

wydanie specjalne

Środa
26 października 2022
NR 208 (5870) ROK 28 ISSN 2080-6744,
NR INDEKSU 348 066

DZIENNIK GAZETA PRAWNA

PATRZYMY OBIEKTYWNIE. PISZEMY ODPOWIEDZIALNIE

10
lat

Nie ma przyszłości BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

6,90 zł

CENA GAZETY (W TYM 8% VAT)

GAZETAPRAWNA.PL
DZIENNIK.PL
FORSAL.PL

DGP

CZASY BIZNESU W KRYZYSIE

Prognozy gospodarcze nie są dobre, a mówiąc ściślej: należą do najgorszych w ostatnich dziesięcioleciach. Wszyscy obawiamy się głębokiego kryzysu. Właściwie już się z nim mierzymy, a jego heroldami są uporczywie wysoka inflacja i niedobory na rynku energii. Po tym, jak z grubszą uporaliśmy się z COVID-19 i jego ekonomicznymi skutkami, spadła na nas wojna w Ukrainie i energetyczny konflikt Rosji z Zachodem. To fatalna kumulacja. Nie jesteśmy jeszcze w stanie przewidzieć wszystkich jej skutków. Wiemy tylko tyle, że zwalniają jednocześnie wszystkie lokomotywy globalnego wzrostu: USA, Chiny, Unia Europejska. Nie wiemy, co jeszcze może się wydarzyć poza sferą ekonomii, ale bezpośrednio na nią oddziałując. Takie są warunki makro, a ich implikacje widzimy gołym okiem w polskiej gospodarce. Mówiąc najprościej: znów mamy czasy biznesu w kryzysie, którego dynamika i skala nie są jeszcze w pełni znane, choć już są bardzo groźne. Jak w tych warunkach odnajdują się polscy menedżerowie i przedsiębiorcy? Czego potrzebują i oczekują? Co mają do zaoferowania? Jaką wybierają strategię i jakie podejmują działania? Gdzie widzą szanse dla siebie i dla naszych firm? Jak co roku sami odpowiadają na te pytania na naszych łamach. Specjalne wydanie Dziennika Gazety Prawnej, wieńczące jubileuszową, 10. edycję naszej akcji „Nie ma przyszłości bez przedsiębiorczości”, jest tworzone przez nich. Nie stoi ono – i słusznie – pod znakiem przygnębienia i rezygnacji. W świecie biznesu nie ma na nie miejsca. Kryzysy, choćby najgorsze, mijają, a gospodarka ostatecznie idzie – musi iść – naprzód. ©

Krzysztof Jedlak
redaktor naczelny

ORGANIZATOR

DZIENNIK
GAZETA PRAWNA

PATRONAT HONOROWY

Ministerstwo
FinansówMinisterstwo Funduszy
i Polityki RegionalnejMinisterstwo
Rozwoju i Technologii

PARTNER STRATEGICZNY

ASSECO



Bank Pekao

PARTNER GALI

frse
Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji

PARTNER MEDIALNY

RMF

10 Nie ma przyszłości BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Trwający kryzys na rynku energetycznym skłania do refleksji na temat jego funkcjonowania. Na wiele pytań nie ma jeszcze dobrych odpowiedzi, ale jedno jest pewne – nasz przyszły system energetyczny będzie się różnił od systemu z przeszłości



KAROL WOLFF

dyrektor Biura Strategii i Projektów Strategicznych PKN ORLEN



MACIEJ TOMECKI

kierownik projektu w Zespole Projektów Integrycyjnych PKN ORLEN

Zapotrzebowanie na energię elektryczną będzie silnie rosło wraz z elektryfikacją kolejnych sektorów gospodarki, np. z wprowadzeniem pojazdów elektrycznych w transporcie, pomp ciepła w sektorze komunalnym oraz potencjalnie produkcją wodoru. Nie bez znaczenia dla zwiększonej konsumpcji energii w przyszłości będą postępująca cyfryzacja i rozwój sektora IT.

Większość tego popytu zostanie zaspokojona przez tanie odnawialne źródła energii, które zmienią ekonomikę sektora, dostarczając przy sprzyjających warunkach pogodowych obfite ilości energii elektrycznej. Energia ta będzie uzupełniana droższą, acz niezawodną energią zero- lub niskoemisyjną, taką jak energia jądrowa, elektrownie gazowe z wychwytywaniem i składowaniem dwutlenku węgla lub z wykorzystaniem paliwa biogazowego, które wypełnią luki, gdy energii z OZE będzie brakować.

Bezprecedensowy wzrost cen gazu w ciągu ostatnich 12 miesięcy spowodował poważny szok w systemie energetycznym Polski i całej Europy. Wysokie ceny przekładają się na rekordowo wysokie rachunki za energię dla odbiorców domowych i przemysłowych. Dla wielu kryzys gazowy wzmacnia potrzebę przyspieszenia odejścia od stosowania importowanych paliw kopalnych w miksie energetycznym, zarówno do wytwarzania energii elektrycznej, jak i ciepła. Równocześnie kryzys ten wzmacnia argumenty za dekarbonizacją. Ekonomia się zmieniła, a odnawialne źródła są coraz bardziej opłacalnym wyborem. Energia może być czystsza i tańsza przy jednoczesnym usunięciu naszej zależności od zagranicznych paliw kopalnych i zwiększeniu samowystarczalności dzięki wykorzystaniu naszych zasobów naturalnych.

Projektowanie na nowo

W celu modernizacji polskiej gospodarki stoimy przed wyzwaniem za projektowania

całego systemu energetycznego na nowo. Kluczowym założeniem, na którym opieramy długoterminowe plany inwestycyjne, jest potrzeba osiągnięcia neutralności emisyjnej, czyli praktycznie zerowej emisji dwutlenku węgla. Osiągnięcie tego celu będzie wymagało w najbliższych dziesięcioleciach masowych inwestycji w nową infrastrukturę obejmującą aktywa służące do wytwarzania, magazynowania i przesyłu energii. Aby inwestycje te wykorzystywać w najbardziej efektywny sposób, najważniejsze jest zapewnienie odpowiednich aktywów energetycznych we właściwym miejscu i we właściwym czasie. Chodzi o przeprowadzenie transformacji optymalnie kosztowo i społecznie.

To wyzwanie złożone, ponieważ przechodzimy od paliw kopalnych do niepewnego zestawu technologii niskoemisyjnych, z których niektóre są zupełnie nowe dla naszych gospodarek. Konieczne są poważne inwestycje w różnych częściach systemu energetycznego, z których wiele ma długi okres realizacji i jeszcze dłuższy okres zwrotu. Jeszcze inne do rozwoju potrzebują równoległych inwestycji w sektorze transportu.

Wyzwań jest wiele. Przykładowo zastosowanie wychwytu dwutlenku węgla (CCS – carbon capture and storage) w energetyce i produkcji wodoru nie będą możliwe do zrealizowania, dopóki nie stworzymy instalacji do transportu i składowania tych gazów. Co więcej, nowe projekty dotyczące energii odnawialnej nie będą mogły zostać uruchomione, dopóki nie zostaną podłączone do sieci energetycznej, a masowe wdrożenie pojazdów elektrycznych, instalacji foto-

woltaicznych i pomp ciepła będzie wymagało modernizacji lokalnych sieci elektrycznych. Nie wspominając już o przyziemnych aspektach realizacji inwestycji. W obecnym reżimie regulacyjnym często przygotowanie dokumentacji projektowej trwa dłużej niż fizyczna realizacja inwestycji.

Transformacja wymaga koordynacji

Dlatego, jeżeli mamy być świadkami inwestycji niezbędnych do przejścia na zerowy poziom emisji netto, nie można ich pozostawić nieskoordynowanych – potrzebne są koordynacja i planowanie strategiczne na szczeblu krajowym i lokalnym, aby zapewnić optymalną możliwość przekształcenia całej infrastruktury. Systemy planowania miksu energetycznego na poziomie państwa muszą działać skutecznie, a efektywna koordynacja działań krajowych i międzynarodowych regulatorów, jak również graczy rynkowych jest szczególnie istotna. Już dziś wyraźnie widać, że współpraca operatorów sieci przesyłowych, sieci dystrybucyjnych oraz wytwórców energii jest niezbędna dla efektywnej lokalizacji mocy wytwórczych. W przyszłości – w kontekście realizowanych inwestycji – będzie ona jeszcze ważniejsza.

