

www.pb.pl

Puls Biznesu

PulsFirmy

Wyboje na drodze do wdrożenia wynalazków

Przedsiębiorcy chwalą pilotażowy program PARP, ale mają sugestie, jak go poprawić. ►10-11



PulsFirmy

Gdynia zaprasza innowatorów

Na terenie dawnej stoczni powstaje Park Konstruktorów. ►12-13



Kariera & Praca

Obrotowe drzwi w bankowości

Banki zwalniały, ale wciąż zatrudniają – mówi Joanna Wyřębowska. ►14

cena 4,99 zł (w tym 8% VAT)

NR 137 (4150) INDEKS 349 127 WYD. A+B

dane
z godz. 18.00
z 18.07

USD
3,07 PLN

EUR
4,14 PLN

CHF
3,41 PLN

WIG20
-0,38%

DAX
-0,35%

Chińczycy u Kulczyka

Giełdowy PEP, kontrolowany przez najbogatszego Polaka, dostanie nie tylko 240 mln zł od chińskiego funduszu, ale też energetyczne aktywa Polenergii ►2-3



PulsDnia

GIF boleśnie leczy apteki z eksportu

Ponad 100 zamkniętych hurtowni i aptek – takie żniwo zebrała wojna, którą Zofia Ulz, główny inspektor farmaceutyczny, wypowiedziała nielegalnej sprzedaży leków za granicę. ►6-7



PulsDnia

Politycy pomogą kartowym agentom

Firmy rozliczające transakcje kartowe rozpaczają – porozumienie Brukseli z Visą może odebrać im chleb. Problem widzą też minister finansów i senatorowie. Mają ofertę dla agentów, ale nie darmową. ►4

Sery pleśniowe chcą zejść z piedestału

Zainteresowanie Polaków produktami spożywczymi spoza tradycyjnego koszyka pomoże producentom wprowadzić aromatyczne sery z pleśnią do codziennego menu Kowalskiego. ►8

PulsInwestora

Wynajem wymaga pieniędzy i czasu

Najwięcej można zarobić na mieszkaniu w Warszawie, ale trzeba też zainwestować więcej niż gdzie indziej. Przed zakupem warto wziąć pod lupę koszty i oszacować potencjalny zysk. ►16-17

PulsDnia

SPECJALNIE DLA PULSU

Praca bez granic: manifest dla Europy

Zasada swobody przemieszczania się pracowników i obywateli Unii Europejskiej w jej obrębie jest jednym z kamieni węgielnych europejskiej integracji i jako taka znalazła poczesne miejsce w unijnych traktatach. W wolnej i zintegrowanej Europie nie może być obywateli pierwszej i drugiej kategorii. Mimo to niektóre państwa i grupy interesów próbują cofnąć czas i ograniczyć prawa obywateli UE do podejmowania pracy w dowolnie wybranym miejscu wspólnoty. Nawet jeśli to wciąż głos mniejszości, obserwujemy rozwój sytuacji z niepokojem.

Nieskrępowana mobilność pracowników przynosi wiele korzyści: poza zdynamizowaniem UE zmniejsza ekonomiczne nierówności między krajami i może ograniczyć skalę niekorzystnych zmian demograficznych. Doświadczenie pokazuje, że swobodny przepływ ludzi nie prowadzi do migracji w poszukiwaniu lepszego wsparcia socjalnego – jest raczej sposobem na bardziej efektywne wykorzystanie dostępnych zasobów kapitału ludzkiego w UE.

Nie czas na cofanie zegara. Wprost przeciwnie – czas podjąć działania na rzecz zniesienia wszystkich ograniczeń. Po pierwsze, musimy ujednolicić przepisy w zakresie opodatkowania i zabezpieczenia społecznego i lepiej skoordynować systemy emerytalne. Po drugie, wdrożyć efektywny, ogólnoeuropejski system pośrednictwa i wsparcia rynku pracy. Taki system wymaga przejrzystych i efektywnych zasad określających zakres wsparcia (w tym zasiłki społeczne). Musimy też zwiększyć efektywność usług wsparcia rynku pracy, przemieszczania się i nauki języka, np. przez wzmocnienie programów wymiany pracowników, stażystów i studentów, oraz ustalić standardy, które pozwolą na uznanie kwalifikacji zawodowych w całej UE. Musimy również otworzyć nasze umysły na taką Unię, w której nawet praca w sektorze publicznym danego państwa może być podjęta przez odpowiednio wykwalifikowanego pracownika z innego kraju UE. Musimy w końcu lepiej i bardziej przekonująco komunikować obywatelom UE korzyści wynikające z pracy za granicą, ale też przyjmowania imigrantów w swoim kraju.

W związku z tym apelujemy o Kartę UE, która stanowiłaby wspólne zobowiązanie do „Pracy bez granic”.

Klaus F. Zimmermann
IZA i Bonn University, Niemcy

Tito Boeri
Bocconi University, Włochy

Pierre Cahuc
CREST-ENSAE, Francja

Werner Eichhorst
IZA, Niemcy

Juan F. Jimeno
Bank of Spain, Hiszpania

Paweł Kaczmarczyk
Uniwersytet Warszawski, Polska

Martin Kahanec
Central European University, Węgry

Jo Ritzen
Maastricht University, Holandia

Monica Roman
Bucharest University of Economic Studies, Rumunia

Nina Smith
Aarhus University, Dania

Alan Winters
University of Sussex, Wielka Brytania

Kulczyk w sp

Chiński fundusz CEE Equity Partners obejmie 16 proc. akcji PEP-u, powiększonego o energetyczne aktywa Jana Kulczyka

Magdalena
Graniszevska

m.graniszevska@pb.pl ☎ 22-333-98-29

Jan Kulczyk, najbogatszy Polak, postanowił rozwijać energetyczny biznes w Polsce z pomocą inwestorów z Chin. Porozumiał się z chińskim funduszem CEE Equity Partners, który obejmie 16 proc. kapitału giełdowej spółki Polish Energy Partners (PEP), kontrolowanej właśnie przez Jana Kulczyka.

Jednocześnie dojdzie do wielkiego przegrupowania w energetycznych aktywach biznesmena. Do PEP-u, specjalizującego się w wiatrakach, miliardier wnieśli swoje pozagiełdowe spółki energetyczne, czyli m.in. projekty Elektrowni Północ i farm morskich. W miejsce PEP-u powstanie nowa spółka, Polenergia.

– Podoba nam się to, że Jan Kulczyk tworzy i rozwija jedną prywatną i tak zdywersyfikowaną grupę energetyczną w Polsce – podkreśla Rafał Andrzejewski, dyrektor inwestycyjny w CEE Equity Partners.

– Pozykanie CEE Equity Partners pokazuje, jak duży jest potencjał rozwoju Polenergii – mówi Sebastian Kulczyk, prezes Kulczyk Investments, kontrolującego Polenergię i PEP.

Może jeszcze dołożyć

Dla chińskiego funduszu to pierwsza inwestycja w krótkiej na razie historii. Utworzony przez China Exim Bank, współfinansowany przez instytucje z Europy, działa od lutego i ma za zadanie inwestować w 16 krajach

OKIEM ANALITYKA

To plan ciekawy i agresywny

FLAWIUSZ PAWLUK, analityk Unicredit CAIB

Strategia PEP-u, zakładająca inwestycje w sektorze wiatrowym oraz przejęcie aktywów Polenergii, sprawia wrażenie agresywnej i ciekawej. Energetyka wiatrowa ma m.in. tę zaletę, że można tu oczekiwać stopy zwrotu wyższej od osiągananej w energetyce konwencjonalnej. Projekt budowy gazociągu łączącego Polskę z Niemcami też ma perspektywy – choćby ze względu na to, że gaz na Zachodzie jest tańszy od tego, który Polska kupuje na Wschodzie. Projekt budowy Elektrowni Północ nie wygląda natomiast realistycznie, zwłaszcza ze względu na wartość tej inwestycji, kwestię dostaw węgla oraz niskie zapotrzebowanie na energię na północy Polski.

w regionie. Na celownik fundusz bierze infrastrukturę, energetykę, telekomunikację i wysoce wyspecjalizowany przemysł. Do dyspozycji ma na razie 0,5 mld USD, ale jeśli wyda 60 proc. tej kwoty, to dostanie kolejne 1,5 mld USD.

W spółkę Kulczyka CEE Equity Partners włożył na początek 240 mln zł, w zamian za 7,26 mln akcji.

– Nie wykluczamy, że w przyszłości zwiększymy zaangażowanie. Jeśli do tego dojdzie, to na pewno na poziomie giełdowej spółki matki, a nie poszczególnych projektów Polenergii – precyzuje Rafał Andrzejewski.

Na razie chiński fundusz zamierza wprowadzić do nowej spółki jednego członka rady nadzorczej. I dalej szukać okazji inwestycyjnych.

– To, że inwestujemy w PEP, nie oznacza, że nie rozglądamy się za innymi aktywami energetycznymi. Nadal interesują nas farmy wiatrowe i projekty fotowoltaiczne – i to w różnych krajach – zaznacza Rafał Andrzejewski.

Wejście chińskich inwestorów do polskiej spółki energetycznej jest ciekawe, ponieważ o podobnych transakcjach rozmawiało w ostatnich latach wiele firm chińskich i polskich. Przykładowo, państwowa Energa negocjowała z chińskimi partnerami ich ewentualny udział w budowie elektrowni węglowej w Ostrołęce. Mieli być i wykonawcami, i współwłaścicielami nowych bloków. Nie wyszło, bo – jak wyjaśniał zarząd Energi – Chińczycy nie byli w stanie zaakceptować ryzyka wynikającego ze zmiennych cen energii elektrycznej.

Podobne rozmowy toczyła w ostatnich latach ekipa Jana Kulczyka w odniesieniu do Elektrowni Północ, czyli projektu budowy dwóch bloków węglowych w okolicach Pelplina. Mimo że wsparcie chińskim firmom oferował Bank of China, z kapitałowej współpracy przy nowej elektrowni nic nie wyszło.

Teraz CEE Equity Partners wchodzi, ale „piętro wyżej”, czyli do spółki matki projektu Elektrowni Północ.

– Reprezentujemy chińskich finansistów, a nie chińskich energetyków. Finansisci są po prostu ogólnie zainteresowani zaangażowaniem w polski sektor energetyczny – wyjaśnia Rafał Andrzejewski.

Wycena skoczy

Cenę emisji dla nowych akcji, skierowanych do CEE Equity Partners i wydawanych w zamian za aktywa wnoszone do PEP-u, ustalono na poziomie 33,03 zł. To o ledwie 3 grosze więcej niż cena, którą Kulczyk oferował w wezwaniu na PEP przed dwoma laty (33 zł). To też dużo powyżej giełdowego kursu PEP-u. Na piętkowym zamknięciu sesji za akcje płacono 24,8 zł.

– Inwestycja CEE potwierdza rzeczywistą wartość akcji spółki – uważa Zbigniew Prokopowicz, prezes PEP.

Przy cenie 33,03 zł kapitalizacja nowej spółki, z nowymi aktywami, można szacować na 1,5 mld zł, czyli trzy razy więcej niż dotychczas 500 mln zł dla samego PEP-u.

Udział Jana Kulczyka w nowym podmiocie sięgnie ok. 65 proc. (dziś biznesmen ma w PEP-ie 60,6 proc.). Chińczycy będą mieli 15,99 proc., a reszta – 18,4 proc.

Giełdowe aktywa rekinów

► w mld zł

Zygmunt Solorz-Zak	9,15
Michał Solowow	5,58
Leszek Czarnecki	5,52
Roman Karkosik	1,53
Jan Kulczyk	2,89*

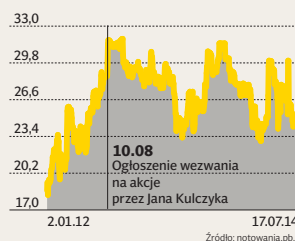
*zakładając wartość powiększonego PEP-u na poziomie 1,5 mld zł

Źródło: notowania.pb.pl

► Wartość pakietów akcji giełdowych spółek, notowanych w Warszawie, w posiadaniu wybranych inwestorów. Uwzględniono udziały bezpośrednie i pośrednie. Aby uniknąć podwójnego liczenia, pominięto pakiety akcji spółek znajdujące się w portfelach innych spółek, kontrolowanych przez biznesmenów (np. pakiet akcji Impexmetalu należący do Borysiewa, Getin Noble Banku należący do Getin Holding itd.).

Inwestorzy na huśtawce

► Kurs PEP w zł



► Kilka lat temu Polish Energy Partners był kontrolowany przez fundusze emerytalne i inwestycyjne. Kiedy dojrzały do sprzedaży spółki, pojawił się Jan Kulczyk. W sierpniu 2012 r. ogłosił wezwanie na akcje PEP, w którym fundusze oddały mu część akcji, a część sobie zostawiły, w nadziei na dalszy zarobek. Na razie nie zarobiły, bo kurs jest poniżej ceny z wezwania, która wyniosła 33 zł. Teraz, pod kątem wnoszenia aktywów, akcje PEP wyceniono na 33,03 zł.



Jarosław Kaczyński

prezes Prawa i Sprawiedliwości, były premier 2006-07

W drodze do odzyskania w 2015 r. władzy wykonał ważny krok. Porozumienie ze Zbigniewem Ziobrą i Jarosławem Gowinem zakłada wchłonięcie ich kanap przez listę PiS i skumulowanie elektoratu. Kilka procent dodatkowych głosów w wyborach do Sejmu daje nadzwyczajną premię w liczbie mandatów. [JAZ]



Joseph Blatter

prezydent Międzynarodowej Federacji Piłki Nożnej (FIFA)

Związki piłkarskie finalistów mundialu zarzucają FIFA pazerność w podziale zwiększonych zysków. Niemiecki DFB już wystąpił o dodatkowe pieniądze za mistrzostwo. Brutto dostał 25,6 mln EUR, ale po odliczeniu kosztów zostaje mu 3 mln EUR, za mało na wsparcie landów oraz szkolenie młodzieży. [JAZ]

Ółce z Chińczykami



► **LUBIĘ TO:** Rafałowi Andrzejewskiemu z chińskiego funduszu CEE Equity Partners podoba się pomysł Jana Kulczyka na PEP. Na razie, w ramach swojej pierwszej transakcji w historii, fundusz wyłożył 240 mln zł. Może kiedyś wyłoży więcej. [FOT. GK]



► **GAZ, WĘGIEL I WIATR:** Jan Kulczyk chce mieć na giełdzie zdywersyfikowaną grupę energetyczną, opartą o wytwarzanie, przesył, dystrybucję i handel, wykorzystującą gaz, węgiel i wiatr. PEP, pod szyldem Polenergii i wzbogacony o nowe aktywa, ma być taką grupą. [FOT. GK]

We wnoszonych do PEP-u aktywach najwięcej waży gazowa elektrociepłownia oraz... plany — morskie i węglowe

Plan przegrupowania aktywów energetycznych Jana Kulczyka został ogłoszony w piątek wieczorem. Warto mu się przyznać choćby dlatego, że biznesmen po raz pierwszy pokazuje w nim wyniki finansowe, wyliczając i ryzyka prawne, związane ze spółkami tworzącymi energetyczne ramię jego imperium.

Miliony z ciepła i morza

Zatem popatrzmy. Kulczyk Investments, czyli firma inwestycyjna Jana Kulczyka, wniesie aportem energetyczne aktywa do giełdowego Polish Energy Partners (PEP), w którym Jan Kulczyk ma 60,6 proc. W zamian za te aktywa biznesmen dostanie akcje PEP, a dokładnie 16,86 mln papierów, po cenie emisyjnej 33,03 zł.

To oznacza, że wnoszone aktywa wyceniono na 557 mln zł. Co w nich jest?

Z opublikowanego raportu z wyceną wynika, że najbardziej wartościowym z wnoszonych do PEP aktywów jest Elektrociepłownia Nowa Sarzyna. Jej wartość oszacowano na 195 mln zł, przy 72 mln zł zysku EBITDA (zysk operacyjny plus amortyzacja) za 2013 r.

ENS to elektrociepłownia opalana gazem i wyposażona w 116 MW mocy elektrycznej i 70 MW mocy cieplnej. Jej zeszłoroczny zysk warto odnieść do trudnych warunków rynkowych. Dla przypomnienia: w 2013 r. nie obowiązywały żółte certyfikaty, czyli system wsparcia dla kogeneracji gazowej. Państwowa grupa PGE zdecydowała się w zeszłym roku nawet na wyłączenie kilku elektrociepłowni. W tym roku wsparcie wróciło, ale wysokie ceny gazu i tak sprawiają, że rentowność źródeł

gazowych jest trudna do osiągnięcia. ENS pomaga na pewno to, że ma stabilnych odbiorców ciepła, a wśród nich są m.in. zakłady chemiczne Organika Sarzyna, należące do giełdowego Ciechu, kontrolowanego od niedawna przez... Jana Kulczyka.

Na drugim miejscu, z wyceną na poziomie 146 mln zł, jest projekt Green, obejmujący plan budowy farm morskich na Bałtyku. To dopiero projekt, ale zwraca uwagę jego wycena oraz miejsce, jakie przypisano mu w strategii Polenergii, czyli nowopowstającej grupy energetycznej.

Ze strategii wynika bowiem, że farmy morskie mają być jednym z trzech motorów wzrostu grupy, obok farm wiatrowych na lądzie i obok gazociągu Polska-Niemcy (piszemy o nim dalej). Polenergia zamierza wy-

budować na Morzu Bałtyckim dwie takie farmy, o łącznej mocy do 1200 MWe, w tym 600 MWe do roku 2022. Ma też w zanzdrzu trzecią lokalizację na Bałtyku, gdzie rozważa postawienie kolejnej farmy, do maksymalnej mocy 1560 MWe. To plan o tyle ciekawy, że z jednej strony inwestycje w farmy morskie są kapitałochłonne, a z drugiej strony rząd nie przewiduje wspierania takich źródeł energii. Dlatego pewnie Polenergia planuje pozyskać w partnera dla tych planów.

Węgiel dużo wart

Na 75 mln zł wyceniono Elektrociepłownię Północ, czyli plan budowy dwóch bloków węglowych, o mocy 800 MW każdy, w Pielplinie. Będzie to kosztowało ok. 11 mld zł (przez analogię do podobnej inwestycji, realizowanej przez

PGE w Opolu). Nic dziwnego, że Jan Kulczyk szukał partnera finansowego. Na razie nie znalazł, wybrał za to wykonawcę dla pierwszego bloku. Wybuduje go francuski Alstom. O ile tylko wcześniej uda się zakończyć spory z ekologami, blokującymi inwestycje w sądzie.

W branży energetycznej często słychać jednak spekulacje, że Elektrociepłownia Północ nieprędko wejdzie w fazę budowy. Potwierdzenie widać w strategii Polenergii, która nie poświęca elektrowni wielkiej uwagi.

Gazociąg filarem

Zaskakująco wiele uwagi poświęcono za to projektowi budowy rurociągu gazowego pomiędzy Niemcami i Polską, wycenionego na 40 mln zł. To głośny projekt znany pod

hasłem Bernau-Szczecin, odkupiony przez Kulczyka od Aleksandra Gudzwatego. Z opublikowanych w piątek materiałów wynika, że transakcja obwarowana jest takimi warunkami, że de facto Polenergia nie ma jeszcze pełnego prawa własności do tego projektu.

Gazociąg ma zostać uruchomiony w latach 2017-22. Branża ostatnio powątpiewała, czy da się na nim zarobić, skoro działa już tzw. rewers na Jamale, umożliwiający zakup gazu z Niemiec, a w budowie jest terminal LNG w Świnoujściu, też umożliwiający import.

Spółki zajmujące się obrotem, dystrybucją i kogeneracją wyceniono odpowiednio na 65 mln zł, 57 mln zł i 2 mln zł.

Magdalena Graniszewska
m.graniszewska@pb.pl

22-333-98-29

686 524

Tyle osób już złożyło deklarację pozostania w OFE. Jest na to czas do 31 lipca.

► 17 lipca padł dzienny rekord zapisów 32 408. Osoby, które chcą oszczędzać na emeryturę w dwóch filarach, muszą złożyć oświadczenie — wówczas 2,92 proc. ich składki będzie trafiało do OFE. Jeśli tego nie zrobią, całość trafi do ZUS. [GN]

Karciany ból głowy

Miało być dobrze, będzie jak zwykle. Porozumienie Brukseli i Visy może być niedźwiedzią przysługą dla agentów rozliczeniowych. Karciane miliardy mogą wyemigrować z Polski

Eugeniusz Twaróg

e.twarog@pb.pl ☎ 22-333-97-01

Na początku roku Komisja Europejska zawarła ugodę z Visa Europe. Kartowy gigant zgodził się obniżyć opłaty interchange do transakcji transgranicznych do 0,2-0,3 proc. wartości płatności. Joaquín Almunia, unijny komisarz ds. konkurencji, cieszył się, że konsumenci odczną, bo prowizje kartowe spadną. Dotyczy to w szczególności Polaków i Węgrów. Jak się okazuje, Bruksela, wygrywając batalię o niższy interchange, wyświadczyła nam niedźwiedzią przysługę.

– Porozumienie może zdestabilizować lokalne rynki agentów rozliczeniowych, wprowadza arbitraż regulacyjny i pociąga negatywne skutki podatkowe dla niektórych krajów – wylicza Paweł Widawski, szef Zespołu Systemów Płatniczych i Bankowości Elektronicznej w Związku Banków Polskich.

Zmiana definicji

Żeby wyjaśnić, na czym polega problem, trzeba zaznaczyć, że organizacje kartowe stosują dwa rodzaje opłat interchange: wewnątrz krajowe i transgraniczne. Te ostatnie naliczane są wtedy, gdy posiadacz karty używa jej za granicą, a mówiąc ścisłej, znajduje się w innym kraju niż agent, który płatność rozlicza. Bruksela wymusiła na Visie nie tylko obniżkę opłaty (które i tak były niższe niż krajowe), ale też zmieniła definicję transakcji między krajami. Obecnie taka płatność powstaje, gdy np. klient karty wydanej w Polsce płaci nią w Niemczech, a transakcję rozlicza agent w Polsce. Od 1 stycznia 2015 r., kiedy porozumienie wchodzi w życie, ważne będzie nie to, gdzie znajduje się klient, ale agent rozliczający płatność. Płacąc kartą Visa za alka-seltzer po sylwestrowej zabawie w Warszawie, płatność zostanie potraktowana jako transgraniczna,

”

Porozumienie Visy z Komisją Europejską jest niezrozumiałe i nielogiczne, gdyż eliminuje możliwość obsługi klientów na rynku, na którym zdobyło się licencję i prowadzi działalność.

► **Marek Paradowski**
prezes eService

jeśli sklep będzie miał umowę z agentem zarejestrowanym np. w Niemczech. Klient nie odczuje żadnej różnicy, ale sprzedawca do transakcji zapłaci 0,2 proc. prowizji (jeśli to jest karta debetowa) lub 0,3 proc. (w przypadku karty kredytowej). Tak czy inaczej, to mniej niż interchange obowiązujący w Polsce (0,5 proc.).

Brukselskie porozumienie wystraszyło polskich agentów, bo istnieje spore ryzyko, że regulacyjny arbitraż, do którego w istocie doszło, spowoduje emigrację akceptantów kart do operatorów za granicą. Najwięcej obaw mają firmy działające tylko na rynku krajowym, jak Polskie Elektroniczne Płatności czy eCard. Nie posiadają oddziałów za granicą, do których można przenieść obsługę lokalnych klientów. Niewesołe miny mają też agenci należący do dużych międzynarodowych grup, a to dlatego, że obniżka wprowadzona przez Visę może wywrócić rynek i umowy z akceptantami. Za granicę nie pójdzie drobny handel, ale duże sieci handlowe, o potężnych obrotach, dla których 20-30 pkt różnicy w interchange spowoduje duże oszczędności. Nawet jeśli nie zmienią operatora obsługującego płatności, nie omieszkają skorzystać z okazji, żeby re-negocjować z nim umowę.

– W opinii większości agentów rozliczeniowych porozumienie Visy z Komisją Europejską jest niezrozumiałe i nielogiczne, gdyż eliminuje możliwość obsługi klientów na rynku, na którym zdobyło się licencję i prowadzi działalność. Jest ono również szkodliwe dla banków – wydawców kart, bo jeszcze bardziej zmniejsza przychody z interchange – mówi Marek Paradowski, prezes eService.

