał Paschalis-Jakubowicz, prezes IAI.

AtomStore pozostanie niezależnym podmiotem. Zachowa charakter, ofertę i markę, a założyciele (Łukasz Plutecki i Michał Szmigielski) będą nim dalej kierować już ze wsparciem grupy. Pozostają też mniejszościowymi udziałowcami.

– Dołączenie do IAI to potwierdzenie aspiracji naszego zespołu. Chcemy być platformą pierwszego wyboru dla średnich i dużych sklepów internetowych. W najbliższych latach planujemy rozwój oferty w kierunku klientów z segmentu enterprise, aplikacji mobilnych oraz e-commerce B2B – mówi Łukasz Plutecki, prezes AtomStore.

Wsparcie w transgranicznym e-handlu

IAI założyli w 2000 r. Paweł Fornalski i Sebastian Muliński. Dziewięć lat później spółka trafiła na NewConnect, a w 2018 r. z giełdy ściągnął ją fundusz MCI, właściciel 51 proc. udziałów. W 2022 r. zwiększyła przychody z około 128 do 160 mln zł, a GMV (gross merchandise value, czyli łączny obrót na platformie) z 15 do 16 mld zł, co oznacza udział w polskim rynku e-commerce przekraczający 10 proc. Pod względem GMV większe (kilkakrotnie) jest w Polsce tylko Allegro.

AtomStore natomiast został założony w 2010 r. W ubiegłym roku zwiększył przychody z 7,7 do 9,7 mln zł. W tym roku zakłada, że obsługiwane przez niego e-sklepy zrealizują ponad 8,5 mln zamówień, a GMV wyniesie około 2,3 mld zł.

– AtomStore to zwinna, świetnie zarządzana firma zapewniająca klientom pełną uwagę i dobry produkt. Tego nie będziemy zmieniać. Możliwe synergie dostrzegamy w obszarze produktowym związanym z płatnościami, logistyką czy poprawą konwersji. Ponadto to przejęcie wpisuje się w naszą strategię dotyczącą transgranicznego e-handlu. AtomStore ma klientów, którzy już sprzedają za granicą albo chcą wejść na kolejne rynki, a nasze doświadczenie w tym zakresie może być niezwykle cenne – podkreśla Michał Paschalis-Jakubowicz.

Na pytanie o możliwe kolejne akwizycje odpowiada tylko, że gdy właścicielem spółki jest fundusz, to żadnego scenariusza z obszaru fuzji i przejęć nie można wykluczyć. © ℗

Z POLSKI W EUROPĘ: Jednym ze strategicznych celów IAI, którym kieruje Michał Paschalis-Jakubowicz, jest zwiększanie zaangażowania rodzimych e-sklepów poza krajem, a pomoże w tym przejęcie AtomStore. Menedżer podkreśla, że firmy sprzedające za granicą rosną kilkakrotnie szybciej niż konkurenci ograniczający się tylko do Polski. Szybciej rozwijają się również lokalnie dzięki większej skali i większym możliwościom inwestycyjnym. Transgraniczny e-handel prowadzi ponad 40 proc. polskich klientów IAI. [FOT. ANDRZEJ SZKOCKI]

OKIEM EKSPERTA

Strategiczny ruch

BORYS SKRABA
prezes Strixa

Ta transakcja potwierdza trend konsolidacji i rozbudowy platform, co ma na celu dostarczanie zintegrowanych usług dla szerokiej gamy klientów. W obliczu kryzysu i wzrastającej konkurencji szczególnie mniejsze sklepy stają przed wyzwaniami. Przejęcie przez IAI firmy AtomStore rozszerza ofertę grupy w kierunku większych e-sprzedawców i zapewnienia im indywidualnych rozwiązań. To strategiczne posunięcie zdecydowanie umacnia pozycję IAI na rynku. Dzięki różnorodnym platformom może ono wprowadzić elastyczne ceny, zwiększając swoją rentowność. Pojawia się też możliwość migracji klientów z jednej platformy na drugą, gdy skala ich biznesu będzie to uzasadniała. IAI zwiększyło zdolność do konkurowania z globalnymi graczami coraz bardziej zainteresowanymi polskim rynkiem.

BIOTECHNOLOGIA

Hiszpanie budują megafarmę jadalnych owadów

Tebrio, hiszpańska firma biotechnologiczna, rozpoczęła budowę w Salamance największej na świecie farmy jadalnych owadów – zajmie 90 tys. m kw., czyli 12 boisk piłkarskich. Docelowo będzie produkować 100 tys. ton mącznika młynarka (Tenebrio molitor) rocznie.
To pierwsze jadalne owady zatwierdzone w 2021 r. przez UE. Według prognoz ONZ i FAO w 2030 r. na świecie będzie brakowało co najmniej 40 proc. białka – około 60 mln ton, a otrzymywane ze zwierząt nie zaspokoi potrzeb. Ponadto 40 proc. ziem uprawnych przeznacza się na produkcję paszy dla zwierząt, co ogranicza uprawy dla ludzi.
Na obecnym etapie firma proponuje wykorzystanie mącznika młynarka do karmienia zwierząt, głównie jako paszy dla świń i drobiu. [DI, PAP]

PulsDnia

Hamowanie na rynku mieszkań

W listopadzie deweloperzy nie zachwycili tempem inwestycji i liczbą pozyskanych pozwoleń na budowę. Zdaniem ekspertów to wina sezonu.

Po miesiącach przyspieszenia w deweloperce, przyszedł czas na hamowanie. W listopadzie 2023 r. spółki ruszyły z budową niespełna 11 tys. mieszkań. To o 11 proc. mniej niż w październiku – podaje Główny Urząd Statystyczny (GUS).

Zdaniem Jarosława Jędrzyńskiego, eksperta portalu RynekPierwotny.pl, nie jest to tempo, którym można zaspokoić popyt, jaki w ostatnich miesiącach spowodował program Bezpieczny kredyt 2 proc.

Hamowanie widać też w przypadku nowych pozwoleń na budowę, których spółki pozyskały w listopadzie 14 tys. To o ponad 17 proc. mniej niż miesiąc wcześniej.

Jarosław Jędrzyński uważa jednak, że w kolejnych miesiącach deweloperzy najprawdopodobniej zwiększą tempo pozyskiwania decyzji administracyjnych.

– Będzie to spowodowane perspektywą zmiany rozporządzenia o warunkach technicznych, które wejdzie w życie od II kw. 2024 r. – mówi Jarosław Jędrzyński.

Naturalna kolej rzeczy

Listopadowe spadki w statystykach GUS nie rozczarowały analityków. Ich zdaniem wynikają one z sezonowości na rynku mieszkań.

– Nie powinny zapowiadać odwrotu deweloperów od poprawiającej się dotychczas aktywności inwestycyjnej. Praktycznie bez większych wyjątków ostatnie dwa miesiące każdego roku charakteryzują się wyraźnym spadkiem w danych GUS dotyczących budownictwa mieszkaniowego. W tym kontekście wyniki uzyskane w listopadzie należałoby uznać za całkiem satysfakcjonujące jak na obecne czasy. Pytanie, czy należy oczekiwać ich wyraźnej poprawy już od stycznia nowego roku – mówi Jarosław Jędrzyński.

Podobne obserwacje ma Bartosz Turek, główny analityk HRE Investment Trust.

– Pod koniec roku deweloperzy są bardziej skłonni do kończenia prowadzonych dotychczas budów niż do rozpoczynania kolejnych. Chodzi tu nie tylko o aurę za oknem, ale też o koniec roku, który sprzyja podsumowaniom – także takim, którymi firma może się chwalić przed swoimi udziałowcami. Jest więc ważne, że zgodnie ze standardami rachunkowości przychody ze sprzedaży mieszkań można księgować dopiero po oddaniu lokalu do użytkowania – mówi Bartosz Turek.

Wielka niewiadoma

Eksperci nie mają wątpliwości, że to, co będzie się działo na rynku mieszkań w nadchodzących miesiącach, zależeć będzie przede wszystkim od decyzji nowego rządu w sprawie tanich kredytów.

– Na razie nowa koalicja rządowa nie przedstawiła konkretnych założeń swojej polityki mieszkaniowej. Wciąż nie wiadomo na przykład, co dalej z programem Bezpieczny kredyt 2 proc., którego perspektywy mają decydujące znaczenie dla przyszłych relacji popytowo-podażowych w mieszkaniówce, a więc i decyzji inwestycyjnych deweloperów – mówi Jarosław Jędrzyński.

Według Marcina Krasonia, eksperta rynku mieszkaniowego w Otodom Analytics, najbliższe kwartały na rynku to tak naprawdę wielka niewiadoma, głównie z uwagi na nieznany jeszcze dalszy los rządowego programu wsparcia dla mieszkalnictwa.

– Nie znamy też założeń polityki mieszkaniowej nowego rządu oraz strategii Rady Polityki Pieniężnej na kolejne lata. Na razie popyt i podaż są we względnej równowadze. Uspokajają się też ceny nieruchomości, mimo dużych wzrostów notowanych rok do roku – mówi Marcin Krasoń.

Zdaniem Patryka Kozierkiewicza, eksperta Polskiego Związku Firm Deweloperskich, potencjalne przedłużenie programu Bezpieczny kredyt 2 proc. powinno ustabilizować rynek w przyszłym roku.

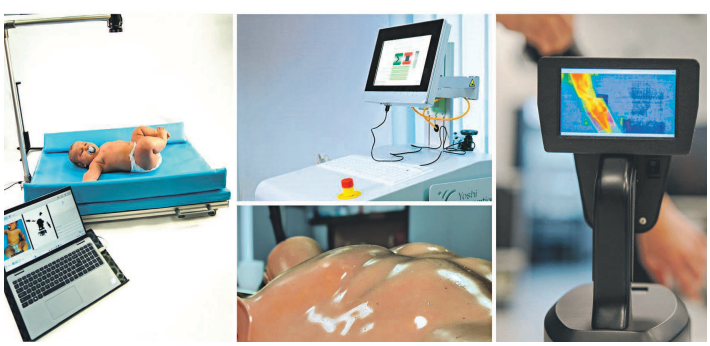
– Oczywiście dużo zależy od tego, na jakich warunkach ten program będzie oferowany. Duża odpowiedzialność za wyniki sektora mieszkaniowego będzie spoczywać więc na nowej koalicji rządzącej i zależeć od przyjętego przez nią kursu w zakresie polityki mieszkaniowej. Jeśli teraz na szczeblu rządowym nie zapadną decyzje mające wpływ na zwiększenie dostępności mieszkań poprzez np. uwolnienie gruntów spółek skarbu państwa, nie możemy spodziewać się zwiększenia liczby rozpoczynanych budów. Przełoży się to na mniejszą liczbę mieszkań, które będziemy mogli oddawać nabywcom do użytku w przyszłości – tłumaczy Patryk Kozierkiewicz. © ℗

Anna Gołasa
a.golasa@pb.pl

Technologie w biznesie

Yoshi Innovation kształtuje przyszłość medycyny

Polski fundusz technologiczny poszerza swoje portfolio produktów w sektorze medycznym, ratowniczym i obronnym.
Leczenie przewlekłych ran jest skomplikowane, czasochłonne i bywa bardzo drogie. Kluczowe jest więc zidentyfikowanie powodów, dla których te procesy często przebiegają tak wolno. Tylko takie podejście umożliwia podejmowanie działań przyczynowych, a nie jedynie objawowych. Nabiera to szczególnego znaczenia w kontekście owrzodzeń żylnych, tętniczych oraz ran w przypadku zespołu stopy cukrzycowej, gdzie bez właściwego leczenia gojenie nie następuje automatycznie. Odpowiedzią na te wyzwanie jest Woundscanning – skaner ran, które integruje technologie termografii i fotografii, umożliwiając tworzenie trójwymiarowych map tkanek.
– Nasze urządzenie usprawnia diagnozowanie trudno gojących się ran i optymalizuje procesy leczenia, rewolucjonizując podejście do terapii ran – mówi Marcin Sprawka, prezes Yoshi Innovation, spółki notowanej na NewConnect, która oprócz skanera Woundscanning oferuje wiele innych nowatorskich rozwiązań medycznych.



Polski fundusz technologiczny Yoshi Innovation postanowił zostać pionierem nowych technologii opartych na transformacji cyfrowej i rozwoju sztucznej inteligencji w sektorach medycznym i obronnym. Ich unikalne rozwiązania, takie jak PhantomBody, WoundScannig czy Stabilobaby, są przykładem tego, jak może wyglądać medycyna przyszłości. [FOT. ARC]

Terapia ran

W portfolio Yoshi znajduje się jeszcze inne rozwiązanie do miejscowego leczenia trudno gojących się ran – urządzenie Hyperbary umożliwia przeprowadzanie terapii za pomocą ozonowo-tlenowych kąpieli gazowych skierowanych na konkretne, izolowane części ciała. Do tego celu używa się specjalnych nakładek, które umożliwiają precyzyjne oddziaływanie na miejsca dotknięte uszkodzeniem tkankowym związanym z chorobami lub urazami.
– Hyperbary jest skuteczne w leczeniu różnorodnych problemów, takich jak martwicze infekcje miękkich tkanek, w tym powikłania cukrzycowe, syndromy zmiażdżenia, ostre niedokrwienia pourazowe, przeszczepy skóry zagrożone martwicą, trudno gojące się rany oraz oparzenia – wymienia prezes Sprawka.
Metoda, którą zastosowali projektanci Hyperbary, wykorzystuje zaawansowany sprzęt medyczny do kontrolowania procesu leczenia. Polega na połączeniu ozonowania rany z jej nasyceniem tlenem, co stymuluje proces gojenia.

Pacjent w kołysce

Yoshi Innovation nie zapomina o najmniejszych pacjentach, co potwierdza Stabilobaby – nowatorska mata barorezystywna i stabilograficzna przeznaczona do diagnozowania wad postawy u dzieci. To przełomowy projekt w dziedzinie diagnostyki rozwojowej niemowląt, mogący zmienić podejście do monitorowania ich stanu rozwojowego.
Stabilobaby jest zautomatyzowanym narzędziem diagnostycznym, które eliminuje subiektywność w badaniach, zastępując tradycyjne sposoby diagnozowania wad postawy, jak metoda Vojty. Dzięki temu urządzeniu możliwe staje się precyzyjne monitorowanie rozwoju najmłodszych, z ogromną korzyścią dla ich zdrowia.
– Tajemnica skuteczności Stabilobaby tkwi w wykorzystaniu zaawansowanej platformy stabilograficznej połączonej z matą barorezystywną rejestrującą ruchy i siły nacisku niemowlaka. Zebrane dane są przekazywane do systemu IT opartego na sztucznej inteligencji, co umożliwia dokładną analizę i wspomaganie diagnostyki – tłumaczy Marcin Sprawka.
Stabilobaby umożliwia też archiwizację wyników i zdalne przesyłanie ich do specjalistycznych ośrodków rehabilitacyjno-leczniczych za pomocą teletechnicznych łączy. To umożliwia szybką reakcję i wsparcie ekspertów w przypadku wykrycia jakichkolwiek nieprawidłowości w rozwoju dziecka.