Musimy zdawać sobie sprawę, jak wielkim wyzwaniem dla całej gospodarki jest proces inwestycyjny chociażby w morską energetykę wiatrową na Bałtyku. Nowe moce wytwórcze OZE stawiają przed nami nieznanne wcześniej wyzwania związane z zapewnieniem ciągłości dostaw i bilansowania systemu. Opóźnienia w modernizacji sieci przesyłowej, która jest niezbędna do przyłączenia do sys-

temu elektroenergetycznego dużych instalacji OZE, np. offshore, i przesyłu dużych wolumenów energii do obszarów zapotrzebowania, a także wyzwania związane z przyłączeniem do sieci dystrybucyjnej lokalnych aktywów wytwórczych i magazynowych utrudniają uruchomienie odnawialnych i elastycznych aktywów. Bez wspólnych celów i zgodnej realizacji trudno będzie realizować nasze ambitne plany. Trzeba też pamiętać, że zmiana miksu energetycznego będzie wymagać zmiany warunków funkcjonowania rynków energii.

Odnawialne źródła i niższe koszty

Zmierzamy w kierunku systemu zdominowanego przez tanie, ale nieciągłe wytwarzanie energii ze źródeł odnawialnych. Równolegle będzie też funkcjonować system relatywnie kosztownego wytwarzania konwencjonalnego, w dużej mierze opartego na węglu i gazie. W perspektywie kilku dekad zostanie ono zastąpione przez niskoemisyjne rozwiązania alternatywne, takie jak energia jądrowa lub turbiny gazowe napędzane biometanem i wodorem. Jednak w najbliższym czasie te dwa różne funkcjonujące systemy będą działać obok siebie.

Budowa miksu energetycznego na różnicowanych źródłach tworzy szczególne wyzwania dla mechanizmów kształtujących rynki energetyczne. Widać to chociażby teraz, gdy obecny kryzys gazowy i surowcowy wypuklił wyzwania związane ze sposobem funkcjonowania rynku hurtowego energii elektrycznej. Na rynku tym ceny ustalane są w oparciu o koszt krajowy – czyli koszt de facto najdroższej jednostki zaspokajającej popyt na rynku. W większości europejskich krajów są to elektrownie wykorzystujące wysokokosztowy gaz, dlatego paliwo to jest traktowane jako punkt odniesienia dla cen energii. Jednak koszt produkcji energii z gazu jest zdecydowanie wyższy od kosztu energii z OZE.

W miarę wzrostu poziomu nieciągłej produkcji energii odnawialnej w systemie, aby utrzymać koszty na niskim poziomie, musimy jak najlepiej wykorzystać te tanie odnawialne źródła energii, kiedy są dostępne, i zminimalizować

Spojrzenie na energetykę przez pryzmat transformacji

wać wykorzystanie bardziej kosztownych lub zanieczyszczających źródeł energii, kiedy nie świeci słońce i nie wieje wiatr. Wyzwanie komplikuje to, że wiele z naszych najlepszych miejsc do wytwarzania energii odnawialnej jest skoncentrowanych geograficznie (np. na Pomorzu albo na Bałtyku), z dala od głównych ośrodków gospodarczych. Jednym z rozwiązań mogą być małe reaktory jądrowe zlokalizowane w pobliżu instalacji przemysłowych lub w miejscach elektrowni węglowych. Innym jest przebudowa rynku energii elektrycznej, o której coraz szerzej dyskutuje się w Europie.

Rozwiązywanie problemów

Ustalanie ceny rynkowej przez koszt krańcowy jest typowe dla rynków energii (i innych) i powszechnie uważa się je za najbardziej efektywny mechanizm cenowy, zapewniający wysokie zyski najtańszemu dostawcom, zachęcający ich do ekspansji do punktu, w którym ustalają oni cenę krańcową, powodując jej obniżenie, co zmniejsza koszty dla wszystkich. Jednak wraz ze wzrostem udziału tanich źródeł odnawialnych w produkcji energii elektrycznej w Polsce może dojść do sytuacji, w której to tradycyjne efektywne podejście nie będzie już optymalne.

Obecnie w Europie toczy się dyskusja, w jaki sposób zmodyfikować rynki energetyczne, dostosowując je do wyzwań współczesnego systemu. Możliwe są różne rozwiązania tego problemu, ale ich istotą jest ustanowienie jednego rynku dla nieciągłej energii odnawialnej, na którym płaci się za jej koszty, oraz drugiego rynku hurtowego dla energii ciągłej, na którym ceny są ustalane w zwykły sposób na podstawie cen krańcowych. Dzięki temu konsumenci mogliby korzystać z niższych kosztów energii odnawialnej, a jednocześnie zachęcałoby to do wytwarzania energii konwencjonalnej, niezbędnej do zrównoważenia rynku.

Alternatywne podejście, o potencjalnie szybszych skutkach, polegałoby na zwiększeniu wykorzystania kontraktów różnicowych, w ramach których płaci się stałą cenę projektom energetycznym o niskiej emisji dwutlenku węgla. Kontrakty te zasadniczo już teraz zapewniają kluczową korzyść wynikającą z propozycji podziału rynku: posiadacze takich kontraktów nie otrzymują ceny krańcowej na rynku hurtowym, ale otrzymują

stałą cenę, która w okresach wysokich cen rynkowych, takich jak obecnie, zwróci się konsumentom, chroniąc ich przed wzrostem cen rynkowych. Kontrakty różnicowe w różnych krajach – w tym w Polsce – pomagają w projektach energii jądrowej czy projektach budowy morskich farm wiatrowych.

Zwalczanie nierównowagi geograficznej

Już dziś widzimy, że szybki rozwój OZE będzie prawdopodobnie skoncentrowany w miejscach oddalonych od największych ośrodków zapotrzebowania na energię elektryczną. Rozbudowa infrastruktury sieciowej pomoże sprostać temu wyzwaniu, ale jest to kosztowne. Jeśli uda nam się dostosować zapotrzebowanie na energię elektryczną do dostępności taniej, czystej energii, możemy zmniejszyć ilość potrzebnej nowej infrastruktury sieciowej i obniżyć koszty systemu. W teorii jest to proste. Jednak w praktyce wymaga zmian systemów, w których rynki funkcjonują od lat.

Jedną z opcji jest powrót do dyskusji o podziale hurtowego rynku energii elektrycznej na strefy lub węzły, co umożliwiłoby zróżnicowanie cen w zależności od lokalizacji. Przejście na „lokalizacyjne ceny krańcowe” zachęciłoby do inwestowania w elastyczne aktywa energetyczne we właściwych miejscach, jak również do wysyłania do nich sygnałów w czasie rzeczywistym, co zminimalizowałoby koszty utrzymania równowagi systemu. Podobnie jak w przypadku podziału rynku hurtowego byłaby to poważna reforma rynku, której opracowanie i wdrożenie będzie wymagało czasu. Inne opcje obejmują m.in. opłaty sieciowe zmieniające się w ciągu dnia w celu zachęcenia do bardziej efektywnego wykorzystania zdolności przesyłowej sieci (elastyczny i dynamiczny pricing), wprowadzenie sygnałów lokalizacyjnych do rynku bilansującego oraz szersze wykorzystanie rynków elastyczności w celu zmniejszenia konkretnych ograniczeń sieci. Ocena tych opcji wymaga jednak dyskusji.