Paweł Widawski zwraca uwagę, że porozumienie obowiązuje w całej Unii, ale nie ma wątpliwości, że jedne kraje na nich skorzystają, a inne stracą. Polska może znaleźć się w drugiej grupie. Jeśli duży akceptanci zdecydują się przenieść rozliczenia za granicę, kontrakty stracą lokalni gracze. Agenci o zasięgu międzynarodowym mogą natomiast przenieść biznes tam, gdzie obroty będą największe, ograniczając działalność w Polsce.

Co najlepsze, porozumienie z Visą wchodzi w życie niemal w przededniu ogólnoeuropejskich zmian w opłatach interchange. Oczekuje się, że już pod koniec 2015 r. lub na początku 2016 r. Komisja Europejska obniży prowizje kartowe dla wszystkich kart (nie tylko Visa) do 0,20-0,30 proc.

Pomożecie? Pomożemy, ale...

Problem jest na tyle istotny, że zajmuje się nim Ministerstwo Finansów, które obawia się o podatkowe skutki kartowych zmian, oraz senacka komisja finansów publicznych. Jej szef, senator Kazimierz Kleina, zaprosił na jutro agentów rozliczeniowych, żeby porozmawiać o możliwych rozwiązaniach.

– Istnieje ryzyko, że część operacji zostanie wyprowadzona za granicę, że szko-



► **NA DYWANIKU:** Kazimierz Kleina (PO), szef senackiej komisji finansów, rozumie obawy agentów, ale zanim porozmawia o transgranicznym interchange, najpierw chce porozmawiać o krajowym. Martwi go, że stawki interchange dla drobnego handlu nie poszły w dół. [FOT. BH]

dą dla krajowych agentów rozliczeniowych oraz całej gospodarki. Zastanawiamy się nad wprowadzeniem regulacji ustawowej, która ułatwiłaby działanie naszym agentom rozliczeniowym – mówi senator Kleina.

Jak zapewnia, resort finansów skłonny jest „zapropnować pewne rozwiązania”, a rząd gotów jest bronić interesów agentów. Ale nie bezwarunkowo. Tematem wtorkowego spotkania będą interchange transgraniczny oraz krajowy. Komisja chce, żeby agenci wypowiedzieli się, dlaczego po trzech tygodniach od ustawowego obniżenia prowizji kartowych stawki spadły w sieciowych firmach, a w drobnym handlu się nie zmieniły.

– Agenci rozliczeniowi nie informują małych klientów o zmianach i podtrzymują wysokie marże – mówi senator Kleina.

Visa tłumaczy, że wprowadza nowe stawki wychodząc naprzeciw oczekiwaniom Komisji Europejskiej, i żeby uniknąć kar grożących ze strony Brukseli.

„W kilku krajach europejskich – jak np. w Hiszpanii, na Węgrzech, w Rumunii a także w Polsce – uchwalone zostały lokalne przepisy, ustawowo zmniejszające poziom opłaty interchange. Organizacja Visa Europe obawia się, że wielość działań regulacyjnych może stworzyć w Europie swoistą mozaikę różnych przepisów i w efekcie nierówne warunki działania dla uczestników rynku, co może przynieść negatywne konsekwencje nie tylko dla Visa Europe, lecz również dla wielu agentów rozliczeniowych będących członkami naszej organizacji” – wyjaśnia Visa w komunikacie.

Biedronka dorzuci swoje

► W ubiegłym roku Polacy zapłacili kartami rachunki warte 133,9 mld zł. W tym roku obroty będą z pewnością większe, bo rynek rośnie w tempie dwucyfrowym, a dodatkowo od lipca karty akceptuje największy detalista – Biedronka. Na karty z logo Visa przypadało w 2013 r. około 81,5 mld zł transakcji bezgotówkowych. Kartowy potentat ma ponad 60 proc. udziałów w rynku. Według naszych rozmówców, istnieje ryzyko, że po wejściu w życie porozumienia z Brukselą, zagraniczni agenci mogą przejść do 60 proc. obrotów kartami Visa.

TRANSPORT

W Investments wsiada do taxi

Od półtora roku spółki i osoby kojarzone z giełdowym funduszem W Investments i kontrolującym go Piotrem Wiśniewskim przewijały się w tle działań operatora taksówek EcoCar. Teraz okazuje się, że słynąca z jakości usług, ale również kłopotów finansowych

korporacja będzie miała nowego inwestora. To... WI EEC — fundusz venture capital wspierany z puli Krajowego Funduszu Kapitałowego, ale kontrolowany przez W Investments. WI ECC nie podaje wysokości inwestycji. Wiadomo, że spółka zamierza

przeznaczyć otrzymane z funduszu pieniądze na zwiększenie floty samochodów, stworzenie systemu informatycznego oraz ekspansję krajową. W przyszłości po największych miastach Polski mają jeździć także elektryczne taksówki z logo EcoCar. [KA]

1

1 mld zł ▶ Tyle szacunkowo Polacy wydają na przejazdy taksówkami w 2014 r.

PPL o krok bliżej komercjalizacji

Jest gotowy projekt, dzięki któremu zniknie jedno z ostatnich przedsiębiorstw państwowych. Grunty lotniska będą wywłaszczone.

Przedsiębiorstwo Państwowe Porty Lotnicze (PPL) ma się zmienić w spółkę akcyjną. Przewiduje to projekt komercjalizacji przygotowany przez Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, który jest konsultowany m.in. z portami, liniami lotniczymi i związkami.

— Komercjalizacja znacznie usprawni uruchomiony w marcu tego roku proces przekształcania PPL w nowoczesną i efektywną firmę, zdolną konkurować z innymi znaczącymi portami lotniczymi w Europie. Daje także nadzieję na szybszy rozwój Lotniska Chopina i całej grupy kapitałowej PPL — mówi Michał Kaczmarzyk, dyrektor naczelny PPL.

W uzasadnieniu do projektu resortu infrastruktury tłumaczy, że 78 proc. portów lotniczych w Europie, w tym największe huby, funkcjonuje jako spółki prawa handlowego.

PPL, które działa na podstawie ustawy z 1987 r., jest jednym z ostatnich reliktów poprzedniego systemu, takich jednostek zostało w Polsce około 20. Po zmianie pozostanie własnością skarbu państwa. Zamiast rady pracowniczej będzie mieć pięcioletnią radę nadzorczą. Trzy osoby będą reprezentować ministerstwo transportu, a dwie — pracowników, którzy wybiorą swoich przedstawicieli w tajnych wyborach lub za pośrednictwem związków zawodowych.

Podobnie jak w przypadku, poprzednich komercjalizacji pracownicy PPL będą mogli kupić część akcji spółki.

Ustawa reguluje również prawo do nieruchomości, z których korzysta warszawskie lotnisko.

— Nie rozumiem, dlaczego trzeba było z tym czekać aż do komercjalizacji. Można to było zrobić dużo wcześniej — komentuje ekspert, który zastrzega anonimowość.

W przypadku nieruchomości, które nie należą do skarbu państwa, resort zamierza wywłaszczyć właścicieli ustawowo i wygasic ograniczone prawa rzeczowe za odszkodowaniem. Wywłaszczenie jest planowane także w przypadku nieruchomości skarbu państwa, których prawo użytkowania wieczystego mają osoby fizyczne. Wszystkie nieruchomości znajdujące się w części lotniczej lotniska Chopina (a w szczególnych przypadkach także poza nią) zostaną wniesione jako aport do spółki.

1 lipca w ramach programu dobrowolnych odejść z pracy w PPL zrezygnowało 485 z 2,2 tys. pracowników. Do końca roku odejdzie jeszcze 300 osób i w PPL będzie pracować 1,4-1,5 tys. osób. Przedsiębiorstwo wyda w tym roku na odpisy 250 mln zł, ale dzięki redukcji budżetu na wygradzanie spadnie o 90-100 mln zł rocznie. W 2013 r. po wielu latach wysokich zysków PPL miało 318 mln zł straty netto (głównie w wyniku zawiązania rezerwy na odszkodowania i roszczenia) i 99,5 mln zł zysku ze sprzedaży. Dyrektor naczelny negocjuje ze związkami nowy zakładowy układ zbiorowy pracy. Rozmowy mają potrwać do końca września. [MAG]

Ważne dane

Ememesy pną się w górę

Przeciętny Polak wysłał rocznie 1014 esemesów i tylko 12 ememesów — ale to te drugie zyskują na popularności. Zgodnie z danymi Urzędu Komunikacji Elektronicznej, polscy użytkownicy telefonów komórkowych wysłali w ubiegłym roku łącznie 445 mln wiadomości obrazkowych, czyli prawie dwa razy więcej niż w 2009 r. Eksperti twierdzą, że mimo mody na bardziej zaawansowane technologie mobilne ememesy mogą nadal zyskiwać, m.in. dzięki wykorzystaniu ich w marketingu.

— To bardzo efektywny i prosty kanał komunikacji. Dzięki opcji rozbudowanej treści można wysłać w ten sposób regulaminy, umowy, zasady promocji i oferty — uważa Artur Sadowski, szef Platformy SerwerSMS.pl. [MZAT]

445

mln ▶ Tyle wiadomości MMS wysłali Polacy w ubiegłym roku...

13,8

proc. ▶ ...a taka jest roczna dynamika.

Powierzchnie biurowe

Deweloperom będzie coraz trudniej

13,4

proc. ▶ Tyle jest pustej powierzchni biurowej w Warszawie. To 567 tys. mkw., czyli dziewięć budynków Ronda 1. Pół roku temu puste stało 7,5 Ronda 1, a na koniec 2011 r. — 3,8 Ronda 1.

4,3

mln mkw. ▶ To łączna powierzchnia nowoczesnych biur w stolicy. Od końca 2011 r. to wzrost o 20 proc. Liczba biurowców zbliża się do 500.

260

tys. mkw. ▶ Umowy na wynajem takiej powierzchni zostały podpisane w pierwszej połowie 2014 r.

Warszawski rynek powierzchni biurowych zwiększył się przez pierwsze półrocze o 190,3 tys. mkw., dzięki oddaniu do użytku m.in. pierwszych etapów kompleksów Gdański Business Center (dewelopera HB Reavis) oraz Eurocentrum (Capital Park) — wyliczyło Warsaw Research Forum, stowarzyszenie siedmiu największych agencji nieruchomościowych. Podpisane w pierwszym półroczu umowy w 53 proc. były nowe, 36,6 proc. dotyczyło renowacji starych kontraktów, a pozostała część — ekspansji oraz biur na własne potrzeby. Najważniejszym wskaźnikiem jest jednak absorpcja powierzchni, czyli liczba metrów wynajętych przez firmy nowe, przenoszące się z nieklasyfikowanych biur oraz rozwijające się. Według danych CBRE, w pierwszym półroczu wskaźnik ten wyniósł 99 tys. mkw., w analogicznym okresie 2013 r. — 70 tys. mkw.

— To dość wysoki poziom, ale nie tak, by w krótkim czasie wchłonąć inwestycje, które będą wchodziły na rynek. Szacujemy, że najgorszy dla deweloperów będzie drugi kwartał 2016 r., kiedy oddane zostaną duże biurowce, a współczynnik powierzchni niewynajętej może sięgnąć około 19 proc. W najtrudniejszej sytuacji będą właściciele budynków klasy B, bo ich najemcy będą mogli łatwo przenieść się do nowych lokalizacji, przy porównywalnych kosztach najmu — ocenia Konrad Heindinger, analityk z CBRE. Największą stołeczną transakcją najmu w pierwszym półroczu była renowacja 13,2 tys. mkw. zawarta przez Netię w biurowcu Marynarska Business Park. Kolejne to renowacja 10,8 tys. mkw. firmy PwC w International Business Center, ekspansja Citibanku na 7,9 tys. mkw. w Marynarska 12 oraz renowacja umowy Nokia Siemens Networks na 5,3 tys. mkw. w Horizon Plazie. [EG]

REKLAMA

Najważniejsze wydarzenie HR tej jesieni

30.09-01.10, Warszawa, Hotel Polonia Palace

HR Summit 2014

Congress

Koniec z nudną, suchą teorią!

Trudne tematy

- ▶ Czy i co może zrobić HR-owiec z menedżerem-tyranem na pokładzie
- ▶ Jak reagować, kiedy to grupa jest sprawcą mobbingu i zachowań agresywnych
- ▶ Nowoczesne narzędzia w służbie rekrutera
- ▶ Jak rekrutować i zatrudniać w dobie narastania różnic międzypokoleniowych
- ▶ Burn-out - wypalenie zawodowe
- ▶ O coachingu krytycznie - w oczach HR, menedżerów, pracowników
- ▶ Mobbing - bez przykrych konsekwencji dla spółki

Ponadto w programie inspirujące case study takich firm jak:

Kompania Piwowarska, Dr Irena Eris, Microsoft, Mondelez Polska, Orange Polska S.A., Mars Polska, Leroy Merlin, Henkel Polska

Dyskusje panelowe

Centra usług wspólnych sposobem na reorganizację przedsiębiorstwa
Stosy CV — jak sobie z tym radzić?



Więcej informacji, pełny program oraz formularz zgłoszeniowy — konferencje.pb.pl
Masz pytanie? Zadzwon lub napisz: 22 333 97 77, szkolenia@pb.pl

10-15 proc.

O tyle wzrósł ruch lotniczy nad Polską w wyniku zestrzelenia malezyjskiego boeinga nad Ukrainą.

► Po ataku Europejska Organizacja ds. Bezpieczeństwa i Zegluga Powietrznej Eurocontrol organizuje loty okólną drogą. Oprócz Polski wzrost ruchu lotniczego odczuły Bułgaria, Turcja i Rumunia. Zmiana tras dotyczy głównie rejsów do Indii, Tajlandii, Singapuru, Birmy i Malezji. [PAP, KA]

Hurtownie i apteki dosta



Inspekcja farmaceutyczna wypowiedziała wojnę nielegalnemu eksportowi leków. Zamknięto ponad 100 hurtowni i aptek. Niektóre z nich prowadziły podwójną księgowość

Alina Treptow

a.treptow@pb.pl ☎ 22-333-99-34

Firmy farmaceutyczne alarmują, że nawet co trzeci farmaceutyk przeznaczony na polski rynek trafia za granicę. Znaczna część w sposób nielegalny, dlatego Główny Inspektor Farmaceutyczny (GIF) zaangażował do pracy policję, prokuraturę, urzędy kontroli skarbowej, a nawet samorządowców. Zdaniem Zofii Ulz, głównego inspektora farmaceutycznego, ta zakrojona na szeroką skalę akcja przynosi pierwsze efekty.

– Od wykrycia procederu przeprowadziliśmy ponad 4 tys. kontroli hurtowni i aptek. Blisko co dziesiąta brała udział w nielegalnym procederze. Od 2009 r. [proceder nasilił się w 2012 r. – red.] inspekcja odebrała zezwolenia 42 hurtowniom, w przypadku kolejnych 10 toczą się postępowania. Ukaranie zostały również apteki – inspektorzy wojewódzcy cofnęli zezwolenia około 70 podmiotom, ponad 400 nakazali dostosować się do obowiązujących przepisów – wylicza Zofia Ulz.

Na celowniku urzędu znalazł się odwrócony łańcuch dystrybucji leków. To sytuacja, w której apteki, zamiast pacjen-

1,4

tys. ► Tyle aptek, według firmy Dziesięcina, bierze udział w nielegalnym eksporcie leków.

Odwrócony łańcuch dostaw leków pod lupą

► Efekty kontroli hurtowni i aptek od 2009 r.

Liczba przeprowadzonych kontroli	4082
Kontrole, podczas których stwierdzono odwrócony łańcuch dostaw	319
Liczba wyroków WSA utrzymujących decyzje GIF	15
Liczba wyroków NSA utrzymujących decyzje GIF	6

Źródło: GIF

tom, sprzedawały leki hurtowni. Ta zaś wysyłała je za granicę. Zdaniem Zofii Ulz, GIF jest coraz bardziej skuteczny w wykrywaniu przestępstw.

– Początkowo mieliśmy problemy z udowodnieniem, że poszczególne placówki biorą w tym udział. Co więcej, policja i prokuratura często umarzają sprawy ze względu na niską szkodliwość czynu. Przekonałiśmy jednak pracowników obu instytucji, że brak reakcji może doprowadzić nawet do śmierci polskich pacjentów, którzy mają obecnie bardzo duże problemy z zakupem niektórych leków. Przełom nastąpił również po rozpoczęciu współpracy z urzędami skarbowymi. Zauważyliśmy, że apteki biorące udział w procederze prowadziły podwójną księgowość – jed-

► **ZMIANA PRIORYTETÓW:** Od kilku lat obserwuję duże zmiany na rynku farmaceutycznym – jest coraz więcej działań na pograniczu lub wręcz niezgodnych z prawem. Rola inspekcji farmaceutycznej zaczyna się zmieniać. Coraz więcej zadań jest związanych nie tyle z poprawą jakości dystrybucji, ile z wykrywaniem oszustw – mówi Zofia Ulz, główny inspektor farmaceutyczny. [FOT. TR]

KNF bierze się za czyszczenie SKOK-ów

Jeden SKOK został wchłonięty przez inną kasę, drugi wystawiony na sprzedaż bankom, trzeci poszedł do likwidacji.

Nadzór finansowy robi porządkę w Spółdzielczych Kasach Oszczędnościowo-Kredytowych dokładnie według wskazań ustawy o SKOK-ach. Najpierw do przejmowania upadających kas zaprasza kasy w lepszej kondycji, potem banki, a na koniec, gdy poprzednie rozwiązania zawodzą, angażuje Bankowy Fundusz Gwarancyjny.

W minionym tygodniu Komisja Nadzoru Finansowego wydała trzy komunikaty w sprawie SKOK-ów. Najpierw poinformowała, że SKOK Szopieniec wchłonił SKOK w Dziedzicach. W kolejnym komunikacie zaprosiła banki do przejęcia SKOK w Rumii. Ostatnia wiadomość zaskoczyła rynek, choć takiej decyzji można było się spodziewać. KNF zawiesiła działalność SKOK Wspólnota w Gdańsku i złożyła wniosek o postawienie jej w stan upadłości.

To pierwszy taki przypadek w sektorze SKOK i pierwsze bankructwo w systemie finansowym od wielu lat. Ostatnia duża upadłość zwią-

zana była z głośną plajtą Banku Staropolskiego w 2000 r., w którym pieniądze trzymało blisko 150 tys. osób. Wtedy proces upadłości i wypłata depozytów klientom ciągnęły się miesiącami, a część z nich nigdy nie odzyskała wszystkich pieniędzy.

Sprzątanie po Staropolskim odbywało się na innych zasadach niż obowiązujące obecnie. Wzrosła wartość gwarancji dla depozytów. 14 lat temu BFG w 100 proc. zwracała tylko lokaty o równowartości 10 tys. EUR. Dzisiaj jest to 100 tys. EUR. Termin zwrotu depozytów skrócił się z 3 miesięcy do 20 dni roboczych. Po trzecie – wypłatą pieniędzy zajmują

się BFG, a nie syndyk, jak to było w przeszłości. I wreszcie – od 2010 r. fundusz monitoruje jakość danych o depozytach w bankach, a od jesieni 2013 r. (choć nieformalnie już wcześniej) także w SKOK-ach. Dzięki temu jest w stanie sprawnie ustalić listę deponentów, którym należą się pieniądze. Według wstępnych, nieoficjalnych założeń BFG, klienci Wspólnoty powinni dostać pieniądze wcześniej niż w ciągu 20 dni.

Gdański SKOK jest jedną z większych kas w systemie. Ma ponad 100 tys. klientów (na 2,5 mln klientów sektora SKOK) z czego 75 tys. posiada lokaty. Wartość depozytów

przekracza 800 mln zł. W tym tygodniu BFG ogłosił, w którym banku (lub bankach) klienci Wspólnoty będą mogli wypłacać pieniądze.

Decyzję o faktycznej likwidacji SKOK Wspólnota oprottestowała Kasa Krajowa SKOK (rodzaj centrali, zrzeszającej wszystkie SKOK-i) i zapowiada, że ją zaskarzy.

Z decyzji nadzoru zadowoleni są bankowcy, których przez ostatnie miesiące KNF mocno naklaniała do przejmowania upadających kas, a przed czym większość z nich energicznie się broniła.

– To co robi KNF jest bardzo zdrowe dla sektora. Ten, kto nabroił, ponosi konse-

kwencje swoich działań. Banki mogą zaangażować się w proces sanacji SKOK-ów, ale ramach działań systemowych. Związek Banków Polskich oraz firma EY przygotowały konkretne rozwiązania i przesyłały je do odpowiednich instytucji – mówi anonimowo jeden z bankowców.

Pomysł bankowców, postulujących utworzenie spółki celowej do restrukturyzacji SKOK-ów, nie wywołał nadmiernego entuzjazmu wśród zainteresowanych. Pojawili się zastrzeżenia, że zaproponowane przez ZBP rozwiązania mogą zostać uznane przez Brukselę za niedozwoloną pomoc. [ET]

PROGNOZY

Będzie zwawiej
w fuzjach
i przejęciach

Choć brakowało spektakularnych inwestycji, to dzięki transakcjom, takim jak przejęcie Delecty przez Innove czy sprzedaż Ultimo przez Advent, polski rynek fuzji i przejęć w pierwszym półroczu był „względnie ożywiony”. W kolejnych miesiącach będzie jeszcze

lepiej — takiego zdania są eksperci Allen & Overy, którzy opublikowali kolejną edycję globalnego raportu „M&A Index”.

„W drugim półroczu, a w szczególności w czwartym kwartale, powinno wystartować kilka od dawna wyczekiwanych proce-

sów sprzedaży spółek takich jak Euromedic i Polsko-Amerykańskie Kliniki Serca” — głosi raport.

To właśnie sektor medyczny, a także handel detaliczny i branża TMT powinny według Allen & Overy wzbudzać największe zainteresowanie inwestorów. [MZAT]

42

► Tylu transakcji o wartości ponad 5 mld USD dokonano w pierwszej połowie 2014 r. To o 15 więcej niż rok wcześniej.

ły po łapach

OKIEM APTEKARZY

Rozdmuchany problem

PAWEŁ KLIMCZAK
prezes Izby Gospodarczej Właścicieli Punktów Aptecznych i Aptek

Nielegalny wywóz leków jest rozdmuchanym problemem — dotyczy przecież niewielkiej liczby farmaceutyków. Łatwo jest też mu zaradzić — wystarczy wprowadzić długo zapowiadaną listę leków, których wywóz podlega restrykcjom, czyli wymaga zgody inspekcji farmaceutycznej. Dodam też, że eksport leków nie jest niczym nielegalnym — UE zachęca do niego.

OKIEM EKSPERTA

Naturalna selekcja

KRZYSZTOF JEŹOWSKI
Pharmed Consulting

Znaczną część aptek bierze udział w nielegalnym procederze, ponieważ jest to dla nich ostatnia deska ratunku. Ustawa refundacyjna, zmniejszając ceny i marżę, doprowadziła wiele aptek na skraj bankructwa. Próbuje się ratować eksportem.

tem. Uważam jednak, że znaczna część z nich powinna zakończyć działalność. Taka naturalna selekcja jest potrzebna z kilku powodów. Jest ich za dużo, znaczna część z nich jest źle zaopatrzona i kiepsko zarządzana, na czym tracą również pacjenci.

OKIEM PRODUCENTÓW

Nietknięte źródło problemów

PAWEŁ SZTWEIERTNIA
dyrektor Związku Pracodawców Innowacyjnych Firm Farmaceutycznych Infarma

Wywóz leków jest ciągle bardzo dużym problemem firm farmaceutycznych. W niektórych przypadkach nawet co trzeci przeznaczony na polski rynek wyjeżdża za granicę. Czekamy na zmiany legislacyjne, które pozwolą rozwiązać problem masowego eksportu farmaceutyków, a tym samym ich zaburzonej dostępności w Polsce. Obecnie firmy farmaceutyczne mają ograniczone możliwości kontrolowania, gdzie trafiają ich produkty. Próbuje wprowadzać „interwencyjne” modele sprzedaży leków — bezpośrednio do aptek. Jednak te rozwiązania nie usuwają źródła problemu.

na, niepełną dla GIF, drugą — dla urzędów skarbowych. Transakcje, których nie widzieliśmy, dotyczyły najczęściej nielegalnego eksportu — przypomina Zofia Ulz.

Zdaniem inspektora, zwiększa się wykrywalność i... pomysłałość przedsiębiorców.

— Są przypadki, gdy powołuje się hurtownie do przeprowadzenia tylko jednej transakcji. Apteki też powstają jak grzyby po deszczu. Zamykamy jedną, ale ten sam przedsiębiorca otwiera na jej miejsce kolejną. Samorząd aptekarski mógłby np. cofnąć prawo wykonywania zawodu. Sęk w tym, że tylko aptekarzom, a oni często

są tylko pracownikami, którzy nie zawsze zdają sobie sprawę z procedury — tłumaczy Zofia Ulz.