Na polu walki

Kolejną grupę adresatów oferty Yoshi Innowation stanowią służby porządkowe, ratownicy medyczni, służby mundurowe oraz cywile i studenci kształcący się w dziedzinie ratownictwa. Z myślą o nich powstał PhantomBody – realistyczny model treningowy do medycyny ratunkowej i medycyny pola walki. Jego unikalność wynika z wykorzystania specjalistycznych silikonów i modułowej budowy, dzięki czemu znajduje on uznanie wśród fachowców. System integruje w jednym urządzeniu siedem zaawansowanych modułów funkcjonalnych, z których najważniejszym jest tors wyposażony w kontroler umożliwiający regulację przepływu krwi, symulację rytmu serca oraz kierowanie przepływu krwi do określonych modułów.
– Nasz model symuluje anatomię człowieka, zapewniając użytkownikom wyjątkowe doświadczenie i głębsze zrozumienie procedur pierwszej pomocy. PhantomBody sprawia, że szkolenia są bardziej realistyczne, co pozwala pracownikom służby zdrowia na dokładne zapoznanie się i zrozumienie różnorodnych aspektów opieki nad pacjentami w sytuacjach kryzysowych – wyjaśnia prezes Yoshi Innovation.
Wymieniliśmy tylko niektóre innowacje z bogatej oferty Yoshi Innovation. Każde rozwiązanie tej polskiej spółki jest przykładem tego, jak może wyglądać medycyna przyszłości.
Wszystkie przedstawione projekty zostały zaprezentowane podczas tegorocznych Międzynarodowych Targów MedicalExpo w Warszawie i spotkały się z ogromnym zainteresowaniem środowiska medycznego: zarówno lekarzy, jak i dystrybutorów sprzętu medycznego. Dowodem tego jest wyróżnienie spółki tytułem „Wizjonera Przyszłości".

PARTNEREM PUBLIKACJI JEST YOSHI INNOVATION

O Yoshi Innovation

Polski fundusz technologiczny, który pozycjonuje się jako prekursor transformacji cyfrowej i rozwoju sztucznej inteligencji w sektorze medycznym i obronnym. Yoshi Innovation nie tylko oferuje wsparcie finansowe, ale także świadczy usługi doradcze w dziedzinie prawa, marketingu i IT. W marcu 2020 r. spółka weszła na polski rynek finansowy, debiutując na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie i otwierając nowy rozdział na rynku NewConnect.

PulsDnia
www.pb.pl

JNT wszedł do Rumunii z przytupem

Po pół roku rozwoju organicznego przyszła pora na przejęcie. Producent i dystrybutor wina z portfela Enterprise Investors chce zbudować mocną pozycję na kolejnym rynku.

Koniec roku to gorący okres w akwizycjach, potwierdza to transakcja ogłoszona przez JNT Group (dawniej Jantoń). Firma kontrolowana od 2017 r. przez fundusz Enterprise Investors chce za 3-5 lat być liderem polskiego rynku wina (obecnie jest nim notowana na GPW Ambra). W międzyczasie zamierza zdobyć mocną pozycję w Rumunii, dlatego zdecydowała się na przejęcie lokalnego konkurenta.

JNT Group chce być wielka w Rumunii

Magna Wines, działająca od lipca rumuńska spółka zależna JNT, zawarła warunkową umowę nabycia większościowego pakietu udziałów w Domeniile Boieru. To właściciel 200 hektarów winnic w Ciumbrud i Sebes w Transylwanii oraz zakładu produkcyjnego o pojemności 2,9 mln litrów. Powstają w nim m.in. wina spokojne, frizzante i musujące w różnych opakowaniach, w tym puszkach oraz szklanych butelkach.

– To dla nas ogromna szansa na zbudowanie silnej pozycji w Rumunii w średnim terminie. Zakup spółki umożliwia nam szybki dostęp do tego rynku. Oprócz sprzedaży win z tamtejszych winnic zamierzamy rozbudować asortyment o segmenty win aromatyzowanych i grzanych, cydrów oraz nowoczesnych win z Transylwanii, w których mamy doświadczenie i silną pozycję w Polsce – mówi Jakub Nowak, prezes JNT Group.

Podkreśla, że w Rumunii najszybciej rosną wina musujące i aromatyzowane, co otwiera duże możliwości przed rozpoznawalną już w Polsce marką Monte Santi. Efekty synergii mają płynąć też w kierunku naszego kraju m.in. dzięki możliwości kontraktowania materiałów, surowców czy wzorów opakowań w Rumunii. Zakłady grupy w obu krajach mają się uzupełniać.

– Obserwujemy w Polsce duże zainteresowanie transylwańskimi winami białymi typu sauvignon blanc, chardonnay czy pinot grigio. W związku z tym planujemy jeszcze szerszą ich ekspansję na rodzimym rynku – mówi Jakub Nowak.

Kraj atrakcyjny dla polskich winiarzy

W Rumunii działa już od kilku lat polska Ambra i uzyskuje tam mniej więcej jedną piątą przychodów. Udział tego rynku będzie prawdopodobnie rósł za sprawą zrealizowanych już i planowanych inwestycji.

W lutym 2023 r. firma podpisała umowę zakupu 70 proc. udziałów w rumuńskich spółkach Domeniile Dealu Mare i Vitis Prod (zgoda na transakcję została wydana w lipcu), które zajmują się uprawą winorośli i produkcji win. Mają one dołożyć Ambrze ponad 6 mln EUR do przychodów. Zapłaciła ona 2,1 mln EUR i ma możliwość dokupienia pozostałych 30 proc. Cena będzie uzależniona od wyników, ale nie przekroczy 2,1 mln EUR.

W tym roku Zarea, rumuńska spółka Ambry, złożyła też wniosek o dofinansowanie planowanej inwestycji w ramach jednego z programów pomocowych. Do obecnego zakładu w Bukareszcie chce dołożyć drugi, w regionie winiarskim Dealu Mare. Wartość przedsięwzięcia może wynieść 20 mln EUR, a wkład własny nie przekroczy połowy finalnej kwoty. ©℗

Mariusz Bartodziej
m.bartodziej@pb.pl

POLSKA TO ZA MAŁO: JNT Group, którą kieruje Jakub Nowak, działa w Rumunii od pół roku, a dzięki przejęciu zamierza przyspieszyć ekspansję. W planach ma rozwój na kolejnych rynkach zagranicznych, ale na razie skupia się na rumuńskim. [FOT. WM]

OKIEM ANALITYKA

Ambra potwierdza dobre perspektywy Rumunii

GRZEGORZ GAWKOWSKI, analityk DM Millenium

Spoglądając na to, jak w ostatnim czasie w Rumunii radzi sobie Ambra, perspektywy tamtejszego rynku win należy uznać za pozytywne. Widać to zwłaszcza w opublikowanych przez spółkę wynikach za I kw. 2023/24 r. [lipiec-wrzesień – red.]. Pozytywnie zaskoczyła nas zwłaszcza dynamika przychodów ze sprzedaży w Rumunii – +35,7 proc. r/r w walucie lokalnej – która zdecydowanie wyróżniła się na tle innych krajów, zwłaszcza Czech, gdzie spadek wyniósł 20,5 proc. Istotny wpływ na rezultat w Rumunii miało m.in. przejęcie producenta win Pelin de Urlati.

Mimo ogólnego osłabienia nastrojów konsumenckich rumuński klient, dysponujący najniższym dochodem rozporządzalnym z rynków obsługiwanych przez Ambrę, jest jednocześnie najmniej wrażliwy na wprowadzone podwyżki cen. Tym samym spodziewamy się, że dla Ambry również w kolejnym roku Rumunia będzie najdynamiczniej rosnącym rynkiem, a jego udział w sprzedaży będzie rósł.

PIERWSZY ROK ZA NIMI: W otwarciu Centrum Designu brali udział m.in. April Butterfield – wiceprezes Jabila ds. technologii, Les Pawlak – wiceprezes ds. rozwoju biznesu i Michał Drwięga – szef wrocławskiego biura. Odbyło się ono w listopadzie 2022 r., miesiąc po tym, jak firma dostała zgodę na grant. Umowę podpisała kilka dni temu, a pierwszą transzę dostanie w przyszłym roku. [FOT. ARC]

Jabil dostał grant na inwestycję

Amerykański dostawca rozwiązań produkcyjnych, który w ubiegłym roku otworzył we Wrocławiu centrum B+R, otrzyma rządowe dofinansowanie.

Kolejna firma po latach działalności produkcyjnej otworzyła w Polsce centrum badawczo-rozwojowe. Jabil, amerykański koncern świadczący usługi projektowania, produkcji, łańcucha dostaw i zarządzania produktem, który od 1991 r. ma fabrykę w Kwidzynie, jesienią 2022 r. otworzył Centrum Designu we Wrocławiu. Zapowiedział, że zatrudni 30 inżynierów, którzy będą wspierać jego klientów z branży motoryzacyjnej i opieki zdrowotnej. Kilka dni temu Krzysztof Kanarek, prezes Jabil Poland, i Anita Urbańska-Borowiec, członek zarządu spółki, podpisali z przedstawicielką Ministerstwa Rozwoju i Technologii umowę na grant.

Nie jedno centrum, ale dwa

Spółka dostanie 1,5 mln zł dofinansowania, którego pierwsza transza, 388,7 tys. zł, zostanie wypłacona w przyszłym roku, a ostatnia, 323,7 tys. zł w 2027. Zgodnie z harmonogramem już w ubiegłym roku spółka miała zatrudnić osiem osób, w tym siedem, w przyszłym pięć, w 2025 r. cztery, a rok później dwie. Cała inwestycja wyniesie 12,7 mln zł.

– Otwarcie Centrum Designu to inwestycja za 3 mln USD (11,9 mln zł). Centrum zwiększy nasze możliwości obsługiwania wielu branż, w tym motoryzacyjnej i zdrowotnej w Europie i na świecie. Zatrudniamy obecnie 15 inżynierów – mówi Aoife Kennedy, menedżerka ds. komunikacji na region Europy i Bliskiego Wschodu.

W grudniu 2021 r. spółka złożyła wniosek o rządowy grant, a we wrześniu 2022 r. uzyskała rekomendację do wsparcia z międzyresortowego zespołu ds. inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej i zaczęła inwestycję. W listopadzie otworzyła w kompleksie Business Garderns Wrocław biuro o powierzchni 950 m kw.

– Cieszymy się, że tak jakościowe, zaawansowane technologicznie projekty znajdują odpowiednie warunki właśnie w stolicy Dolnego Śląska, bo to one budują przewagę konkurencyjną – mówi Magdalena Okulowska, prezes Agencji Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej, która wspierała firmę w otwarciu centrum.

Razem z centrum projektowym Jabil uruchomił we Wrocławiu zespół Human Resources Employee Services oferujący usługi w ośmiu językach dla 21 zakładów w 10 krajach w Europie.

– W zespole pracuje 13 osób – mówi Aoife Kennedy.

Wrocławskie biuro może urosnąć bardziej, niż firma obiecała w umowie o grant.

Mniej mierników, a więcej nowości

W roku obrotowym zakończonym 31 sierpnia 2022 r. Jabil Poland miał 2,1 mld zł przychodów wobec 1,6 mld zł rok wcześniej i 121,5 mln zł zysku, co oznacza wzrost r/r o 61,3 mln zł. Marża urosła z 3,04 do 8,17 proc. Spółka zanotowała wzrost przychodów od klientów kupujących od niej kamery przemysłowe (w związku z odbiciem rynku po pandemii i większą dostępnością komponentów), produkty z segmentu AGD i transportowego.

Mniej miała natomiast zamówień na mierniki, czyli elektroniczne rozwiązania do pomiaru zużycia prądu, montowane obecnie w nowych instalacjach i podczas modernizacji. Połączone w sieć komunikacyjną mierniki pozwalają na odczytywanie stanów na bieżąco i kontrolę stanu sieci. Jabil ocenia, że rynek mierników się nasycił.

Spółka kontynuowała rozpoczęte wcześniej inwestycje w linie produkcyjne do nowego segmentu papierosów elektronicznych dla firmy Philip Morris. Ponieważ jednak zapotrzebowanie na rynek ukraiński spadło, a sprzedaż do Rosji została wstrzymana, Philip Morris poinformował w styczniu 2023 r., że od czerwca wstrzyma na osiem miesięcy zakup tego produktu. Jabil Poland uznał, że ponieważ przychody z tej działalności stanowią 6 proc. całości, nie zachwieje to działalnością spółki, która dywersyfikuje produkty i klientów.

Najwięcej osób pracuje w centrach R&D w Krakowie (11,5 tys.), Wrocławiu (11,4 tys.) i Warszawie (9,6 tys.), wynika z raportu ABSL. Działa ich w Polsce ponad 200, a mają takie je Fraurecia, Astra Zeneca czy ABB. ©℗

Małgorzata Grzegorczyk
m.grzegorczyk@pb.pl

19,5 proc. O tyle spadły r/r inwestycje zagraniczne w Chinach w listopadzie. Inwestorzy ulokowali 53,3 mld RMB (7,5 mld USD). To najgorszy wynik od lutego 2020 r., czyli wybuchu pandemii COVID-19, mimo odejścia Chin od surowej polityki zero covid. [SKIB]

Inside Park wszedł w nieruchomości handlowe

Spec od rewitalizacji kamienic dywersyfikuje działalność. Właśnie otwarto wybudowaną przez niego pierwszą Biedronkę. Ma to wspomóc debiut spółki na NewConnect.

Zaledwie 15 tygodni trwała budowa sklepu wynajętego Jeronimo Martins przez Inside Park w Łubiance w woj. kujawsko-pomorskim, który otwarto 21 grudnia. Pierwszy market w portfelu Inside Parku ma powierzchnię 1100 m kw. i jest największym obiektem handlowym w okolicy. Po inauguracyjnym otwarciu tego sklepu przez Jeronimo Martins o godzinie 6 rano, Tomasz Laskowski, prezes Inside Park, zdążył jeszcze tego samego dnia na negocjacje w sprawie zakupu działki pod kolejny obiekt handlowy.

– Prowadzimy zaawansowane rozmowy w sprawie nabycia kilku kolejnych gruntów na inwestycje w pojedyncze sklepy i parki handlowe w województwie kujawsko-pomorskim i warmińsko-mazurskim – mówi Tomasz Laskowski.

Toruński deweloper specjalizujący się w remontach zabytkowych kamienic na Pomorzu zdecydował się na poszerzenie działalności o inwestycje na rynku nieruchomości handlowych w związku z przygotowaniami spółki się do debiutu na NewConnect. Wniosek do Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych o wprowadzenie akcji spółki do alternatywnego systemu wpłynął w lipcu 2023 r.

– Nieruchomości handlowe to nowy segment w naszym biznesie – większe aktywa, szersze możliwości inwestycyjne spółki i akcjonariuszy – mówi Tomasz Laskowski.