Aby skutecznie przeprowadzić transformację, trzeba się zająć każdą z powyższych kwestii. Wszystkie opcje są możliwe i dostępne. Strategia net-zero oraz bezpieczne funkcjonowanie systemu wymaga przemyślenia, zwłaszcza w aspekcie modelu rynku energii oraz koordynacji prowadzonych działań. ©

Transformacja energetyczna w Polsce – wodorowa droga do energii atomowej

Polska już dziś jest jednym z największych producentów szarego wodoru na świecie. Ale dla rozwoju społeczno-gospodarczego docelowym ratunkiem będzie energetyka jądrowa

foto: Krzysztof Zaleski/
mat. prasowe



BEATA
DASZYŃSKA-
MUZYCKA

prezes zarządu
Banku Gospodarstwa
Krajowego

W Polsce konieczna jest wielka transformacja energetyczna – obecny kryzys sektora potwierdza tę nagłą potrzebę stabilnej, efektywnej dekarbonizacji. W długim okresie docelowym modelem będzie energia ze źródeł odnawialnych, stabilizowana energetyką jądrową. Jednak proces odchodzenia od paliw kopalnych musi być rozpisany na wiele lat, a niezbędne są działania tu i teraz – ogromną rolę w utrzymaniu bezpieczeństwa energetycznego w tym przejściowym okresie odegra wodór. Polska jest w światowej czołówce producentów wodoru – i tę pozycję należy wykorzystać.

Wodór zaczyna się dziś

Wodór jako nośnik energii ma szerokie zastosowanie w gospodarce – może napędzać transport i przemysł, zapewniać ogrzewanie mieszkań, a przede wszystkim służyć jako magazyn energii pozyskiwanej z innych źródeł. Wodór to więc naturalny towarzysz OZE – zasoby energii wiatrowej czy słonecznej można dzięki wodorowym magazynom wykorzystywać w zależności od potrzeb, a dzięki temu zapewnić ciągłość dostaw energii niezależnie od warunków pogodowych.

Warto pamiętać, że wodór wodorowi nierówny. Ważne jest rozróżnienie na czysty, zeroemisyjny wodór (tzw. zielony, wytworzony dzięki energii z OZE, oraz fioletowy – z energii atomowej) oraz taki, który jest produktem ubocznym procesów w różnych branżach, czyli tzw. wodór szary. Znając klasyfikację wodoru, czyli specyfikę jego produkcji, można skupiać się na inwestowaniu w rozwój tych rodzajów, które przyspieszają proces dekarbonizacji.

Polska już dziś jest jednym z największych producentów szarego wodoru na świecie. Tworzymy klastry i doliny wodorowe, które są właściwą bazą do rozwoju sektora w kierunku zeroemisyjnych form tego paliwa. Już teraz działają cztery doliny wodorowe.

Wyzwań jednak nie brakuje. Wśród nich jest zwiększenie wydajności i ekonomicznej opłacalności produkcji zielonego wodoru – potrzebujemy do tego nowych, wydajnych elektrolizerów. Zadać trzeba również o odpowiednie technologie magazynowania i przesyłania tego paliwa oraz właściwe zastąpienie wodorem paliw kopalnych w hutnictwie czy metalurgii. W Polsce docelowo mają funkcjonować elektrolizery o mocy 2 GW do 2030 r. – koszt ich wybudowania szacuje się na ok. 9 mld zł. Do tego zakłada się inwestycje w transport wodorowy (np. autobusy) o szaco-

wanym koszcie 5,6 mld zł. Powyższe inwestycje mają być wspierane przez programy publiczne zarządzane np. przez NFOŚiGW o szacowanej wartości 2 mld zł.

Przeszkody są więc przede wszystkim natury technicznej. Rozwój często blokuje również ograniczenia związane z komercjalizacją proponowanych rozwiązań. Polski Instytut Ekonomiczny wskazuje zaś, że głównym problemem dla innowacji w obszarze wodoru jest brak odpowiednich przepisów prawnych oraz instrumentów wsparcia – pod tym względem rynek wodorowy w Polsce wciąż jest niedojrzały.

Odpowiedzią na te wyzwania jest wiele inicjatyw, które mają stymulować rozwój tego sektora w Polsce. Ważną podstawą do dalszych systematycznych działań było ogłoszenie Polskiej Strategii Wodorowej, która określa konkretne cele budowy gospodarki wodorowej. Dokument został rozpisany do 2030 r. z perspektywą do 2040 r. i zawiera plan rozwoju określonych regionów na bazie wodoru – tworzenie dolin wodorowych, integrację sektorów, znalezienie partnerów biznesowych, optymalizację procesów i kosztów.

Również Bank Gospodarstwa Krajowego, dzięki inicjatywie 3W: Woda – Wodór – Węgiel, włącza się w projekt rozwijania sektora wodorowego w Polsce. Budujemy partnerstwa pomiędzy światami nauki, biznesu i administracji oraz nawiązujemy współpracę z licznymi innowacyjnymi przedsiębiorcami – takimi jak firma WTT z Opola, która opracowała technologię pozyskiwania wodoru z odpadów. Bank należy także do Mazowieckiej Doliny Wodorowej, w której znajdziemy wiele podmiotów pracujących nad technologiami fundamentalnymi z perspektywy budowy tego sektora w Polsce. Projektują one m.in. oparte na wodorze układy napędowe i systemy elektromobilności, opracowują łańcuchy produkcji wodoru na bazie wody morskiej czy też technologie adaptacji istniejących sieci infrastrukturalnych – np. gazowych – do przesyłania wodoru.

Warto wspomnieć także o tym, że temat rozwoju sektora wodorowego ma wymiar międzynarodowy – jest on przedmiotem dyskusji i współpracy na forum Inicjatywy Trójmorza. BGK, dzięki umowie z Komisją Europejską, oferuje także instrumenty wsparcia dla inwestycji rozwijających innowacyjny i przyjazny środowisku transport z wykorzystaniem paliw alternatywnych – w tym wodoru, energii elektrycznej i LNG.

Atom – rozwiązanie długofalowe

Wodór to rozsądne rozwiązanie przejściowe w procesie transformacji, zaś odnawialne źródła to sprzymierzeńcy w drodze do niskoemisyjnej gospodarki. Jednak dla pełnego zabezpieczenia polskich potrzeb energetycznych powinniśmy oprzeć się także na stabilnych, niezależnych od wa-

runków pogodowych i bezpiecznych źródłach energii. Sygnałem, że to konieczny kierunek, jest m.in. ogłoszenie przez Polskie Sieci Elektroenergetyczne okresu zagrożenia rynku mocy. Napięta sytuacja energetyczna i niskie poziomy rezerw wymagają systemowym rozwiązaniom – docelowo ratunkiem będzie energia jądrowa.

Atrakcyjność energetyki jądrowej opiera się głównie na niskich kosztach wytworzenia energii oraz długim okresie eksploatacji elektrowni. Elektrownie jądrowe zajmują też mało miejsca, a produkują bardzo dużo energii – przy dużej efektywności mają więc znikomy wpływ na lokalne ekosystemy i bioróżnorodność.

Atom to rozwiązanie od dekad stosowane i sprawdzone w wielu krajach – elektrownie jądrowe są kluczowym źródłem m.in. dla Francji (gdzie niemal 70 proc. energii pochodzi z atomu), Słowacji (52 proc.) oraz Ukrainy (55 proc.). W obliczu kryzysu energetycznego spowodowanego inwazją Rosji na Ukrainę Niemcy zdecydowali się przedłużyć działania trzech elektrowni jądrowych – w ten sposób chcą być gotowi na ewentualne przerwy w dostawach gazu tej zimy. Z tego samego względu z energii atomowej nie rezygnuje również Belgia.

Wykorzystanie energii jądrowej w Polsce nie tylko pomoże w obniżeniu szkodliwych emisji, ale też wesprze rozwój społeczno-gospodarczy i zwiększy bezpieczeństwo energetyczne kraju. To ostatnie stanowi priorytet w obliczu obecnej sytuacji geopolitycznej i konieczności zapewnienia płynności i niezależności zasobów. Współpraca międzynarodowa to klucz do długofalowego celu, jakim jest oparcie polskiej energetyki na atomie.

PEP2040 zakłada wybudowanie sześciu bloków o łącznej mocy od 6 GW do 9 GW do 2043 r., z czego cztery o łącznej mocy przynajmniej 3,9 GW mają zostać uruchomione przed 2040 r., co przełoży się na ok. 16 proc. produkcji energii elektrycznej netto w 2040 r. Analitycy przytaczają wstępne szacunki, z których wynika, że koszt budowy bloków jądrowych do 2040 r. wyniesie ok. 105 mld zł, ale ostateczne koszty uzależnione są od wyboru partnera przy budowie elektrowni.