Zdaniem GIF, część problemów rozwiązałaby przepisy wprowadzające listę negatywną. Znalazłaby się na niej leki, których eksport byłby kontrolowany — hurtownie musiałby otrzymać zgodę GIF na wywóz farmaceutyków. Prace nad nowym prawem trwają. Zdaniem przedstawicieli GIF, zbawienny wpływ również może mieć informatyzacja. Monitoring recept pokazałby rzeczywiste zapotrzebowanie danej placówki na konkretny lek.

Zmiana warty w Liberty Direct

Michał Kwieciński awansuje w strukturach amerykańskiego ubezpieczyciela. Jego następcę poznamy w tym tygodniu.



► **WICELIDER NA POŻEGNANIE:** Michał Kwieciński zostawia Liberty Direct na drugim miejscu pod względem przychodów wśród towarzystw specjalizujących się w sprzedaży polis przez telefon i internet. W 2013 r. firma zebrała 298 mln zł składki. [FOT. ARC]

Karuzela kadrowa w branży ubezpieczeniowej nie przestaje się kręcić. Tym razem jednak zmiana w zarządzie kolejnego towarzystwa nie była efektem niezadowolonych akcjonariuszy z jego wyników czy też przejścia członka jego władz do innej firmy. Jak dowiedział się „PB”, Michał Kwieciński, dyrektor generalny Liberty Direct, ubezpieczyciela specjalizującego się w sprzedaży polis przez telefon i internet, awansował w strukturach amerykańskiego giganta.

Wieloletni szef polskiego Liberty Direct zostanie wiceprezesem Liberty International. Jest to część amerykańskiej korporacji, która odpowiada za jej biznes międzynarodowy na rynku detalicznym. Liberty International działa w 17 państwach na świecie na czterech kontynentach (m.in. w Brazylii, Egipcie, RPA, Chinach i Indiach). Michał Kwieciński będzie w nowej firmie odpowiadał za biznes ubezpieczeniowy w Irlandii, Turcji i Polsce.

— Jestem zaszczyconą tą nominacją. Jest to w dużym stopniu efekt dynamicznego rozwoju Liberty Direct w Polsce — mówi Michał Kwieciński.

Jego następcą na stanowisku szefa polskiego Liberty Direct

ma być znany w tym tygodniu. Z naszych informacji wynika, że w grę wchodzi awans wewnętrzny.

Międzynarodowe awanse w zdominowanej przez zagraniczne firmy polskiej branży ubezpieczeniowej to rzadkość. Warto wspomnieć Adama Uszpolewicz, który pięć lat temu awansował na stanowisko wiceprezesa Aviva Europe. W ubiegłym roku wrócił jednak nad Wisłę i ponownie został szefem polskiej Avivy. Natomiast Marek Gołębski rok temu przeniósł się z zarządu Polisy-Życie do zarządu rumuńskiego ubezpieczyciela Asirom. Obie firmy należą do austriackiej grupy VIG.

Odejście Michała Kwiecińskiego to kolejna w tym roku zmiana władzy w branży ubezpieczeniowej. Na początku roku do kadrowego trzęsienia

ziemi doszło w Generali, gdzie niespodziewanie Artura Olecha zastąpił Robert Sokołowski, wcześniej szef Proamy. Jego zaś w poprzedniej firmie zastąpił Łukasz Jadachowski. Natomiast w maju stery w Compensie oddał po 10 latach Franz Fuchs. Jego sukcesorem jest Artur Borowiński.

Kolejną firmą w której może niedługo dojść do zmiany szefa, jest przejmowane przez PZU Link4. Według branżowych mediów, Rogera Hodgkissa, prezesa Link4, ma zastąpić Barbara Smalska z zarządu PZU. Nie jest to jednak do końca postanowione, bo ona sama — jak twierdzą nasi rozmówcy — wolałaby pozostać we władzach największej firmy ubezpieczeniowej na polskim rynku.

Mariusz Gawrychowski
m.gawrychowski@pb.pl
☎ 22-333-98-57

REKLAMA



E-learning

PRZECIWDZIAŁANIE MOBBINGOWI i DYSKRYMINACJI W ORGANIZACJI

Pracodawco, chroń siebie i swoją firmę!

Zgodnie z Art.94.3. Kodeksu Pracy pracodawca ma obowiązek przeciwdziałać mobbingowi, czyli stwarzać takie warunki i atmosferę w pracy, w których nie jest on stosowany czy tolerowany.

Dlatego też, zapraszamy Państwa do skorzystania z pakietu e-szkoleń:

PRZECIWDZIAŁANIE MOBBINGOWI — pokazanie sposobów rozróżniania mobbingu od innych zjawisk w organizacji, przedstawienie zagrożeń mobbingu w zespole, poznanie charakteru i konsekwencji działań mobbingowych.

PRZECIWDZIAŁANIE DYSKRYMINACJI — rozróżnienie możliwych rodzajów i przejawów dyskryminacji wraz z jej konsekwencjami, poznanie metod przeciwdziałania oraz niwelowania jej we wczesnych fazach występowania.

Więcej informacji, pełny program oraz formularz zgłoszeniowy — konferencje.pb.pl

Masz pytanie? Zadzwoń lub napisz: 22 333 97 77, szkolenia@pb.pl

oferta
dostępna
tylko do
31 sierpnia



25

proc. O tyle obniżyli sobie półroczne premie menedżerowie z działu technologii mobilnych Samsunga.

► Według serwisu MarketWatch, w ten sposób grupa około 200 osób wyraziła odpowiedzialność za spadek zysków firmy. Największy producent smartfonów na świecie oczekuje spadku wyniku operacyjnego nawet o 26,5 proc. [WST]

Swissmed stawia na rehabilitację

Sieć medyczna nie będzie już otwierała wyspecjalizowanych placówek medycznych. Postawi na rehabilitacyjno-opiekuńcze.

– Gdy wiele lat temu rozpoczynaliśmy działalność, plan był prosty – stworzenie sieci 5-7 szpitali, które będą świadczyły usługi dla Narodowego Funduszu Zdrowia (NFZ) oraz towarzystw ubezpieczeniowych. Dzisiaj mogę powiedzieć, że ten plan nie wypalił. Masowych ubezpieczeń zdrowotnych się nie doczekaliśmy, publiczny płatnik również nie okazał się łatwym partnerem [warszawski szpital onkologiczny Swissmedu nie otrzymał kontraktu i został wydzierżawiony Magodentowi – red.] – mówi Roman Walasiński, prezes i akcjonariusz Swissmedu.

Giełdowa sieć medyczna doszła do punktu krytycznego. Z ostatniego raportu rocznego (za rok obrotowy 2013, zakończony w marcu) wynika, że przychody ze sprzedaży usług nie pokrywają kosztów operacyjnych spółki. Spółka była na plusie tylko dzięki sprzedaży Polsko-Amerykańskim Klinikom Serca części kardiologicznej (za ponad 13 mln zł). W kolejnych latach prezes nie planuje już budowy nowych szpitali wyspecjalizowanych. Zamiast nich powstaną centra rehabilitacyjno-opiekuńcze.

– Pierwsze, w Gdańsku, zostało otwarte w czerwcu tego roku. Będzie testem dla naszego nowego modelu biznesowego. Zajmiemy się opieką i rehabilitacją osób starszych, ale także osób po różnego rodzaju urazach. Jeśli nowy ośrodek zda test, poszukamy inwestora i będziemy otwierać analogiczne w innych miastach – zapowiada Roman Walasiński.

Choć warszawska placówka Swissmedu została wydzierżawiona, ponieważ Swissmed nie dostał publicznego finansowania, spółka nie zamierza się obraża na Narodowy Fundusz Zdrowia. Pieniądzy na finansowanie usług opiekuńczo-rehabilitacyjnych poszuka m.in. w kasie publicznego płatnika, ale także w ZUS, KRUS i przede wszystkim w prywatnych kieszeniach pacjentów.

Swissmed nie jest pierwszym podmiotem, który spróbuje sił na rynku opiekuńczo-rehabilitacyjnym. Dwa lata temu na podobny pomysł wpadła spółka Continuum Care (CC), założona przez Agnieszkę Szparę, wieloletnią szefową Medcovera (w spółkę zainwestował MCI). CC otworzyło ośrodek pobytu dziennego i na tym się skończyło, ponieważ brak porozumienia akcjonariuszy co do dalszego finansowania zakończył się upadłością spółki. Agnieszka Szpara uważa, że opieka nie jest łatwym rynkiem: brakuje przepisów, które pozwoliłyby na łączenie finansowania prywatnego i publicznego, a poza tym najczęściej za opiekę placą dzieci, a one, zdaniem ekspertki, często wybierają dla rodziców tanią starość.

Alina Treptow

a.treptow@pb.pl ☎ 22-333-99-34

Czas odczarować sery pleśniowe

Nie tylko do wina, lecz do codziennego śniadania — pleśniaki chcą zepchnąć z kanapek wędliny i żółte sery

Michalina Szczepańska

m.szczepanska@pb.pl ☎ 22-333-98-18

Zrzucić z piedestału – takie zadanie postawili sobie producenci serów pleśniowych. I realizują je z coraz lepszym skutkiem.

Wart 5 mld zł rynek serów wzrósł w minionym roku o około 2-3 proc., a – jak podaje Hochland – najsilniej rosnącą kategorią są sery pleśniowe, które zyskały w tym czasie 5 proc. i warte są obecnie prawie 300 mln zł.

– Wciąż nie są dostępne we wszystkich sklepach, m.in. w tym tkwi duży potencjał wzrostu. Sprzyjają im także zmiany zwyczajów konsumpcyjnych. Ser pleśniowy jeszcze do niedawna był postrzegany jako produkt wykwinny, dobry dodatek do wina, a przecież świetnie sprawdza się też na co dzień. Może zastąpić na kanapce nie tylko inne sery, ale też wędliny – mówi Piotr Nagalski, dyrektor marketingu w Hochlandzie.

Do codziennego spożycia spółka wprowadziła drugą pleśniową markę – Hochland.

– W przeciwieństwie do Valbon [pierwszej marki pleśniaków Hochlandu – red.] ma być serem do zwykłego śniadania czy kolacji. W maju zakończyliśmy pierwszy etap kampanii re-

klamowej z takim przekazem. Jesienią ją ponowimy – informuje Piotr Nagalski.

Zdaniem Aleksandra Czepelewskiego, szefa marketingu w Grupie Lactalis, właściciela marki President, pojawienie się nowego brandu potwierdza, że rynek ma potencjał.

– Zwłaszcza że skutkiem jest rozwój kategorii, a nie przetasowanie udziałów – zaznacza Aleksander Czepelewski.

Dla kolejnych graczy nie widzi jednak zbyt dużo miejsca, zwłaszcza w najpopularniejszych segmentach rynku, czyli serach camembert i brie. Nowi mogą ugrać więcej, zapewniając rynkowe nisze.

Zdaniem Aleksandra Czepelewskiego, za rynkowym wzrostem przemawia zainteresowanie Polaków produktami spożywczymi, które przez wiele lat nie były znane w Polsce. Sery pleśniowe do nich należą.

Piotr Nagalski porównuje polski rynek do niemieckiego, gdzie – jak tłumaczy – też robi się kanapki na śniadania i kolacje, a tamtejsze spożycie serów pleśniowych jest siedem razy wyższe od naszego. Aleksander Czepelewski widzi jednak barierę szybkiego wzrostu – duże wahania cen surowca, czyli mleka.

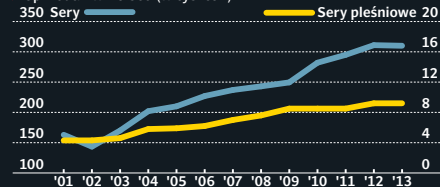
– W rozwój kategorii trzeba inwestować, a nieprzewidywalność marży temu nie sprzyja – tłumaczy dyrektor w Lactalisie.

W opinii Piotra Nagalskiego, na wzrost popularności serów pleśniowych mogą trafić inne sery.

– Mocno nasycona jest już kategoria serów żółtych, niewiele się w niej dzieje, a producenci, żeby zwiększyć sprzedaż, muszą odbierać udziały innym. To samo dotyczy twarogów, które mają dodatkowy minus – spożywa się je mniej wygodnie, co dla konsumentów jest istotne. Dlatego rośnie sprzedaż serów kremowych – przekazuje dyrektor marketingu Hochland Polska.

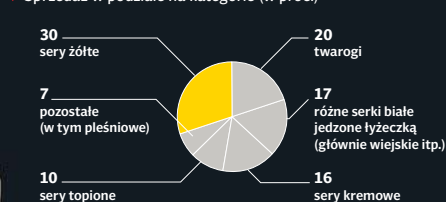
Kropla w morzu sera

► Sprzedaż w Polsce (w tys. ton)



Żółty król

► Sprzedaż w podziale na kategorie (w proc.)



Źródło: Hochland



TECHNOLOGIE

Wi-Fi w (prawie) każdym hotelu

Hotelowi goście mają w Polsce jedno z najlepszych warunków surfowania w sieci. 98 proc. hoteli w naszym kraju, które przeanalizowała wyszukiwarka turystyczna kayak.pl, oferuje darmowe Wi-Fi. W Europie lepsza pod tym względem jest tylko Rumunia (99 proc.).

Na świecie wyprzedzają nas jeszcze m.in. Wietnam i Tajwan. Bardzo dobrze wypadły też Słowacja, Czarnogóra, Czechy, Ukraina czy Grecja (96-98 proc.). Na końcu zestawienia znalazło się sporo krajów UE: Niemcy (73 proc.), Austria (79 proc.) czy Szwajcaria, Wielka

Brytania i Hiszpania (80-90 proc.). W Polsce liderem jest Kraków – w 100 proc. tamtejszych hoteli, które wziął pod uwagę kayak.pl, internet jest za darmo. Na kolejnych pozycjach znalazły się Wrocław (97 proc.), Poznań (86 proc.), Łódź (78 proc.) i Gdańsk (63 proc.). [MAG]

90

proc. ▶ Taki odsetek hoteli na całym świecie oferuje gościom internet za darmo.

Gryphon i Porta wypadają ze strefy

Producent artykułów biurowych zbankrutował. Zwolnienia podatkowe nie są już potrzebne fabryce w Świdnicy.

Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna wydała w pierwszym półroczu rekordową w Polsce liczbę zezwoleń – 65, gdy średnia roczna na strefę to mniej niż 20. Ale nie zawsze świeci słońce. Już w ubiegłym roku w jednej ze strefowych spółek zaczęło się źle dziać. Pracownicy Gryphona, który w Świdnicy ma zakład produkujący segregatory, nie dostawali pensji. Na początku roku fabrykę zamknięto. Na początku lipca sąd ogłosił upadłość likwidacyjną.

– Dwukrotnie próbowaliśmy przeprowadzić kontrolę w zakładzie, ale mimo że przedsiębiorca był zawiadomiony, nie dostaliśmy się do środka i nie uzyskaliśmy dostępu do dokumentów. Zawiadomiliśmy o sprawie Ministerstwo Gospodarki i czekamy na wszczęcie postępowania w sprawie cofnięcia zezwolenia – mówi Jolanta Cianiara z WSSE Invest-Park.

Jakub Gieysztor, właściciel Gryphona, jest również właścicielem innej strefowej spółki: Porta Export-Import, zajmującej się produkcją artykułów biurowych we Wrocławiu.

– Tu również dwukrotnie próbowaliśmy kontroli realizacji warunków zezwolenia nie przyniosły skutku. MG wszczęło postępowanie w sprawie cofnięcia zezwolenia. 17 czerwca wpłynęła o tym do

nas informacja, a 30 czerwca wydaliśmy pozytywną opinię o zamiarze cofnięcia zezwolenia. Opinię wysłano do firmy i wciąż nie mamy potwierdzenia doręczenia. Gdy je otrzymamy, wyślemy je z naszą opinią do MG i procedura dobiegnie końca – relacjonuje Jolanta Cianiara.

Gryphon dostał zezwolenie w 2010 r. Wydzierżawił halę, obiecał 13,5 mln zł inwestycji i co najmniej 24 pracowników. Do końca 2010 r. miało być już 60 zatrudnionych. Jesienią ubiegłego roku pracowały tu już 84 osoby.

Spółka Jakub Gieysztor Porta Eksport-Import również dostała zezwolenie w 2010 r. Zobowiązała się do 9 mln zł inwestycji i je zrealizowała, zatrudniła ośmiu pracowników do końca 2011 r. Do 2017 r. miała ich mieć 16. [MAG]

Kolejka po trzodę od skarbu państwa

Ferma-Pol, producent pasz, zbóż i tuczników, wzbudził zainteresowanie branży mięsnej.

O zakup państwowego Ferma-Polu, producenta trzody chlewnej i pasz, powalczy ośmiu inwestorów, wśród nich rodzina Dudów i PKM Duda.

Ferma-Pol z Opolszczyzny miał już jedno podejście do prywatyzacji. Na ogłoszenie skarbu w 2013 r. nikt jednak nie odpowiedział. Próbe ponownie po roku i – jak wynika z komunikatu resortu – do 9 lipca wpłynęło osiem odpowiedzi na zaproszenie do negocjacji. Cztery z nich pochodzą od osób fizycznych, a wśród reszty zainteresowanych są Agro Duda,

spółka należąca do giełdowego Polskiego Koncernu Mięsnego Duda, Opoka TFI, czyli fundusz założony przez rodzinę Dudów, i BM Kobylin, firma handlująca zbożem, trzodą i węglem.

– Opoka kontynuuje swoje założenia inwestycyjne. Na tej branży się znamy i jest to nasz rodzinny core business. Szukamy też kolejnych podmiotów do przejęcia – ucina Maciej Duda, założyciel Opoka TFI i członek rady nadzorczej stworzonego przez rodzinę Dudów PKM Duda.

Opoka ma już w swoim portfelu Pig Farmera, dostawcę surowca wieprzowego.

Oszczędnym w słowach jest również PKM Duda.

– Nasza strategia dotycząca potencjalnych przejęć jest niezmieniona. Stale monitorujemy

44

tys. ▶ Tylu jest w Polsce producentów trzody chlewnej. W Danii jest ich około 4 tys. To ogromne rozdrobnienie uznawane jest za jedną z największych bolączek branży.

rynek w zakresie akwizycji związanych z core businessem grupy – ucina Dariusz Formela, prezes PKM Duda.

Ferma-Pol to firma z przychodami przekraczającymi 21 mln zł (w 2013 r.) i zyskiem netto na poziomie ponad 58 tys. zł. Rocznie produkuje 40 tys. tuczników, 12 tys. ton pasz i 14 tys. ton zbóż i rzepaku. [MICH]

REKLAMA



Cykl 26 warsztatów: EKO-BIZNES, moda czy konieczność? Efektywność energetyczna w praktyce.

29 lipca 2014 r., Kielce

Qubus Hotel, ul. Składowa 2

30 lipca 2014 r., Kraków

Hotel Kossak, Plac Juliusza Kossaka 1

31 lipca 2014 r., Katowice

Hotel Angelo, ul. Sokolska 24

Podczas warsztatów dowiesz się:

- ▶ jak efektywnie ograniczać zużycie energii w przedsiębiorstwie,
- ▶ jakie są możliwe działania w zakresie efektywności energetycznej i jakich wymiernych korzyści możemy się spodziewać po ich wprowadzeniu,
- ▶ jak w dobie zmieniających się przepisów przygotować się do wdrożenia EKO działań,
- ▶ jak wpływać na renomę swojego przedsiębiorstwa za pomocą przemyslanej EKO strategii,
- ▶ jakiego wsparcia możemy oczekiwać w zakresie dofinansowania na EKO BIZNES, a przede wszystkim jak tę pomoc uzyskać.



ekobiznes.pb.pl

Kontakt: Katarzyna Dziedzic
tel. 22 333 98 26
k.dziedzic@pb.pl



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

PulsFirma

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

KOMENTARZ PRAWNIKA

Sąd decyduje o zwrocie wadium



ŁUKASZ POŻOGA
radca prawny w Kancelarii KSP Legal
& Tax Advice w Katowicach

O zwrocie wadium, które zatrzymał zamawiający, rozstrzyga sąd powszechny, a nie Krajowa Izba Odwoławcza. W praktyce do zatrzymania wadium dochodzi najczęściej w sytuacji opisanej w art. 46 ust. 4a p.z.p., czyli kiedy pomimo wezwania zamawiającego wykonawcę – z przyczyn leżących po jego stronie – nie uzupełnił pełnomocnictwa do złożenia oferty albo dokumentów lub oświadczeń na potwierdzenie spełnienia warunków udziału w postępowaniu lub niepodlegania wykluczeniu z postępowania. Wykonawcy często kwestionują jednak zasadność zatrzymania wadium na tej podstawie, powołując się na orzecznictwo nakazujące ścisłą wykładnię tego przepisu.

Kwestia, czy o zwrocie wadium złożonego przez wykonawcę w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego rozstrzygać powinien sąd powszechny czy Krajowa Izba Odwoławcza (KIO), przez wiele lat była przedmiotem sporów. W uzasadnieniu postanowienia z 7 maja 2010 r., V CSK 456/09, Sąd Najwyższy stwierdził, iż w razie zatrzymania wadium wykonawca może skorzystać ze środków ochrony prawnej przewidzianych przez prawo zamówień publicznych. Na bazie tego orzeczenia sądy powszechne odrzucały pozwy o zwrot wadium, twierdząc, że wykonawca powinien najpierw wyczerpać drogę postępowania przez KIO. Postanowienie to spotkało się ze słuszną krytyką ze strony środowiska praktyków zamówień publicznych. W późniejszym orzecznictwie Sąd Najwyższy zrewidował swoje stanowisko, uznając, że wykonawca może dochodzić zwrotu wadium przed sądem niezależnie od tego, czy wystąpił wcześniej w tej sprawie do KIO (wyrok z 11 maja 2012 r., II CSK 491/11; wyrok z 22 listopada 2012 r., II CSK 448/12).

Wydaje się, że spór w tej kwestii uciną wydane niedawno postanowienie Sądu Najwyższego z 12 lutego 2014 r., IV CSK 291/13. W uzasadnieniu tego orzeczenia SN wyraźnie stwierdził, że sprawa o zwrot wadium zatrzymanego przez zamawiającego (a ściślej o zasądzenie jego wartości) jest sprawą cywilną. Sąd słusznie zwrócił przy tym uwagę na to, że wykonawcy, którzy nie kwestionują swojego wykluczenia z postępowania, nie mają interesu prawnego we wniesieniu odwołania do KIO w sprawie wadium. Ponadto Sąd zauważył, że gdyby uznać, iż to KIO powinna rozstrzygać o zwrocie wadium, to w przypadku zamówień publicznych o wartości poniżej progów unijnych wykonawcy nie mieliby możliwości złożenia w tej sprawie odwołania do KIO.

Jeżeli zatem wykonawca uważa, że zamawiający niesłusznie zatrzymał wadium, powinien wystąpić przeciwko niemu z pozwem o zapłatę. Opłata sądowa od takiego pozwu wynosi 5 proc. kwoty dochodzonego wadium, jednak nie mniej niż 30 zł i nie więcej niż 100 tys. zł. Podstawą prawną do dochodzenia zwrotu wadium są przepisy o bezpodstawnym wzbogaceniu (art. 405 i nast. k.c.). Należy pamiętać o tym, iż rozstrzygnięcie o zwrocie wadium jest rozstrzygnięciem o charakterze majątkowym, wobec czego ulega przedawnieniu. Z uwagi na to, że w praktyce obrotu wykonawcy to wyłącznie przedsiębiorcy, termin przedawnienia wynosi 3 lata od dnia, kiedy zamawiający powinien był zwrócić wadium.

Kręta droga do w

Fundusze UE Pilotaż z dotacjami na wdrożenie wynalazków przedsiębiorcy oceniają pozytywnie, ale mają wiele uwag i propozycji poprawek



Sylwester Sacharczuk

s.sacharczuk@pb.pl ☎ 22-333-98-54

Do niedawna polscy przedsiębiorcy wprowadzający na rynek własne wynalazki musieli sami za nie płacić. Brakowało programu, z którego mogliby otrzymać choćby minimalne dofinansowanie. Dlatego został stworzony instrument w postaci działania 4.6 programu Innowacyjna Gospodarka, w ramach którego firmy mogą liczyć na zastrzyk gotówki na wdrożenie wynalazku po raz pierwszy stosowanego w obrocie gospodarczym. Pomoc jest skierowana tylko do małych i średnich firm, a każda z nich może dostać zwrot nawet połowy kosztów projektu. Pierwszy nabór z tego działania został przeprowadzony przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) w formie pilotażu. Przedsiębiorcy oceniają instrument raczej pozytywnie, ale mają też wiele uwag i sugerują poprawki.