W Toruniu Inside Park odrestaurował już 24 zabytki i przystępuje do remontu kolejnego, który nabył we wrześniu 2023 r., a zakup kolejnej nieruchomości chce sfinalizować na początku 2024 r. Grupa kapitałowa Inside Parku działa również w Trójmieście i innych miastach województwa pomorskiego, warmińsko-mazurskiego i kujawsko-pomorskiego, gdzie inwestuje w nieruchomości. © ℗

Paweł Berłowski
p.berlowski@pb.pl

OGŁOSZENIE 47908

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO WE WROCŁAWIU OGŁOSZENIE NR 63/2023/N
ogłasza pierwsze przetargi ustne nieograniczone na najem lokali użytkowych będących w zasobie Agencji Mienia Wojskowego

Lp.	Adres nieruchomości	Powierzchnia użytkowa lokalu [m²]	Termin zagospodarowania nieruchomości	Wysokość wywoławczego miesięcznego czynszu netto*	Wysokość wadium
1.	**Jelenia Góra** ul. Wolności 299 lokal użytkowy U1	**191,60**	Lokal zostanie przekazany najemcy po podpisaniu umowy	**2 300,00 zł**	**6 900,00 zł**
2.	**Brzeg** ul. Garbarska 1 lokal użytkowy	**87,81 (w tym pow. użytkowa lokalu 81,69 m² i pow. piwnicy 6,12 m²)**		**2 200,00 zł**	**6 600,00 zł**

Zgodnie z przepisami ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (j.t. Dz. U. z 2023 r., poz. 70 ze zm.) najemca jest podatnikiem podatku od nieruchomości w odniesieniu do przedmiotu najmu.

Niezbędne instalacje i przyłącza najemca wykona we własnym zakresie i na własny koszt, bez prawa ubiegania się o refundację poniesionych kosztów.

*Niezależnie od czynszu najemca jest także zobowiązany do ponoszenia miesięcznych opłat eksploatacyjnych.

Przetarg odbędzie się 12.01.2024 r. o godz. 11:00 w budynku Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego we Wrocławiu przy ul. Zwycięskiej 39, sala 19 - 20 (parter)

Warunkiem przystąpienia do przetargu jest wpłacenie wadium z takim rozliczeniem, aby należna kwota znalazła się na koncie Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego we Wrocławiu nr **78 1130 1033 0018 8159 1520 0009** w Banku Gospodarstwa Krajowego Oddział we Wrocławiu **w nieprzekraczalnym terminie do dnia 08 stycznia 2024 r.** Na dowodzie wpłaty należy zaznaczyć „na najem lokalu nr … w ……..przy ul. …….. oraz wskazać nazwę osoby prawnej lub osoby fizycznej będącej uczestnikiem przetargu. Przed przystąpieniem do przetargu należy zapoznać się z jego szczegółowymi warunkami, zawartymi w pełnym ogłoszeniu wywieszonym w dniach **od 22.12.2023 r. do 12.01.2024 r.** na tablicy informacyjnej w siedzibie OR AMW we Wrocławiu przy ul. Sztabowej 32, w budynku OR AMW we Wrocławiu przy ul. Zwycięskiej 39, w Biuletynie Informacji Publicznej oraz na stronie internetowej www.amw.com.pl
Dodatkowe informacje: tel. 71 710-72-53 lub 71 710-72-76.

Oddział Regionalny we Wrocławiu
50 – 984 Wrocław • ul. Sztabowa 32
tel.: (71) 710 72 00 • fax: (71) 710 72 01
e – mail: wroclaw@amw.com.pl • www.amw.com.pl

PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG

Rzecz O Innowacjach

MATERIAŁY PROMOCYJNE CENTRUM INTELIGENTNEGO ROZWOJU

Wizerunek innowatora w oczach inwestora

Centrum Inteligentnego Rozwoju od 2016 r. specjalizuje się w efektywnej promocji badań i powstających w ich wyniku innowacji wpływających na inteligentny rozwój. Jakub Maksymowicz rozmawia o kolejnych planowanych przedsięwzięciach z współwłaścicielami CIR i jednocześnie inicjatorami wszystkich dotychczas realizowanych przez organizację inicjatyw: Jakubem Laskowskim i Damianem Baranem.

Jakub Laskowski

Damian Baran

Forum Inteligentnego Rozwoju to uznany na rynku unikalny kongres technologiczny skupiający się na promocji wszystkich etapów drogi od pomysłu na innowację do wdrożenia rozwiązania z sukcesem do praktyki gospodarczej. Podobne cele realizuje sekcja tematyczna „Rzecz o Innowacjach". To panów autorskie pomysły. Czy są skuteczne w docieraniu do partnerów biznesowych, inwestorów, a także całego społeczeństwa?

Jakub Laskowski: Oczywiście. Na podstawie historii sięgającej 2016 r. mogę śmiało potwierdzić, że wprowadzamy nową jakość na rynek związaną z promocją badań, innowacji technologicznych oraz społecznych wśród społeczeństwa. Przez nasze kanały zaprezentowaliśmy już ok. 2000 rokujących projektów, które mają duży potencjał wdrożeniowy. Wiele z tych prac z sukcesem już funkcjonuje w przestrzeni gospodarczej. Otrzymujemy sporo sygnałów, że dzięki współpracy z nami komunikat trafia na podatny grunt.

Damian Baran: Dzieje się tak dlatego, że z racji naszego wieloletniego doświadczenia we współpracy z autorami projektów badawczo-rozwojowych doskonale znamy problemy, z jakim się spotykają na wyboistej ścieżce związanej z pracą nad daną innowacją. Wiemy, że innowacje wiążą się z nieprzewidywalnością, i potrafimy jasno przedstawić korzyści, które mogą wynikać z danego przedsięwzięcia, jeżeli wejdzie ono na rynek. Przy pomocy Forum i materiałów medialnych wykazujemy potrzebę rynkową. To niezwykle ważne, aby na nią zwracać uwagę już od samego początku trwania projektu.

Z tej przyczyny w 2024 r. zakres działań realizowanych przez CIR zdecydowanie się rozszerzy...

J.L.: Dokładnie. Coraz więcej innowatorów dostrzega, że promocja nie jest tylko dodatkiem do projektu - często pozostawianym na koniec. Dostrzegają, że staje się stałym elementem decydującym o inteligentnym rozwoju zadania czy całej organizacji. Od 8 lat w każdej edycji Forum Inteligentnego Rozwoju bierze udział od 400 do 800 osób. Natomiast z racji zwiększającego się zainteresowania – zwiększa się też liczba edycji FIR organizowanych w danym roku, ale nie tylko.

D.B.: W 2024 r. odbędą się dwie kolejne edycje FIR – dziewiąta 20-21 czerwca, a 21-22 listopada jubileuszowa, dziesiąta. Organizacja obu wydarzeń już się rozpoczęła. W styczniu zaprezentujemy pierwszych partnerów na stronie wydarzenia (www.irforum.pl – przyp. red.). Jednocześnie trwa proces wyłaniania laureatów nagród FIR 2024, w tym nagrody Lider Inteligentnego Rozwoju, którą dedykujemy wyłącznie osobom, które już realnie wpływają swoją działalnością na rozwój naszego życia społeczno-gospodarczego. Na początku przyszłego roku rozpoczniemy również z naszym partnerem doświadczonym w produkcji telewizyjnej duży projekt na YouTube, który otworzy nowe możliwości promocji dla innowatorów. Życzymy zatem obecnym i przyszłym partnerom samych sukcesów w realizacji nowatorskich projektów w nadchodzącym roku.

Zrozumieć morze

Kluczem do prężnego rozwoju gospodarki morskiej jest zrozumienie zmian zachodzących w środowisku morskim. Nad narzędziem do tego służącym pracują naukowcy z Instytutu Oceanologii Polskiej Akademii Nauk pod kierownictwem prof. dr hab. Lidii Dzierzbickiej-Głowackiej.

Celem projektu CSI-POM („Cyfrowy System Informacji dla Polskich Obszarów Morskich") jest określenie struktur, dynamiki i zmienności procesów zachodzących w środowisku morskim południowego Bałtyku. Posłużą do tego opracowane w IOPAN narzędzia stworzone w oparciu o modelowanie numeryczne, czyli zaawansowaną formę obliczeń komputerowych pozwalających na dokładne odwzorowanie takich zjawisk jak prędkość przepływu, temperatura wody, zasolenie i poziom powierzchni morza. Za pomocą CSI-POM możliwe stanie się jeszcze dokładniejsze planowanie i ocenianie warunków hydrodynamicznych, podejmowanie optymalnych decyzji podczas planowania przedsięwzięć w poszczególnych sektorach gospodarki morskiej, kluczowych dla działań przeprowadzanych na Morzu Bałtyckim czy w końcu dla wzrostu bezpieczeństwa i efektywności wykonywanych prac.

– Integralną częścią CSI-POM jest wizualizacja wyników i udostępnienie ich społeczeństwu. W serwisie internetowym www.csipom.pl mamy dostęp do map, wykresów środowiska morskiego południowego Bałtyku, dzięki czemu możemy prognozować zagrożenia na otwartym morzu i w polskiej strefie przybrzeżnej, takie jak detekcja wirów morskich, wykrywanie prądu wznoszącego i działania gospodarcze, jak morska energetyka odnawialna czy aktywność transportowo-logistyczna. W oparciu o model numeryczny 3D CEMBS-PolSea możemy ukazać prognozę na dwie kolejne doby – mówi prof. Lidia Dzierzbicka-Głowacka, lider projektu.

Publikacja dofinansowana ze środków budżetu państwa w ramach programu Ministra Edukacji i Nauki pod nazwą „Nauka dla Społeczeństwa" nr NdS/546027/2022/2022 kwota dofinansowania 1 702 130,65 zł całkowita wartość projektu 1 702 130,65 zł.

PulsFirmy
Wspieramy przedsiębiorców także na **firma.pb.pl**

ZDROWY BIZNES zdrowybiznes.pb.pl

Czego obawiają się firmy rzemieślnicze

Rosnące koszty prowadzenia biznesu i presja płacowa spędzają sen z powiek pracodawcom z branży rzemieślniczej.

Z najnowszego raportu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) „Tropami polskiego rzemiosła" wynika, że tego typu działalnością zajmuje się co czwarte MŚP. Wśród nich najwięcej jest firm budowlanych i produkcji materiałów budowlanych, drzewnych, tekstylnych, odzieżowych i metalowych. Sporą grupę stanowią także przedsiębiorstwa elektrotechniczne i elektroniczne oraz spożywcze. Szczególnie wartym uwagi sektorem jest rzemiosło artystyczne.

Relacje z klientem

Autorzy raportu podkreślają, że wspólną cechą firm rzemieślniczych jest spory wkład pracy manualnej w proces produkcji i świadczenia usług, wysoka jakość wyrobów oraz dbałość o relacje z klientem. Wśród przedsiębiorstw z tej branży wyraźnie więcej jest tych, które powstały nie więcej niż trzy lata temu oraz w okresie od czterech do siedmiu lat temu, aniżeli tych o dłuższym stażu rynkowym.

Z raportu wynika ponadto, że tylko 18 proc. firm rzemieślniczych prowadzi działalność na terenie całego kraju (dla porównania: blisko połowa MŚP spoza tej branży ma zasięg ogólnopolski). Bariery w prowadzeniu biznesu, w tym m.in. kapitałowe, technologiczne, kompetencyjne i prawne, na jakie narzekają przedstawiciele ogółu MŚP, w jeszcze większym stopniu dotyczą przedsiębiorców z sektora rzemieślniczego. Powód? Zwykle zatrudniają mniej osób, a ich działalność zależy głównie od lokalnego popytu. Ponadto tryb kształcenia typowy dla rzemieślników nie uwzględnia m.in. wiedzy z dziedzin marketingu, zarządzania i prawa.

Działalność z pasji

Autorzy raportu podkreślają, że w ubiegłym roku firmy rzemieślnicze w porównaniu z innymi przedstawicielami MŚP częściej odnotowywały spadek przychodów. Tylko nieliczni rzemieślnicy (2 proc. badanych) planują zamknąć działalność gospodarczą.

W raporcie czytamy, że przedstawiciele branży narzekają najczęściej na inflację, stopniowe pogarszanie się koniunktury gospodarczej, wzrost kosztów prowadzenia biznesu oraz presję płacową.

Jakie są motywy zakładania firm rzemieślniczych? Z raportu PARP wynika, że wiele przedsiębiorstw z tej branży ma charakter rodzinny. 37 proc. badanych firm, które zatrudniają co najmniej dwie osoby, ma w zasobach kadrowych członków rodziny. Nie brakuje w tym sektorze również firm wielopokoleniowych – szczególnie dotyczy to rzemiosła spożywczego i drzewnego. Powstanie przedsiębiorstw w tej branży często jest wynikiem pasji i zainteresowań ich właścicieli. Tak było w przypadku 40 proc. badanych spółek.

[DZ] © Ⓟ

Co korzystniejsze: fundacja rodzinna czy estoński CIT

Fundacje rodzinne rosną jak grzyby po deszczu. Coraz popularniejszy staje się również estoński CIT. Który z tych mechanizmów i w jakich sytuacjach jest bardziej opłacalny?

Jarosław Królak
j.krolak@pb.pl

Jak niedawno pisał PB, zainteresowanie rynku fundacjami rodzinnymi przebiło najśmielsze oczekiwania. Przez pierwsze sześć miesięcy firmy złożyły ponad 700 wniosków o ich powstanie, a zarejestrowano ponad 300 takich podmiotów.

Natomiast estoński CIT na początku zaliczył falstart, ale jego popularność zaczęła systematycznie rosnąć po tym, jak rząd PiS wreszcie posłuchał rad ekspertów i zliberalizował warunki korzystania z tej ulgi podatkowej. Osoby, które rozważają inwestycje, mają więc do wyboru dwa ciekawe narzędzia rozwoju. Zobaczmy, które jest korzystniejsze.

Który wehikuł do czego

Zarówno fundacja rodzinna, jak i spółki, które wybrały estoński CIT, płacą podatek dochodowy dopiero po wypłacie zysków na zewnątrz spółki lub fundacji, czyli do wspólników lub beneficjentów.

– Estoński CIT jest przeznaczony do działalności o charakterze operacyjnym. Efektywnie mogą w ten model wejść spółki z podstawowym profilem działalności w zakresie produkcji, handlu czy świadczenia usług. Fundacja rodzinna jest przeznaczona do działalności inwestycyjnej, a tylko w ograniczonym zakresie może prowadzić działalność operacyjną, czyli tzw. działalność bierną o ograniczonym ryzyku, np. najem mienia. Nie jest możliwy wybór estońskiego CIT, jeśli spółka prowadzi w przeważającym zakresie działalność inwestycyjną lub choćby w minimalnym zakresie ma udziały, akcje lub certyfikaty w funduszach inwestycyjnych. Jednocześnie prowadzenie działalności operacyjnej w fundacji rodzinnej jest w teorii możliwe, jednak w praktyce takie sytuacje nie występują lub są bardzo rzadkie, ponieważ taka działalność byłaby opodatkowana sankcyjną stawką 25 proc. CIT – zaznacza Michał Kwaśniewski, adwokat, partner w firmie doradczej Quidea.

Podkreśla, że jeśli ktoś planuje prowadzić działalność przede wszystkim operacyjną, czyli usługową, handlową lub produkcyjną, powinien wybrać estoński CIT. Jeśli natomiast skłania się do prowadzenia działalności inwestycyjnej, np. w akcje, instrumenty pochodne itp., to pierwszym wyborem powinna być fundacja rodzinna.