W ostatnich tygodniach Amerykanie, a wcześniej Francuzi i Koreańczycy złożyli Polsce oferty na inwestycje w energię jądrową. Wszystkie propozycje bazują na nowoczesnych, sprawdzonych i bezpiecznych rozwiązaniach. Zagraniczne partnerstwo zakłada oczywiście zaangażowanie polskich firm i przemysłu w tworzenie sektora jądrowego w kraju. Mamy duże doświadczenie w energetyce konwencjonalnej, nie brakuje także firm, które pracowały przy realizacji projektów jądrowych w całej Europie. To doskonała baza do zbudowania w naszym kraju wielu istotnych ogniw łańcucha dostaw dla energetyki jądrowej.

Bliższa i dalsza przyszłość polskiej energetyki będzie więc prawdopodobnie kształtowana przez dwie równoległe siły – planowaną i zapowiedzianą od dawna dekarbonizację oraz zagrożenie destabilizacją geopolityczną. W przypadku pierwszego rodzaju wpływu dążenie do zeroemisyjności powinno wykorzystywać rozwój technologii wodorowych oraz towarzyszących im OZE. Aby zapewnić bezpieczeństwo energetyczne w dłuższej perspektywie, konieczne jest stworzenie niezależnych i stabilnych źródeł w postaci elektrowni atomowych, w formacie zarówno dużego atomu, jak i małych reaktorów SMR. ©

10 Nie ma przyszłości BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

„Klimat, głupcze!” – to bodaj najbardziej adekwatna dla naszych czasów adaptacja popularnego hasła Billa Clintona z 1992 r. Od **realnych działań i zaangażowania firm na rzecz klimatu** zależy nie tylko w długim okresie przyszłość naszej planety, lecz coraz częściej w krótszej perspektywie – ich biznesowy sukces

Czas stanąć do zielonego wyścigu



JACEK HUTYRA

doradca ds. strategii klimatycznej Orange Polska

le wynoszą państwa emisje własne? Czy mają państwo cel neutralności klimatycznej netto? Czy jest oparty na nauce? Prosimy o wskazanie działań z państwa dostawcami w celu redukcji śladu węglowego. W jaki sposób firma działa z klientami, żeby angażować ich w zmniejszanie wpływu na klimat w dole łańcucha wartości? Proszę wskazać cele redukcyjne dla emisji gazów cieplarnianych w podziale na zakresy 1, 2 i 3 według protokołu GHG. Jaki procent przychodów przeznaczają państwo na inwestycje taksonomiczne?

Te i podobne pytania zaczynamy słyszeć coraz częściej również na polskim rynku. Być może nie są jeszcze codziennością w Polsce, ale te polskie firmy, które działają na rynkach międzynarodowych, poszukują finansowania w dużych instytucjach czy startują w przetargach dla polskich oddziałów globalnych korporacji, spotykają się z nimi regularnie.

Przeczekać czy już biec

Ślad węglowy, wpływ na klimat, odpowiedzialność klimatyczna, zakresy emisji gazów cieplarnianych, net zero, neutralność klimatyczna netto... o co chodzi i z czym to się je? Jaką strategię przyjąć wobec rosnącego oczekiwania, że firmy proaktywnie podejmą konkretne działania w odpowiedzi na kryzys klimatyczny? Czy lepiej próbować przeczekać, licząc na to, że nie pojawią się zbyt szybko nowe wymagania regulacyjne – czy może wybiec do przodu w nadziei, że kto pierwszy zajmie miejsca w czołów-

ce najbardziej klimatycznie odpowiedzialnych firm, ten wygra wyścig o serca (i portfele) klientów?

Nie ma wątpliwości, że kryzys klimatyczny jest największym wyzwaniem stojącym przed ludzkością w XXI w. Nauka nie pozostawia co do tego wątpliwości. Napędzane przez działalność człowieka od początku ery przemysłowej emisje gazów cieplarnianych zwiększają średnią temperaturę Ziemi i rozregulowują ziemski klimat, co z kolei przekłada się choćby na coraz częstsze i silniejsze ekstremalne zjawiska pogodowe. Te zaś niosą wymierne straty i koszty dla biznesu, dla społeczeństw, dla całych gospodarek – nie wspominając oczywiście o zniszczeniach, które szerzymy w ten sposób w ziemskich ekosystemach. Nie ma sensu temu zaprzeczać ani od tego uciekać. To fakty. Co zatem możemy zrobić tu i teraz, w Polsce 2022 r.? Jakie działania są najbardziej racjonalne w naszej konkretnej sytuacji gospodarczej, społecznej i regulacyjnej?

Pytania o emisyjność

W Polsce nie mamy dzisiaj oficjalnego, krajowego celu neutralności klimatycznej netto – w odróżnieniu od innych państw EU i świata (w tym USA, Chin, Japonii i Korei Południowej). Nie mamy więc też jasnej sytuacji regulacyjnej co do obecnych i przyszłych wymagań wobec polskich firm w tym zakresie. Co musimy raportować w zakresie emisji gazów cieplarnianych? Jak? Jakie działania są wymagane? No cóż, w zasadzie to odpowiedzi brzmią kolejno: nic, wszystko jedno, żadne. Czyli możemy spać spokojnie i zając się business as usual?

Nic bardziej mylnego!
Coraz

więcej postępowań przetargowych zawiera pytania o emisyjność dostawców i ich plany w tym zakresie. W Orange widzimy to jako uczestnik dużych postępowań. Ale też sami zaczęliśmy prosić naszych kontrahentów o takie informacje. To realne, konkretne oczekiwania wobec coraz szerszego grona polskich przedsiębiorców. I o ile wielkie firmy, zwłaszcza te będące częścią globalnych grup, bez problemu poradzą, a pytania o poziom emisji gazów cieplarnianych czy cele neutralności klimatycznej ich nie dziwią – o tyle małe i średnie przedsiębiorstwa staną przed sporym wyzwaniem. Warto więc zainteresować się tematem jak najszybciej i zacząć budować przewagę konkurencyjną.

Potęga zrozumienia

Na czym polega droga do sensownych, opartych na nauce, mierzalnych celów klimatycznych? Przede wszystkim na zrozumieniu i zmierzeniu s w o j e g o wpływu

na klimat. Zgodnie z najbardziej uznanym międzynarodowym standardem mierzenia emisji przedsiębiorstw, protokołem GHG, emisje dzielą się na własne oraz te w łańcuchu wartości. Emisje własne znajdują się pod kontrolą przedsiębiorstwa i dzielą się na bezpośrednie (Zakres 1 – w szczególności opał i paliwa spalane przez firmę na potrzeby jej działalności) oraz pośrednie (Zakres 2 – zużycie kupowanej energii: elektrycznej, ciepła i chłodu). Emisje w łańcuchu wartości (Zakres 3) to gazy cieplarniane pojawiające się po stronie dostawców czy klientów w związku z działalnością firmy – np. wynikające z produkcji niezbędnych komponentów czy pochodzące ze zużycia przez naszych klientów energii niezbędnej na korzystanie z naszych usług. Emisje własne są dość łatwe do oszacowania, ponieważ wynikają wprost ze zużycia przez firmę nośników energetycznych. A każda firma doskonale wie, ile zużywa gazu, węgla, benzyny, oleju napędowego czy prądu. Bo przecież są to



konkretne, istotne i galopujące koszty! I to te emisje powinny być w pierwszej kolejności polem zainteresowania przedsiębiorstwa. Tym bardziej że ich ograniczenie zazwyczaj wiąże się również ze znaczącymi redukcjami kosztów – bo najbardziej „zielone” jest to, czego nie zmrąujemy, czego nie zużywamy.

Emisje oszacowane, a ich źródła oszacowane? Kolejnym krokiem jest ustalenie celu neutralności klimatycznej netto. Innymi słowami: do kiedy firma wyeliminuje maksymalną możliwą ilość swoich emisji gazów cieplarnianych, kompensując niedającą się usunąć resztę? Przykładowo Orange przyjął 2040 r. jako datę osiągnięcia tego celu – dla wszystkich emisji, własnych i w łańcuchu wartości, a więc dla zakresów 1, 2 i 3.