Zamiast opisu — występ na żywo

Szeroko komentowaną nowością w pilotażu był panel ekspertów. W dotychczasowych naborach nie było etapu, podczas którego przedsiębiorca mógł przedstawić swój pomysł bezpośrednio przed specjalistami. Zamiast tego musiał wystąpić opis planowanego przedsięwzięcia w konkursowym wniosku.

— Prezentacja to bardzo dobra zmiana. Nie ma możliwości, aby na papierze w tak dokładny sposób przedstawić projekt i ukazać jego użyteczność. Oceniający mogą też zobaczyć, że osoby zajmujące się projektem znają się na nim, a po szczegółowym opisie — że przedsięwzięcie jest rzeczywiście innowacyjne, a nie zostało wymyślone tylko po to, aby pozyskać dotację — mówi Karolina Nicewicz ze spółki Krynicki Recykling.

Firma, która zajmuje się odzyskiwaniem szkła opakowaniowego, na potrzeby realizowanych projektów stworzyła własne centrum badawczo-rozwojowe — jako jedyna w tej branży.

Beneficjentom działania podoba się idea opiekuna projektu.

— Po raz pierwszy jest zdefiniowany opiekun projektu, z którym można się kontaktować we wszystkich sprawach problemowych. On przekazuje uwagi do odpowiednich komórek i nie trzeba samemu szukać kontaktu z osobami z różnych instytucji — zwraca uwagę Karolina Nicewicz.

Zaliczki do uznania

Ala oprócz pochybnych słów jest też wiele sugestii poprawek w pilotażowym instrumencie.

105

► Tyle projektów zostanie dofinansowane w ramach pilotażowego konkursu o wsparcie wynalazków. Łączna wartość dotacji to 972 mln zł. O grant ubiegało się 262 przedsiębiorców.

— Problemem jest nieuznawanie zaliczek wypłaconych przez beneficjenta wykonawcy na poczet wykonania zamówienia jako wydatku kwalifikującego się do objęcia wsparciem. To powinno być zmienione — uważa Ryszard Stachowiak, dyrektor firmy Internet, która produkuje modułowe panele konstrukcyjne.

Jego przedsiębiorstwo ma duże doświadczenie w realizacji pomysłów dofinansowanych z UE — zakończyło już 15 tego typu przedsięwzięć, a obecnie przeprowadza osiem projektów.

— Spotkaliśmy się z tym, że zaliczki nie mogą finansować zaliczek — a powinny lub mogłyby być one zabezpieczane w inny sposób. Nie ukrywamy, że w przypadku gigantycznych projektów na milionowe kwoty zmiana słowa „zaliczka” na słowo „rata” albo „transza” — to jest sztuczny twór, który wpływa na wolność zawierania umów, jak i na pozycję negocjacyjną. Rozumiem, że PARP musi się zabezpieczać, bo mogą zdarzyć się przypadki, że firma, której zaliczkowała z zaliczki, nagle zniknęła. Ale to i tak agencji nie zabezpieczy, bo tego typu sytuacji nie da się w ten sposób uniknąć — twierdzi Karolina Nicewicz.

Andrzej Krynicki, prezes Krynicki Recykling, dodaje, że podejście organizatora naboru jest trochę zbyt ostrożne.

— Jeśli chodzi o zaliczki, dostawcy urządzeń mówili nam, że chętnie by te zaliczkowane pieniądze zabezpieczyli dokumentami prawnymi dla PARP. Te maszyny podczas budowy lub dostaw byłyby przywłaszczane na rzecz agencji lub innej wskazanej instytucji i ubezpieczone. To nie jest więc tak, że dostawcy urządzeń nie chcą partycypować w kosztach — podkreśla Andrzej Krynicki.

Co na to PARP?

„Szukamy, ale w Polsce nie znajdujemy ośrodków naukowych, które mogłyby nas realnie wspomagać merytorycznie. Niestety, prezentują fatalny poziom i nie są dobrymi partnerami do rozmowy. A może to my mamy pecha?”

► Ryszard Stachowiak

dyrektor firmy Internet, która zrealizowała 15 projektów unijnych i przeprowadza kolejnych osiem

— Temat zaliczek na zaliczki był poruszany podczas spotkań dotyczących rozliczania projektów. Wycofaliśmy się trochę z restrykcyjnego podejścia, które mówi, że nie można się z takich wydatków rozliczać. Została wprowadzona specjalna procedura, która umożliwia bardziej elastyczne rozliczanie tego typu wydatków. W przyszłości pomyślimy też nad uwzględnieniem sugestii dotyczących zabezpieczenia — mówi Izabela Wójtowicz, dyrektor departamentu wsparcia działalności badawczo-rozwojowej PARP.

O pozwolenie po umowie

Sprawą problemową jest konieczność uzyskania pozwolenia na budowę przed podpisaniem umowy o dofinansowanie.

— Oznacza to w praktyce inwestowanie przez firmę pieniędzy w projekt budowlany bez gwarancji przyjęcia wniosku i podpisania umowy. Postulujemy o zmianę, która dawałaby możliwość pozyskania pozwolenia na budowę po zawarciu takiej umowy. Wtedy w grę wchodziłaby też opcja dofinansowania kosztu projektu budowlanego — zwraca uwagę Ryszard Stachowiak.

Beneficjenci postulują także o stworzenie konspektu informacyjnego z linkami dla poszczególnych etapów realizacji projektu.

— Ta dokumentacja na stronie internetowej wciąż jest jeszcze niezbyt dobrze zagospodarowana. Gdybyśmy mieli takie działy, jak „ubieganie się o dofinansowanie” czy „przygotowywanie dokumentów do umowy”, „umowa”, „promocja”, „marketing” i linki do odpowiednich miejsc — to mogłoby znacznie usprawnić działanie — dodaje Karolina Nicewicz.

Organizator konkursów obiecuje, że zajmie się tymi sugestiami. Efekty zobaczymy w kolejnym naborze, który odbędzie się już w nowej perspektywie finansowej.

Fatalny poziom

Jaka jest główna przeszkoda w realizacji projektów? Według firm wciąż ta sama co w poprzednich latach — i wcale nie dotyczy ona konkursowych zasad. W przedsięwzięciach wymagających współpracy z naukowcami wielu przedsiębiorców wciąż narzeka na trudności ze znalezieniem

FINANSOWANIE

Kredyt kupiecki
nie wszędzie
normą

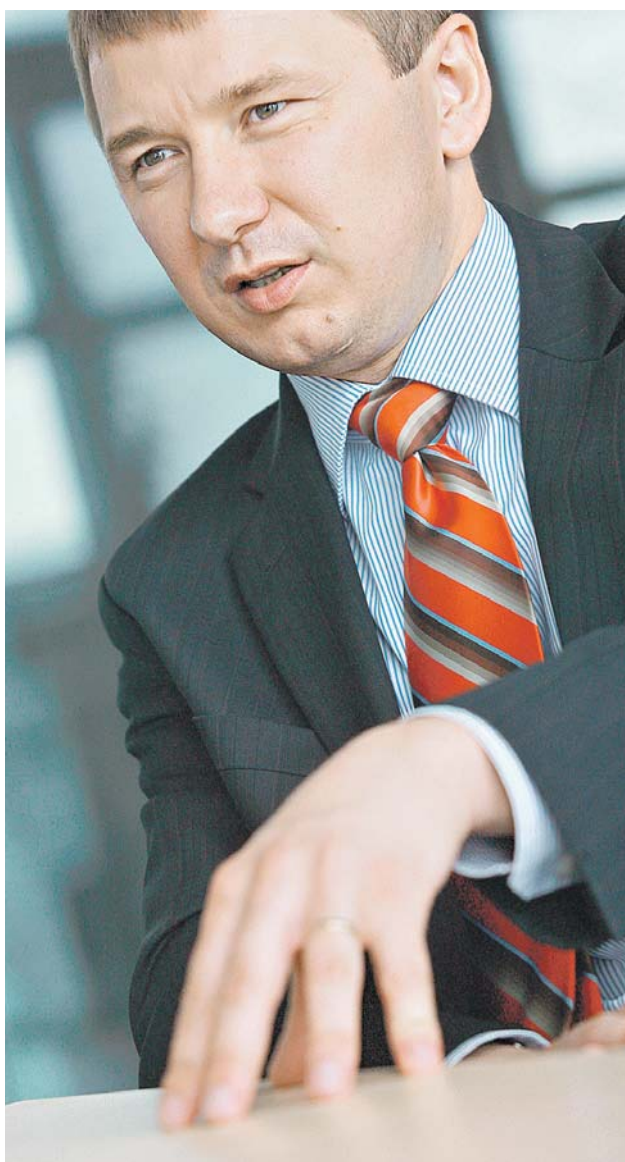
Europa jest bardzo zróżnicowana, jeśli chodzi o podejście do kredytu kupieckiego — wynika z analizy Bibby Financial Services. Na przykład w Niemczech zaledwie 20 proc. firm oferuje kredyt kupiecki, a w Wielkiej Brytanii czy Singapurze taka prakty-

ka handlowa stosowana jest całkiem często (odpowiednio: 76 proc. i 69 proc. firm oferuje swoim zagranicznym kontrahentom kredyt kupiecki). Długość oferowanego kredytu również zmienia się w zależności od kraju: w Niemczech stosunkowo

często stosowane są wydłużone terminy płatności (27 proc. firm oferuje możliwość płatności po 60 dniach, 30 proc. — nawet po 90 dniach). Natomiast w USA i Wielkiej Brytanii najpopularniejsze jest oferowanie klientom terminu 30-dniowego (odpowiednio

deklaruje to 68 proc. i 62 proc. badanych). Skandynawia i Holandia udziela kredytu dłuższego niż 30 dni tylko wyjątkowo. Natomiast we Włoszech, Grecji i Hiszpanii płatności po 90 i więcej dniach to powszechna praktyka. [SW]

wynalazków



► **NIE BÓJMY SIĘ ZALICZEK:** Zdaniem Andrzeja Krynickiego, prezesa Krynicky Recycling, w kwestiach dotyczących zaliczkowania podejście organizatora naboru jest zbyt ostrożne. [FOT. ARC]

niem ośrodka, który byłby wartościowym partnerem.

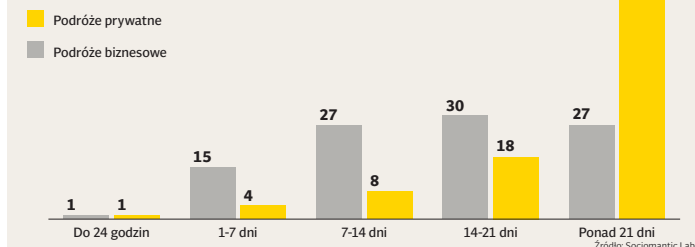
— Mamy z tym ogromny problem. Szukamy, ale w Polsce nie znajdujemy ośrodków naukowych, które mogłyby nas realnie wspomagać merytorycznie. Niestety, prezentują fatalny poziom i nie są dobrymi partnerami do rozmowy. A może to my mamy pecha? Dlatego współpracujemy z ośrodkami europejskimi, np. politechniką w Dreźnie — tam kooperacja jest na poziomie i wygląda zupełnie inaczej. Jeśli chodzi o cenę, usługi zagranicznych

ośrodków wcale nie są droższe. Ponośzone przez nas koszty są niższe, niż byłyby w wielu instytucjach krajowych — mówi Ryszard Stachowiak.

Jego zdaniem, należałoby rozważyć jeszcze jedną opcję — aby firmy w przypadku braku dobrej współpracy z naukowcami we wczesnym etapie projektu miały możliwość wycofania się z umowy i poszukania lepszej merytorycznie jednostki. Obecnie takie rozwiązanie nie wchodzi w grę — partnerzy muszą dokończyć rozpoczętą współpracę.

Czas rezerwacji przed wyjazdem

► w proc.

Polowanie
na tanie wyjazdy

W USA z last minute korzystają najczęściej przedsiębiorcy. W Polsce — indywidualni turyści.

Dwa najnowsze badania wśród turystów przeprowadzone na dwóch różnych rynkach: polskim i amerykańskim, przynoszą ciekawe dane na temat podróżowania klientów biznesowych i indywidualnych. Według badania Sociomantic Labs w Stanach Zjednoczonych z ofert last minute, czyli tych rezerwowanych najpóźniej na 21 dni przed wyjazdem, korzystają głównie klienci odbywający podróże służbowe. Pozostali wolą zaplanować swoją podróż znacznie wcześniej. Tymczasem badania przeprowadzone przez Travelplanet.pl wśród polskich klientów wskazują, że oferty „na ostatnią chwilę” wybiera ponad połowa turystów (54 proc.), a zdecydowana większość to klienci indywidualni.

Różnice częściowo wynikają jednak z odmiennej definicji

oferty last minute. W badaniach amerykańskich nacisk położono na ujęcie czasowe (rezerwacja składana najpóźniej na trzy tygodnie przed wyjazdem), tymczasem na naszym rodzimym rynku wyjazdy na ostatnią chwilę to takie, które dotyczą przede wszystkim wyjazdów wakacyjnych.

— W Polsce „last minute” dotyczy ofert promocyjnych, o obniżonej cenie. Jeżeli zbliża się termin wylotu, a touroperator ma zbyt dużo pustych miejsc w samolocie czy niesprzedane miejsca w hotelach na gwarancji, zaczyna sprzedawać wycieczki taniej. W zależności od operatora może to być na dwa, trzy lub nawet cztery tygodnie przed wylotem — tłumaczy Jacek Dąbrowski, współwłaściciel TravelData, firmy analizującej rynek turystyczny.

Przeciętny Amerykanin poszukuje noclegu lub przelotu najczęściej na stronie internetowej przewoźnika lub linii lotniczych. Ten sposób wybiera 95 proc. osób odbywających podróże służbowe i rekreacyj-

ne. Mniej popularne są serwisy skupiające wiele ofert w jednym miejscu.

— Z naszych badań wynika, że w USA z tzw. porównywarek ofert częściej korzystają klienci indywidualni niż biznesowi. Mniejsza popularność tego typu rozwiązań wśród firm może być spowodowana uczestnictwem w programach lojalnościowych, otrzymywaniem zniżek i rabatów firmowych od konkretnych biur podróży lub przewoźników, z których usług te firmy często korzystają. Na takie benefity nie mogą natomiast liczyć klienci indywidualni. Częściej więc szukają atrakcyjnych ofert właśnie w porównywarce — wyjaśnia Maciej Wyszyński, dyrektor zarządzający na Europę Środkowo-Wschodnią w Sociomantic Labs.

Według obu wspomnianych badań tym, co liczy się zarówno dla podróżników ze Stanów Zjednoczonych, jak i turystów z Polski, wciąż jest cena.

Marta Bellon
m.bellon@pb.pl • 22-333-97-33

Zachód czeka na polskie raki

Każdy złoty, zainwestowany w hodowlę raków może przynieść 10 zł rocznie — twierdzą eksperci.

Coraz więcej osób w Polsce jest zainteresowanych uruchomieniem hodowli raków; w całym kraju takich hodowli jest obecnie kilkanaście. Naukowcy i praktycy pracują nad odtworzeniem populacji rodzimych gatunków raków: szlachetnego i błotnego. Rozpoczęcie hodowli nie jest zbyt kosztowne i może przynieść spore zyski, choć dopiero po kilku latach.

— Hodowle raków w Polsce są nieliczne, można powiedzieć, że one „raczkują”. Ich mała liczba wynika m.in. z od-

roczenia profitów ekonomicznych — raki handlowe poławia się dopiero po czterech latach. Najważniejszym czynnikiem determinującym hodowlę jest jakość wody — mówi dr Wojciech Andrzejewski z Zakładu Rybnictwa Śródlądowego i Akwakultury Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.

Jego zdaniem, hodowlę raków można rozpocząć w gospodarstwach rybnych, gdzie raki mogą być gatunkiem dodatkowym.

Zakładaniem hodowli raków w Polsce zajmuje się Ryszard Jaroński z Mosiny koło Poznania. W ostatnich latach uczestniczył w uruchomieniu 12 hodowli na terenie całego kraju.

— Tak okazałoby się, że w Polsce nie ma nigdzie

w Europie. Od polskich hodowców można kupić raki wielkości 12-15 cm, o wadze m.in. 10 dag. Ceny wahają się od 100 do 180 zł za kg, na niemieckiej giełdzie rybnej za kilogram raków dostać można ponad 40 EUR — mówi Ryszard Jaroński.

Profesjonalna hodowla raków może przynieść 600-800 kg z 1 ha powierzchni dna zbiornika wodnego. Żeby rozpocząć hodowlę, trzeba zainwestować ok. 2-4 tys. zł w stado mateczne raka.

Każdy włożony do wody złoty może przynieść hodowcy 10 zł rocznie — wyjaśnia Ryszard Jaroński.

Większość już działających, profesjonalnych hodowców raków całą swoją produkcję eksportuje do Niemiec i USA. [PAP, DJ]

22.08

Tego dnia w Sopocie odbędzie się Forum Dialogu Kłastrów. Jego celem jest wymiana doświadczeń, pomysłów i dobrych praktyk dotyczących realizacji projektów partnerskich. Udział jest bezpłatny. [SACH]

Gdyniński park do zadań spe

Wsparcie biznesu Na terenie dawnej Stoczni Gdynia powstaną pracownie i warsztaty, umożliwiające pracę nad prototypami i testowaniem produktów

Marta Bellon

m.bellon@pb.pl • 22-333-97-33

W połowie przyszłego roku Pomorze zobaczy się o kolejny nowoczesny obiekt przeznaczony dla przedsiębiorców nie tylko z regionu, ale również całej Polski. Będzie nim Park Konstruktorów (PK), w którym miejsce do pracy – testowania, prototypowania i produkcji – znajdą kreatorzy, projektanci i inżynierowie. To wspólny projekt Pomorskiego Parku Naukowo-Technologicznego Gdynia i Gdańskiego Parku Naukowo-Technologicznego. Zainteresowani mogą zgłaszać się do obu instytucji. Park Konstruktorów powstaje z myślą o tych firmach, które oprócz pracy intelektualnej muszą wykonać np. testy, by pokonać drogę od koncepcji do produktu.

Taniej niż na rynku

Przedsiębiorcy, którzy zdecydują się na działalność w PK, będą mogli korzystać z konkretnych pomieszczeń na podobnych zasadach, jakie stosowane są w parkach technologicznych. Obowiązującą będą preferencyjne stawki.

– W parkach udostępniamy firmom przestrzeń w cenie niższej niż rynkowa. Tak będzie też w przypadku Parku Konstruktorów. Zniżka jest pomocą publiczną na zasadach de minimis. Ale należy też podkreślić, że stawki są konstruowane w taki sposób, żeby pokrywały bieżące koszty funkcjonowania. Nie możemy doprowadzić do sytuacji, w której dopłacilibyśmy do funkcjonowania par-

ku z własnego budżetu – tłumaczy Michał Guć, wiceprezydent Gdyni.

Otwarcie nowego obiektu planowane jest na połowę przyszłego roku. Dla miasta priorytetem jest stworzenie obiektu, który nie będzie kolejnym biurowcem, ale przestrzenią dostosowaną do wymagań przedsiębiorców, zajmujących się projektowaniem i tworzeniem produktów o pewnej specyfice.

– Wielu firmom potrzeba jedynie czterech ścian. Ale takich, które są dostosowane do ich działalności. Park tworzymy z myślą o firmach o zbliżonym profilu do tych, które już dziś działają w parkach technologicznych. Takich, które nie tylko korzystają z nowoczesnych technologii, ale wymyślają je i tworzą. Parki technologiczne oferują biura, w których odbywa się praca intelektualna. Natomiast są też firmy, które najpierw tworzą projekt, a potem chcą go zrealizować w sferze materialnej, i potrzebują do tego np. prototypowni. To właśnie dla nich powstaje Park Konstruktorów – mówi Michał Guć.

Miejsce dla innowatorów

Pomysł stworzenia dedykowanego szczególnym projektom obiektu cieszy przedsiębiorców już działających w instytucjach wspierających biznes. Park Konstruktorów kusi m.in. firmę Aeon Form, która istnieje na rynku od roku i jest laureatem konkursu „Gdyniński Biznesplan”. Udział w tym plebiscycie i zdobycie podium zmotywowowało grupę architektów do założenia biznesu, który celuje przede wszystkim w klientów z zagranicy. Aeon Form oferuje unikalne trumny, urny i nagrobki, które przybierają geometryczne, nieco futurystyczne formy.

– Polska to dość konserwatywny kraj, jeśli chodzi o sposób pochówku. Nasze



► MIEJSCE PRACY KREATORÓW: Park Konstruktorów powstanie w budynku na terenie dawnej Stoczni Gdynia. Do dyspozycji przedsiębiorców będą m.in. przestrzenie przystosowane do czystej produkcji elektroniki, automatyki, robotyki, inżynierii i wzornictwa przemysłowego. [FOT. ARČ]

produkty oferujemy praktycznie w całej Europie. U polskich klientów największe zainteresowanie wzbudza projektowanie nagrobków, a odbiorców projektowanych przez nas trumien i urn poszukujemy za granicą. Wciąż szukamy partnerów i sposobów dystrybucji, które umożliwią wysyłkę większej liczby produktów, gdyż sprzedajemy je hurtowo. Nie chcemy rewolucjonizować rynku, ale jedynie poszerzyć ofertę i zwiększyć możliwość wyboru – tłumaczy Robert Kowalczyk z Aeon Form.

W Parku Konstruktorów prace będą mogły prowadzić np. firmy zajmujące się automatyką przemysłową, które potrzebują przestrzeni do montowania robotów

lub innych urządzeń o dużych rozmiarach, przedsiębiorcy zajmujący się drukiem 3D czy projektanci mebli, pracujący nad prototypami.

Potrzeba przestrzeni

Działalnością w nowym obiekcie zainteresowana jest również firma Andervision. Głównym celem jej działalności jest budownictwo ekologiczne z wykorzystaniem innowacyjnych technologii i nowoczesnych betonów.

– Obecnie rozwijamy kilkanaście własnych rozwiązań patentowych i linii technologicznych, które chcemy uruchomić, by prowadzić działalność na globalną ska-

Nienależna nadpłata zaległością podatkową

Nadpłatę nienależnie wypłaconą podatnikowi po korekcie zeznania podatkowego trzeba będzie oddać urzędowi skarbowemu w ciągu 30 dni.

Okazuje się, że w niektórych przypadkach organom podatkowym trudno jest dochodzić zwrotu od podatników kwot, które wypłacili im jako nadpłacony podatek uznany jednak później za należyty skarbowi państwa. Na problem ten zwraca uwagę Ministerstwo Finansów (MF) w uzasadnieniu do projektu nowelizacji ordynacji podat-

kowej, skierowanego w ubiegłym tygodniu do konsultacji i uzgodnień międzyresortowych.

W ordynacji brakuje regulacji określających tryb odzyskiwania kwot podatków, których nadpłatę lub wysokość zwrotu (w przypadku VAT) określono w decyzjach organów podatkowych i na tej podstawie wypłacono podatnikowi, po czym decyzje te zmieniono, uchylono bądź stwierdzono ich nieważność, albo wygasły. Takie nadpłaty mogą wynikać np. z kontroli, po której organ podatkowy wydaje decyzję określającą niższe zobowiązanie podatkowe przedsiębiorcy, co ozna-

cza, że zapłacił wcześniej za duży podatek. Kolejne postępowanie może jednak wykazać co innego.

Z braku w ordynacji przepisów określających zasady zwracania takich należności jedyną możliwością jest droga cywilnoprawna ich dochodzenia, a to – jak podkreśla MF – trwa długo i sporo kosztuje. Resort znalazł teraz na to sposób. Proponuje, aby w takich przypadkach organ podatkowy wydał kolejną decyzję, nakładającą obowiązek zwrotu pieniędzy.

Decyzje o zwrocie należności będą wydawane także wtedy, gdy podatnik złoży korektę zeznania (lub deklaracji),

w której wykaże nadpłacony podatek. W takich przypadkach musi on też złożyć wniosek o stwierdzenie nadpłaty. Organ podatkowy, uznając rozliczenie za prawidłowe, może zwrócić pieniądze zarówno bez wydawania decyzji w tej sprawie, jak i ją wydając. Po zmianie ordynacji podatkowej w obu przypadkach fiskus będzie mógł odzyskać nienależnie wypłaconą nadpłatę.