– Estoński CIT może być bardziej efektywny, jeśli planujemy reinwestować zyski w działalność operacyjną, np. zakup nowych środków trwałych, lub w inną działalność, ale wciąż prowadzoną przez tę samą spółkę na tym podatku. Jeśli jednak ważna jest dla nas dywersyfikacja portfela oraz prowadzenie różnego typu inwestycji za pośrednictwem innych podmiotów, to efektywną opcją będzie fundacja rodzinna – mówi Michał Kwaśniewski.

CO WYBRAĆ: Fundacja rodzinna czy estoński CIT – co przyniesie większe korzyści? To zależy m.in. od planów przedsiębiorcy dotyczących działalności operacyjnej. [FOT. ADOBE STOCK]

Natomiast gdy zamiast reinwestycji zysków planujemy wydatkowanie pieniędzy na cele prywatne, warto pamiętać o tym, że im mniejsza skala działalności gospodarczej, tym bardziej korzystny będzie estoński CIT. Przy większej skali działalności – w zależności od proporcji zysków reinwestowanych do przeznaczonych na konsumpcję – raz będzie lepsza fundacja rodzinna, a innym razem estoński CIT.

Michał Kwaśniewski wskazuje, że jeśli ktoś planuje zainwestować w nieruchomości na najem, to taka działalność generalnie będzie korzystać ze zwolnienia z podatku w fundacji rodzinnej. Natomiast inwestycja i prowadzenie najmu z poziomu majątku osobistego wspólnika spółki na estońskim CIT byłaby opodatkowana ryczałtowo od przychodu ze stawkami na poziomie 8,5 proc. i 12,5 proc. po przekroczeniu 100 tys. zł przychodów z najmu w skali roku.

– W przypadku inwestycji np. na rynku kapitałowym mielibyśmy od dochodów 19-procentowy podatek Belki oraz 4-procentową daninę solidarnościową, zaś fundacja nie zapłaci podatku z takiej działalności. Efektywnie więc przyszły zarobek z reinwestycji zysków z poziomu fundacji rodzinnej będzie zwolniony z podatku wtedy, gdy reinwestycja z poziomu wspólnika spółki na estońskim CIT będzie opodatkowana na zasadach ogólnych – mówi ekspert Quidea.

Wspólne możliwości

Są też punkty styczne fundacji rodzinnych i spółek na estońskim CIT. Na przykład działalność w zakresie nabywania mienia oraz jego odpłatnego udostępniania (np. nieruchomości). Jednak bardziej jest do tego predestynowana fundacja.

– Wypłaty z fundacji w ramach najbliższej rodziny powinny być opodatkowane 15-procentowym podatkiem dochodowym, zaś wypłaty zysków z działalności nieruchomościowej w małych estońskich spółkach byłyby opodatkowane łącznie na poziomie 20 proc. lub alternatywnie 25 proc. w dużych spółkach. Konkluzja jest więc taka, że prawie każda działalność dozwolona dla obu konstrukcji będzie bardziej opłacalna w strukturze opartej bezpośrednio na fundacji rodzinnej – mówi Michał Kwaśniewski.

Jego zdaniem przewaga opłacalności reinwestycji z poziomu fundacji rodzinnej będzie zwykle tym większa, im więcej planujemy wyciągać z biznesu oraz reinwestować, a nie przeznaczać na konsumpcję. Z tym że każdorazowo w przypadku decyzji o założeniu fundacji rodzinnej należy uwzględnić cel, w jakim ta instytucja została stworzona – a jest nim kumulacja, pomnażanie i dystrybucja majątku na rzecz beneficjentów, a nie agresywna optymalizacja podatkowa.

I odwrotnie, im więcej planujemy reinwestować z poziomu przedsiębiorstwa albo dystrybuować na potrzeby konsumpcji, tym bardziej powinniśmy skłaniać się do estońskiego CIT. © Ⓟ

ZŁAP KONTRAKT

Tajwańska szansa dla firm IT

Od 4 do 7 czerwca w stolicy Tajwanu odbędą się Computex Taipei, największe w Azji i drugie na świecie targi ICT. Taiwan Trade Center w Warszawie zaprasza do udziału w wydarzeniu polskie firmy oraz start-upy z branży teleinformatycznej. Tym ostatnim poświęcona będzie specjalna część targów – InnoVEX. Rejestracja wystawców na Computex Taipei trwa do 31 stycznia, natomiast na InnoVEX – do 31 marca 2024 r. Szczegóły: www.een.org.pl. [DI]

OGŁOSZENIE 47901

WOJEWODA DOLNOŚLĄSKI

IF-AB.7840.2.49.2023.MN Wrocław, dnia 19 grudnia 2023 r.

OBWIESZCZENIE WOJEWODY DOLNOŚLĄSKIEGO

Na podstawie art. 7 ust. 1 pkt 3 oraz art. 13 ust. 1 i ust. 4 oraz pkt 11 załącznika do ustawy z dnia 24 lipca 2015 r. o przygotowaniu i realizacji strategicznych inwestycji w zakresie sieci przesyłowych (tekst jednolity: Dz. U. z 2023 r., poz. 1680, z późn. zm.) art. 82 ust. 3 pkt 5a ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane (tekst jednolity: Dz. U. z 2023 r. poz. 682, z późn. zm.) oraz art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz. U. z 2023 r. poz. 775, zm. poz. 803)

zawiadamiam,

że na wniosek Inwestora – Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A., ul. Warszawska 165, 05-520 Konstancin – Jeziorna, działającego przez pełnomocnika Pana Roberta Tęczę, złożony dnia 12 grudnia 2023 r., zostało wszczęte postępowanie administracyjne w sprawie zatwierdzenia projektu zagospodarowania terenu i projektu architektoniczno – budowlanego oraz udzielenia pozwolenia na budowę strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej dla zamierzenia budowlanego:

„Budowa linii 400 kV Mikułowa – Świebodzice wraz z rozbudową stacji 400/220/110 kV Świebodzice i stacji 400/220/110 Mikułowa", przewidzianego do realizacji na terenie gminy Gryfów Śląski w powiecie lwóweckim.

Inwestycja przewidziana do realizacji na n/w nieruchomościach:

L.P.	Powiat	Gmina	Obręb	Działka	Identyfikator działki w bazie EGIB	Arkusz
1	lwówecki	Gryfów Śląski	Wolbromów	221/2	021201_5.0007.221/2	1

Działki znajdujące się w pasie technologicznym – projektowanego odcinka linii 400 kV Mikułowa – Świebodzice.

L.P.	Powiat	Gmina	Obręb	Działka	Identyfikator działki w bazie EGIB	Arkusz
1	lwówecki	Gryfów Śląski	Wolbromów	221/2	021201_5.0007.221/2	1
2	lwówecki	Gryfów Śląski	Wolbromów	221/1	021201_5.0007.221/1	1

W związku z powyższym, zgodnie z art. 49 *Kodeksu postępowania administracyjnego*, wskazuję dzień **22 grudnia 2023 r.** – data ukazania się obwieszczenia na tablicy ogłoszeń Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, Urzędu Gminy i Miasta Gryfów Śląski, Biuletynach Informacji Publicznej, na stronach podmiotowych wymienionych Urzędów oraz w prasie o zasięgu ogólnopolskim. Zawiadomienie niniejsze po upływie czternastu dni od wskazanego powyżej terminu uważa się za dokonane ze skutkiem prawnym z dniem **5 stycznia 2024 r.**

Informuję, zgodnie z przepisem art. 10 § 1 w związku z art. 73 § 1 *Kodeksu postępowania administracyjnego*, że strony postępowania uprawnione są do zapoznania się ze zgromadzonym materiałem dowodowym, składania wszelkich dodatkowych wyjaśnień i dokumentów mogących mieć znaczenie dla sprawy - w terminie 7 dni od dnia zawiadomienia w drodze publicznego obwieszczenia.

Zgodnie z art. 7 ust. 1a pkt 1, w związku z art. 13 ust. 4 ustawy o przygotowaniu i realizacji strategicznych inwestycji w zakresie sieci przesyłowych informuję również, że z dokumentacją sprawy można zapoznać się w siedzibie Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu – plac Powstańców Warszawy 1, pok. 2103 (kancelaria).

Strony postępowania będą przyjmowane po uprzednim umówieniu terminu wizyty telefonicznie lub emaliowo:

- (71) 340-67-75 (email: m.nowak@duw.pl).

Ponadto, na podstawie art. 7 ust. 1a pkt 2, w związku z art. 13 ust. 4 ustawy o przygotowaniu i realizacji strategicznych inwestycji w zakresie sieci przesyłowych informuję, że zgodnie z art. 7 ust. 4 tej ustawy, w przypadku gdy po doręczeniu niniejszego zawiadomienia nastąpi:

1) zbycie własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej,
2) przeniesienie wskutek innego zdarzenia prawnego własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej

- nabywca, a w przypadku, o którym mowa w pkt 1, nabywca i zbywca, są obowiązani do zgłoszenia właściwemu wojewodzie danych nowego właściciela lub użytkownika wieczystego. Niedokonanie zgłoszenia i prowadzenie postępowania bez udziału nowego właściciela lub użytkownika wieczystego nie stanowi podstawy do wznowienia postępowania.

OGŁOSZENIE 47892

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG

Dyrektor Oddziału Regionalnego Agencji Mienia Wojskowego w Warszawie

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

w Dzielnicy Ochota

1) I ustny przetarg nieograniczony nr 140/2023 na najem lokalu użytkowego nr ewid. 3U-12 o powierzchni 124,38 m², który usytuowany jest w budynku mieszkalnym przy ul. Grójeckiej 78, zlokalizowanym na dz. ew. 110 z obrębu 2-02-07, opisanej w księdze wieczystej nr WA1M/0045097/7.
Umowa najmu na czas nieoznaczony.
Wywoławczy miesięczny czynsz – 7.500,00 zł netto.
Wadium – 8.000,00 zł, którego termin wpłaty upływa w dniu 10.01.2024 r.
Przetarg odbędzie się w dniu 16.01.2024 r. o godz. 10:00.

2) V ustny przetarg nieograniczony nr 142/2023 na najem lokalu użytkowego nr ewid. PG-11 o powierzchni 46,06 m², który usytuowany jest w budynku mieszkalnym przy ul. Białobrzeskiej 17, zlokalizowanym na dz. ew. 102 z obrębu 2-02-06, opisanej KW WA1M/00045939/2.
Umowa najmu na czas nieoznaczony.
Wywoławczy miesięczny czynsz – 2 070,00 zł netto.
Wadium –3 000,00 zł, którego termin wpłaty upływa w dniu 10.01.2024 r.
Przetarg odbędzie się w dniu 16.01.2024 r. o godz. 12:30.

w Dzielnicy Mokotów

3) I przetarg nieograniczony nr 141/2023 na najem lokalu użytkowego nr ewid. 2U-54 o powierzchni 97,41 m², który usytuowany jest w budynku mieszkalnym przy ul. Puławskiej 34, zlokalizowanym na dz. ew. 56 z obrębu 1-01-20, opisanej KW WA4M/00041270/3.
Umowa najmu na czas nieoznaczony.
Wadium - 8 000,00 zł, którego termin wpłaty upływa w dniu 05.01.2024 r.
Przetarg odbędzie się w dniu 11.01.2024 r. o godz. 10:00.

Ogłoszenia o ww. przetargach, zawierające wszelkie szczegóły oraz warunki przystąpienia do przetargu wywieszono na tablicy ogłoszeń Oddziału Regionalnego w Warszawie Agencji Mienia Wojskowego, ul. Chełmżyńska 9, w Urzędzie Dzielnicy Ochota m.st. Warszawy przy ul. Grójeckiej 17A, oraz odpowiednio w Urzędzie Dzielnicy Mokotów m.st. Warszawy przy ul. Rakowieckiej 25/27 oraz opublikowano w dniu 22.12.2023r. na stronie internetowej www.amw.com.pl i w Biuletynie Informacji.
Dodatkowe informacje: poz. 1 i 2 tel. 22 326 10 84 poz. 3 tel. 22 326 10 65 lub (centrala) 22 326 10 10

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

PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG PRZETARG

OGŁOSZENIE 47878

Allianz Global Investors Fund

Société d'Investissement à Capital Variable (SICAV)
Adres siedziby: 6A, route de Trèves, 2633 Senningerberg,
Wielkie Księstwo Luksemburga
Nr wpisu do Rejestru Spółek w Luksemburgu B 71.182

Allianz Global Investors

Niniejszym dokonuje się następującego **POWIADOMIENIA**

ROCZNE WALNE ZGROMADZENIE

(„Zgromadzenie") Allianz Global Investors Fund („Spółki") odbędzie się w siedzibie Spółki pod adresem 6A, route de Trèves, 2633 Senningerberg, Luksemburg dnia **26 stycznia 2024 r. (piątek)**, o godz. **11:00 CET** w celu rozpatrzenia i poddania pod głosowanie następujących kwestii:

PORZĄDEK OBRAD

(1) Przyjęcie raportu Zarządu i raportu niezależnego Biegłego rewidenta oraz sprawozdań finansowych, jak również zatwierdzenie wykorzystania dochodu (jeżeli dotyczy) na rok obrachunkowy zakończony 30 września 2023 r.
(2) Udzielenie Członkom Zarządu Spółki absolutorium w odniesieniu do pełnienia przez nich obowiązków w roku obrachunkowym zakończonym dnia 30 września 2023 r.
(3) Udzielenie firmie PricewaterhouseCoopers, Société coopérative (Luksemburg), jako Biegłemu rewidentowi, absolutorium za rok obrachunkowy zakończony 30 września 2023 r.
(4) Wybór Pana Olivera DRISSENA na Członka Zarządu Spółki do czasu kolejnego Rocznego Walnego Zgromadzenia
(5) Wybór Pani Hanny DUER na Członka Zarządu Spółki do czasu kolejnego Rocznego Walnego Zgromadzenia
(6) Wybór Pani Cariny FEIDER na Członka Zarządu Spółki do czasu kolejnego Rocznego Walnego Zgromadzenia
(7) Wybór Pani Silvany PACITTI na Członka Zarządu Spółki do czasu kolejnego Rocznego Walnego Zgromadzenia
(8) Wybór Pana Heiko TILMONTA na Członka Zarządu Spółki do czasu kolejnego Rocznego Walnego Zgromadzenia
(9) Wybór PricewaterhouseCoopers, Société coopérative, Luksemburg, na Biegłego rewidenta do czasu kolejnego Rocznego Walnego Zgromadzenia

GŁOSOWANIE

Uchwały określone porządkiem obrad Zgromadzenia nie wymagają kworum i mogą zostać przyjęte większością głosów oddanych podczas Zgromadzenia. Wymogi dotyczące kworum i większości zostaną ustalone na podstawie akcji wyemitowanych na dzień **17 stycznia 2024 r. o północy CET** („Dzień ustalenia prawa do uczestnictwa w Zgromadzeniu"). Prawa głosu Akcjonariuszy zostaną ustalone na podstawie liczby akcji posiadanych w Dniu ustalenia prawa do uczestnictwa w Zgromadzeniu.