2040 r. tylko wydaje się odległą datą. Zgodnie z nauką, aby uniknąć najgorszych konsekwencji kryzysu klimatycznego, świat powinien osiągnąć neutralność klimatyczną netto do 2050 r. (i taki

Każda firma doskonale wie, ile zużywa gazu, benzyny czy prądu. Bo przecież są to konkretne, istotne, galopujące koszty! I to te emisje powinny być w pierwszej kolejności polem zainteresowania przedsiębiorstwa

cel przyjęła też sobie Unia Europejska).

Rozpisanie celów

Ale diabeł tkwi w szczegółach. Żeby osiągnąć neutralność za 15–20 lat, niezbędne jest ustalenie krótszych perspektyw i rozpisanie celów na najbliższe lata. A następnie, oczywiście, zidentyfikowanie i realizowanie działań, które pozwolą te cele wypełnić. W Polsce, ze względu na bardzo silne uzależnienie naszej energetyki od węgla (nadal ponad 70 proc. polskiej produkcji prądu pochodzi z tego bardzo szkodliwego dla klimatu paliwa kopalnego), to właśnie energia zazwyczaj okazuje się głównym źródłem emisji w firmie.

Co można zrobić? Po pierwsze, zadbać o efektywność energetyczną, poszukać możliwości redukcji zużycia energii w działalności operacyjnej, procesach produkcyjnych etc. – co zredukuje nie tylko emisje, lecz także faktury za prąd. A po drugie, zainteresować się odnawialnymi źródłami energii – od kilku lat już prąd z nowych odnawialnych źródeł energii w Polsce jest tańszy od tego z konwencjonalnych.

Warto też pomyśleć, w jaki sposób firma będzie komunikować swoim interesariuszom (klientom, pracownikom, właścicielom, lokalnym społecznościom, mediom) swoje cele klimatyczne i postępy w ich realizacji. Kluczowe będzie tu zadbanie o rzetelność komunikacji oraz realny wpływ podejmowa-

nych działań na redukcję śladu klimatycznego firmy – także po to, żeby uniknąć zarzutów greenwashingu (ekościemy).

Na koniec warto też pomyśleć, w jaki sposób odpowiedzialność klimatyczna, redukcje emisji i inne działania prośrodowiskowe mogą przełożyć się na nowe szanse biznesowe dla firmy. Czy będąc bardziej odpowiedzialnymi i uczciwie o tym mówiąc, możemy dotrzeć do nowych klientów? A może ma to dodatkową wartość dla klientów, których już mamy? Czy jest potencjał stworzenia nowych produktów i usług, lepiej wykorzystujących zasoby naszej planety, które będą miały pozytywny wpływ na nasze przychody i zyski? Przykładem z podwórka Orange jest Orange Flex – pierwsza w Polsce (i pierwsza w Orange globalnie!) neutralna klimatycznie usługa telekomunikacyjna. Przeprowadziliśmy transformację sposobu dostarczania tej usługi, a zwłaszcza źródła energii, z których korzysta (obecnie w 100 proc. OZE z wieloletnich kontraktów z wielkopolskich farm wiatrowych) – a to pozwoliło nam na uruchomienie na rynku zupełnie nowego produktu, mającego potencjał trafienia do rosnącej grupy klientów, dla których istotne są realne działania środowiskowe i klimatyczne.

Budując przewagę

Gdzie szukać pomocy? Choćby w branżowych stowarzyszeniach, które zaczynają pochyłać się nad tą problematyką. W sektorze cyfrowym Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji (PIIT) przyjęła niedawno Deklarację klimatyczną – pierwszy w Polsce branżowy dokument jednoznacznie mówiący o katastrofie klimatycznej i niezbędnych wspólnych działaniach, w tym w szczególności zachęcający firmy branży do przyjmowania ambitnych, mierzalnych i transparentnych celów klimatycznych. A jako pierwszą lekturę warto wybrać niedawny bezpłatny raport Fundacji Climate Strategies Poland „Lepiej późno niż później”, diagnozujący stan działań klimatycznych polskiego biznesu i jasno pokazujący rolę tej tematyki w budowaniu długoterminowej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw.

Wyzwanie nie jest łatwe. Ale ci, którzy je zignorują, obudzą się za kilka lat w ogonie zielonej i cyfrowej transformacji. Ci, którzy wybiegną do przodu i wybiorą konkretne działania już teraz, nie tylko przysłużą się środowisku, lecz także uplasują się w gronie zwycięzców zielonego wyścigu. ©P



foto: Patryk Komlida/Shutterstock

Wpływ zmian klimatycznych na branżę ubezpieczeniową

Polityka zrównoważonego rozwoju to również umiejętne **zarządzanie ryzykiem związanym z katastrofami** naturalnymi

foto: Zwiadałina/Prósnowe

JAN GRZEGORZ PRADZYŃSKI
prezes zarządu
Polskiej Izby
Ubezpieczeń

Aż 56 proc. Polaków obawia się ocieplenia klimatu – wskazuje raport PIU „Mapa ryzyka Polaków”. 64 proc. z nas uznaje zmiany klimatu za realne ryzyko, które wystąpi w życiu. Globalne zmiany klimatyczne, mające wpływ na wszystkie aspekty życia człowieka, to jeden z najważniejszych tematów ostatnich lat w dyskusji publicznej. Ich skutki nie omijają też gospodarki, a w szczególności sektora ubezpieczeń. Wspiera on bowiem poszkodowanych w wyniku niszczących zjawisk pogodowych.

Obserwowana wzrastająca ekspozycja na ryzyka związane ze zmianami klimatycznymi wymaga ciągłego dostosowywania i wdrażania działań prewencyjnych, uzależnionych od specyfiki poszczególnych narażonych na ryzyko regionów. Ubezpieczenia stanowią jedno z kluczowych działań pozwalających na zarządzanie ryzykiem klimatycznym. Między innymi w przypadku wystąpienia katastrofy naturalnej (takiej jak powódź, huragan, susza czy gradobicie) pozwalają one na szybsze odbicie gospodarcze i przywrócenie równowagi ekonomicznej w poszkodowanym regionie.

Dla ubezpieczycieli zmiany klimatu to jednak nie tylko tworzenie, dostarczanie odpowiednich produktów ochronnych i szybka pomoc, gdy dojdzie do katastrofy. Branża ubezpieczeniowa od lat angażuje się w inicjatywy związane z łagodzeniem efektów zmian klimatycznych w wielu wymiarach. Jesteśmy bowiem świadomi, że z czasem ich konsekwencje będą stanowić dla nas coraz większe wyzwanie, a także będą tworzyć coraz wyższe koszty, jeśli nie podejmemy odpowiednich działań.

Zielona transformacja objęła ubezpieczycieli

Zakłady ubezpieczeń odgrywają istotną rolę w zielonej transformacji, w szczególności jako inwestorzy instytucjonalni oraz jako ubezpieczyciele ryzyk, w tym związanych ze zmianami klimatu. Zrównoważone finansowanie to jeden z priorytetów Komisji Europejskiej. To oznacza bardziej zrównoważoną i ekologiczną gospodarkę, by jak najszybciej osiągnąć neutralność klimatyczną. W praktyce oznacza to prace nad wieloma dyrektywami i regulacjami.

Ubezpieczyciele uwzględniają cele środowiskowe w swojej działalności, nie tylko dostosowując się do nowych regulacji prawnych i wymogów, lecz także oferując produkty, które wpisują się w ideę zrównoważonego rozwoju. Są to produkty przewidziane dla biznesu, ale też osób indywidualnych. Zakłady dzielą się z przedsiębiorstwami wiedzą

foto: dotshock/Shutterstock

10 Nie ma przyszłości BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

doświadczeniem w zarządzaniu ryzykiem przy zawieraniu umów. Wspierają przygotowanie rozwiązań mających na celu zapobieganie szkodom, pomagają przy opracowaniu scenariuszy niekorzystnych zdarzeń. W ubezpieczeniach korporacyjnych pojawia się tzw. klauzula zielonej odbudowy, która pozwala powiększyć wypłatę odszkodowania o koszty zastosowania rozwiązań ekologicznych.