Po pierwsze, gdy zmieni decyzję sporządzoną na wniosek podatnika o stwierdzenie nadpłaty, co wynika ze wspomnianej nowej zasady odnoszącej się do zmian, uchylania, unieważniania czy wygasania decyzji w sprawach

nadpłat i zwrotów. Ale też temu samemu trybowi odzyskiwania pieniędzy zostaną poddane wypłaty nadpłaconego podatku wykazywanego w skorygowanych zeznaniach i deklaracjach dokonane bez jakiegokolwiek postanowienia urzędu.

Decyzje o obowiązku oddania nienależnych nadpłat i zwrotów podatku mają być wydawane podatnikom wtedy, gdy sami ich nie zwrócą w ciągu 30 dni, bo zgodnie z projektem, powinni to zrobić bez wezwania organu podatkowego. Mogą mieć jednak z tym kłopot. W proponowanych przepisach nie wskazano, od którego dnia należy

liczyć ten termin. Można się domyślać, że chodzi o datę doręczenia zmienionej decyzji, ale już nie wiadomo, jaką przyjąć w przypadku nadpłaty, którą wykazano w korekcie zeznania i wypłacono bez sporządzenia jakiegokolwiek decyzji. Według Macieja Szymika, dyrektora generalnego Grupy Leader, przepisy powinny być w tej sprawie precyzyjniejsze.

Podatnik, który sam nie zwróci pieniędzy, będzie miał na to miesiąc od doręczenia decyzji o obowiązku zwrotu. Po jego upływie należność ta będzie traktowana jak zaległość podatkowa.

Iwona Jackowska
i.jackowska@pb.pl • 22-333-99-99

KONFERENCJA

Nowe przepisy dla firm oferujących usługi

Jakie zmiany dotyczące VAT czekają przedsiębiorców świadczących transgranicznie usługi telekomunikacyjne, nadawcze i elektroniczne? Tego będzie można dowiedzieć się podczas konferencji „VAT – Miejsce Świadczenia Usług / Mały

Punkt Kompleksowej Obsługi (Mini One Stop Shop, MOSS)”. Wydarzenie organizowane przez Ministerstwo Finansów we współpracy z Komisją Europejską odbędzie się 9 września w Warszawie. Tematem konferencji będą nowe, obo-

wiązujące od 1 stycznia 2015 r. reguły dotyczące miejsca świadczenia ww. usług na rzecz osób niebędących podatnikami (ostatecznych konsumentów w UE) oraz opcjonalny system rozliczania VAT – Mini One Stop Shop. [SACH]

25.07

► Do tego dnia zainteresowani przedsiębiorcy mogą zgłaszać się do udziału w konferencji.

cjalnych

ię. Pracujemy nad modyfikacjami składów betonów wysokowartościowych i ultrawysokowartościowych jako betonu ekologicznego, który potrafi dezaktywować zanieczyszczenia znajdujące się w powietrzu, oraz nad betonem świetlnym, akumulującym światło. Przy jego użyciu chcemy stworzyć cienkościennie płyty elewacyjne, które w ciągu dnia akumulują światło, a w nocy je oddają, doświetlając przestrzeń wokół nas – tłumaczy Mariusz Androsiuk, prezes Andervision.

Firma poszukuje w tej chwili partnerów, którzy wspomogliby komercjalizację na globalnym rynku opracowywanych przez nią rozwiązań, które m.in. prezentowała w tym roku w San Francisco i Palo Alto. Obecnie realizuje również projekty dzięki wsparciu Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Pracuje m.in. nad modułowymi betonowymi platformami pływającymi – takimi, które będzie można w prosty i ekonomiczny sposób produkować, wodować i tworzyć z nich większe struktury, np. ciągi piesze i spacerowe, stawiać budynki pływające na wodzie, a nawet całe miasta.

– Mamy nadzieję, że Park Konstruktorów powstanie jak najszybciej i będzie to miejsce, w którym wiele firm będzie mogło wprowadzać w życie swoje innowacyjne pomysły. My również chętnie zlokalizujemy tam naszą działalność. Poszukujemy miejsca, w którym moglibyśmy rozpocząć produkcję. A ponieważ nasze produkty są innowacyjne, potrzebujemy przestrzeni, umożliwiającej tworzenie prototypów i testowanie – tłumaczy Mariusz Androsiuk.

Twórcza stocznia

W ramach projektu budowy Parku Konstruktorów zrewitalizowany zostanie kolejny fragment byłej Stoczni Gdynia. W budynku znanym jako „Pentagon” o powierzchni 5,6 tys. mkw. udostępnione zostaną przestrzenie przystosowane do tzw. czystej produkcji elektroniki, automatyki, robotyki, inżynierii i wzornictwa przemysłowego. Dostępne będą również pracownie artystyczne i architektoniczne.

– Zarządzamy parkiem technologicznym już prawie dziesięć lat. Nasze doświadczenia spowodowały, że bardzo ostrożnie podchodzimy do tematu wyposażenia. Zauważyliśmy, że inaczej wykorzystywany jest sprzęt, który firma kupiła za własne pieniądze, bo przedsiębiorcy traktują go jako inwestycję, dzięki której wzrasta ich konkurencyjność. Same decydują, jakiego rodzaju wyposażenia potrzebują, by zrealizować zaplanowane projekty, i inwestują z myślą, że wydane pieniądze się zwrócą. W sytuacji, gdy mamy do dyspozycji pieniądze publiczne, łatwo podjąć decyzję pod hasłem: „kupujemy wszystko”, bo a nuż się przyda. Potem okazuje się jednak, że część takiego sprzętu nie jest potrzebna – mówi Michał Guć.

Jego zdaniem, decyzje dotyczące wyposażenia Parku Konstruktorów będą podejmowane ostrożnie. Być może Park zapewni pewien zasób sprzętu do wspólnego użytku, ale nie zamierza inwestować w coś, co będzie nieprzydatne.

Adres się nie liczy

Pomysł ten podoba się potencjalnym lokatorom.

– W PK chcielibyśmy uruchomić produkcję, a w prototypowni tworzyć nowe produkty, przy wykorzystaniu własnych maszyn. Ich zakup wiąże się z dużymi kosztami, więc częściowe wyposażenie parku w urządzenia, które mogłyby poszerzyć możliwości eksperymentowania z nowymi technikami produkcji, jest bardzo ciekawym pomysłem – mówi Robert Kowalczyk z Aeon Form.

Wartość projektu stworzenia parku to ponad 44 mln zł (netto). Rozpoczynające się właśnie prace przewidują modernizację budynku, która pochłonie według szacunków ponad 16 mln zł (netto).

– Gdynia jest miastem otwartym. Kryterium przyjęcia do parku nie jest adres zameldowania przedsiębiorcy, ale innowacyjność. Jeśli są podmioty, które mają ciekawe, innowacyjne projekty i chcą działać w parku, zapraszamy – mówi Michał Guć.

Opole wykreuje nowe firmy

Opolska Kuźnia Przedsiębiorczości pomoże wystartować z własnym biznesem. Na dobry początek proponuje bezzwrotną dotację, do 40 tys. zł.

Stowarzyszenie „Promocja Przedsiębiorczości” wspólnie z Domem Współpracy Polsko-Niemieckiej i Parkiem Naukowo-Technologicznym w Opolu rozpoczęło realizację dotowanego z Unii Europejskiej projektu „Opolska Kuźnia Przedsiębiorczości 3”. Inicjatywa promuje rozwój przedsiębiorczości i samozatrudnienia, ma tym samym przyczynić się do wzrostu

liczby miejsc pracy w regionie.

Uczestnicy Kuźni – osoby fizyczne z woj. opolskiego – będą się ubiegać o wsparcie finansowe na rozpoczęcie i rozwój własnej działalności gospodarczej. Mogą uzyskać bezzwrotną dotację inwestycyjną w wysokości do 40 tys. zł na osobę (lub do 20 tys. zł w przypadku spółdzielni lub spółdzielni socjalnych; w program została wpisana również taka formuła działalności). Dodatkowo, przez pół roku od uruchomienia biznesu, będzie im wypłacane wsparcie pomostowe – 1 tys. zł miesięcznie. Otrzymają też pakiet szkoleń i doradztwo biznesowe.

Projekt jest skierowany do osób w wieku 18-30 lat lub po 50. roku życia, w szczególności nieaktywnych zawodowo i zamieszkujących tereny wiejskie. Warunek: przez rok przed zgłoszeniem udziału do Kuźni nie posiadały one zarejestrowanej działalności gospodarczej.

Projekt będzie realizowany do końca grudnia 2015 r. Jego harmonogram (w tym termin rekrutacji) zostanie ogłoszony w najbliższych tygodniach.

Finansowanie dla inicjatywy pochodzi z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Działanie 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”). [ANB]

CuBR daje granty na B+R

Konsorcja z udziałem firm mają szansę na 65 mln zł dotacji na badania rozwojowe w sektorze metali nieżelaznych.

W czwartek rozpocznie się drugi nabór wniosków w ramach CuBR – programu dającego finansowe wsparcie dla B+R w branży metalowej. Instrument jest efektem współpracy Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (NCBR) z konsorcjum KGHM Polska Miedź. Na badania naukowe, prace rozwojowe i działania wspierające transfer ich wyników na rynek obie strony przeznaczyły po 32,5 mln zł. O dofinansowanie mogą się ubiegać konsorcja jednostek naukowych z przedsiębiorcami, jak i sami naukowcy.

– Przemysł metali nieżelaznych jest jednym z fundamentalnych sektorów polskiej

gospodarki. Chcemy skutecznie rywalizować z innymi krajami, ale dla zdobycia przewagi konkurencyjnej potrzebna jest inwestycja w nowoczesne technologie. CuBR to program, w którym z inicjatywą prowadzenia prac nad takimi technologiami wychodzi KGHM. Daje to ogromne szanse na wdrożenie nowych technologii, które powstaną w trakcie jego realizacji – zwraca uwagę prof. Krzysztof Jan Kurzydłowski, dyrektor NCBR.

Finansowanie dostaną wyłonione w konkursach innowacyjne projekty związane m.in. z nowymi technologiami wydobywania i procesami metalurgicznymi. Na wsparcie mogą też liczyć przedsięwzięcia związane z przetworzonymi i nowymi wyrobami oraz ich recyklingiem przy jednoczesnym obniżeniu kosztów środowiskowych.

W drugim konkursie CuBR wnioski można składać w ramach kilku obszarów tematycznych – górnictwo i geologia, przeróbka, metalurgia, przetwórstwo, nowe materiały, a także ochrona środowiska, zarządzanie ryzykiem i efektywność w biznesie.

Sylwester Sacharczuk
s.sacharczuk@pb.pl ☎ 22-333-98-54

24.07

► Tego dnia rozpocznie się drugi nabór CuBR. Wnioski można będzie składać przez 60 dni.

WIĘCEJ INFORMACJI

► www.ncbr.gov.pl/programy-krajowe/cubr/ii-konkurs/aktualnosci/

REKLAMA



100
Kobiet
BIZNESU
2014

Jesteś właścicielką lub prezesem rozwijającej się firmy?

Znasz kobietę, która z powodzeniem zarządza przedsiębiorstwem?

Zgłoś swoją kandydatkę do IV edycji rankingu „100 Kobiet Biznesu”.

Sprawdź kryteria i wypełnij formularz zgłoszeniowy na stronie
100kobietbiznesu.pb.pl

Udział w rankingu jest **bezpłatny**.

Nabór zgłoszeń trwa do **14 września 2014 r.**

Organizator

Autor rankingu



Kariera & Praca

Pracownik musi odpocząć

Polska jest w Unii w czołówce pod względem długości urlopu wypoczynkowego. Ale nie wszyscy go wykorzystują.

Dane Państwowej Inspekcji Pracy (PIP) pokazują, że liczba niewykorzystanych dni urlopu rośnie. I to mimo przesunięcia terminu ostatecznego wykorzystania zaległego urlopu z końca pierwszego na koniec trzeciego kwartału następnego roku.

– Wykorzystywanie urlopu w coraz mniejszym wymiarze wynika nie tyle ze złej organizacji pracy w firmach, ile często z nieudanej koordynacji planów pracowników – uważa Dorota Strzelec, psycholog pracy, dyrektor firmy doradczej StaffPoland.

Tymczasem wypoczynek pracownika ma głęboki sens, bo wpływa na efektywność pracy.

– Dla właściwej regeneracji organizmu potrzebujemy nawet trzech tygodni wolnego. W pierwszym tygodniu zwykle odsyłamy zmęczenie i planujemy wypoczynek, w drugim aktywnie korzystamy z uroków wakacji, a w trzecim zregenerowany organizm jest gotowy do powrotu do pracy – tłumaczy Dorota Strzelec.

Roczny wymiar urlopu wypoczynkowego wynosi 20 lub 26 dni roboczych. Co do wykorzystania dni wolnych Kodeks Pracy stawia określone wymagania.

– Zgodnie z przepisami Kodeksu Pracy pracodawca jest obowiązany udzielić urlopu wypoczynkowego w tym roku kalendarzowym, w którym pracownik uzyskał do niego prawo. Pracownik może go wykorzystać do 30 września następnego roku

– informuje Agnieszka Janowska, radca prawny, dyrektor departamentu prawa pracy w TGC Corporate Lawyers.

Kodeks obowiązuje też pracodawcę, aby w każdym roku co najmniej jedną część urlopu pracownika trwała nie krócej niż 14 kolejnych dni kalendarzowych. Natomiast nie można wykorzystać urlopu zamiennie na pieniądze – taki ekwiwalent przysługuje tylko w razie zakończenia stosunku pracy.

Jeśli inspekcja pracy stwierdzi w firmie wiele zaległych urlopów, pracodawcy grozi grzywna – od tysiąca do 30 tys. złotych. Dodatkowo PIP nakazuje pilnie zaplanować wykorzystanie zaległych urlopów i kontroluje wykonanie tego zalecenia. Przy czym nie jest dla pracodawcy wytłumaczeniem, często przez nich wykorzystywanym, że nie mogą pracownika zmusić do wzięcia urlopu.

– Jeśli mimo właściwego prowadzenia planu urlopów, jakiś pracownik nie zgłasza potrzeby co najmniej jednego 14-dniowego urlopu, przenosząc niewykorzystany urlop na kolejny rok kalendarzowy, pracodawca ma prawo wysłać go na zaległy urlop przed końcem września kolejnego roku kalendarzowego nawet bez jego zgody – mówi Agnieszka Janowska.

Dodaje, że firma może wysłać pracownika na zaległy urlop także w okresie wypowiedzenia. W tym przypadku chodzi zarówno o urlop zaległy (z poprzedniego roku kalendarzowego), jak i bieżący w wymiarze proporcjonalnym do przepracowanego okresu (1/12 wymiaru urlopu za każdy miesiąc pracy przed rozwiązaniem umowy). [DCZ]

Jedni wychodzą, drudzy przychodzą

Bankowość Przez kilka lat instytucje finansowe zwolniły nawet 30 proc. zatrudnionych. Jaki jest dzisiaj ten segment rynku pracy?



Dorota Czerwińska

d.czerwinska@pb.pl ☎ 22-333-98-52

Spowolnienie gospodarcze, nowe regulacje KNF, wyhamowanie sprzedaży kredytów hipotecznych spowodowały, że w latach 2009-011 banki zaczęły oszczędzać i zwalniać pracowników. Miała to być odpowiedź na „zmieniający się model zachowań klientów i dynamiczny rozwój nowych technologii” oraz wprowadzanie „efektywnych strategii działania”. Zamykają więc oddziały i redukują personel bankowości detalicznej, bo to głównie w nich ludzi zastępują nowoczesne technologie, automatyzacja i cyfryzacja.

– Dzisiaj klient nie musi iść do banku, żeby załatwić sprawę czy rozwiązać problem. Z badań Bank of America wynika, że przeciętny klient jeszcze kilka lat temu odwiedzał bank kilkanaście razy w roku, teraz robi to trzy razy w roku. Widać to także w Polsce – mówi Sebastian Sala, kierownik Antal Banking & Insurance.

Personalne zmiany

Obsługa klientów detalicznych najczęściej zajmowali się początkujący pracownicy, o niewielkim doświadczeniu. Dlatego doradcy personalni zachęcają ich do zmiany branży.

– Nowego zatrudnienia można szukać albo poza bankowością, w szeroko rozumianym sektorze finansowym, albo, po przekwalifikowaniu się, w działach, których dotyczą tendencje panujące w sektorze, np. związane z digitalizacją – radzi Joanna Wyrębowska, menedżer zespołu bankowości i instytucji finansowych w międzynarodowej firmie doradztwa personalnego Michael Page.

Banki kierują dzisiaj swoje zainteresowanie przede wszystkim ku przedsiębiorstwom i nastawiają się na budowanie długich relacji z klientami.

– Dlatego budują zespoły sprzedaży do obsługi biznesowej. Sprzedaż aktywna odchodzi do lamusa. Liczy się doradztwo i budowanie dobrych relacji z klientem. Pracodawcy poszukują więc intensywnie osób z takimi doświadczeniami. Mnie widziani są też specjaliści z innych sektorów, np. leasingu, faktoringu czy ubezpieczeń. W każdym razie obserwujemy ożywienie w rekrutacji – mówi Sebastian Sala.

A Joanna Wyrębowska dodaje, że szuka się nie tylko pracowników do prac powią-



▶ **KOGO SZUKAJĄ:** Wobec konsolidacji i cyfryzacji sektora bankowego najbardziej poszukuje się pracowników sprzedaży i szeroko pojętej komunikacji, specjalistów od zarządzania relacjami z klientami, rozwoju kanałów elektronicznych, bankowości mobilnej – mówi Joanna Wyrębowska z Michael Page. [FOT. WM]

zanych z zarządzaniem relacjami z klientami (CRM), ale także rozwojem kanałów elektronicznych i bankowością mobilną.

Sami odchodzą

Od kilku lat sektor się konsoliduje – dochodzi do fuzji banków i linii bankowych. – Nasilenie konsolidacji obserwujemy od 2009 roku. Do najważniejszych zaliczyłabym połączenie Fortis i BNP Paribas, a także Kredyt Banku i BZWBK, przejęcie przez Getin Bank Allianz Banku, linii detalicznej DNB oraz linii biznesowej DZ Banku, odsprzedaż aktywów Banku AIG na rzecz Santanderera oraz ostatnie: fuzję PKO BP z Nordeą i BGŻ z Rabobankiem – wylicza Joanna Wyrębowska.

Spowodowało to duże zwolnienia, ale również niekorzystnie wpłynęło na pracowników, których one nie objęły – zwłaszcza tam, gdzie konsolidacja jeszcze się nie skończyła. Pracownicy boją się utraty pracy, a ci z potencjałem zawodowym na wszelki wypadek szukają stabilniejszych miejsc.

– Korekta rynku na szczęście dobiega końca, a na dobrych specjalistów cały czas jest zapotrzebowanie. Odnotowujemy duże zainteresowanie pracodawców osobami, które odniosły sukcesy w dziedzinach kluczowych dla rozwoju banku: obsłudze klienta biznesowego, bankowości inwestycyjnej, wprowadzaniu no-

wych produktów, a także optymalizacji procesów i restrukturyzacji. Poszukiwani są także liderzy, którzy mają zdolności przywódcze, potrafią wpłynąć na motywację i efektywność pracowników – mówi Sebastian Sala.

Inne możliwości

Ciągłe jest popyt na pracowników w firmach konsultingowych i outsourcingowych, które są szczególnie zainteresowane osobami z 3-5 letnim doświadczeniem w sektorze bankowym lub ubezpieczeniowym oraz władającymi kilkoma językami.

– Rośnie liczba rekrutacji prowadzonych przez prężnie rozwijające się firmy consumer finance, windykacyjne, faktoringowe, leasingowe, a w ostatnich miesiącach także foreksowe domy wymiany walut. W związku z coraz większą liczbą rekomendacji dotyczących zarządzania ryzykiem wydawanych przez KNF i instytucje europejskie rośnie też zapotrzebowanie na pracowników specjalizujących się w zarządzaniu ryzykiem operacyjnym – mówi Joanna Wyrębowska.

Dodaje, że na rynek pracy w bankowości wpływają też zmiany w zarządzaniu zasobami ludzkimi, w związku z którymi coraz częściej zatrudnia się tzw. HR biznes partnerów zajmujących się konkretnymi dziedzinami biznesu i pracujących na styku HR i biznesu.

Rynek pracy

Przybywa ofert zatrudnienia w marketingu i PR

Rośnie popyt na marketingowców, zwłaszcza specjalizujących się w marketingu internetowym, i na PR-owców.

Osoby szukające pracy w marketingu mają coraz więcej możliwości jej znalezienia. Serwis Pracuj.pl informuje, że w drugim kwartale 2014 r. liczba ofert zatrudnienia w tej branży wzrosła o 14 proc. w stosunku do drugiego kwartału 2013 r. W portalu pojawiło się 4,5 tys. takich propozycji. Specjalistów od marketingu najczęściej szukały firmy z branży handlowej i FMCG. Z kolei najwięcej ofert dla PR-owców zamieszczały pracodawcy z sektora bankowości i finansów, a także handlu i sprzedaży. Osoby szukające pracy w PR mają powód do optymizmu – liczba ofert dla nich wzrosła aż o 40 proc. w stosunku do drugiego kwartału 2013 r., w tym dla specjalistów od komunikacji wewnętrznej aż o 75 proc. Równie duży wzrost (o 40 proc.) dotyczy ogłoszeń dotyczących pracy w marketingu internetowym. [RFA]

EDUKACJA MBA dla branży spirytusowej

Jesienią ruszy program MBA Spirits Marketing & Management przygotowany przez francuską grupę INSEEC. Jest przeznaczony dla tych, którzy chcą poznać tajniki zarządzania i marketingu w sektorze wyrobów spirytusowych. Zajęcia zaczną się

w październiku w Bordeaux, a od stycznia do marca przeniosą się na kampus Grupy INSEEC w Londynie. Będą prowadzone po angielsku. Wykłady będą dotyczyły strategii marki, negocjacji międzynarodowych, prawa i regulacji oraz komunikacji. Będą również zajęcia

praktyczne z degustacji i technik produkcji napojów alkoholowych. — Potencjał branży spirytusowej jest bardzo duży. Światowe obroty w tym sektorze wynoszą ponad 300 mld euro, czyli prawie dwukrotnie więcej niż w przemyśle winiarskim. A firmy szukają

menedżerów doskonale znających rynek, a szczególnie wymagania łańcucha dostaw i marketingu handlowego. Mamy nadzieję dostarczyć im takiej wiedzy — mówi Laurent Berger, dyrektor programów MSc i MBA INSEEC Bordeaux. [DCZ]

Nudna praca z przypadku

Żadne studia nie gwarantują znalezienia zatrudnienia. Lepiej więc wybrać takie, które naprawdę interesują. A potem szukać zajęcia, które daje satysfakcję.

Większość respondentów badania „Monitor Rynku Pracy” przeprowadzonego przez Instytut Badawczy Randstad nie ma poczucia wpływu na swoją sytuację zawodową. I to już na etapie szukania pierwszej pracy. Jedna trzecia przyznała, że ich wybór był przypadkowy. W tym aż co drugi wchodzący na rynek pracy dwudziestolatek.

Młodzi biorą pracę, jaka akurat im się trafia, byle tylko nie być bezrobotnym, byle gdzieś się zahaczyć i zdobyć jakiegolwiek doświadczenie. Tyle że to zdawanie się na los powoduje, że to właśnie pracownicy w wieku 18-34 lata najczęściej zmieniają firmę — stanowią ponad połowę tak postępujących. Po prostu przyjmowanie jakiegokolwiek pracy po skończeniu edukacji często wymusza potrzebę jej zmiany, bo jest niesatysfakcjonująca, słabo płatna albo niezgodna z wizją dalszej kariery. Każdy taki skok z firmy do firmy wymaga jednak zdolności szybkiego rozpoznania swoich rzeczywistych możliwości, ambicji i szybkiego zdobycia nowych kwalifikacji. A i tak nigdy nie ma pewności, że trafi się lepiej.

— Brak kontroli nad karierą zawodową, który zaczyna się przed podjęciem pierwszej pracy, jest bardzo niepokojący. Badani już na etapie podejmowania decyzji o wykształceniu często nie mają planu działania. Nie pomaga im doradztwo za-

wodowe, które w Polsce jest na etapie załagkowym. W efekcie jedna trzecia ankietowanych przyznaje, że ich wykształcenie nie jest spójne z pracą, którą wykonują — komentuje Łukasz Komuda, ekspert rynku pracy Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.