WARUNKI GŁOSOWANIA

Upoważnieni do udziału i głosowania podczas zgromadzeń są akcjonariusze, którzy mogą przedstawić zaświadczenie z banku albo instytucji pełniącej rolę depozytariusza potwierdzające liczbę akcji posiadanych przez Akcjonariusza na Dzień ustalenia prawa do uczestnictwa w Zgromadzeniu, które to zaświadczenie musi zostać doręczone do State Street Bank International GmbH, oddział w Luksemburgu, Domiciliary Department, in 49, Avenue J.F. Kennedy, L-1855, Luksemburg („Agentowi transferowemu i rejestrowemu"), najpóźniej do godz. **18:00** w dniu **24 stycznia 2024 r.**

Każdy akcjonariusz uprawniony do uczestnictwa i głosowania podczas zgromadzenia może wyznaczyć prokurenta do głosowania w jego imieniu. Aby formularz pełnomocnictwa był ważny, musi on zostać należycie wypełniony i podpisany przez mocodawcę albo jego przedstawiciela albo – jeżeli mocodawca jest spółką – opatrzony pieczęcią spółki lub podpisany przez odpowiednio upoważnionego urzędnika i musi zostać doręczony do Agenta transferowego i rejestrowego w Luksemburgu najpóźniej **o godz. 18:00** CET dnia **24 stycznia 2024 r.**

Formularze pełnomocnictw dla posiadaczy akcji imiennych można uzyskać u Agenta transferowego i rejestrowego. Prokurent nie musi być akcjonariuszem Spółki. Powołanie prokurenta nie wyklucza udziału akcjonariusza w posiedzeniu.

Kopie sprawozdania rocznego Spółki poddanego audytowi są dostępne do wglądu w siedzibie Spółki. Akcjonariusze mogą również zwrócić się o przesłanie im kopii sprawozdania rocznego za pośrednictwem poczty zwykłej lub poczty elektronicznej pod adresem Reports.Lux@allianzgi.com.

Dostęp do aktualnej listy odpowiednich numerów identyfikacyjnych papierów wartościowych dla tego zgromadzenia można uzyskać codziennie online pod adresem www.allianzgi.lu/AGIF.

Senningerberg, grudzień 2023 r. Zarząd

Niniejszy dokument stanowi tłumaczenie dokumentu oryginalnego. W przypadku rozbieżności albo wieloznaczności występujących w tłumaczeniu, znaczenie nadrzędne ma tekst oryginalny w języku angielskim, jeżeli nie stoi to w sprzeczności z odnośnymi przepisami prawa miejscowego.

PulsInwestora
Wspieramy inwestorów także na pb.pl/puls-inwestora

TFI PZU nie wierzy w recesję

Wzrost gospodarczy przyspieszy, a wraz z nim inwestycje przedsiębiorstw. To zaś dalej będzie pchać w górę GPW. Notowane na niej spółki wypłacą przy tym hojne dywidendy

Kamil Kosiński
k.kosinski@pb.pl

Widmo globalnej recesji się oddaliło. Wzrost gospodarczy w Polsce już przyspiesza, w drugiej połowie 2024 r. przyspieszy także w strefie euro. Dzięki impulsowi fiskalnemu związanemu z listopadowymi wyborami prezydenckimi również w Stanach Zjednoczonych rok 2024 powinien być dobry gospodarczo. Taki scenariusz bazowy przyjmuje TFI PZU.

TFI PZU jest optymistyczne nastawione względem polskich aktywów. Przy założeniu, że sytuacja militarna w Ukrainie nie przechyli się na korzyść Rosji, a tym samym kapitał zagraniczny nie rozpocznie ewakuacji z warszawskiej giełdy, fundusze akcji polskich powinny przynieść klientom kilkanaście procent zysku w 2024 r.

– Stopa dywidendy dużych spółek z naszej giełdy może sięgać 10 proc. Scenariusze z tym związane będą się jednak zmieniały w ciągu roku i trzeba zachować czujność, by wraz z rozwojem sytuacji przestawiać się między różnymi wariantami – mówi Piotr Dmuchowski, wiceprezes TFI PZU.

Nasz rozmówca podkreśla, że polskie akcje mają za sobą duży wzrost. WIG od początku roku urósł o 37 proc.

– Ale jeśli porównać polskie akcje do szerokiego indeksu rynków wschodzących, to wydaje się, że jest jeszcze przestrzeń do wzrostu – podkreśla Piotr Dmuchowski.

Napływy do PPK oraz innych produktów emerytalnych (PPE, IKE oraz IKZE) powinny zrównoważyć odpływy z OFE. Reinwestowane powinny być też dywidendy wypłacane przez spółki. Piotr Dmuchowski zaznacza, że optymizm względem GPW nie jest oparty wyłącznie na kwestii przepływów kapitału.

– Te przepływy coś odzwierciedlają, a jeśli chodzi o koniunkturę makroekonomiczną, to jest ona relatywnie dobra. Wzrost gospodarczy będzie przyspieszał, inwestycje też powinny przyspieszać – mówi wiceprezes TFI PZU.

Spojrzenie branżowe

Piotr Dmuchowski uważa, że w przypadku akcji amerykańskich w cenach jest już uwzględnione więcej dobrego niż w przypadku papierów z GPW.

Patrząc globalnie, asset manager z grupy największego polskiego ubezpieczyciela radzi szukać okazji związanych ze sztuczną inteligencją, choć może mniej w spółkach pracujących nad technologiami z tego zakresu, co raczej w tych, które mogą zaabsorbować te technologie do własnej działalności. Przykładem mogą być firmy biotechnologiczne. TFI PZU jest zresztą generalnie pozytywnie nastawione do spółek z segmentu ochrony zdrowia. W przemyśle radzi dobierać inwestycje selektywnie. Pozytywnie ocenia perspektywy spółek żyjących z typowej konsumpcji indywidualnej, w tym e-commerce'u. Bierze jednak pod uwagę, że sektor ten może być bardzo wrażliwy na ewentualne pogorszenie kondycji konsumentów.

Nasz rozmówca zaznacza, że dla polskiej energetyki duże znaczenia będzie miała kwestia wydzielenia aktywów węglowych. W szerszej perspektywie TFI PZU jest pozytywnie nastawione do odnawialnych źródeł energii (OZE).

– To jeden z sektorów bardzo wrażliwych na poziom stóp procentowych, a sektory związane z dużymi inwestycjami generalnie będą zyskiwały na znaczeniu wraz z przybliżaniem się obniżek stóp procentowych – wyjaśnia Piotr Dmuchowski.

Inflacyjna ruletka

Kwestia inflacji to dla TFI PZU główna niewiadoma, jeśli chodzi o kształtowanie się sytuacji w gospodarce i na rynkach finansowych w 2024 r. TFI PZU wychodzi z założenia, że w pierwszym kwartale spadki inflacji będą bardzo wyraźne. Piotr Dmuchowski nie wyklucza nawet, że w Polsce dynamika wzrostu cen zbliży się do granic celu inflacyjnego NBP, którego górne ograniczenie to 3,5 proc.

– Nawet jeśli później inflacja odbije, to będą już zupełnie inne poziomy niż te, które obserwowaliśmy w poprzednich miesiącach – podkreśla Piotr Dmuchowski.

Zaznacza jednak, że nasilenie zjawisk inflacyjnych w drugiej połowie 2024 r. to scenariusz bazowy. Nie tylko dla Polski, ale też strefy euro i Stanów Zjednoczonych.

Prognozowane odbicie inflacji po spadku na początku roku powoduje, że TFI PZU nie spodziewa się obniżek stóp procentowych NBP w pierwszym półroczu 2024.

AMERYKAŃSKA ZAGADKA: Kluczowym czynnikiem wpływającym na sytuację w 2024 r. będą amerykańskie wybory prezydenckie. Na długo przed samymi wyborami rynek będzie szczególnie pilnie obserwował, kto będzie kandydatem Partii Republikańskiej. Zwycięstwo Donalda Trumpa w wyborach może mieć przełożenie na szereg kwestii, w tym sentyment do naszego regionu – zastrzega Piotr Dmuchowski, wiceprezes TFI PZU. [FOT. WM]

Dobre wyniki flagowych funduszy

TFI PZU to trzeci co do wielkości polski asset manager pod względem aktywów ulokowanych w funduszach rynku kapitałowego, czyli inwestujących w akcje i obligacje. Na koniec listopada 2023 r. aktywa netto takich produktów spod znaku PZU wynosiły 25,4 mld zł. Klienci, którzy powierzyli im pieniądze w 2023 r., mogą czuć się usatysfakcjonowani. Licząc od początku roku, PZU Akcji Krakowiak (1,4 mld zł aktywów netto) zarobił dla klientów 41,1 proc. Spośród około 185 funduszy rynku akcji prowadzonych przez polskie TFI lepsze wyniki w 2023 r. odnotowało kilkanaście, w tym dwa produkty TFI PZU o znacznie mniejszych aktywach. Jednym z nich był fundusz indeksowy inPZU Akcje Sektora Informatycznego, który do 19 grudnia zarobił dla klientów 53,2 proc., co w 2023 r. jest rekordem wśród nielewarowanych funduszy rynku akcji. Równie dobre są wyniki flagowego funduszu dłużnego TFI PZU. Na rynku długu koncentruje się 160 funduszy polskich TFI. Mający 2,74 mld zł aktywów netto PZU Papierów Dłużnych Polonez od początku roku zarobił dla klientów 13,2 proc. Lepszych jest 29 produktów zbiorowego inwestowania, ale barierę 15 proc. przekroczyło tylko 16 z nich. Wśród nich PZU Globalnych Obligacji Korporacyjnych. W liczącej niespełna 100 produktów grupie funduszy mieszanych, a więc łączących rynek akcji i obligacji, TFI PZU można uznać za zdecydowanego lidera. W pierwszej piątce produktów o najwyższych stopach zwrotu są trzy spod znaku ubezpieczyciela. Każdy zarobił dla klientów ponad 30 proc.

– Choć wiele zależy od polityki Europejskiego Banku Centralnego. NBP nie działa w próżni – podkreśla Piotr Dmuchowski.

Ze względu na inflacyjną niepewność w segmencie funduszy dłużnych poleca te oparte na obligacjach zmiennokuponowych. Przyznaje jednak, że nie jest to dobry zakład w wypadku nadejścia recesji. Perspektywa cięć stóp procentowych dawałaby wówczas przewagę funduszom opartym na obligacjach o stałym oprocentowaniu, które w scenariuszu bazowym wydają się mniej atrakcyjne ze względu na dotychczasowy wzrost cen. Według naszego rozmówcy fundusze obligacji krótkoterminowych, których istotnym składnikiem są obligacje zmiennokuponowe, powinny w 2024 r. przynieść klientom około 7 proc. zysku. © ℗

Henryk Wnorowski: Projekt nowego budżetu ma niestety bardzo wysoki deficyt, to uzasadnia podejście „wyżej na dłużej" w odniesieniu do stóp procentowych. Z pewnością nie jest argumentem za obniżkami w najbliższym czasie.

▶ członek RPP [KZ, BLOOMBERG]

Ranking

Oto najlepsze na świecie akcje w 2023 r.

Ecopro, notowany na koreańskiej giełdzie producent baterii do aut elektrycznych, przyniósł w tym roku najwyższą stopę zwrotu wśród ponad 2,6 tys. akcji wchodzących w skład indeksu obliczanego przez agencje Bloomberg

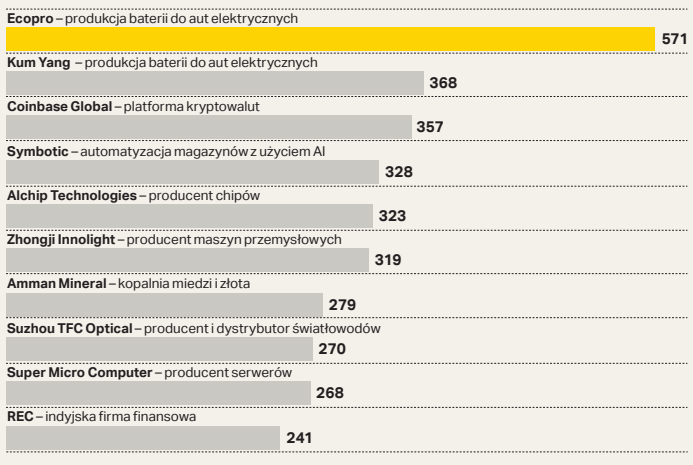
Zwycięstwo Ecopro w rankingu stóp zwrotu było niepodważalne, bo wynik sięgający 571 proc. jest o ponad 200 pkt proc. lepszy niż akcji Kum Yang, innej firmy z giełdy w Seulu, specjalizującej się zresztą w tej samej dziedzinie. Notowania obu napędziła gorączka zakupów na tamtejszym rynku wywołana spekulacjami drobnych inwestorów, naganianiem na akcje ze strony youtuberów oraz problemami chińskich konkurentów z ekspansją na rynku amerykańskim. Zwyżce pomogły też efekty likwidowania krótkich pozycji (short-squeeze) – do momentu wprowadzenia zakazu zajmowania krótkich pozycji na giełdzie w Korei Ecopro było najchętniej „szortowaną" spółką, bo jej wskaźnik C/Z sięgał ponad 500.

Od szczytu w lipcu kurs spółki spadł niemal o 50 proc.

Nvidia, na którą w tym roku zwrócone były oczy większości inwestorów, zajęła w rankingu 13 miejsce ze stopą zwrotu 229 proc.

Aby zostać uwzględniona w rankingu, spółka z rynku rozwiniętego musiała mieć kapitalizację przekraczającą 100 mln USD, a rozwijającego się – nie mniej niż 50 mln USD. Dlatego właśnie zestawienia nie otwiera np. EC Będzin, której akcje podrożały w tym roku o 638 proc. (kapitalizacja spółki to około 28 mln USD). Z firm z GPW najwyżej znalazł się Santander Bank Polska z wynikiem 88 proc., co dało 85 miejsce wśród ponad 2,6 tys. firm. [KZ]

Najlepsze akcje 2023 r.
▶ Stopa zwrotu w proc.



Źródło: Bloomberg

Na webinar zaprosiło Eques Investment TFI

Na co postawić w 2024 r.

Tomasz Korab, prezes Eques Investment TFI, i **Jakub Liebhart**, członek zarządu i zarządzający funduszami towarzystwa, przedstawili prognozy na nowy rok

1. Najważniejszym tematem pozostanie inflacja. Rynek pracy schładza się w USA i UE już od prawie dwóch lat – nowych miejsc pracy jest mniej, spada też zatrudnienie w formie tymczasowej. To pozytywne z punktu widzenia dezinflacji.
– Na początku roku mówiło się, że wzrost bezrobocia jest niezbędny, by inflacja mogła spaść. Jak się okazało, udało się to bez wzrostu bezrobocia, ale dane świadczą, że rynek pracy został schłodzony – mówi Tomasz Korab.
Gospodarkę i inflację studzi też rosnąca realna stopa procentowa – dodatnia od zaledwie kilku miesięcy.
– Jeśli Fed nie zacznie szybko obniżać stóp procentowych, to realne stopy procentowe mogą osiągnąć tzw. poziom recesyjny – ostrzega Jakub Liebhart.
Ekspert zwraca uwagę na specyfikę Polski.
– W 2024 r. dojdzie do 20-procentowej podwyżki minimalnego wynagrodzenia, co może mieć lokalnie proinflacyjny charakter; mamy silnego konsumenta; świadczenie 500+ zwiększy się o 300 zł, to dodatkowe 20 mld w skali roku; dojdzie do podwyżki płac w budżetówce i szkolnictwie. W Polsce różne siły będą się spierać na polu inflacji, ale globalnie dezinflacja powinna postępować – nie ma wątpliwości Jakub Liebhart.