Wsparcie odnawialnych źródeł energii

Zakłady ubezpieczeń oferują też nowe produkty ubezpieczeniowe dla instalacji odnawialnych źródeł energii (OZE), w tym farm wiatrowych oraz elektrowni wodnych. Wprowadzają jednocześnie ograniczenia związane z ubezpieczeniem sektora paliw kopalnych. Oferta ubezpieczycieli obejmuje też programy ubezpieczeniowe dla gmin, które współfinansują instalacje OZE. W polisach mieszkaniowych pojawiły się też rozwiązania dla alternatywnych źródeł energii, takich jak np. fotowoltaika, pompy ciepła czy kolektory słoneczne. Warto podkreślić, że działania na rzecz zrównoważonego rozwoju to nie tylko praca nad czynnikami środowiskowymi, lecz także działania w sferze społecznej i ładu korporacyjnego.

Zielone inwestycje

Oprócz bezpośrednioj działalności ubezpieczeniowej zakłady pełnią też szczególną funkcję inwestorów instytucjonalnych, przekierowując przepływy finansowe na przedsiębiorstwa i projekty, które przyczyniają się do walki ze zmianami klimatycznymi. Ponadto inwestują składki klientów w zielone papiery wartościowe. Przykładowo ekspozycje niektó-



W Polsce powinien powstać jednolity system zbierania danych dotyczących ryzyka i kosztów szkód związanych z pogodą, dostępny dla wszystkich zainteresowanych

rych zakładów ubezpieczeń wobec działalności kwalifikującej się do unijnej zielonej taksonomii wyniosły w 2021 r. ponad 500 mln zł. Ubezpieczyciele informują swoich klientów, że mają w ofercie zrównoważone produkty i zabezpieczają zielone przedsiębiorstwa oraz projekty, zachęcając tym samym do skorzystania z tej możliwości.

Zarządzanie ryzykiem

Polityka zrównoważonego rozwoju to również umiejętne zarządzanie ryzykiem. Zmieniająca się częstość zdarzeń jest wyzwaniem dla ubezpieczycieli. Do ryzyk dla zrównoważonego rozwoju powinno się podchodzić długoterminowo, w perspektywie wieloletniej. Naprzeciw takim zagadnieniom wychodzi m.in. Polska Izba Ubezpieczeń, w ramach której istnieje specjalna komisja ds. zarządzania ryzykiem analizująca m.in. ryzyko klimatyczne.

Gotowi na groźne zjawiska pogodowe

Ubezpieczyciele są przygotowani zarówno organizacyjnie, jak i finansowo do obsługi masowych szkód. Wprowadzają specjalne procedury, takie jak uproszczona likwidacja czy wypłata zaliczek na poczet odszkodowań. Od lat jesteśmy zdania, że Polska potrzebuje spójnej strategii zarządzania ryzykiem klimatycznym. Ubezpieczyciele powinni być częścią tego planu, ale nie mogą go zastępować. Strategia powinna się opierać na prewencji, rozsądnym zagospodarowaniu przestrzennym i dbaniu o standardy techniczne budynków. W Polsce powinien także powstać jednolity system zbierania danych, dotyczących ryzyka i kosztów szkód związanych z pogodą, dostępny dla wszystkich zainteresowanych podmiotów.

Oprócz zmian klimatycznych na barkach branży ciąży wiele innych wyzwań. Związane są ze skutkami pandemii, przerwami łańcuchami dostaw, wojną w Ukrainie, sytuacją gospodarczą w kraju, inflacją czy recesją. Ubezpieczyciele jako jeden z fundamentów bezpieczeństwa społecznego i gospodarczego wspierają obywateli i państwo w tych trudnych czasach. Mierząc się z kolejnymi trudnościami, wynikającymi z ich podstawowej działalności oraz sytuacji makroekonomicznej, dążą przede wszystkim do zachowania ogólnego poczucia stabilności. ©



Paweł Marchewka
prezes zarządu
Techland

FELIETON

Polska cyfrowym liderem regionu – czego potrzebujemy, aby ta wizja stała się rzeczywistością?

Digitalizacja i rozwój gospodarki opartej na wiedzy to jedno z tych nośnych tematów, o których przez ostatnie lata powiedziano wiele na branżowych kongresach i dyskusjach gospodarczych wizjonerów. Firmy z cyfrowym DNA, oparte na innowacyjnych technologiach, umiejętnie korzystające ze zmieniających się zwyczajów i zachowań konsumentów, królują dzisiaj w światowej gospodarce. Wystarczy spojrzeć, jak na przestrzeni ostatnich lat zmienił się skład listy Global Fortune 500, by stwierdzić, że teraźniejszość i przyszłość jest cyfrowa. I aby załapać się do tego „digitalnego wyścigu zbrojeń”, bardziej unowocześnić się muszą najbardziej tradycyjne sektory gospodarki.

Każda gospodarka, która chce rosnąć, powinna jak najmocniej inwestować w produkty i usługi, których wytwarzanie opiera się przede wszystkim na sile kreatywności i zaawansowaniu technologicznym.

Podstawowym czynnikiem sukcesu w świecie opartym na technologii, bardziej niż kiedykolwiek wcześniej, jest człowiek. W tych wysoce wyspecjalizowanych sektorach trwa ciągła walka o talenty i przyciąganie najbardziej kreatywnych twórców. Tak jest również w gamingu, który obecnie stanowi już największą część branży rozrywkowej (jest dwa razy większy niż cała branża filmowa i muzyczna razem wzięte), a do 2025 r. liczba graczy na świecie przekroczy 3,5 mld.

W skali regionu prawdziwe będzie stwierdzenie, że Polska jest kreatywnym hubem dla IT – jest jednak wiele elementów, nad którymi musimy pracować, aby tę pozycję utrzymać, a docelowo także wzmocnić. Widać je szczególnie wyraźnie z mojej perspektywy – osoby od 30 lat budujące Techland – jednego z globalnych liderów gier wideo segmentu AAA (gry wysokonakładowe, których budżety sięgają po kilkaset milionów dolarów – red.). Techland nie jest jedyny – relatywnie wiele firm z Polski z sukcesem konkuruje na globalnym rynku, na którym możliwości kapitałowe są niemal nieograniczone.

Gaming to z założenia rynek globalny, co oznacza także konieczność konkuro-

wania o talenty z cyfrowymi czołowiakami z całego świata. W Techlandzie już teraz istotny procent pracowników to obcokrajowcy. Nie jesteśmy już rynkiem na dorobku, ale miejscem, gdzie można realizować z powodzeniem największe ambitne projekty w branży – żadna inna część polskiej gospodarki nie daje takich szans talentom na zaistnienie na globalnej scenie. Oczywiście, jak każdy sektor, nie działamy w cyfrowej próżni i potrzebujemy bardzo konkretnych rozwiązań, by się rozwijać i pozostać konkurencyjnym w stosunku do innych firm z USA czy Kanady, Wielkiej Brytanii, Niemiec czy Czech.

Stworzenie cyfrowego produktu w postaci gry AAA to niezwykle skomplikowane przedsięwzięcie, które zazwyczaj trwa około pięciu lat, angażując przy tym środki rzędu kilkuset milionów dolarów. Kluczem jest kapitał ludzki. Jednak w przypadku gamingu same umiejętności IT to za mało – to umiejętne łączenie wody z ogniem: najwyższej klasy umiejętności informatycznych, z pomysłowością i nieszablonością. Aby osiągnąć sukces w gamingu, niezbędne są niemal nieprzebrane zasoby kreacji – właśnie otwartość i pomysłowość, zaangażowanie najlepszych specjalistów to kolejny element konieczny do budowania zespołów takich jak nasz w Techlandzie.

Niezbędny element kreacji, o której wspominałem, ma swoje przełożenie w liczbach: powstanie gry to tysiące roboczo-godzin – zarówno pracy programistów, jak i reżyserów scen, specjalistów od dialogów, mechaniki, dźwięku i muzyki czy efektów specjalnych.

Wielkim wyzwaniem kadrowym jest także konieczna ciągłość pracy – aby zachować spójność narracji, zespoły powinny być zaangażowane od początku procesu powstania gry, aż do jej premiery. A nawet dłużej, bo planując wieloletnie wsparcie i kolejne dodatki, jak w dobrym scenariuszu na serial, musimy mieć pomysły na rozwój naszego świata i bohaterów na wiele kroków do przodu.