Po co analizować

To tym ważniejsze, że połowa badanych przyznaje, iż rodzaj pierwszej pracy determinuje resztę kariery. Niewiele mniej stwierdziło zaś, że na każdym etapie zatrudnienia bardzo trudno zacząć robić coś nowego.

— To pokazuje, że respondenci nie tylko nie wierzą w kontrolę nad własną karierą zawodową, ale również nie mają na nią pomysłu. Wiele osób działa chaotycznie, bez planu. Otwarcie na zmianę pracy może być w tym kontekście również zdaniem się na los. Nie analizują potrzeb rynku, nie śledzą prognoz jego rozwoju — uważa Kajetan Słonina, dyrektor zarządzający agencji doradztwa personalnego i pracy tymczasowej Randstad.

— Ale czy takie analizy mają jakiś sens? Czy wybór studiów zgodny z potrzebami rynku pracy da lepsze efekty?

— Po pierwsze: te potrzeby są zmienne, po drugie: liczba kończących popularne studia jest duża, więc pracę i tak dostaną najlepsi. Dlatego młodzi ludzie wydają się w to wątpić — przyznaje Tomasz Miłosz, dyrektor działu kapitału ludzkiego w PwC.

Staż pomaga

Jego słowa potwierdza badanie PwC. „(Nie) świadome wybory zawodowe”. Wynika z niego, że młodzi ludzie, nie mając szans

na wybór takich studiów, które gwarantują im posadę, wybierają je zgodnie ze swoimi zainteresowaniami. Prawie 90 proc. absolwentów, studentów i uczniów szkół średnich deklaruje, że ambicje i pasje są najważniejsze przy wyborach edukacyjnych. Dopiero na drugim miejscu umieszczają perspektywę znalezienia pracy po studiach.

— I bardzo dobrze. W dzisiejszych czasach nie ma większego znaczenia, jakie studia się skończy, ważne są miękkie kompetencje, jakie zdobędzie się podczas edukacji. Twardą wiedzę zawsze można uzupełnić — mówi Tomasz Miłosz.

Podaje przykład ze swojej firmy: w jej dziale audytu pracują osoby np. po medycynie, które nie studiowały finansów. Wystarczył im miesiąc, żeby nauczyć się wszystkiego już w firmie, ale najpierw musiały odbyć staż, żeby firma mogła zobaczyć w nich potencjał mimo braku wiedzy



► **KIERUNEK MNIEJ WAŻNY:** W dzisiejszych czasach nie ma większego znaczenia, jakie studia się skończy, ważne są miękkie kompetencje, jakie zdobędzie się podczas edukacji. Twardą wiedzę zawsze można uzupełnić — mówi Tomasz Miłosz, dyrektor działu kapitału ludzkiego w PwC. [FOT. ARC]

formalnej. Dlatego, jego zdaniem, ważne są niedoceniane wciąż przez przedsiębiorców programy stażowe, które pozwalają poznać możliwości młodych ludzi, a przyszłym pracownikom — środowisko pracy, by mogli zdecydować, czy im ono odpowiada.

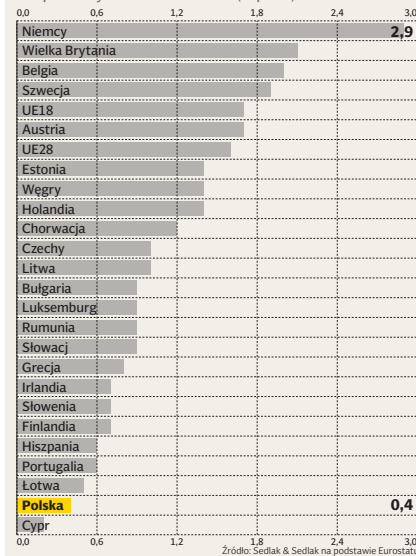
Bo dla 70 proc. badanych przez PwC bardzo ważne jest robienie w pracy tego, co się lubi. W dodatku taka postawa staje się coraz częstsza w miarę upływu lat i zdobywania większego doświadczenia zawodowego. Coraz bardziej bowiem wie się wtedy, że aby osiągnąć satysfakcję i sukces zawodowy, praca musi być zgodna z aspiracjami. Tylko wtedy wykonuje się ją z rzeczywistym zaangażowaniem, a to przyczynia się do lepszego rozwoju zawodowego.

Dorota Czerwińska
d.czerwinska@pb.pl
22 333 98 52

Badanie Mamy mało etatów

Wskaźnik wolnych miejsc pracy w UE

► w pierwszym kwartale 2014 r. (w proc.)



Jak informuje portal Rynekpracy.pl za Eurostatem, odsetek wolnych miejsc pracy w liczbie etatów ogółem jest w Polsce niemal najniższy w Unii Europejskiej. Na każdy tysiąc miejsc pracy w gospodarce przypada u nas zaledwie cztery wakaty. Najwyższy wskaźnik wolnych miejsc pracy w pierwszym kwartale miały Niemcy. Procentowy udział wakatów w łącznej liczbie zagospodarowanych i wolnych miejsc pracy w tym kraju wyniósł 2,9 proc. Na kolejnych miejscach uplasowały się Wielka Brytania i Belgia, gdzie wskaźnik osiągnął odpowiednio: 2,1 proc. i 2 proc. Najniższą wartość wskaźnika wolnych miejsc pracy ma Cypr — 0,2 proc. Polska z wynikiem 0,4 proc. znalazła się na przedostatnim miejscu za Hiszpanią, Portugalią i Łotwą. [DCZ]

Nadchodzi fala odejść

Jeden na trzech pracowników na świecie nie ufa swoim menedżerom. A połowa nie wie, czy firma zapewni im planowaną ścieżkę rozwoju.

Polskie firmy już powinny się przygotować na wzrost liczby pracowników zmieniających pracę. Jak wskazuje badanie Hay Group i Centre for Economics and Business Research (CEBR), należy się tego spodziewać już w 2015 r. (wzrost tzw. rotacji do 13,5 proc.), a w 2016 r. do 14,2 proc. — w 2013 r. wskaźnik wynosił 12,2 proc. To i tak stosunkowo niewiele, bo w całej Europie

wskaźnik rotacji w latach 2013-18 wliczono na 18 proc.

Odejście pracowników może być dużym kosztem dla firmy. Według Hay Group, utrata jednego specjalisty i zastąpienie go nowym może kosztować pracodawcę 12-18 miesięcznych pensji takiego pracownika.

Autorzy badania sprawdzili więc (wśród 5,5 mln zatrudnionych na świecie), co odróżnia pracowników, którzy chcą pozostać w firmie przez najbliższe dwa lata, od tych, którzy zamierzają odejść. Okazało się, że na decyzję o zmianie pracy wpływa zaufanie do firmy i kadry zarządzającej (prawie co trzeci pracownik na świecie nie ufa swoim menedżerom), a także możliwości rozwoju — aż 47 proc. za-

167

mln ► Tytu pracowników na świecie będzie szukało nowej pracy w 2014 r. — to o 12,2 proc. więcej niż dwa lata wcześniej.

trudnionych nie jest pewnych, że u obecnego pracodawcy uda im się osiągnąć planowane cele zawodowe. Ważne jest też, czy pracownicy czują się w firmie doceniani. Ponad połowa badanych sądzi, że ich praca nie jest wynagradzana współmiernie do wysiłków, a 43 proc. uważa, że firma nie troszczy się o pracowników.

Liczą się także warunki pracy, które pozwalają osiągać dobre wyniki. Chodzi np. o obsadzanie odpowiednich osób na stanowiskach i wspieranie współpracy. W tym przypadku 60 proc. badanych uważa, że ich firma jest zarządzana dobrze i efektywnie, ale 46 proc. nie jest zadowolonych z poziomu współpracy i wsparcia różnych działów. I wreszcie — badani mówią także o zapewnieniu pracownikom swobody i odpowiednich uprawnień, dzięki którym mają wpływ na to, jak wykonują zadania. Tym razem większość respondentów uznała, że pracodawca daje im wystarczająco dużo autonomii, aby mogli efektywnie wykonywać pracę, i że ich firma wspiera kreatywność i innowacyjność. [RFA]

Nowe studia Edukacja dla HoReCa

Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie uruchomiło podyplomowe studia Zarządzanie i marketing w sektorze HoReCa. Mają dostarczać wiedzę i umiejętności, które pozwolą efektywnie zarządzać podmiotami świadczącymi usługi w branży hotelarskiej, restauracyjnej i cateringowej. Dwusemestralny program obejmuje 192 godziny wykładów i warsztatów prowadzonych przez wykładowców SGH (zarządzanie, finanse, marketing) i doświadczonych praktyków (restauratorów i specjalistów od marketingu w branży HoReCa). — Obserwacja sytuacji w branży i doświadczenia partnerów merytorycznych tych studiów ujawniły pewną lukę wiedzy na rynku w dziedzinie zarządzania biznesem w sektorze HoReCa. Widać to choćby po tym, że powstaje wiele podmiotów, które potem sobie nie radzą — mówi kierownik studiów dr hab. Teresa Taranko, prof. SGH. [DCZ]

PulsInwestora

Wspieramy inwestorów
także na pulsinwestora.pl

REKLAMA

3 0 1 7 7

BNP PARIBAS
INVESTMENT PARTNERS

BNP PARIBAS L1

Fundusz SICAV prawa luksemburskiego –
kategoria przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania w zbywalne papiery wartościowe
Siedźba: 33, rue de Cassperen, L-6826 Hesperange
Luxembourg Trade and Companies Register No. B 32327

ZAWIADOMIENIE DLA INWESTORÓW

W związku z racjonalizacją oferty funduszy BNP Paribas Group oraz powiązanych kosztów Zarząd luksemburskiego funduszu UCITS BNP Paribas L1 (Fundusz) postanowił, zgodnie z postanowieniami art. 32 Statutu Funduszu, rozwiązać bez dalszej likwidacji i wypłaty środków przejmowane subfundusze w drodze przeniesienia wszystkich ich aktywów i zobowiązań na rzecz przejmujących subfunduszy w zamian za emisję na rzecz ich posiadaczy nowych tytułów uczestnictwa przejmujących subfunduszy w sposób omówiony poniżej:

Przejmowane subfundusze				Przejmujące subfundusze					
Subfundusz	Kategoria	Klasa	Podstawowa waluta	ISIN	Subfundusz	Kategoria	Klasa	Podstawowa waluta	ISIN
Equity World	Classic	CAP	EUR	LU0072778490	Equity World Quant Selection	Classic EUR	CAP	EUR	LU1056593699*
Equity World	Classic	DIS	EUR	LU0176507001	Equity World Quant Selection	Classic EUR	DIS	EUR	LU1056593772*
Equity World	Privilege	CAP	EUR	LU053176382	Equity World Quant Selection	Privilege EUR	CAP	EUR	LU1056593855*
OBAM Equity World	Classic	CAP	EUR	LU0185157681	Equity World Quality Focus	Classic	CAP	EUR	LU1056591487*
OBAM Equity World	Classic zarejestrowane w NOK	CAP	EUR	LU0185157681	Equity World Quality Focus	Classic zarejestrowane w NOK	CAP	EUR	LU1056591487*
OBAM Equity World	Classic zarejestrowane w SEK	CAP	EUR	LU0185157681	Equity World Quality Focus	Classic zarejestrowane w SEK	CAP	EUR	LU1056591487*
OBAM Equity World	Classic zarejestrowane w USD	CAP	EUR	LU0185157681	Equity World Quality Focus	Classic zarejestrowane w USD	CAP	EUR	LU1056591487*
OBAM Equity World	Classic	DIS	EUR	LU0185157764	Equity World Quality Focus	Classic	DIS	EUR	LU1056591560*
OBAM Equity World	N	CAP	EUR	LU0185157921	Equity World Quality Focus	N	CAP	EUR	LU1056591727*
OBAM Equity World	Privilege	CAP	EUR	LU0531977360	Equity World Quality Focus	Privilege	CAP	EUR	LU1056591990*

* Klasy tytułów uczestnictwa subfunduszy przejmujących, które nie są zarejestrowane w Polsce nie zostaną wprowadzone do publicznego obrotu w Polsce z chwilą połączenia

Posiadacze jednostek przejmowanych otrzymają w ramach subfunduszy przejmujących nowe jednostki uczestnictwa, których liczba odpowiadać będzie liczbie jednostek uczestnictwa posiadanych przez nich w subfunduszach przejmowanych, należące do tych samych kategorii i klas oraz zarejestrowane w takiej samej walucie. Kategorie i klasy przejmujących tytułów uczestnictwa zostaną wprowadzone do sprzedaży przy niniejszym połączeniu.

W ramach wyjątku uczestnicy subfunduszy przejmowanego „Equity World” otrzymają następujące kategorie jednostek uczestnictwa:

Kategoria subfunduszu przejmowanego	Kategoria subfunduszu przejmującego
Classic	Classic EUR
Privilege	Privilege EUR

Posiadacze imiennych tytułów uczestnictwa otrzymają imienne tytuły uczestnictwa.

Posiadacze tytułów uczestnictwa na okaziciela otrzymają zdematerializowane papiery wartościowe na okaziciela. Z tytułu ułamkowych części przejmujących tytułów uczestnictwa przypisanych po trzecim miejscu po przecinku nie przewiduje się żadnych równoważących wypłat pieniężnych. Ostatnie zapisy na jednostki uczestnictwa, zlecenia umorzenia i konwersji w ramach subfunduszy przejmowanych będą przyjmowane wyłącznie do czwartku 28 sierpnia w przypadku subfunduszy przejmowanego „Equity World” oraz do wtorku 2 sierpnia 2014 r. w przypadku subfunduszy przejmowanego „OBAM Equity World”. Zlecenia odebrane po tym terminie zostaną odrzucone.

Inwestorzy, których tytuły uczestnictwa znajdują się w depozycie w izbie rozliczeniowej, powinni zapoznać się ze szczegółowymi warunkami realizacji zleceń subskrypcji, umorzenia i konwersji poprzez tego rodzaju pośrednika.

Połączenie obowiązywać będzie od piątku 5 września 2014 r. (data zawarcia transakcji).

Uczestnicy subfunduszy przejmowanych, którzy nie akceptują transakcji połączenia, mogą zlecić bezpłatne umorzenie posiadanych tytułów uczestnictwa do terminu składania zleceń przypadającego na czwartek 28 sierpnia 2014 r.

Poniżej wyszczególniono różnice w charakterystyce subfunduszy przejmowanych i przejmujących:

Charakterystyka	Subfundusz przejmowany „Equity World”	Subfundusz przejmujący „Equity World Quant Selection”
Struktura master-feeder (fundusz podstawowy – fundusz zależny)	Nie	Tak ⁽¹⁾
Polityka inwestycyjna	Subfundusz inwestuje co najmniej 2/3 swych aktywów w akcje lub podobne papiery wartościowe przedsiębiorstw w dowolnym kraju, jak również w finansowe instrumenty pochodne na tego rodzaju aktywa. Pozostałą część, tzn. maksymalnie 1/3 swoich aktywów, może inwestować w dowolne inne zbywalne papiery wartościowe, instrumenty rynku pieniężnego, finansowe instrumenty pochodne lub środki pieniężne pod warunkiem, że inwestycje w dłużne papiery wartościowe wszelkiego rodzaju nie przekroczy 15% aktywów, a inwestycje w przedsiębiorstwa UCITS lub UCIs nie przekroczy 10%.	Subfundusz tworzony jest w ramach struktury master-feeder (fundusz podstawowy – fundusz zależny) jako fundusz zależny (Feeder). Subfundusz inwestuje co najmniej 85% swoich aktywów w subfundusz PARWORLD typu Master „Quant Equity World Guru”, wykorzystując kategorię akcji „K” denominowanych w USD. Pozostałą część, czyli maksymalnie 15% aktywów, może zostać zainwestowana w: pomocnicze aktywa płynne; finansowy instrument pochodny, który może być wykorzystywany wyłącznie do celów zabezpieczających, zgodnie z załącznikiem 1, punkt 1.g) oraz załącznikiem 2 księgi I Prospektu.
Cel dla innych przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania	Tak	Nie
Wskaźnik SRRI	5	6
OCR „Classic”	2,05%	1,95%
OCR „Privilege”	1,30%	1,25%
Waluta referencyjna subfunduszu	EUR	USD
Centralizacja zleceń	D	D-2
Data zawarcia transakcji (data wyceny)	D	D
Data wyceny wartości aktywów netto	D+1	D+1
Data rozliczenia zleceń	D+3	D+3

⁽¹⁾ Inwestorzy funduszy przejmowanych są w szczególności proszeni o zapoznanie się z aktualną wersją prospektu funduszu przejmującego, aby zrozumieć szczególną strukturę opłat „Master/Feeder” dla subfunduszy przejmujących oraz z prospektem i dokumentami KIID subfunduszy PARWORLD typu Master „Quant Equity World Guru” dostępnymi na stronie internetowej www.bnpparibas-ip.com.

Charakterystyka	Subfundusz przejmowany „OBAM Equity World”	Subfundusz przejmujący „Equity World Quality Focus”
Polityka inwestycyjna	Subfundusz inwestuje co najmniej 2/3 swych aktywów w akcje lub podobne papiery wartościowe przedsiębiorstw w dowolnym kraju, jak również w finansowe instrumenty pochodne na tego rodzaju aktywa. Pozostałą część, tzn. maksymalnie 1/3 swoich aktywów, może inwestować w dowolne inne zbywalne papiery wartościowe, instrumenty rynku pieniężnego, finansowe instrumenty pochodne lub środki pieniężne pod warunkiem, że inwestycje w dłużne papiery wartościowe wszelkiego rodzaju nie przekroczy 15% aktywów, a inwestycje w przedsiębiorstwa UCITS lub UCIs nie przekroczy 10%.	Subfundusz inwestuje co najmniej 2/3 swoich aktywów w akcje lub podobne papiery wartościowe przedsiębiorstw wybieranych w oparciu o czynniki fundamentalne procesu inwestycyjnego. Pozostałą część, tzn. maksymalnie 1/3 swoich aktywów, może inwestować w dowolne inne zbywalne papiery wartościowe, instrumenty rynku pieniężnego lub środki pieniężne pod warunkiem, że inwestycje w dłużne papiery wartościowe wszelkiego rodzaju nie przekroczy 15% aktywów, a inwestycje w przedsiębiorstwa UCITS lub UCIs nie przekroczy 10%.

Wszelkie koszty związane z niniejszym połączeniem zostaną pokryte przez BNP Paribas Investment Partners Luxembourg, spółki zarządzające funduszami przejmowanymi i przejmującym, za wyjątkiem kosztów audytu, które zostaną pokryte przez subfundusz przejmowany.

W celu uniknięcia naruszenia wszelkich ograniczeń inwestycyjnych w następstwie połączenia oraz w najlepszym interesie inwestorów zarządzających portfelem może dokonać równoważenia portfeli subfunduszy przejmowanych przed połączeniem.

Tak jak każde połączenie, transakcja może wiązać się z ryzykiem rozwodnienia.

Inwestorom zaleca się, aby zapoznać się z dodatkowymi informacjami na temat ewentualnych skutków podatkowych wynikających z transakcji połączenia w swoim kraju pochodzenia, miejscu zamieszkania bądź siedziby. Subfundusze przejmowane nie podlegają obciążeniu europejskim podatkami od zysków kapitałowych. Połączenie nie będzie miało żadnego wpływu na inwestorów subfunduszy przejmujących.

Raport roczny i półroczny Funduszu udośćnia na stosowny wniosek Spółka zarządzająca, tak jak dokumenty KIID przejmowanych i przejmujących klas tytułów uczestnictwa oraz wszelkie inne informacje oraz dokumenty prawne Funduszu, jak również raporty Depozytariusza i Biegłego rewidenta sporządzone w związku z transakcją. Dokumenty KIID przejmowanych i przejmujących klas tytułów uczestnictwa dostępne są ponadto na stronie internetowej www.bnpparibas-ip.com, gdzie inwestorzy mogą się z nimi zapoznać.

Luxembourg, dnia 21 lipca 2014 r.

BNP Paribas L1
Fundusz

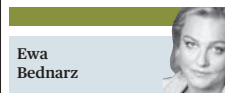
BNP Paribas Investment Partners Luxembourg
Spółka zarządzająca

Mieszkanie w ma zalety, ale

Kupno nieruchomości i czerpanie z niej zysku nie jest pozbawione słabości, ale wciąż cieszy się dużą popularnością wśród inwestorów



► **WYMAGAJĄCA INWESTYCJA:** Kupno mieszkania pod wynajem wiąże się także z kosztami jego urządzenia i remontów oraz czasu, który trzeba poświęcić na poszukiwanie najemców i prowadzenie rozliczeń. [FOT. ISTOCK]



Ewa Bednarz

e.bednarz@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Inwestycja w mieszkanie lub dom jest taką samą inwestycją, jak kupno akcji czy obligacji i mimo że rentowność najmu spada, wciąż zyska się więcej niż na lokatach bankowych lub obligacjach skarbowych. W przyszłości zysk z nieruchomości może jako źródło stałego dochodu zastąpić (lub uzupełnić) też ZUS, OFE i IKE, razem z IKZE – zwłaszcza że można kontynuować czerpanie zysków z wynajmu lub nieruchomości spieniężyć i zainwestować bezpiecznie.

Najdrożej w stolicy
Zróżnicowanie lokat może przynieść zadowalające zyski. Im więcej składników portfela, tym większe prawdopodobieństwo osiągnięcia wyższej stopy zwrotu i ograniczenia ryzyka.

Z ostatnich analiz Home Brokera i Domipora.pl wynika, że przeciętna rentowność najmu netto w siedmiu największych miastach oscyluje wokół 4 proc. Nie jest to dużo, ale więcej, niż dostanie się na rocznym depozycie bankowym (około 3 proc.), a bonusem może być wzrost wartości nieruchomości w przyszłości. Z wynajmu można też spłacać raty kredytu, jeżeli inwestycja była finansowana długiem.

Z wyliczeń analityków wynika, że najwięcej można zarobić na mieszkaniu w Warszawie – 4,77 proc. netto, ale trzeba też znacznie więcej zainwestować, ponieważ mieszkania w stolicy są najdroższe. Średnia cena metra kwadratowego wynosi 6,9 tys. zł – przynajmniej tak wynika ze średnich cen transakcyjnych analizowanych przez Home Brokera. Średni zysk i średnia cena oznacza, że może to być zarówno mniej, jak i więcej, dlatego tak ważny jest wybór nieruchomości, jej lokalizacja i zaplecze komunikacyjne. W Warszawie na praskim pl. Hallera można kupić kawalerkę o powierzchni 33

mkw. za 200 tys. zł. Na Bemowie mieszkanie 46-metrowe kosztuje niecałe 300 tys. zł, a na Bielkach 57-metrowe 330 tys. zł. Ceny za metr kwadratowy wahają się od niespełna 5 tys. zł np. na Białogórze do ponad 10 tys. zł na Mokotowie. Mieszkanie na wynajem nie może być za drogie, bo i inwestycja zwracałaby się dłużej, ale nie może być też położone w dzielnicach nieskomunikowanych z uczelniami, ponieważ gros najemców to właśnie studenci.

Dla aktywnych...

Inwestycja w nieruchomości ma swoje minusy. Rynek nieruchomości podlega wahaniom cenowym, co było widoczne zwłaszcza w ciągu ostatnich siedmiu lat, choć nie tak dużym jak rynek finansowy. Nieruchomość wymaga też nieustannej troski i dobrego zarządzania. Powinno się ją traktować jak każde inne aktywa, z których realizuje się zyski w określonym czasie. Przed zakupem nieruchomości powinno się przeprowadzić analizę opłacalności inwestycji, tak jak robi się to przy kupnie akcji.

1,9

proc. O tyle w rok wzrósł indeks cen nieruchomości, obliczany na podstawie transakcji, dokonywanych przez klientów Home Brokera i Open Finance.