2. Chińska gospodarka jest słaba. Cierpi z powodu implozji demograficznej i pękającej bańki na rynku nieruchomości. To jednak dobra informacja z punktu widzenia dezinflacji, a może nawet spadku napięć geopolitycznych.
– Chiny eksportują deflację przez tańsze towary, choć coraz więcej mówi się tam o potrzebie stymulacji gospodarki. Byłby to zły scenariusz dla globalnej gospodarki, bo prawdopodobnie doprowadziłby do wzrostu inflacji i rentowności obligacji. Przed tym ostatnio przestrzegała m.in. agencja Moody's – mówi Jakub Liebhart.
Na razie jednak w Państwie Środka działają cztery potężne siły deflacyjne: procesy demograficzne (w 2022 r. populacja Chin zmniejszyła się o ok. 1 mln), stabilny/niski impuls kredytowy, rosnące bezrobocie wśród młodych i trudna sytuacja na rynku nieruchomości.
– Do tego dochodzą takie zjawiska jak wykorzystanie nowych technologii w handlu, co skutkuje już od lat np. niemożnością lokalnego arbitrażu na towarach, brak wojen przez dekady (teraz niestety ten trend się odwraca), brak impulsów monetarnych – dodaje Jakub Liebhart.

▶ **Tomasz Korab** i **Jakub Liebhart** z Eques Investment TFI Posco inwestuje w Brzegu

3. Spowolnienie gospodarcze przeciągnie się w czasie, ale prognozy MFW dotyczące dynamiki PKB w poszczególnych krajach są dość dobre. Prognoza globalnego wzrostu na 2024 r. to 2,9 proc. (wobec 3 proc. w 2023 r.). USA pozostają odporne na zawirowania rynkowe z coraz lepszymi perspektywami.

4. Najważniejszym potencjalnym konfliktem jest ten o Tajwan, kraj kluczowy z punktu widzenia sektora technologicznego ze względu na dominujący udział (65 proc.) w produkcji półprzewodników. Agresja Chin na Tajwan wywołałaby globalny kryzys technologiczny i zapewne olbrzymie spadki na amerykańskiej giełdzie. Na dodatek w regionie odbywa się 50 proc. ruchu frachtowego.
– Na szczęście ryzyko tego konfliktu wydaje się zmniejszać. Chiny potrzebują bezpośrednich inwestycji zagranicznych, więc to może działać uspokajająco – podkreśla Jakub Liebhart.

5. Granie przeciwko mocnemu trendowi na Nasdaq jest ryzykowne, a rozwój AI jest tak szybki, że trudno go prognozować.
– Porównanie do bańki internetowej z przełomu wieków jest nieuprawnione, bo wówczas spółki nie generowały zysków, a teraz mają 2,5 razy wyższe marże od pozostałych sektorów. Wdrażanie sztucznej inteligencji daje wymierne korzyści. Ryzyko bańki spekulacyjnej jest mniejsze niż przed ponad dwudziestu laty, bo hossa nie odbywa się na start-upach, ale blue chipach, co oczywiście nie wyklucza korekt – mówi Jakub Liebhart.

6. Jeśli w USA nie będzie recesji spowodowanej wzrostem bezrobocia i słabnącą konsumpcją, pomijając czarne łabędzie jak agresja Chin na Tajwan, to szanse nastania bessy są niskie.
– Sytuacja na rynku pracy i wydatkach konsumentów bezpośrednio przekłada się na zyski. Od lat mówi się, że wskaźnik C/Z w Stanach Zjednoczonych jest wysoki, ale bierze się to z tego, że inwestorzy liczą na wzrost zysków. Firmy generują rekordowe zyski, dlatego są rekordy na giełdzie. Jeśli ta zależność się załamie, to nastąpi korekta – tłumaczy Tomasz Korab.

7. Problemy chińskiej gospodarki są strukturalne, więc powrót do wzrostu może trwać dłużej. Postępuje spadek dzietności, społeczeństwo się starzeje, a to niekorzystne z perspektywy inwestorów zagranicznych – najnowsze dane świadczą zresztą o tym, że bezpośrednie inwestycje były ujemne pierwszy raz od 1998 r.
– Dlatego z perspektywy Chin lepsze byłoby przyciągnięcie inwestycji zagranicznych, a nie większa stymulacja fiskalna. Mostów nie można budować w nieskończoność. Oczywiście chińska giełda większość tych problemów zdyskontowała, ale będą one wracać – nie ma wątpliwości Jakub Liebhart.
Udział rynku nieruchomości mieszkalnych w PKB spadł w Chinach z 35 do 23 proc., tymczasem w świecie zachodnim wynosi on około 10 proc.
– Jedynym rynkiem rozwiniętym, który osiągnął 30 proc. udziału nieruchomości w PKB, była Hiszpania w 2007-08. Nie skończyło się to dobrze – przypomina Tomasz Korab.
Rynek nieruchomości w Chinach mocno zwolnił, ceny się korygują.
– Jeśli Chiny miałyby być gwiazdą w 2024 r., to musielibyśmy założyć, że szeroki wzrost gospodarczy wróci i nie będzie pompowany przez inwestycje infrastrukturalne. Odbiłoby się to na inflacji, więc byłby to negatywny scenariusz dla Stanów Zjednoczonych i ogólnie dla rynków rozwiniętych – mówi Jakub Liebhart.
– Problem chińskiej gospodarki polega na wypaleniu się modelu jej funkcjonowania. Najpierw był to eksport, później stymulowane inwestycje w infrastrukturę i w zasadzie jedyną możliwością, jaką mają Chiny, jest przejście na wewnętrzny wzrost oparty na konsumpcji. Temu nie sprzyja starzenie się społeczeństwa i zmniejszenie populacji. Stymulacja fiskalna jest coraz mniej skuteczna i wątpliwe, by podniosła dynamikę gospodarki na poziom, do którego się przyzwyczailiśmy – podsumowuje Tomasz Korab.

8. Eksperci Eques Investment TFI uważają, że w 2024 r. WIG20 nadal będzie sobie dobrze radził dzięki re-ratingowi rodzimego rynku.
– Polityka monetarna staje się bardziej jastrzębia, co może rzutować na wyższe stopy procentowe przez dłuższy czas i tym samym pozytywnie wpływać na wyniki banków. Ich akcje są płynne i celują w nie inwestorzy zagraniczni – mówi Jakub Liebhart.
Beneficjentem popytu krajowego powinny być mniejsze spółki z sWIG80, na których korzyść przemawiają relatywnie atrakcyjne wyceny i poprawa wyników.
– WIG notowany jest z 20-30-procentowym dyskontem. W długim terminie stawiamy na małe spółki. Spółki skarbu państwa nawet jeśli będą zarządzane lepiej, to wcale nie jest powiedziane, że z większą korzyścią dla akcjonariuszy mniejszościowych – dodaje Jakub Liebhart.

PulsInwestora

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	12-20	4.3	11.0	29.0
2. Esaliens Małych i Średnich Spółe	12-20	2.1	9.5	10.9
3. Beta ETF WIG20lev Portfelowy FIZ	12-20	3.6	9.3	41.1
4. Beta ETF mWIG40TR Portfelowy FIZ	12-20	2.5	9.1	16.8
5. QUERCUS lev (Parasolowy SFIO)	12-20	3.0	9.0	40.4
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	12-20	2.7	9.0	15.4
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	12-20	2.7	8.9	15.4
Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek	12-20	2.6	8.8	17.4
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	12-20	3.3	8.5	16.3
Investor Top Małych i Średnich Spółek (Investor FIO)	12-20	2.9	8.0	11.1
Goldman Sachs Średnich i Małych Spółek	12-20	2.2	8.0	11.2
mBank Innowacji PL (mBank FIO)	12-20	2.1	8.0	6.7
Generali Akcje Małych i Średnich Spółek	12-20	2.8	7.9	12.7
Skarbiec Akcja (Skarbiec FIO)	12-20	3.3	7.9	16.2
Beta ETF sWIG80TR Portfelowy FIZ	12-20	1.7	7.8	7.3
Skarbiec - Top Funduszy Akcji SFIO	12-20	2.9	7.7	12.7
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	12-20	2.4	7.7	24.6
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	12-20	2.1	7.6	11.9
Esaliens Akcji (Esaliens Parasol FIO)	12-20	2.5	7.5	20.1
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	12-20	2.4	7.2	10.0
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	12-20	2.2	7.1	10.2
PZU Akcji KRAKOWIAK (PZU FIO Parasolowy)	12-20	2.0	6.9	18.9
PZU Akcji KRAKOWIAK A1 (PZU FIO Parasolowy)	12-20	2.0	6.9	18.9
Ipopema Małych i Średnich Spółek (Ipopema SFIO)	12-20	2.1	6.8	14.8
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	12-20	1.3	6.8	10.5
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	12-20	1.3	6.8	10.4
BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	12-20	2.2	6.7	10.6
Rockbridge Neo Akcji Małych Spółek A1	12-20	1.7	6.7	5.2
Rockbridge Neo Akcji Małych Spółek	12-20	1.6	6.6	5.0
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	12-20	2.6	6.6	17.5
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	12-20	2.3	6.6	16.2
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	12-20	2.3	6.6	16.3
Millennium Akcji (Millennium FIO)	12-20	2.6	6.6	15.4
ALIOR Akcji (ALIOR SFIO)	12-20	2.2	6.4	16.9
Superfund Akcyjny (Superfund FIO Portfelowy)	12-20	1.7	6.4	9.6
inPZU Akcje Polskie (inPZU SFIO)	12-20	2.3	6.3	19.9

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	12-20	29.4	62.9	11.6
2. QUERCUS lev (Parasolowy SFIO)	12-20	20.4	62.5	15.4
3. Beta ETF WIG20lev Portfelowy FIZ	12-20	22.2	62.3	13.3
4. PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	12-20	18.9	56.5	46.8
5. Allianz Spółek Dywidendowych	12-20	19.3	51.1	63.1
Beta ETF mWIG40TR Portfelowy FIZ	12-20	26.0	46.7	67.0
Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek	12-20	25.8	46.3	21.4
Generali Akcje Małych i Średnich Spółek	12-20	17.5	45.3	44.2
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	12-20	15.9	44.9	42.3
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	12-20	15.8	44.9	43.0
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	12-20	21.2	44.7	39.7
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	12-20	17.1	43.3	75.8
Investor Fundamentalny Dywidend i Wzrostu	12-20	14.2	42.9	38.2
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	12-20	20.1	42.9	-
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	12-20	20.0	42.7	66.4
Ipopema Małych i Średnich Spółek (Ipopema SFIO)	12-20	16.3	42.6	-
PZU Akcji KRAKOWIAK (PZU FIO Parasolowy)	12-20	17.9	42.1	25.0
PZU Akcji KRAKOWIAK A1 (PZU FIO Parasolowy)	12-20	17.9	42.1	24.9
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	12-20	15.0	42.0	53.0
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	12-19	13.1	41.4	68.9
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	12-20	15.5	41.3	66.0
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	12-20	16.5	40.6	56.7
BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	12-20	13.1	40.4	89.6
Skarbiec Akcja (Skarbiec FIO)	12-20	14.1	40.4	32.6
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	12-20	17.8	40.1	41.1
Noble Fund Akcji Polskich (Noble Funds FIO)	12-20	16.4	40.0	49.2
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania	12-20	17.7	39.7	40.0
inPZU Akcje Polskie (inPZU SFIO)	12-20	18.4	39.4	-
inPZU Akcje Polskie O (inPZU SFIO)	12-20	18.4	39.4	34.9
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	12-20	15.5	39.3	44.9
Millennium Akcji (Millennium FIO)	12-20	15.2	39.2	40.7
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	12-20	15.2	39.0	50.8
Santander Prestiż Akcji Polskich	12-20	15.0	38.9	48.8
Rockbridge Neo Akcji Polskich A1	12-20	15.9	38.5	-
mBank Innowacji PL (mBank FIO)	12-20	9.2	38.4	44.2
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	12-20	14.0	38.4	44.7

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. Millennium Obligacji Globalnych (USD)	12-20	3.6	5.8	14.6
2. Millennium Obligacji Globalnych (EUR)	12-20	2.0	4.8	11.7
3. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	12-20	2.9	4.6	14.5
4. Millennium Obligacji Globalnych (Millennium SFIO)	12-20	1.8	3.7	4.2
5. ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	12-20	1.4	3.7	4.6
Allianz Obligacji Dynamiczny (Allianz Duo FIO)	12-20	1.5	3.6	4.7
Eques Obligacji (Eques SFIO)	12-18	3.2	3.5	3.5
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	12-20	2.0	3.3	13.0
Generali Obligacje Aktywny (Generali Fundusze SFIO)	12-20	1.7	3.3	4.4
Esaliens Obligacji (Esaliens Parasol FIO)	12-20	1.5	3.3	4.9
Santander Prestiż Obligacji Skarbowych	12-20	1.2	3.2	4.5
Santander Obligacji Skarbowych (Santander FIO)	12-20	1.2	3.2	4.5
Goldman Sachs Obligacji A2 (Goldman Sachs FIO)	12-20	1.4	3.1	3.9
Pekao Dłużny Aktywny	12-20	1.4	3.0	4.5
Santander Obligacji Korporacyjnych (Santander FIO)	12-20	1.3	3.0	4.7
Santander Prestiż Obligacji Korporacyjnych	12-20	1.3	3.0	4.8
Franklin Elastycznego Dochodu (FT FIO)	12-19	1.4	3.0	4.9
Investor Obligacji (Investor FIO)	12-20	1.3	3.0	4.2
Goldman Sachs Obligacji (Goldman Sachs FIO)	12-20	1.3	3.0	3.7
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokacja 2 (Pekao FIO)	12-20	1.2	3.0	4.2
Franklin Elastycznego Dochodu B (FT FIO)	12-19	1.4	3.0	4.8
Noble Fund Obligacji (Noble Funds FIO)	12-20	1.4	2.9	4.0
Generali Korona Obligacje (Generali Fundusze FIO)	12-20	1.4	2.9	3.8
Pocztowy Obligacji (Pocztowy SFIO)	12-20	1.1	2.9	4.7
Rockbridge Obligacji Długoterminowych	12-20	1.4	2.9	5.5
QUERCUS Obligacji Skarbowych (Parasolowy SFIO)	12-20	1.2	2.8	4.0
BNP Paribas Obligacji (BNP Paribas FIO)	12-20	1.5	2.8	3.5
Ipopema Obligacji (Ipopema SFIO)	12-20	0.8	2.8	5.0