Aby Polska mogła w pełni wykorzystać swój potencjał, bowiążący system prawny i całe otoczenie legislacyjne powinny być stabilne i przewidywalne. Każdy praktyk związany z dużą organizacją, zatrudniającą kilkaset osób, może powiedzieć, jak skomplikowane są procesy zmian, do których często jesteśmy zmuszeni się dostosować niemal z dnia na dzień.

Tymczasem w naszych polskich realiach często zderzamy się z długimi i skomplikowanymi procedurami związanymi np. z zatrudnieniem obcokrajowców. A w sytuacji, gdy staramy się o najlepszych na globalnym rynku, istnieje ryzyko, że z powodów czysto formalnych dany kandydat wybierze inny rynek. Już teraz procedury dla specjalistów IT u naszych południowych sąsiadów są dużo bardziej uproszczone i przez to bardziej atrakcyjne. Projektując rozwiązania dotyczące reżimu podatkowego czy zatrudniania obcokrajowców, warto korzystać z doświadczeń innych, którzy zastane status quo starają się kwestionować. Przykładem może być Austin w Teksasie, które coraz skuteczniej walczą o przyciągnięcie specjalistów z legendarnej Doliny Krzemowej, oferując korzystny system podatkowy. Tak więc, by uczynić nasz lokalny rynek bardziej konkurencyjną propozycją dla specjalistów z branży, zmiany legislacyjne i szybkie ich wprowadzenie mają znaczenie krytyczne. ©

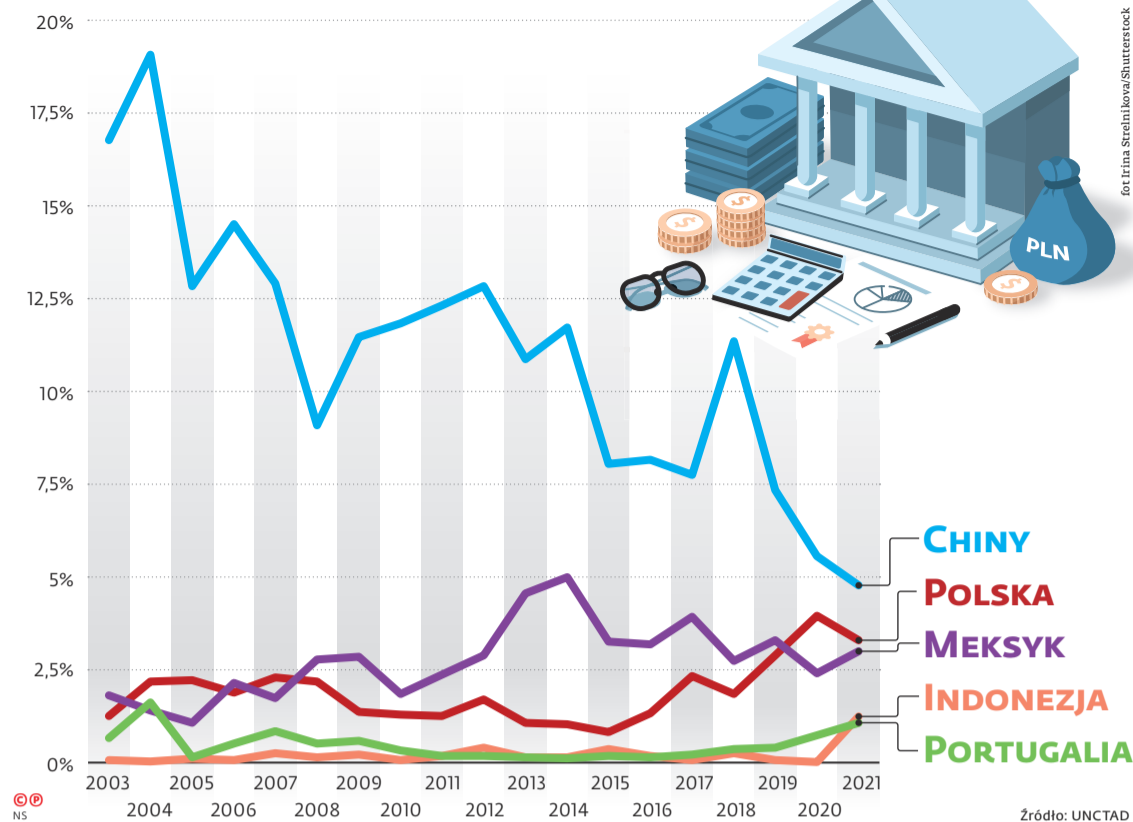
REKLAMA

JUŻ W PIĄTEK
w Dzienniku Gazecie Prawnej

MAGAZYN
Obserwator
Finansowy



CHINY TRACĄ NA ATRAKCYJNOŚCI UDZIAŁ BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH (W PROC.)



Ujarzmić globalną zawieruchę

Wraz ze wzrostem obrotów handlowych przy wysokiej niepewności w otoczeniu gospodarczym eksporterzy poszukują ochrony. Wspólnie możemy **zawirowania przekuć na naszą korzyść**



JANUSZ
WŁADYCZAK
prezes KUKE

ostatnie miesiące dają przedsmak tego, co z dużo większą intensywnością czeka polskich eksporterów i ich ubezpieczycieli w 2023 r. Trzeba być gotowym na dalsze pogorszenie warunków funkcjonowania, natomiast – jak to zwykle bywało w ostatnich 30 latach – są duże szanse, że z tych trudności wyjdziemy ponownie obronną ręką. Stan obecny to przede wszystkim wysoka inflacja i rosnące w odpowiedzi stopy procentowe powodujące osłabienie wzrostu u głównych partnerów handlowych z możliwością wystąpienia u niektórych z nich recesji. W połowie września Bank Światowy ostrzegł, że dalsze zaostrzenie polityki pieniężnej może doprowadzić wręcz do spadku globalnego PKB, co w ostatnim półwieczu zdarzyło się tylko pięciokrotnie. Rekomendując różne recepty, BŚ mocno podkreśla rolę wymiany gospodarczej i konieczność wzmocnienia sieci światowego handlu, co powinno odbywać się na dwa sposoby: udrożnienia wąskich gardeł w łańcuchach dostaw oraz przeciwdziałania protekcjonizmowi.

Bank Światowy szacuje w scenariuszu bazowym 5,5-proc. wzrost wymiany handlowej w tym roku i jego spowolnienie do 3,8 proc. i 4,4 proc. w nadchodzących dwóch latach. W przypadku recesji przewiduje odpowiednio 1,2 i -0,1 proc. Nie ma wątpliwości, że ostatnie miesiące przynoszą wyraźne osła-

wienie koniunktury w globalnym handlu, m.in. z powodu kolejnej fali lockdownów w Chinach, wojny w Ukrainie i utrzymujących się problemów w międzynarodowych łańcuchach produkcji. Mimo że nasz eksport także wytraca dynamikę, to ten rok możemy zakończyć wzrostem niemal 20-proc. (i to mimo odcięcia sankcjami dwóch rynków wschodnich). Trzeba oczywiście pamiętać, że to w sporej części „zasługa” wzrostów cen towarów.

Jak będzie w przyszłym roku? Oczekujemy utrzymania kilkunastoprocentowego wzrostu wartości eksportu. Jednak handel będzie obciążony dużo większym ryzykiem. Zarysowana wyżej sytuacja makroekonomiczna będzie powodować znaczne pogorszenie standingu finansowego kontrahentów – droga energia, wysokie koszty finansowania, presja płacowa przełożą się najpierw na marżę firm, a docelowo na ich płynność i wypłacalność. Po dwóch latach rekordowo niskiej liczby upadłości za sprawą rządowych programów pomocy dla przedsiębiorców ten rok przynosi „normalizację” sytuacji, a w kolejnym możemy być świadkami bardzo wysokiej fali bankructw, ponieważ fiskalne możliwości wsparcia biznesu są obecnie dużo mniejsze niż w 2020 r. Sygnałem tego są rosnące o kilkadziesiąt procent w porównaniu z ubiegłym rokiem wartości wniosków od naszych klientów o windykację odbiorców z europejskich krajów.