► Największy wzrost cen mieszkań odnotowano w ostatnim roku w Bydgoszczy (+10 proc.), w Katowicach metr mieszkania podrożał średnio o 5,5 proc., a w Olsztynie i Toruniu po 2,9 proc. W Warszawie ceny transakcyjne poszły w górę o 2,7 proc. Wśród największych miast największy spadek zanotowano w Krakowie – o 4,6 proc., do niespełna 6 tys. zł. [KZ]

portfelu też wady

Jaka wartość nieruchomości

► Wartość taką można określać na kilka sposobów. Obejmuje ona wycenę rynkową, odtworzeniową, katastralną i prognozę bankowo-hipoteczną. Dla inwestora najważniejsza jest wartość rynkowa, którą stanowi przewidywana cena możliwa do uzyskania na rynku. Zależy ona od ceny transakcji, rynkowych stóp dyskontowych i możliwości uzyskania dochodów z nieruchomości. Porównanie wartości rynkowej z wartością odtworzeniową, czyli równą kosztom jej odtworzenia z uwzględnieniem stopnia zużycia, świadczy o wysokiej renomie lokalizacji. Duży wpływ na wzrost wartości nieruchomości ma również plan zagospodarowania przestrzennego, np. planowane inwestycje handlowe, budowa autostrady czy metra.

Atrakcyjność inwestycji w nieruchomości

► Mieszkanie o powierzchni 40 mkw.	210 tys. zł
Koszty związane z zakupem	około 13 tys. zł
Zainwestowana kwota	223 tys. zł
Mieszkanie można wynająć za 1,5 tys. zł miesięcznie (opłaty eksploatacyjne, czynsz i drobne naprawy pokrywa najemca).	
Roczny bilans właściciela:	
Przychody 1,5 tys. zł x 12 miesięcy	18 000 zł
Koszty (np. remonty) 6 proc.	1080 zł
Dochód przed opodatkowaniem	16 920 zł
Amortyzacja 1,5 proc. x 210 tys. zł	3150 zł
Kwota do opodatkowania 18 000 zł – 3150 zł	14850 zł
Podatek (ryczałt 8,5 proc.)	1262 zł
Dochód po opodatkowaniu 16 920 zł – 1262 zł	15 658 zł
Rentowność	7 proc.

Przy wyborze instrumentu finansowego trzeba się kierować przede wszystkim oczekiwaną stopą zwrotu z inwestycji, akceptowanym poziomem ryzyka i kosztami ewentualnej transakcji. Duże znaczenie ma również płynność rynku. Nieruchomości przystały należeć do instrumentów inwestycyjnych o niskim ryzyku, dziś ryzyko jest średnie. Przymiesz jednak zadowalające zyski tylko tym inwestorom, którzy mają wyczucie rynku i potrafią umiejętnie zarządzać nieruchomością.

Analizę opłacalności inwestycji w nieruchomości zaczyna się od oszacowania stopy zwrotu, na którą składa się, podobnie jak w przypadku akcji, dywidenda, czyli roczny napływ gotówki, którą można wygenerować, i ewentualny wzrost ceny samej nieruchomości. Dywidenda pozostanie po odliczeniu kosztów napraw, ubezpieczenia i utrzymania. Natomiast wzrost wartości nieruchomości może być różny. W długim terminie na ogół się jednak nie traci. Wystarczy przypomnieć, że na początku lat 90. kamienie sprzedawane były po 30 tys. zł i mimo załamania rynku w 2007 r., po 20 latach i tak zysk

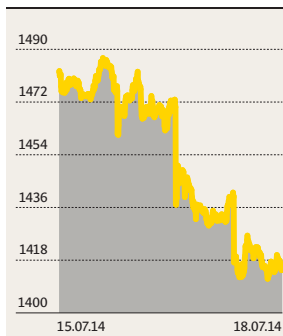
jest wysoki. Ale o takim skoku cen nie ma już dziś mowy.

...i mających czas

Inwestycja w nieruchomości wiąże się też z wysokimi kosztami nie tylko na początku – przy kupnie, ale również przy finalizacji sprzedaży. Zyski można jednak zwiększyć, minimalizując koszty transakcji, które w przypadku nieruchomości są dużo wyższe niż przy innych inwestycjach. Sprzedając akcje o wartości 500 tys. zł, zapłacimy 2 tys. zł prowizji. Sprzedaż domu wartego 500 tys. zł jest związana z dodatkowymi opłatami przekraczającymi nawet 40 tys. zł. Może się też okazać, że trzeba ponieść dodatkowe koszty przygotowywania własności na sprzedaż, żeby osiągnąć satysfakcjonującą cenę. Nie bez znaczenia jest także czas, który trzeba poświęcić przy załatwianiu wszystkich formalności. Transakcje są niewątpliwie kosztowne i czasochłonne, warto więc przeanalizować ich opłacalność, zanim zdecydujemy się na zmiany w portfelu inwestycyjnym, ale inwestycja może być też znacznie bardziej opłacalna i mniej ryzykowna niż inna, np. w sztukę, z której dywidendy się nie czerpie.

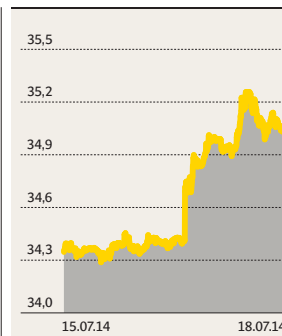
Rynki

Strach znów zagląda w oczy



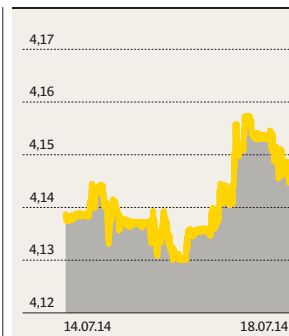
MICEX

► Indeks największych spółek giełdy w Moskwie w czwartek osunął się o 2,3 proc., także pod ciężarem nowych sankcji na Rosję. W piątek przecena sięgała 1,7 proc., a obroty były o około połowy większe niż zazwyczaj.



USD/RUB

► Rubel w dwa dni stracił na wartości wobec dolara prawie 2 proc., co na rynkach walutowych nie jest codziennością. W piątek kurs zaczął jednak lekko spadać. Od początku roku notowania USD/RUB wzrosły o prawie 7 proc.



EUR/PLN

► Rodzima waluta na ponownym wzroście napięcia za wschodnią granicą najwięcej straciła w czwartek po południu – najwięcej wobec dolara, uważanego za bezpieczną przystań. W piątek kurs EUR/PLN lekko spadł. [KZ]

REKLAMA

30175

WTÓRNA OFERTA PUBLICZNA AKCJI CZOŁOWEGO POLSKIEGO DEWELOPERA J.W. CONSTRUCTION HOLDING S.A.

18 - 28 lipca 2014:
notowanie jednostkowych praw
poboru na GPW w Warszawie

18 - 31 lipca 2014:
zapisy podstawowe i dodatkowe
w ramach wykonania prawa poboru



Oferującymi są Mercurius DM S.A.
oraz IPOPEMA Securities S.A.

Niniejszy materiał ma wyłącznie charakter promocyjny i nie stanowi oferty sprzedaży lub zaproszenia do nabycia papierów wartościowych. Prospekt emisyjny J.W. Construction Holding S.A. („Spółka”) zawierający informacje o ofercie publicznej akcji Spółki został opublikowany i jest dostępny na stronie internetowej oferujących: Mercurius Dom Maklerski S.A. (www.mercuriusdm.pl), IPOPEMA Securities S.A. (www.ipopemasecurities.pl) oraz na stronie Spółki (<http://inwestor.jwconstruction.com.pl/>). Prospekt emisyjny zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego jest jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o Spółce i publicznej ofercie jej akcji w Polsce, a także o ich dopuszczeniu i wprowadzeniu do obrotu na rynku regulowanym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Nie będzie prowadzona jakiegokolwiek oferta publiczna papierów wartościowych Spółki na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, Australii, Japonii ani Kanady.

www.inwestor.jwconstruction.com.pl



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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. UniAkcie Dwydendowy (Unifundusze FIO)	07-17	1.6	2.2	6.0
2. Iopema Short Equity (Iopema SFIO)	07-16	-1.7	1.8	-0.6
3. QUERCUS short (Parasolowy SFIO)	07-16	-2.1	1.8	-1.4
4. ALTUS Short (FIO Parasolowy)	07-16	-1.6	1.4	-0.6
5. AXA Akcji (AXA FIO)	07-16	1.2	-0.3	3.2
Noble Fund Akcji (Noble Funds FIO)	07-16	1.2	-0.5	0.7
ING Selektywny (ING FIO)	07-16	1.5	-1.2	2.0
ING Akcji 2 SFIO	07-16	1.1	-1.3	1.3
Allianz Selektywny (Allianz FIO)	07-16	1.4	-1.5	0.5
BNP Paribas Akcji (BNP Paribas FIO)	07-16	1.4	-1.5	0.6
Optimum Akcji (Optimum FIO)	07-16	1.6	-1.6	1.7
ING Akcji (ING FIO)	07-16	1.0	-1.7	2.4
AXA Akcji Małych i Średnich Spółek (AXA FIO)	07-16	0.4	-1.7	1.7
Arka BZ WBK Akcji (Arka BZ WBK FIO)	07-16	1.3	-1.7	0.1
UniKorona Akcje (Unifundusze FIO)	07-17	1.8	-1.8	1.3
PKO Akcji Plus (Parasolowy FIO)	07-16	1.0	-1.9	1.4
PKO Akcji FIO	07-16	1.0	-2.0	1.1
Agio Agresywny (Agio SFIO)	07-16	0.7	-2.0	-2.2
Amundi Akcyjny (Amundi Parasolowy FIO)	07-16	1.4	-2.0	-0.9
Skarbiec - Top Funduszy Akcji SFIO	07-16	0.8	-2.0	0.5
UniAkcie Wzrostu (Unifundusze FIO)	07-17	1.3	-2.1	-0.4
Allianz Akcji Plus (Allianz FIO)	07-16	1.1	-2.1	-0.8
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	07-16	0.6	-2.2	-0.9
Investor Akcji Dużych Spółek FIO	07-16	1.4	-2.2	0.9
Multi Units Luxembourg - Lyxor ETF WIG20 (PLN)	07-17	2.6	-2.2	0.1
Open Finance Akcji (Open Finance FIO)	07-16	1.0	-2.2	-1.3
AXA Akcji Big Players (AXA FIO)	07-16	1.1	-2.2	-0.4
Allianz Akcji (Allianz FIO)	07-16	1.3	-2.2	-0.2
Millennium Akcji (Millennium FIO)	07-16	1.0	-2.2	-0.9
SKOK Akcji (SKOK PARASOL FIO)	07-16	1.6	-2.2	-0.5
Iopema Agresywny (Iopema SFIO)	07-16	1.2	-2.3	-2.1
MetLife Akcji Polskich (Swiatowy SFIO)	07-16	1.3	-2.3	-0.4
MetLife Akcji (Krajowy FIO)	07-16	1.4	-2.4	0.6
Novo Akcji (Novo FIO)	07-17	2.9	-2.6	1.2
DB Fund Dynamiczny (DB Funds FIO)	07-16	0.2	-2.6	-1.7
Alior Stabilnych Spółek (Alior SFIO)	07-16	1.1	-2.7	-1.7

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. Inventum Premium SFIO	07-17	0.0	3.2	7.9
2. Inventum Obligacji (Inventum FIO)	07-17	0.0	1.3	5.6
3. Copernicus Dłużnych Papierów Korporacyjnych	07-16	0.0	1.2	1.6
4. BPH Obligacji 2 (BPH FIO Parasolowy)	07-16	-0.0	0.9	3.3
5. IRFU-PDP UN	07-17	0.0	0.8	3.4
Amundi Obligacji (Amundi Parasolowy FIO)	07-16	-0.1	0.8	4.4
Novo Papierów Dłużnych (Novo FIO)	07-17	0.1	0.7	2.8
Noble Fund Obligacji (Noble Funds FIO)	07-16	-0.0	0.7	-
KBC Papierów Dłużnych (KBC FIO)	07-16	-0.1	0.7	3.5
BPH Obligacji Korporacyjnych (USD)	07-16	-0.4	0.7	0.4
MetLife Obligacji Skarbowych (Krajowy FIO)	07-16	0.0	0.6	2.8
MetLife Obligacji Plus (Swiatowy SFIO)	07-16	0.0	0.6	2.4
ING Obligacji 2 SFIO	07-16	-0.0	0.6	3.0
Legg Mason Obligacji (Legg Mason Parasol FIO)	07-16	-0.1	0.6	2.4
Millennium Obligacji Korporacyjnych (USD)	07-16	-0.5	0.6	0.6
KBC Delta (KBC Biznes SFIO)	07-16	-0.1	0.6	3.5
BPH Obligacji 1 (BPH FIO Parasolowy)	07-16	-0.0	0.5	2.1
Opera Avista.pl (Opera FIO)	07-17	0.1	0.5	2.0
Arka BZ WBK Obligacji Plus (Arka BZ WBK FIO)	07-16	0.0	0.5	2.3
ING Obligacji (ING FIO)	07-16	-0.0	0.5	2.7
UniObligacje Aktywne (Unifundusze SFIO)	07-17	0.2	0.5	2.9
Investor Obligacji FIO	07-16	-0.0	0.5	2.3
BNP Paribas Papierów Dłużnych (BNP Paribas FIO)	07-16	-0.0	0.5	3.1

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tydzień [%]	Zmiana miesiąc [%]	Zmiana 3 mies. [%]
1. PKO Stabilnego Wzrostu Plus (Parasolowy FIO)	07-16	0.2	0.2	1.6
2. AXA Stabilnego Wzrostu (AXA FIO)	07-16	0.3	0.1	2.0
3. Arka BZ WBK Stabilnego Wzrostu	07-16	0.5	-0.0	2.1
4. BNP Paribas Stabilnego Wzrostu (BNP Paribas FIO)	07-16	0.4	-0.1	2.0
5. SKOK Stabilny Ziemię Alokacja	07-16	0.3	-0.2	0.8
ING Stabilnego Wzrostu (ING FIO)	07-16	0.3	-0.2	1.9
Aviva Investors Ochrony Kapitału Plus	07-16	0.0	-0.2	-0.2
Legg Mason Senior FIO	07-16	0.3	-0.2	0.6
PKO Stabilnego Wzrostu FIO	07-16	0.3	-0.2	1.7
Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	07-16	0.0	-0.3	1.8
Pioneer Stabilnego Wzrostu (Pioneer FIO)	07-16	0.4	-0.4	0.5
Noble Fund Stabilnego Wzrostu Plus (Noble Funds FIO)	07-16	-0.4	-0.4	1.1
MetLife Stabilnego Wzrostu (Krajowy FIO)	07-16	0.6	-0.5	1.3
Aviva Investors Stabilnego Inwestowania	07-16	0.1	-0.8	0.7

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

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. Investor Sektora Infrastruktury i Informatyki	07-16	0.5	28.9	11.3
2. Copernicus Akcji Dwydendowych (Copernicus FIO)	07-16	-7.0	22.9	66.1
3. Investor Akcji FIO	07-16	-0.0	20.9	11.9
4. Superfund Akcji (USD) (Superfund SFIO)	07-16	-1.4	20.9	-
5. Copernicus Akcji (Copernicus FIO)	07-16	-3.2	17.7	15.6
Iopema m-INDEKS FIO kategoria A	07-16	1.6	17.4	20.0
Caspar Akcji Polskich (Caspar Parasolowy FIO)	07-16	-7.2	17.2	-
Superfund Akcji (EUR) (Superfund SFIO)	07-16	-0.8	16.6	-
Investor Top 25 Małych Spółek FIO	07-16	-8.0	15.9	20.6
ING Selektywny (ING FIO)	07-16	2.4	14.9	-15.7
BPH Akcji Dynamicznych Spółek (USD)	07-16	-5.0	14.0	-4.8
MetLife Akcji Średnich Spółek (Krajowy FIO)	07-16	-1.3	13.9	5.7
Pioneer Dynamicznych Spółek (Pioneer FIO)	07-16	-2.7	12.8	-
UniAkcie Wzrostu (Unifundusze FIO)	07-17	0.6	12.8	12.0
Superfund Akcji (Superfund SFIO)	07-16	-1.6	12.6	16.3
PKO Akcji Plus (Parasolowy FIO)	07-16	-1.2	12.4	8.4
Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek (Allianz FIO)	07-16	-7.7	12.4	6.7
Inwentum Akcji (Inwentum FIO)	07-17	10.8	12.3	-61.3
Pioneer Małych i Średnich Spółek Rynku Polskiego	07-16	-3.2	12.3	-11.7
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek FIO	07-16	-2.8	11.9	23.4
UniAkcie Dwydendowy (Unifundusze FIO)	07-17	8.1	11.9	-
PKO Akcji Małych i Średnich Spółek Plus	07-16	-2.7	11.9	40.9
Allianz Selektywny (Allianz FIO)	07-16	-0.6	11.8	0.6
ING Średnich i Małych Spółek (ING FIO)	07-16	-4.1	11.8	-3.8
KBC Portfel Akcji Średnich Spółek	07-16	-2.4	11.5	14.8
SKOK Akcji (SKOK PARASOL FIO)	07-16	0.4	11.3	-2.6
KBC Akcji Małych i Średnich Spółek (KBC FIO)	07-16	-6.2	11.1	20.0
ING Akcji 2 SFIO	07-16	1.3	10.9	8.6
ALTUS Akcji (FIO Parasolowy)	07-16	-2.7	10.9	-
PKO Akcji FIO	07-16	-1.5	10.6	5.6
Agio Agresywny (Agio SFIO)	07-16	-5.9	10.3	-
UniKorona Akcje (Unifundusze FIO)	07-17	2.9	10.2	6.8
BNP Paribas Akcji (BNP Paribas FIO)	07-16	-0.6	10.1	-3.5
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	07-16	-8.6	10.0	13.7
Pioneer Akcji - Aktywna Selekcja (Pioneer FIO)	07-16	-2.7	10.0	2.4
AXA Akcji (AXA FIO)	07-16	1.2	9.9	1.2

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

OBLIGACJI	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. Inventum Premium SFIO	07-17	16.0	22.2	-11.1
2. Inventum Obligacji (Inventum FIO)	07-17	11.4	18.4	9.5
3. Agio Kapitał (USD) (Agio SFIO)	07-16	2.4	16.5	12.2
4. Millennium Obligacji Korporacyjnych (USD)	07-16	2.7	13.7	6.8
5. Agio Kapitał (EUR) (Agio SFIO)	07-16	3.0	10.3	17.9
UniObligacje Aktywne (Unifundusze SFIO)	07-17	6.1	9.9	37.0
Millennium Obligacji Korporacyjnych (EUR)	07-16	3.4	9.7	-
Aviva Investors Obligacji Dynamicznej	07-16	4.5	9.6	-
PZU Papierów Dłużnych POLONEZ	07-16	4.6	7.3	28.8
Copernicus Dłużnych Skarbowych Plus (Copernicus FIO)	07-16	3.4	6.6	-
BPS Obligacji (BPS FIO)	07-17	4.0	6.6	23.2
Opera Avista.pl (Opera FIO)	07-17	4.3	6.0	24.1
Millennium Obligacji Korporacyjnych (Millennium SFIO)	07-16	2.5	5.9	-
AXA Antyinflacyjny (AXA FIO)	07-16	2.9	5.7	19.8
IRFU-PDP UN	07-17	4.6	5.7	23.2
Arka BZ WBK Obligacji Plus (Arka BZ WBK FIO)	07-16	3.7	5.6	-
Pioneer Obligacji - Dynamiczna Alokacja 2	07-16	4.1	5.5	-
Agio Kapitał (Agio SFIO)	07-16	2.4	5.4	20.9
Eques Obligacji (Eques SFIO)	07-16	2.6	5.4	-
SKOK Obligacji (SKOK PARASOL FIO)	07-16	2.5	5.3	16.6
Novo Papierów Dłużnych (Novo FIO)	07-17	5.8	5.3	22.9
Aviva Investors Dłużnych Papierów Korporacyjnych	07-16	2.3	5.2	-
BPH Obligacji 2 (BPH FIO Parasolowy)	07-16	3.7	5.2	9.7

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

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana 6 mies. [%]	Zmiana 12 mies. [%]	Zmiana 3 lata [%]
1. Noble Fund Stabilnego Wzrostu Plus	07-16	1.7	14.6	17.2
2. Investor Zabezpieczenia Emerytalnego FIO	07-16	1.4	10.4	17.8
3. Inventum Stabilnego Wzrostu (Inventum FIO)	07-17	15.1	8.3	-30.1
4. PKO Stabilnego Wzrostu FIO	07-16	1.3	6.4	14.3
5. PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	07-16	0.3	6.0	9.4
BNP Paribas Stabilnego Wzrostu (BNP Paribas FIO)	07-16	2.2	5.3	5.6
UniStabilny Wzrost (Unifundusze FIO)	07-17	2.1	5.2	13.3
Skarbiec III Filii (Skarbiec FIO)	07-16	1.8	4.8	13.5
Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	07-16	1.7	4.8	15.6
AXA Stabilnego Wzrostu (AXA FIO)	07-16	1.3	4.7	11.5
ING Stabilnego Wzrostu (ING FIO)	07-16	2.0	4.5	11.8
BPH Stabilnego Wzrostu (BPH FIO Parasolowy)	07-16	0.2	4.4	5.5
Aviva Investors Stabilnego Inwestowania	07-16	-0.0	4.1	12.6
MetLife Stabilnego Wzrostu (Krajowy FIO)	07-16	1.2	4.1	7.9

REKLAMA

QUERCUS				
		www.quercusfi.pl e-mail: biuro@quercusfi.pl infolinia: (22) 338 91 14		
Subfundusz/Fundusz	Data	Wycena [PLN]	Zmiana [%]	Zmiana 12 mies. [%]
QUERCUS Ochrony Kapitału	2014-07-17	134.19	+0.01	+3.07
QUERCUS Stabilny	2014-07-17	101.05	+0.01	-
QUERCUS Selektywny	2014-07-17	137.38	-0.04	+2.76
QUERCUS Agresywny	2014-07-17	163.44	-0.07	+3.88
QUERCUS Turcja	2014-07-17	110.06	-0.57	-10.77
QUERCUS Rosja	2014-07-17	75.36	-2.60	-16.43
QUERCUS Iry	2014-07-17	92.67	+0.50	+6.20
QUERCUS Short	2014-07-17	81.86	-0.28	-9.83
QUERCUS Gold	2014-07-17	59.60	+1.68	+2.12
QUERCUS Absolute Return FIZ	2014-06-30	1383.74	-5.26	+9.51
QUERCUS Absolutnego Zwrotu FIZ	2014-06-30	1304.76	-4.17	+4.95

REKLAMA

BNP PARIBAS INVESTMENT PARTNERS				
ISIN	Wal	Subfundusz	Klasa	Data NAV NAV-1
LU0081706904	PLN	BNPP L1 Akcji Sw. R. Wsch.	Classic	2014-07-17 1244.49 1253.06
LU0185157764	PLN	BNPP L1 OBAM Akcji Świat	Classic	2014-07-17 404.84 407.38

REKLAMA

Copernicus				
				801 809 975

SUBFUNDUSZ	DATA WYCENY	WYCENA	ZMIANA [%]	ZMIANA YTD [%]	ZMIANA 12 MIES. [%]
Copernicus Akcji	2014-07-16	114.87	-0.37	-2.63	17.78
Copernicus Akcji Dwydendowych	2014-07-16	164.21	-0.21	-7.86	22.93
Copernicus Dłużnych Papierów Korporacyjnych	2014-07-16	98.66	0.01	-18.18	-20.99
Copernicus Dłużny Skarbowy Plus	2014-07-16	112.88	0.11	3.50	6.63
Copernicus Płynnościowy Plus	2014-07-16	115.81	-0.10	2.50	5.74

www.fio.copernicus.pl

To miejsce czeka
na Twoją reklamę
22-333-98-88

REKLAMA

Prenumerujesz dziennik „Puls Biznesu”?

Czytaj za darmo „Puls Biznesu+” cyfrowy tygodnik biznesowy



Najlepiej oceniana polska
aplikacja prasowa w Appstore



Więcej: aplikacje.pb.pl



CATALYST

Wakacyjna flauta

Emil
Szweda

Obligacje.pl

Od połowy lipca do połowy sierpnia na Catalyst trwa sezon urlopowy, co widać po mniejszej liczbie komunikatów, ale także transakcji. Choć najbliższe dni będą miały leniwie, to czas spokoju minie szybko. Oczywiście abstrahuję tu od nastrojów obligatariuszy Ganta. Najnowsze doniesienia mówią o brakujących 772 mln zł w kasie firmy, zatem afera jest pełną gębą, a emocje i złorzeczenia są całkowicie zrozumiałe.