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. Rockbridge Obligacji Krótkoterminowych	12-20	7.4	28.2	23.0
2. Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	12-20	10.8	27.1	5.3
3. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	12-20	8.4	24.2	6.2
4. Rockbridge Obligacji Długoterminowych	12-20	9.8	21.8	24.7
5. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	12-20	8.0	20.5	18.7
Millennium Obligacji Globalnych (USD)	12-20	7.3	19.7	-2.7
Esaliens Obligacji (Esaliens Parasol FIO)	12-20	8.7	18.7	-1.0
Allianz Obligacji Dynamiczny (Allianz Duo FIO)	12-20	7.7	18.4	-4.4
Ipopema Obligacji (Ipopema SFIO)	12-20	9.4	18.4	-6.7
Pekao Dłużny Aktywny	12-20	8.7	18.3	12.8
Pocztowy Obligacji (Pocztowy SFIO)	12-20	8.3	17.2	-8.0
Franklin Elastycznego Dochodu (FT FIO)	12-19	8.1	17.2	-
Generali Obligacje Aktywny (Generali Fundusze SFIO)	12-20	7.6	17.1	-15.4
Eques Obligacji (Eques SFIO)	12-18	7.9	16.7	0.0
Franklin Elastycznego Dochodu B (FT FIO)	12-19	7.7	16.5	-1.0
PKO Obligacji Skarbowych Długoterminowy A1	12-20	8.2	16.5	-3.7
BNP Paribas Obligacji (BNP Paribas FIO)	12-20	7.9	16.4	-5.5
PKO Obligacji Skarbowych Długoterminowy A2	12-20	8.1	16.4	-4.0
PKO Obligacji Skarbowych Długoterminowy A3	12-20	8.1	16.3	-4.1
PKO Obligacji Skarbowych Długoterminowy	12-20	8.1	16.3	-4.1
Millennium Obligacji Globalnych (EUR)	12-20	6.9	16.2	8.6
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Allianz FIO)	12-20	7.1	16.0	-
Generali Korona Obligacje (Generali Fundusze FIO)	12-20	7.4	15.6	-8.6
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	12-20	8.0	15.2	-0.9
Santander Prestiż Obligacji Skarbowych	12-20	6.9	15.0	1.6
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokacja 2 (Pekao FIO)	12-20	8.1	15.0	6.2
Santander Obligacji Skarbowych (Santander FIO)	12-20	6.9	14.9	2.0
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych (Allianz FIO)	12-20	6.6	14.8	-2.2

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	12-20	1.8	4.6	6.7
2. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	12-20	1.9	4.2	10.9
3. PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek 12-20	1.4	4.2	8.9	
4. Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	12-20	1.6	4.0	8.2
5. Noble Fund Stabilny (Noble Funds FIO)	12-20	1.5	3.9	6.0
Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	12-20	1.7	3.9	7.3
Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	12-20	1.3	3.9	7.8
Investor Zabezpieczenia Emerytalnego (Investor FIO)	12-20	1.4	3.8	7.3
Rockbridge Stabilnego Wzrostu	12-20	1.6	3.8	9.7
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	12-20	1.5	3.6	7.9
Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	12-20	1.4	3.6	8.8
Esaliens Senior FIO	12-20	1.2	3.5	8.1

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	12-20	10.9	26.5	14.6
2. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	12-20	11.9	25.0	-9.4
3. Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	12-20	11.4	24.6	16.8
4. Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	12-20	10.6	24.3	5.2
5. PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	12-20	11.0	23.3	3.4
Rockbridge Stabilnego Wzrostu	12-20	10.7	23.0	13.6
Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	12-20	10.0	22.9	18.2
Esaliens Senior FIO	12-20	9.0	21.8	8.3
Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	12-20	9.6	21.6	12.6
Investor Zabezpieczenia Emerytalnego (Investor FIO)	12-20	8.2	21.5	-4.8
Noble Fund Stabilny (Noble Funds FIO)	12-20	8.1	20.5	-12.7
Rockbridge Neo Stabilnego Wzrostu	12-20	9.8	19.4	13.4

REKLAMA

QUERCUS

Subfundusz/Fundusz	Data	Wycena [PLN]	Zmiana [%]	Zmiana w br. [%]
QUERCUS lev	2023-12-20	51,49	-1,15	56,22
QUERCUS Agresywny	2023-12-20	329,60	-0,14	41,30
QUERCUS Global Growth	2023-12-20	155,09	-1,20	40,47
QUERCUS Stabilny	2023-12-20	136,54	-0,25	19,16
QUERCUS Multistrategy FIZ	2023-11-30	1 770,57	2,32	16,54
QUERCUS Obligacji Skarbowych	2023-12-20	75,41	0,15	14,62
QUERCUS Global Balanced	2023-12-20	141,13	-0,54	13,73
QUERCUS Dłużny Krótkoterminowy	2023-12-20	88,14	0,05	12,14
QUERCUS Ochrony Kapitału	2023-12-20	179,03	0,04	11,77
QUERCUS Gold	2023-12-20	69,78	-0,21	10,97
QUERCUS Silver	2023-12-20	92,54	1,28	0,43
QUERCUS Tech lev	2023-12-20	116,42	-3,01	
QUERCUS Short	2023-12-20	51,98	0,62	-16,81

PAPIERY SKARBOWE

MF przycięło oprocentowanie obligacji

Od 1 stycznia 2024 r. obligacje detaliczne będą miały nieco niższe oprocentowanie w pierwszym okresie odsetkowym.

Oprocentowanie rocznych obligacji zmiennoprocentowych wyniesie 6,15 proc. w pierwszym okresie odsetkowym, zamiast dotychczasowych 6,25 proc. Dla dwuletnich spadnie z 6,5 do 6,4 proc., czteroletnich z 6,75 do 6,65 proc., a dziesięcioletnich z 7 do 6,9 proc.

Spadnie także oprocentowanie sześcio- i dwunastoletnich obligacji dla beneficjentów programu „Rodzina 500 plus" – do 6,85 z 6,95 proc. i do 7,15 z 7,25 proc. w pierwszym roku.

Bez zmian pozostały marże w kolejnych okresach. Obligacje roczne są oprocentowane w kolejnych miesiącach w wysokości stopy referencyjnej NBP, a dwuletnie mają dodatkowe 0,5 proc. marży. W przypadku obligacji antyinflacyjnych czteroletnich oprocentowanie w kolejnych okresach rocznych wyniesie tyle, ile wskaźnik inflacji plus 1,25 proc., a w obligacjach dziesięcioletnich marża wynosi 1,5 proc. Utrzymano także preferencyjne marże dla obligacji sześcioletnich i dwunastoletnich wynoszące odpowiednio 1,75 i 2 proc.

Bez zmian pozostanie oprocentowanie obligacji stałoprocentowych trzymiesięcznych, które wyniesie 3 proc., natomiast dla obligacji trzyletnich stałoprocentowych spadnie z 6,6 do 6,5 proc.

Obligacje detaliczne mają tę zaletę, że można się z nich wycofać wcześniej, nie tracąc całkowicie naliczonych odsetek. Są one jednak pomniejszane o opłatę wynoszącą 70 groszy od każdej obligacji o nominale 100 zł. Opłata jest wyższa jedynie w przypadku obligacji dziesięcioletnich i wynosi 2 zł od każdego papieru. © Ⓟ

Marek Muszyński
m.muszynski@pb.pl

44,2

mld zł ▶ Taka była wartość sprzedaży obligacji detalicznych skarbu państwa przez 11 miesięcy 2023 r. Nie uda się zatem pobić rekordu z 2022 r., gdy sprzedaż sięgnęła 57,1 mld zł.

OGŁOSZENIE 47890

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W OLSZTYNIE

informuje, że w siedzibie Oddziału przy ul. Kasprowicza 1, na tablicy informacyjnej, wywieszony został wykaz nw. nieruchomości przeznaczonej do oddania w najem w drodze przetargu pisemnego nieograniczonego:

- Elbląg, ul. Piechoty 22, miejsce postojowe nr 2 w garażu wielostanowiskowym w budynku mieszkalnym o powierzchni użytkowej 36,10 m² wraz z przynależnym gruntem o powierzchni 61,59 m².

Szczegółowe informacje: www.amw.com.pl, tel.: 89-536-31-37.

Oddział Regionalny AMW w Olsztynie
ul. Kasprowicza 1 10-219 Olsztyn
tel. 895363100; fax. 895363180
olsztyn@amw.com.pl www.amw.com.pl

WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ

OGŁOSZENIE 47891

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W OLSZTYNIE

informuje, że w siedzibie Oddziału przy ul. Kasprowicza 1, na tablicy informacyjnej, wywieszony został wykaz nw. nieruchomości przeznaczonych do oddania w najem w drodze przetargu pisemnego ograniczonego:

- Lidzbark Warmiński, ul. Ornecka 4A – boks garażowy nr 6 wraz z przynależnym gruntem;
- Lidzbark Warmiński, ul. Ornecka 4C – boks garażowy nr 8 wraz z przynależnym gruntem.

Szczegółowe informacje: www.amw.com.pl, tel.: 89-536-31-37.

Oddział Regionalny AMW w Olsztynie
ul. Kasprowicza 1 10-219 Olsztyn
tel. 895363100; fax. 895363180
olsztyn@amw.com.pl www.amw.com.pl

WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ

OGŁOSZENIE 47889

AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO

DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO W OLSZTYNIE

informuje, że w siedzibie Oddziału przy ul. Kasprowicza 1, na tablicy informacyjnej, wywieszony został wykaz nw. nieruchomości przeznaczonych do oddania w najem w drodze przetargu pisemnego ograniczonego:

- Morąg, ul. Leśna 44 – boksy garażowe nr 10 i 11, każdy o powierzchni użytkowej 13,70 m² wraz z przynależnym gruntem o powierzchni 21,07 m².

Szczegółowe informacje: www.amw.com.pl, tel.: 89-536-31-37.

Oddział Regionalny AMW w Olsztynie
ul. Kasprowicza 1 10-219 Olsztyn
tel. 895363100; fax. 895363180
olsztyn@amw.com.pl www.amw.com.pl

WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ WYKAZ

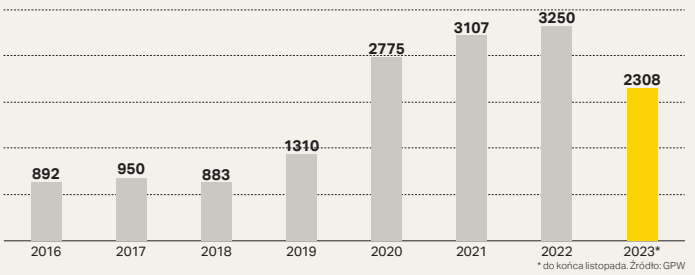
GIEŁDA

Certyfikaty z GPW mocno się skurczyły

Mimo hossy na rynku akcji po kilku latach wyraźnego ożywienia obroty certyfikatami wyraźnie spadły

Kamil Kosiński
k.kosinski@pb.pl

Korekta czy powrót do zapomnienia?
Wartość obrotów certyfikatami strukturyzowanymi na GPW (w mln zł)



* do końca listopada. Źródło: GPW

Jeszcze pięć lat temu obroty certyfikatami strukturyzowanymi na warszawskiej giełdzie opiewały na niespełna 1 mld zł rocznie. W 2019 r. przekroczyły 1,3 mld zł, co względem 2018 oznaczało wzrost o 48 proc. W kolejnym roku obroty wzrosły o 112 proc. W latach 2021-22 dynamika obrotów certyfikatami wyhamowała, ale handel nimi rósł, w liczbach bezwzględnych przekraczając 3 mld zł rocznie. Rok 2023 przyniósł jednak regres w rozwoju tego segmentu rynku giełdowego.

Handel certyfikatami strukturyzowanymi na warszawskiej giełdzie od stycznia do listopada 2023 r. wyniósł 2,3 mld zł. W grudniu obroty musiałyby więc przekroczyć 940 mln zł, by tegoroczny wynik był równy zeszłorocznemu. To nierealne. Nie tylko dlatego, że przed 2019 r. zdarzało się, że takiej wartości nie osiągały całoroczne obroty tymi instrumentami. Również dlatego, że nawet w najlepszych latach handel certyfikatami nigdy nie osiągnął 500 mln zł miesięcznie, a tylko sześciokrotnie przekroczyły 300 mln zł.

Ostatnio obroty certyfikatami strukturyzowanymi przekroczyły 300 mln zł miesięcznie we wrześniu 2022 r. Już wtedy były jednak niższe niż we wrześniu 2021 r. Był to zarazem pierwszy z dziesięciu miesięcy spadku obrotów rok do roku. W lipcu i sierpniu 2023 r. udało się ten trend odwrócić, ale każdy miesiąc po wakacjach wyglądał już gorzej niż jego odpowiednik z 2022 r.

Spadek zmienności, spadek obrotów

– Wartość obrotów na instrumentach strukturyzowanych zależy głównie od zmienności na rynkach najbardziej popularnych instrumentów bazowych. Lata 2020-22 przyniosły zmienność, która wynikała najpierw z pandemii, a później z ataku Rosji na Ukrainę. Wartości instrumentów bazowych zmieniały się gwałtownie, co miało przełożenie na obroty na strukturach. Rok 2023 jest spokojniejszy, a co z tym związane – zmiany cen mało dynamiczne. To tłumaczy spadek obrotów na tym rynku. Planujemy wprowadzanie nowych typów instrumentów strukturyzowanych, co powinno wpłynąć na wzrost zainteresowania inwestorów tym rynkiem na GPW – komentuje Bogdan Kornacki, menedżer ds. kluczowych klientów w dziale rozwoju rynku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Notowane na GPW certyfikaty strukturyzowane emitują m.in. BNP Paribas Issuance, Goldman Sachs International, Goldman Sach & Co Wertpapier, SG Issuer oraz UniCredit Bank. Ich produkty mają jednak charakter raczej bankowy, giełda stanowi tylko opcję wcześniejszego wyjścia z inwestycji. Obrót nimi jest niewielki, do transakcji nie dochodzi miesiącami.

Za gros obrotu certyfikatami strukturyzowanymi na GPW odpowiadają produkty typowo giełdowe tworzone z myślą o polskich inwestorach przez zaledwie dwie instytucje: austriacki Raiffeisen Bank International oraz holenderski ING Bank. Produkty tego ostatniego są przy tym zdecydowanie popularniejsze. Wspiera je także zespół ING Banku Śląskiego.

Bartosz Sańpruch, zajmujący się certyfikatami strukturyzowanymi w ING Banku Śląskim, wskazuje na podobne przyczyny spadku obrotów certyfikatami co reprezentant GPW.

– W 2020 r. Covid-19, mimo całej swojej tragedii, doprowadził do zwiększenia zmienności na rynkach finansowych. Efekt ten był widoczny także w 2021 r. W 2022 wojna za naszą wschodnią granicą również zwiększyła zmienność. Inwestorzy korzystający z certyfikatów lewarowanych próbowali to wykorzystać. Rok 2023 jest rokiem mniejszej zmienności i trochę gorszych warunków makroekonomicznych, rozważań o recesji czy spowolnieniu. W efekcie inwestorzy trochę wycofali się z rynku – twierdzi Bartosz Sańpruch.