W sierpniu na osiem zapadających serii, dwie nie zostaną wykupione wcale (Gant i Orzeł), a pięciu kolejnych emitentów myśli zapewne o refinansowaniu. Najbliższe pozyskania środków jest Mo-Bruk, który zawarł warunkową umowę kredytową – otrzyma 30 mln zł z BOŚ, jeśli sam przedstawi brakujące 20 mln zł do wykupu sierpniowej serii. Trudno jednak pozyskiwać refinansowanie w wakacyjnych miesiącach,

W sierpniu na osiem zapadających serii, dwie nie zostaną wykupione wcale (Gant i Orzeł), a pięciu kolejnych emitentów myśli zapewne o refinansowaniu.

a do tego zadanie utrudnia brak najnowszych raportów finansowych. Inwestorzy nauczeni doświadczeniem Ganta (2 lata temu deweloper najpierw zamknął publiczną emisję obligacji, a dopiero później przedstawił zatrważające wyniki drugiego kwartału) nie będą raczej skłonni do odrabiania drugiego raz tej samej lekcji.

Wyniki za II kwartał będą też okazać do rozwiania wątpliwości przez emitentów, których obligacje zapadają w kolejnych miesiącach roku. W szczególności chodzi tu o e-Kancelarię, która szybko zaprzestała skupu własnych papierów z rynku zgodnie zresztą z wcześniejszymi deklaracjami – rentowności spadły wszak poniżej 25 proc., więc pierwszy cel (stabilizacja notowań) został osiągnięty. Jest też kilka spółek, które muszą odbudować zaufanie przed wykupami przypadającymi już na 2015 r.

Na płytkim rynku nie działają się w ostatnich dniach

zbyt wiele. Warto może wspomnieć o pakietowej transakcji obligacjami Włodarzewskiej z ceną 94 proc. (prawie 14 proc. rentowności) oraz o zaskakująco krótkiej karierze Leasing Experts na Catalyst. Papiery, które trafiły na Catalyst 2 lipca znikną z niego 4 sierpnia, ponieważ spółka postanowiła dokonać przedterminowego wykupu. W między czasie cena zdążyła spaść do 87 proc. nominalu i podskoczyć do 102,65 proc. (w czwartek, już po informacji o przedterminowym wykupie). Czasem i na Catalyst można zrobić szybkie pieniądze.

W nowym tygodniu czeka nas najprawdopodobniej sporo debiutów, m.in. awizowany przez Echo (w dokumentach emisyjnych) na 25 lipca debiut obligacji z publicznej emisji, ale też interesujące wejście Integrera (spółka ma sporo serii uplasowanych wśród instytucji, nie będą to więc dni całkowicie płazowe.

FOREX

Dolar znów nabiera sił

Dolar amerykański w ubiegłym tygodniu zyskał w relacji do pozostałych walut państw rozwiniętych. Umocnienie wywołało zaostreżenie retoryki przez stojącą na czele Rezerwy Federalnej Janet Yellen w wystąpieniu przed Kongresem USA. Ponadto zestrzelenie samolotu pasażerskiego nad terytorium Ukrainy wywołało odwrót od najbardziej ryzykownych walut i spadki na giełdach. Droższe obligacje skarbowe USA i Niemiec, a inwestorzy chętnie kupowali też metale szlachetne. Szczególnie dotkliwie przeceniono dolara nowozelandzkiego – kurs NZD/USD odpadł z impetem od wieloletnich maksimów. Natomiast kurs EUR/USD naruszył okrągłą barierę 1,35 i znalazł się najniższy od lutego.

W takim środowisku pod presją znalazł się również złoty.

W ostatnich miesiącach USD/PLN kilkakrotnie nieudanie testował barierę 3,00. Zgodnie z naszymi oczekiwaniami próby zejścia poniżej psychologicznego poziomu kończyły się fiaskiem, a w ramach ostatnich zwyżek kurs zbliżył się do górnego ograniczenia uporczywie, trwającej od lutego konsolidacji w zakresie 3,00-3,08 zł. Uważamy, że kurs EUR/USD nadal będzie osuwał się w kierunku 1,3440, a kurs USD/PLN zwyżkować będzie do 3,10 zł. Taki scenariusz wspiera także sytuacja na rynku opcji walutowych. W rozpoczynającym się tygodniu notowania pozostawać będą pod silnym wpływem sytuacji geopolitycznej w Europie Wschodniej, ankietowych badań koniunktury ze strefy euro oraz informacji z amerykańskiego rynku nieruchomości.

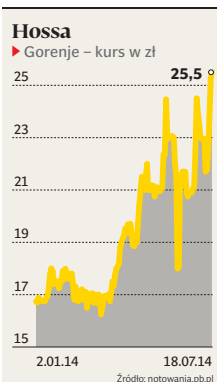
Mariusz Potaczała
DM TMS Brokers

Strategia TMS

	EUR/USD	EUR/PLN	USD/PLN
Sprzedaż	▼	►	▲
Poziom	1,3550	4,1200-4,1700	3,0500
Cel	1,3440		3,1000

Spółka tygodnia

Porządkowanie długu pomaga



Pod koniec czerwca 2014 r. kurs Gorenje ponownie pnie się do góry. W ostatnim tygodniu walory słoweńskiego producenta AGD urosły ponad 20 proc. Impulsem do zwyżki były informacje dotyczące refinansowania zadłużenia. Najpierw spółka pozyskała od konsorcjum banków 55 mln EUR, a potem od rosyjskiego VTB Banku 72 mln EUR kredytów długoterminowych. Porozumiała się też z dwoma instytucjami w sprawie konwersji zadłużenia na akcje, co z jednej strony obniży dług spółki, ale z drugiej rozwidnia akcjonariat o około 10 proc. – Pytanie, ile płacić za dług? Być może, z punktu widzenia akcjonariuszy, koszty finansowe były wyższe niż koszt rozwodnienia. Na koniec pierwszego kwartału 2014 r. relacja długu netto do EBITDA wynosiła 4,5, a to jest poziom wysoki – zaznacza Michał Krajczewski, analityk biura maklerskiego BGZ. W tym roku Gorenje planuje zmniejszyć ten wskaźnik do 3,6. Na koniec 2015 r. chce go sprowadzić do 3,0. [KA]

OFE czy ZUS

Nie będzie miliona w OFE?

Analizy DI Investors nie spodziewają się, by deklarację o dalszym przekazywaniu części składki do OFE złożyło więcej niż 1 mln osób, w związku z czym od 1 sierpnia wartość składek przekazywanych z ZUS do OFE zostanie obniżona o 90 proc., do około 100 mln zł miesięcznie. Od listopada zacznie działać mechanizm suwaka (czyli systematyczne przekazywanie części aktywów ubezpieczonego z OFE do ZUS), co w ocenie specjalistów spowoduje, że popyt na krajowe akcje będzie mały. – Fundusze zgromadziły jednak na ten cel gotówkę o wartości 9 mld zł. Te środki pieniężne, razem z dywidendami i odsetkami od aktywów otrzymanymi w trzecim kwartale, powinny wrosnąć do 12,5 mld zł do końca października. To powinno istotnie obniżyć ryzyko przymusowej wypłaty aktywów spowodowanej listopadowym transferem związanym z suwakami – uważają jednak Maciej Wardejn i Tomasz Bardziowski, autorzy raportu. Ich zdaniem, w związku z rosnącym limitem inwestycji zagranicznych (10 proc. w tym roku, 20 proc. w 2015 i 30 proc. w 2016) OFE będą chętnie kupowały akcje zagranicznych firm, zmniejszając jednocześnie zaangażowanie w walory krajowych spółek – najbardziej narażone są te z segmentu małych i średnich. [KZ]

654 tys. Tyle osób do czwartku 17 lipca złożyło deklarację o dalszym przekazywaniu składek do OFE. Uprawnionych jest 14 mln.

Krzyżowe notowania walut

Kraj	18.07.2014	Kurs celny	PLN średni	AUD	CZK	DKK	EEK	JPY	CAD	NOK	CHF	SEK	EUR	USD	HUF	GBP	XDR	RUB
POLSKA	1 złoty PLN	-	1,0000	0,3477	6,6138	1,7979	-	0,3309	0,3509	2,0178	0,2927	2,2247	0,2411	0,3262	0,7483	0,1907	0,2115	11,4286
AUSTRALIA	1 dolar AUD	2,8570	2,8761	-	19,0218	5,1710	-	0,9516	1,0091	5,8033	0,8417	6,3984	0,6934	0,9383	2,1521	0,5485	0,6084	32,8697
CZECHY	1 korona CZK	0,1510	0,1512	0,0526	-	0,2718	-	0,0500	0,0530	0,3051	0,0445	0,3364	0,0365	0,0493	0,1131	0,0288	0,0320	1,7280
DANIA	1 korona DKK	0,3560	0,3562	0,1934	3,6786	-	0,1840	0,1951	1,1223	0,1628	1,2274	0,1341	0,1315	0,4162	0,1061	0,1177	0,3566	-
JAPONIA	100 jen JPY	2,9920	3,0225	1,0509	19,9901	5,4342	-	1,0605	0,6957	0,8846	6,7241	0,7287	0,9861	2,2617	0,5764	0,6394	34,5429	-
KANADA	1 dolar CAD	2,7427	2,8502	0,9910	18,8505	5,1244	-	0,9430	-	5,7510	0,8341	6,3408	0,6871	0,9299	2,1327	0,5435	0,6029	32,5737
NORWEGIA	1 korona NOK	0,5089	0,4956	0,1723	3,2778	0,8910	-	0,1640	0,1739	-	0,1450	1,1026	0,1195	0,1617	0,3708	0,0945	0,1048	5,6640
SZWAJCARIA	1 frank CHF	3,4018	3,4169	1,1880	22,5985	6,1433	-	1,1305	1,1988	6,8945	-	7,6016	0,8238	1,1147	2,5968	0,6516	0,7228	39,0503
Szwecja	1 korona SEK	0,4686	0,4495	0,1563	2,9729	0,8082	-	0,1487	0,1577	0,9070	0,1316	-	0,1084	0,1466	0,3364	0,0857	0,0951	5,1371
EUROWOJ	1 euro EUR	4,1463	4,1479	1,4422	27,4332	7,4576	-	1,3723	1,4553	8,3695	1,2139	9,2278	-	1,3532	3,1038	0,7910	0,8775	47,4046
USA	1 dolar USD	3,0589	3,0652	1,0657	20,2725	5,5110	-	1,0141	1,0754	6,1848	0,8971	6,8191	0,7390	-	2,2936	0,5845	0,6484	35,0309
Węgry	100 forint HUF	1,3477	1,3364	0,4647	8,8386	2,4027	-	0,4422	0,4689	2,6965	0,3911	2,9731	0,3222	0,4360	-	0,2548	0,2827	15,2731
W. Brytania	1 funt GBP	5,1355	5,2439	1,8233	34,6819	9,4281	-	1,7350	1,8398	10,5889	1,5347	11,4661	1,2642	1,7108	3,9239	1,1093	59,9303	-
W. Niemcy	1 XDR	4,7092	4,7272	1,6436	31,2646	8,4991	-	1,9440	1,6986	9,5383	1,3839	10,5166	1,1397	1,5422	3,5777	0,9015	94,0251	-
ROSJA	1 rubel RUB	0,0882	0,0875	0,0304	0,5787	0,1573	-	0,0289	0,0307	0,1766	0,0256	0,1947	0,0211	0,0285	0,0655	0,0167	0,0185	-

Kursy celne obowiązują od 01.07.2014 godz. 0:00 do 31.07.2014 godz. 24:00

„Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98
ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa,
e-mail: puls@pb.pl

redaktor naczelny:
Tomasz Siemieniuk, tsiemieniuk@pb.pl

zastępcę redaktora naczelnego:
Marcin Goralewski, mgoralewski@pb.pl
Grzegorz Nawacki, gnawacki@pb.pl

redaktor naczelny p.b.pl:
Przemek Barankiewicz, pbarankiewicz@pb.pl

Puls Dnia:
Tadeusz Markiewicz, tmarkiewicz@pb.pl

Puls Firmy:
Katarzyna Latek, klatek@pb.pl

Puls Inwestora:
Kamil Zatorński, kzatornski@pb.pl

Dział dodatków i sekcji tematycznych,
redaktor prowadzący gazety:
Wojciech Kowalczak, wkowalczak@pb.pl

dyrektor artystyczny:
Tomasz Młynarski, tmlynarski@pb.pl

Dział foto:
Grzegorz Kawecki, gkawecki@pb.pl

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

prezes:
Patricia Deyna

dyrektor handlowy
(biuro reklamy i konferencji):
Filip Weichert, fweichert@pb.pl

dyrektor sprzedaży
(naład i konferencji):
Marcin Krawczak, mkrawczak@pb.pl

dyrektor marketingu i PR:
Karolina Kowalska, kkowalska@pb.pl

Design Director Bonnier Business Press:
Jacek Utko, jutko@pb.pl

Biuro reklam:
22-333-98-88, reklama@pb.pl

Obsługa prenumerat:
0-800-871-771, 22-333-98-32 (pn-pt, w godz. 8-16)

prenumerata@pb.pl, fax 081-462-09-99
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też jednostki
kolporterskie Ruch, prywatni kolportery Wolportier,
Garnomed Press, G.M. AS Press oraz urzędy pocztowe.
ISSN 1427-6852. Za treść ogłoszeń nie odpowiadamy.

Druk: Polkapresse Sp. z o.o.,
Oddział Poligrafii, drukarnia w Warszawie
Copyright: Bonnier Business Polska sp. z o.o.
Ostrożenie! Kopiażowanie, reprodukcja lub
rozprzestrzenianie w całości lub w części jest niedozwolone
wyłącznie po uzyskaniu pisemnej zgody wydawcy.

Regulamin znajdziesz na stronie
teksty.pl.

facebook

Puls Biznesu na Facebooku

Dołącz do fanów

4 SPOSOBY, ŻEBY
ZAPRENUMEROWAĆ
PULS BIZNESU

1 Przez internet:
sklep.pb.pl

2 Przez telefon:
801 801 771
22 333 98 33

3 E-mailem:
prenumerata@pb.pl

4 Fakssem:
81 462 09 99

informacja
Polska

należą do grupy wydawniczej

BONNIER

Kursy walut NBP*

Kraj Waluta Kurs w zł 18.07.2014 1 mies.

KANADA dolar 2,8502 1,4956

USA dolar 3,0652 0,5148

AUSTRALIA dolar 2,8761 0,8698

Szwecja korona 0,4495 2,1976

JAPONIA jen 3,0225 1,1309

CZECHY korona 0,1512 0,2653

NORWEGIA korona 0,4956 2,5752

EUROWOJ euro 4,1479 0,1957

ROSJA rubel 0,0875 0,1142

TURCJA lira 1,4412 0,1943

LITWA lit 1,2013 0,3918

DANIA korona 0,5562 0,1801

Węgry forint 1,3364 0,6689

SZWAJCARIA frank 3,4169 0,5680

W. Brytania funt 5,2439 2,4792

*fixing Źródło: NBP, „PBP”

Puls Biznesu

CROWDFUNDING

OPOLSKI HOKEJ LICZY NA INTERNAUTÓW I BITCOINY

Orlik Opole chce grać w hokejowej ekstraklasie, jednak potrzeba mu pieniędzy, których na razie brak. Część wymaganej kwoty 1,5 mln zł fundują władze Opola, a resztę pomogą uzbierać internauci na platformie crowdfundingowej Polak Potrafi. Dotychczas zbiórka przyniosła 3 tys. zł, ale kończy się dopiero za miesiąc. To nie pierwsza tego typu akcja, ale po raz pierwszy wpłacać można również... bitcoiny.

– Crowdfunding to forma finansowania projektów przez społeczność, w naszym przypadku – kibiców. Przedsięwzięcie finansowane jest przez dużą liczbę drobnych wpłat osób, które są zainteresowane projektem – tłumaczy Tomasz Szatkowski, menedżer ds. marketingu sportowego Orlika Opole.

Klub zawiesił sobie poprzeczkę na poziomie 19960 zł, natomiast promotorzy wirtualnej waluty chcą uzbierać co najmniej jednego bitcoina. Na razie idzie im dobrze, mają już ćwierć. Według aktualnego kursu to równowartość 472 zł.

– Inicjatorem zbiórki w bitcoinach jest Daniel Haczyk z portalu bitcoinet.pl, który jest sympatykiem naszego klubu. Serwis chce zostać partnerem biznesowym Orlika i dzięki temu promować cyfrową walutę. Jeśli projekt się powiedzie, logo bitcoina znajdzie się na stronie internetowej klubu i bandzie lodowiska, dzięki czemu będzie widoczne podczas transmisji – mówi Tomasz Szatkowski.

Wirtualne waluty nie po raz pierwszy pomagają sportowcom osiągać ważne cele. Przed tegoroczną olimpiadą jamajscy bobsleiści zapowiedzieli, że chętnie wybraliby się do Soczi, ale niestety brakuje im pieniędzy na wyposażenie i bilety. Z pomocą przyszli posiadacze dogecoinów (alternatywy bitcoinów). Zbiórka zakończyła się sukcesem. Zebrano ponad 26 mln dogecoinów, które wymieniono na 30 tys. USD.

W Polsce cyfrową walutę jako pierwszy w sporcie zaczął akceptować piłkarski GKS Katowice, sprzedając za nią m.in. pamiątki klubowe.

Karol Kopańko



E-COMMERCE

FACEBOOK TESTUJE PRZYCIŚK „KUPUJ”

Najpopularniejszy portal społecznościowy na świecie testuje rozwiązanie, które może przyspać do gustu biznesowi. Przycisk „kupuj”, umieszczony przy reklamach lub postach, umożliwi użytkownikom nabywanie konkretnych produktów bez konieczności opuszczania portalu. Facebook na razie ogranicza testy do oferty kilku niewielkich firm ze Stanów Zjednoczonych. Portal technologiczny Mashable przypomina, że z podobną funkcją eksperymentuje również Twitter, inny znany portal społecznościowy, który chce wykorzystać potencjał e-commerce. [D]

MOTORYZACJA

Nowa tesla za 3 lata



Koncern Tesla potwierdził informację mediów. Nowa generacja elektrycznej limuzyny pojawi się w sprzedaży w 2017 r. Samochód będzie się nazywał Tesla Model 3, a serwis Business Insider podaje, że pojazd ma być na rynku rywalem BMW serii 3. Według plotek, nowy samochód miliardera Elona Muska, do którego należy Tesla Motors, ma być o 20 proc. mniejszy od obecnie sprzedawanego Modelu S. Auto ma kosztować około 35 tys. USD. [ŁO]

MOTORYZACJA

Skoda wypuści fabię z pazurem



Czeski koncern opublikował szkic trzeciej generacji popularnego modelu Fabia. „To pierwsza seryjnie produkowana skoda, w której projektanci marki wykorzystali elementy stylistyczne prosto z koncepcyjnego modelu visionC. Swoją wkład w końcowy projekt miała także skoda motorsport” – głosi komunikat producenta. Skoda przygotowała model o sportowym charakterze, co potwierdza nie tylko grafika, ale także informacje o rozmiarach nowego auta. Trzecia generacja fabii jest o 9 cm szersza i 3 cm niższa. Jeśli ktoś uważał, że dotychczasowe fabie były nudne, to wszystko wskazuje na to, że Czesi wzięli sobie krytykę do serca. Skoda jest od wielu lat liderem polskiego rynku motoryzacyjnego, a najpopularniejsze u nas są modele Fabia i Octavia. Instytut Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar podaje, że w pierwszym półroczu 2014 Czesi sprzedali u nas ponad 24 tys. samochodów. W rankingu popularności skoda wypierza volkswagena i toyotę. [ŁO]

LICZBA DNIA

15 proc.

O tyle spadła w ostatnim kwartale światowa sprzedaż lalek Barbie, ciągnąc w dół zysk Mattela – z 73,3 (przed rokiem) do 28,3 mln USD.

Pogodzinach

KINEMATOGRAFIA



► **POLSKA PEPPA:** „Pamiętnik Florki”, wyprodukowany właśnie przez łódzki Anima-Pol, powstał na podstawie znanej dzieciom książki o ryjówkach. Kojarzy się z brytyjską świnką Peppą, ale zanim Florka trafi na półki czy do gier, widzowie muszą ją pokochać. [FOT. MAT. PRASOWE]

DISNEY MADE IN POLAND

Czy polskie dzieci muszą bawić się kucykami Hasbro i syrenkami Disneya? Rodzime firmy powoli odkrywają, że nie

Ci, dla których polska animacja dla dzieci skończyła się na „Misiu Usztku” czy „Muminkach”, mogą być zaskoczeni – w poniedziałek 21 lipca na antenie

MiniMini+ zadebiutuje już trzeci współczesny polski serial animowany dla dzieci. Do nadawanych wcześniej „Paruszką i Przyjaciół” (Se-ma-for) oraz „Buni” (Catmood) dołącza wyprodukowany przez Anima-Pol „Pamiętnik Florki”. To dopiero pierwsza jaskółka odbudowy legendy polskiej animacji z czasów PRL.

– Mimo wspaniałej tradycji polskiej szkoły animacji obserwujemy regres w tej dziedzinie, zwłaszcza marginalizację animacji kierowanej do dzieci.

W Polsce takich produkcji powstaje bardzo mało, podczas gdy w we Francji czy Wielkiej Brytanii produkuje się kilkadziesiąt godzin rocznie – przyznaje Marta Szwakopf, dyrektor kanałów dziecięcych, lifestyle'owych i dokumentalnych platformy nc+. Nic dziwnego, skoro w Polsce aktywnie działa obecnie jedynie 10 producentów, podczas gdy w Niemczech – 152, Japonii – 93, a USA – 179.

Tymczasem lubiani przez dzieci serial to licencyjna żyła złota dla producentów, wystarczy popatrzyć na obroty takich tytułów, jak Disney, Hasbro lub choćby brytyjski E! Entertainment, stojący za imperium świnki Peppy. Miliardy liczone w dolarach, euro lub funtach płyną nie tylko do dystrybucji filmów, lecz przede wszystkim ze sprzedaży zabawek, gier, ubrań i gadżetów. Sama świnka Peppa zarobiła dla E! Entertainment ponad 200 mln GBP, a postacie z hitów Pixara przynoszą Disneyowi rocznie ponad 28 mld USD.

Polscy producenci animacji koncentrują się na starszych widzach, tworząc zwłaszcza gry komputerowe i filmy dla dorosłych. Ci, którzy mają pasję tworzenia dla najmłodszych, opierają się głównie na publicznym dofinansowaniu i z trudem wychodzą na zero. Powoli jednak przedsiębiorcy zaczynają dostrzegać biznesowy potencjał drzemący w dziecięcych kreskówkach.

– Wytwórnice filmów animowanych dla dzieci dopiero wychodzą z dolki, w którą wpadły w 1995 r., gdy Telewizja Polska całkowicie zawiesiła inwestowanie w takie produkcje – tłumaczy Jadwiga Wendorff, prezes Anima-Polu, wcześniej przez lata związana z łódzkim Se-ma-forem.

Przedstawiciele TVP tłumaczyli wówczas, że „szkoda produkować własne, skoro łatwiej i taniej kupić za granicą”. Sytuacja zaczęła się zmieniać dopiero z umocnieniem pozycji prywatnych kanałów tematycznych. Choć jednak telewizje, takie jak MiniMini+, są otwarte na polskie produkcje, zmagają się z ich niedopasowaniem do reguł rządzących dzisiaj.

– Polskim produkcjom trudno konkurować z zagranicznymi, ponieważ przeważnie składają się z niewielkiej liczby odcinków, co nie zapewnia im długiej żywotności – wyjaśnia Marta Szwakopf. Tłumaczy, że serial 13-odcinkowy nadawany codziennie zbyt szybko się nudzi i schodzi z anteny, a żeby zarabiać na sprzedaży gadżetów, trzeba dłużej gościć na ekranie – jak nieśmiertelne „My Little Pony” Hasbro (1 mld USD przychodów rocznie), które w jednej serii ma 26 odcinków, a co roku emitowane są kolejne sezony.

Jest jednak przedsiębiorca, który już dostrzegł potencjał w dziecięcych kreskówkach. Kazimierz Wierzbicki, twórca i prezes zabawkarskiego Trefla, pochwalił się wiosną projektem Studia Trefl, które miałyby wymyślać i produkować dziecięce filmy, a potem wykorzystywać ich popularność w dziedzinie, którą Trefl już się zajmuje – puzzlach, grach i zabawkach.

– Naszym celem jest rozszerzenie możliwości oddziaływania na rynek, nie tylko w zakresie biznesowym – wyjaśnia pomysły Kazimierz Wierzbicki. Szczegółów dotyczących zaawansowania prac nad potencjalnym „polskim Disneyem” na razie nie ujawnia.

– Projekt Studia Trefl rozwija się planowo, ciąg dalszy nastąpi – mówi biznesmen.

Anna Druś