Długo nie trzymają

Certyfikaty strukturyzowane pozwalają jednak zarabiać zarówno na wzroście, jak i spadku notowań instrumentów bazowych. Obawom o kondycję gospodarki towarzyszyła zaś wielomiesięczna hossa na giełdach. Wystarczyło wiec kupić certyfikat nastawiony na wzrost indeksów WIG20 czy S&P 500, by zarobić więcej, niż wyniósł wzrost indeksów. Bartosz Sańpruch nie wierzy jednak w takie podejście.

– Ludzie mają problem z kupnem i długookresowym trzymaniem certyfikatów lewarowanych. W ich przypadku kilka tygodni to już inwestycja długoterminowa – twierdzi Bartosz Sańpruch. © ℗

RYNKI ZAGRANICZNE

Szwedzi chcą krótszej sesji giełdowej

Traderzy w Szwecji chcą skrócenia sesji giełdowej, by poprawić work-life balance.

Nasdaq, właściciel giełdy w Sztokholmie, mierzy się z presją lokalnych traderów, którzy chcą równowagi między życiem prywatnym a zawodowym.

Giełda w Sztokholmie ma najdłuższą sesję na świecie, podobnie jak wiele jej europejskich odpowiedników. Ale to w Szwecji inwestorzy zaczęli występować publicznie, próbując wpłynąć na giełdę poprzez wywiady w lokalnych mediach – a jeden z nich napisał nawet książkę.

– Nigdy nie słyszałam tak spójnej większości pozytywnie oceniającej pomysł krótszych godzin pracy. W obecnej sytuacji niemożliwe staje się prowadzenie rozsądnego życia rodzinnego i pracy na rynku kapitałowym – mówi Elisabeth Beskow, szwedzka szefowa norweskiego DNB Banku.

Sztokholm, jak większość giełd europejskich, otwiera się o 9.00 i zamyka o 17.30 – sesja trwa więc dwie godziny dłużej niż w Nowym Jorku oraz trzy i pół godziny dłużej niż w Japonii, gdzie handel zatrzymuje się nawet na godzinę, aby pozwolić na lunch.

Ponieważ giełdy na całym świecie podejmują wysiłki w celu ochrony przychodów z handlu i notowań na giełdzie, niewiele wskazuje na to, by Nasdaq w najbliższym czasie skrócił godziny otwarcia w Szwecji. Chociaż giełda „byłaby na to otwarta – gdyby była obsługiwana w skoordynowany sposób w całej Europie", to sprzeciwy ze strony innych giełd na kontynencie storpedowały ten pomysł w 2020 r., powiedział Fredrik Ekstrom, szef Nasdaqu w Sztokholmie.

Wśród tych, którzy chcieliby krótszych godzin pracy w stolicy Szwecji, jest Per Flostrand, szef sprzedaży akcji w banku inwestycyjnym ABG Sundal Collier. Skupianie się wyłącznie na godzinach aktywności giełdy pomija pracę, którą inwestorzy muszą wykonać przed dzwonkiem otwierającym i po ostatniej transakcji. W biurze maklerskim ABG Sundal Collier normalny dzień pracy zaczyna się o 7.25 i kończy o 17.40.

Długie godziny pracy szczególnie odbijają się na kobietach, zarówno pracownicach, jak i potencjalnych pracownicach, stwierdziła Elisabeth Beskow z DNB, ponieważ często ponoszą one zbyt dużą odpowiedzialność za dzieci. W przypadku osób przywożących lub odbierających je ze szkoły lub przedszkola „musisz być przygotowany na to, że będziesz ostatni i pierwszy wyjdziesz" – powiedziała.

Investment Association, grupa traderów z siedzibą w Wielkiej Brytanii, już cztery lata temu wezwała europejskich operatorów giełd do skrócenia godzin pracy, a London Exchange Group, która prowadzi szereg rynków w Londynie i Mediolanie, stwierdziła w 2020 r., że większość instytucji finansowych opowiada się za krótszą sesją.

Istnieje już precedens. W roku 2012 giełda w Oslo w Norwegii zaczęła zamykać się wcześniej, o godz. 16.30, w celu zwiększenia płynności, która wówczas była postrzegana jako zbyt rozciągnięta w toku sesji.

Nasdaq obawia się, że skrócenie sesji wypchnie część handlu na inne giełdy lub platformy typu MTF. Elisabeth Beskow z DNB kwestionuje tę argumentację. Z danych zebranych przez DNB Markets wynika, że w Oslo wolumen obrotu utrzymał się po skróceniu godzin otwarcia.

– Jeśli chcesz handlować akcjami notowanymi na giełdzie w Sztokholmie, będziesz handlować na giełdzie w Sztokholmie – mówi Elisabeth Beskow.

Pomysły skrócenia sesji pojawiały się też w Polsce – o zakończenie o godz. 16.15 (czyli o 45 minut wcześniej) apelowała m.in. Izba Domów Maklerskich. [KZ, BLOOMBERG] © ℗

„Puls Biznesu"
Tel. 22-333-99-99
ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa,
e-mail: puls@pb.pl

redaktor naczelny:
Grzegorz Nawacki
g.nawacki@pb.pl

zastępcy redaktora naczelnego:
Marcin Goralewski
m.goralewski@pb.pl
Łukasz Korycki
l.korycki@pb.pl

Puls Firmy:
Sylwester Sacharczuk
s.sacharczuk@pb.pl

Puls Inwestora:
Kamil Zatoński
k.zatonski@pb.pl

dyrektor artystyczny:
Tomasz Młynarski
t.mlynarski@pb.pl

fotoedycja:
Grzegorz Kawecki
g.kawecki@pb.pl

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

prezes:
Patricia Deyna

Chief Revenue Officer:
Jan Rojewski
reklama@pb.pl

dyrektor marketingu i eventów:
Karolina Kowalska
k.kowalska@pb.pl
tel. 22-333-98-01

Obsługa prenumeraty:
0-801-801-771, 812 812 971
(pn.-pt. w godz. 8-16)
prenumerata@pb.pl
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też jednostki kolportażowe Ruch, prywatni kolporterzy (Kolporter, Garmond Press, GLM, AS Press) oraz urzędy pocztowe. ISSN 1427-6852.
Za treść ogłoszeń nie odpowiadamy.

Drukarnia: ZPR Media S.A.
ul. Jubilerska 10, 04-190 Warszawa

Copyright: Bonnier Business (Polska) sp. z o.o.
Ostrzeżenie: kopiowanie, powielanie, przedruk lub reprodukcja gazety w całości lub w części jest możliwa wyłącznie po uzyskaniu pisemnej zgody wydawcy.

© — znak zastrzeżenia praw autorskich
℗ — znak odpłatności
©℗— dwa znaki przy artykule oznaczają możliwość jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie po uiszczeniu opłaty zgodnie z cennikiem (prenumerata.pb.pl) i w zgodzie z Regulaminem korzystania z artykułów prasowych (www.pb.pl/prawa).
Regulamin znajdziesz na stronie pb.pl/subskrypcja/licencja

Zaprenumeruj „Puls Biznesu"
www.pb.pl/subskrypcja
22 333 98 32 / 801 801 771
prenumerata@pb.pl

Szukasz danych i analiz?
www.pb.pl/analizy

Zdobywaj wiedzę
www.pb.pl/konferencje

Puls Biznesu

Pogodzinach

#PBDOSŁUCHANIA

STOŁY PEŁNE MIMO WYŻSZYCH CEN

W święta Polacy trzymają się mocno tradycji, co sprawia, że nie żałują pieniędzy na prezenty i artykuły spożywcze – mówi **Grzegorz Kozieja**, dyrektor biura analiz sektora rolno-spożywczego w BNP Paribas Bank Polska

PB: Rok temu ceny żywności wariowały, a jak jest teraz?
Grzegorz Kozieja: Znajdujemy się w sytuacji odmiennej od tej z ubiegłego roku, który był wyjątkowo trudny z powodu znacznych podwyżek cen żywności. Obserwowaliśmy wtedy wzrost cen o ponad 20 proc. rok do roku, jeśli chodzi o cały koszyk zakupowy żywności, co należy uznać za zjawisko niezwykłe, zważywszy na relatywną stabilność cen we wcześniejszych latach. Wzrost o 20 proc. nie oznacza, że w niektórych kategoriach nie odnotowaliśmy większych podwyżek – mięso drobiowe np. zdrożało o ponad 40 proc., mleko o około 40, a margaryna o 60 proc. Królem podwyżek był jednak cukier, którego ceny niemal się podwoiły.

Można zaryzykować twierdzenie, że zeszłoroczne podwyżki to wypadek przy pracy i w tym roku jest o niebo lepiej?
Obecnie panuje znacznie większy spokój na rynku. W III kw. odnotowano nawet ujemny wskaźnik zmiany cen z miesiąca na miesiąc, przy czym ceny spadały o około 1 proc. miesięcznie. Ostatnie dane, które mamy, są z listopada, kiedy odnotowano niewielki wzrost, nieprzekraczający 1 proc. Możemy więc stwierdzić, że obecny okres świąteczny charakteryzuje się cenami, do których konsumenci zdążyli się przyzwyczaić. Na szczęście nie widzimy podobnego wzrostu jak w przypadku cukru w ubiegłym roku, który był naprawdę wyjątkowy.

Co w ostatnich miesiącach staniało, a co podrożało?
Obserwujemy ostatnio umiarkowaną zmianę cen, lecz pewne kategorie produktów podrożały. Dotyczy to np. warzyw i owoców, które odnotowały wzrost od 3 do 5 proc. miesięcznie. W listopadzie w porównaniu z październikiem podrożało masło i prawdopodobnie tendencja wzrostowa się utrzyma. Analizując bardziej szczegółowo, można dostrzec kategorie, w których wzrost cen był znacznie wyższy. Ceny ziemniaków np. zwiększyły się rok do roku o ponad 30 proc., a jabłek o ponad 20 proc. Zauważalny jest również wzrost cen kawy napędzany międzynarodowymi rynkami. Aby jednak oddać pełny obraz sytuacji na rynku, należy zauważyć, że ceny niektórych produktów spożywczych spadły rok do roku. Drób jest tańszy o około 10, a mleko o około 12 proc. Cena cukru spadła o około 5 proc.

Czy wzrost cen niektórych produktów ma związek z gorszym sezonem w rolnictwie?
Ostatni rok nie był najgorszy pod względem produkcji rolnej w Polsce. Wzrost cen ziemniaków np. wynikał z historycznie niskiej produkcji krajowej. Nie oznacza to jednak, że ogólnie krajowe rolnictwo miało słaby rok. Ceny produktów spożywczych są wynikiem nie tylko dostępności surowców rolnych, zależą także od relacji między różnymi sektorami gospodarki, takimi jak energia, media czy transport. Inflacja w tych dziedzinach ma bezpośredni wpływ na ceny żywności. Kolejnym istotnym czynnikiem są koszty pracy, szczególnie w kontekście podwyżek płacy minimalnej. W branży żywnościowej często zatrudnia się pracowników o niższych kwalifikacjach, którzy zarabiają blisko minimalnej stawki. Jest to szczególnie widoczne w produkcji, gdzie praca to znaczący koszt, np. w przypadku owoców miękkich. Zmiana w kosztach pracy ma duży wpływ na ekonomię produkcji i marże, co skłania producentów do podnoszenia cen, aby utrzymać rentowność. Z drugiej strony konsumenci są bardziej skłonni akceptować podwyżki, ponieważ ogólne tendencje cenowe sprawiają, że podwyżki cen żywności nie wydają się wyjątkowe. Również wzrost wynagrodzeń sprawia, że klienci z większym spokojem podchodzą do wyższych cen. Taki zestaw czynników w gospodarce może przyczyniać się do utrzymania wyższych cen żywności.

Jakie nastroje panują w ostatnich miesiącach wśród konsumentów?
To nieco zaskakujące, ale ostatnie dane opublikowane przez GUS wskazują na poprawę nastawienia konsumentów, jednak ogólny nastrój wciąż pozostaje raczej negatywny. Jeśli chodzi o zachowania zakupowe, obserwuje się wzrost znaczenia promocji. W okresie przedświątecznym konsumenci uważniej wybierają miejsce zakupów, by jak najefektywniej wydać pieniądze. W handlu detalicznym produkty świąteczne często podlegają promocjom, co ma istotne znaczenie dla Kowalskich, którzy wydają relatywnie więcej na żywność.

Czy Polacy zaciskają pasa, przez co przedświąteczne zakupy spożywcze okażą się skromniejsze?
Mam wątpliwości, czy rzeczywiście dojdzie do zaciskania pasa, ponieważ święta to wyjątkowy czas, kiedy ludzie mocno trzymają się tradycji. To przywiązanie do tradycji sprawia, że konsumenci nadal robią duże zakupy. Przecież tradycyjne przepisy wymagają specyficznych składników, co utrudnia ich zastępowanie. W kategorii żywności klienci wydają się być zdecydowani, aby nie ograniczać wydatków. Myślę, że bardziej prawdopodobne jest, że na koniec świąt będziemy się zastanawiać, dlaczego kupiliśmy tak dużo, a nie nad tym, dlaczego nam czegoś zabrakło. Interesującym zjawiskiem może być odchodzenie od spędzania świąt w domu na rzecz podróży. Spadek zakupów mógłby być związany z tym trendem, a niekoniecznie ze zmianą sposobu, w jaki spędzamy święta w domu.

A co nas czeka w pierwszych miesiącach nowego roku, jeśli chodzi o ceny żywności?
Strukturalna zmiana, polegająca na przywróceniu VAT-u do 5 proc., została przesunięta poza pierwszy kwartał. To nie oznacza, że nie będzie zmian w poszczególnych kategoriach cen, ale nie należy spodziewać się sytuacji podobnej do tej z 2022 r. Możemy oczekiwać wzrostu cen produktów mleczarskich. Cukier prawdopodobnie stanieje. Sytuacja cenowa warzyw i owoców prawdopodobnie nie zmieni się aż do następnego sezonu.

Jakie kategorie produktów będą walczyć w najbliższym czasie o koronę króla sprzedaży?
Największy wzrost cen może dotyczyć produktów, które nie są podstawowe lub nie są kupowane jako świeże. Przykładem jest oliwa z oliwek, która może w dalszym ciągu drożeć z powodu ubiegłorocznych ograniczeń produkcji w Hiszpanii. Podobnie ma się rzecz z kakao i sokiem pomarańczowym, które również zanotowały wyższe ceny ze względu na problemy produkcyjne głównych dostawców. Oczekujemy, że te produkty mogą drożeć najbardziej, ale na szczęście nie dotyczy to podstawowych produktów spożywczych. [FOT. WM]

Rozmawiał Mirosław Konkel

Puls Biznesu DO SŁUCHANIA

Szukaj Pulsu Biznesu do słuchania w Spotify, Apple Podcasts, Podcast Addict lub Twojej ulubionej aplikacji

dziś: „Ile kosztują święta"

goście: Grzegorz Kozieja – BNP Paribas Bank Polska, Agnieszka Wrońska – Fundacja Eco Textil, Grzegorz Żymła – Caritas Archidiecezji Katowickiej

Na podcast zaprasza

BNP PARIBAS

ISSN 1427-6852