Kolejna kwestia to ryzyka polityczne, które zaczęły się materializować w tym roku w zastraszającym tempie. Oprócz wojny w Ukrainie mamy eskalację sporów między innymi krajami dawnego Związku Radzieckiego. Z kolei liczne jest grono państw Afryki, Azji i Ameryki Południo-

wej stojących na krawędzi ogłoszenia niewypłacalności i z idącą za tym często destabilizacją społeczno-polityczną. To kolejny powód do zmartwień dla naszych eksporterów.

Z ankiet i analizy Unii Berneńskiej, skupiającej publiczne agencje kredytów eksportowych, m.in. KUKE, oraz prywatnych ubezpieczycieli należności wynika, że wraz ze wzrostem obrotów handlu przy jednoczesnej wysokiej niepewności w otoczeniu gospodarczym eksporterzy poszukują ochrony i zwiększenia limitów kredytowych. Zarazem ubezpieczyciele dostrzegają wyraźny trend wzrostowy w roszczeniach i odszkodowaniach (najbardziej dotyczących transakcji handlowych w krótkim terminie, choć również inwestycji średnio- i długoterminowych), co przy przewidywanym przyspieszeniu w upadłościach może zmniejszyć dostępność ubezpieczeń (cena i wielkość limitu).

Rosnący popyt na ubezpieczenie eksportu obserwujemy również u nas, co zapewne jest pochodną doświadczenia eksporterów ostatnimi szokami – pandemią i wojną w Ukrainie, a także dość niskim poziomem sentymentu gospodarczego wśród przedsiębiorców. W 2021 r. ubezpieczone obroty wzrosły w KUKE o prawie 40 proc. przy ponad 20-proc. zwwyżce polskiego eksportu ogółem; w I półroczu br. jest to odpowiednio ponad 62 proc. i 21 proc.

Możliwości wsparcia polskich eksporterów przez działających w naszym kraju ubezpieczycieli są na tyle szerokie, że w każdej sytuacji mogą oni liczyć na potrzebną ochronę. Wspólnie możemy sprawić, że udział polskich firm w światowym rynku urośnie, bo ponownie na naszą korzyść przekujemy globalne zawirowania.

Ubezpieczenia sprawdzają się w kryzysie

Działalność branży ubezpieczeniowej silnie wpływa na **rozwój innych gałęzi polskiej gospodarki**. Między innymi poprzez długofalowe inwestycje z ubezpieczeń życiowych, ale nie tylko. Ubezpieczenia to gwarancja pomocy, gdy dzieje się coś złego



JAN
GRZEGORZ
PRĄCZYŃSKI
prezes zarządu
Polskiej Izby
Ubezpieczeń

W 2021 r. wypłaciliśmy ponad 41 mld zł odszkodowań i świadczeń. Zlikwidowaliśmy ponad 7,5 mln szkód majątkowych, czyli ponad 20 tys. dziennie. To jednak nie wyczerpuje roli ubezpieczeń w gospodarce. Wpływ ubezpieczycieli na polskie PKB to ok. 60 mld zł, co stanowi 2,25 proc. Jesteśmy drugim komercyjnym inwestorem krajowym na rynku obligacji. Na koniec 2021 r. zakłady ubezpieczeń zainwestowały w obligacje skarbowe 85,6 mld zł. Ulokowaliśmy też 16,1 mld zł aktywów w akcje spółek z GPW i innych papierach o zmiennej kwocie dochodu. Z tytułu podatku dochodowego wpłaciliśmy do budżetu państwa w 2021 r. 1,2 mld zł.

Wpływ ubezpieczycieli na gospodarkę jest jednak znacznie szerszy. Zakłady ubezpieczeń udzielają zabezpieczeń kluczowych inwestycji realizowanych przez sektor publiczny i prywatny, a także związanych z modernizacją polskiej infrastruktury i armii. Wspieramy najważniejsze procesy inwestycyjne dla polskiej gospodarki: od transformacji energetycznej, przez wdrażanie Krajowego Programu Kolejowego, inwestycje realizowane przez Wody Polskie, rozwój i modernizację sieci dróg i autostrad, po budowę centrów logistycznych oraz inwestycje samorządowe. Jako sektor jesteśmy mocno zainteresowani szeroko rozumianym rynkiem mocy. Zakłady ubezpieczeń są gotowe zabezpieczać inwestycje w projektowane i realizowane farmy wiatrowe na morzu. Mogą też objąć ochroną późniejsze zobowiązania operatorów tych farm w stosunku do organów państwa oraz odbiorców energii elektrycznej.

Ochrona dostawców produktów i usług

W 2021 r. ubezpieczeniem obrotów handlowych zosta-

ło objęte 645 mld 209 mln zł obrotów (wzrost o 12 proc. w porównaniu z 2020 r.). Odpowiada to 25 proc. wartości PKB Polski w 2021 r. O tym, że przedsiębiorcy doceniają znaczenie ubezpieczeń kredytu kupieckiego świadczą również dane z 2021 r. porównane do 2015 r.: wyższa dynamika wzrostu ubezpieczanych obrotów (150 proc.) oraz ubezpieczonej ekspozycji (159 proc.) od dynamiki wzrostu PKB (145 proc.).

Ubezpieczenia należności odgrywają fundamentalną rolę w budowaniu stabilności finansowej przedsiębiorstw: zapewniają firmom ochronę finansową w przypadku strat wynikających z opóźnień w płatnościach bądź nawet bankructwa kontrahenta. Co więcej, dzięki know-how ubezpieczyciela przedsiębiorstwo otrzymuje profesjonalny i stały dostęp do monitoringu informujących o obecnej kondycji finansowej partnerów biznesowych. Zakłady ubezpieczeń zanotowały obecnie wzrost liczby przeterminowanych płatności. Musimy brać pod uwagę, że wskaźniki szkodowe zakładów będą ulegały pogorszeniu.

Rośnie atrakcyjność kredytu kupieckiego

Inflacja oraz rosnące koszty powodują wzrost wartości ubezpieczanych transakcji. Zakłady ubezpieczeń muszą kontrolować wzrost ekspozycji na szkody, ponieważ wartość ta wpływa na wysokość wymogów kapitałowych. Obecnie nie zważamy masowo na redukcję limitów dla przedsiębiorstw korzystających z kredytu kupieckiego. Jest wręcz przeciwnie. Przewidujemy, że popyt na ubezpieczenia należności może utrzymywać się na wysokim poziomie lub nawet wzrastać. W miarę wzrostu kosztu finansowania działalności firm za pomocą kredytu bankowego wzrasta atrakcyjność kredytów kupieckich. To może się przekładać na wzrost znaczenia instrumentów pochodnych dla kredytu kupieckiego, czyli faktoringu i właśnie ubezpieczeń należności.



foto: Mikovsa/Shutterstock

10 lat
Nie ma przyszłości
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Skierowanie na odwyk

Eskalacja spiętrzonych emocji, dezorientacji i presji pilnych zmian spowodowała wyrwę w wadliwym systemie opieki zdrowotnej, który **aktywizuje się dopiero w momencie ostatecznego zagrożenia**

for. materiały prasowe



SEBASTIAN SZYMANEK

prezes zarządu
Zakłady Farmaceutyczne
Polpharma S.A.

Zdrowie psychiczne Polaków przez dekady pozostawało w cieniu. Uspokobienie kulturowe do konieczności przetrwania w najtrudniejszych warunkach powodowało, że nasza kondycja mentalna nie miała barw i odcieni. Po prostu miała być. Często spadki formy były uznawane za fanaberie i wymagały niekoniernie pozytywnego komentarza ze strony otoczenia, natomiast wizyta u specjalisty była już swojego rodzaju krzyżykiem na drodze.

Na szczęście w ostatnich latach sytuacja zaczęła się poprawiać. Stopniowo zdrowie psychiczne weszło na agendy i rozpoczęto prace nad tym, jak zmienić niekorzystne warunki i zwiększyć skuteczność terapeutyczną. Bieżąca sytuacja nadal jest trudna, jednak wykonano kroki w pożądanym kierunku.

Dlaczego to się udało? Pierwsze, co przychodzi na myśl, to konsekwentne zbliżanie się punktu granicznego, w którym słyhać już było echa tykającego sekundnika. Skala problemu zaczęła przerastać system. I być może ten sekundnik wcale nie przestał tykać, a nawet doszedł do końca. Jednak w innym wymiarze. Eskalacja spiętrzonych emocji, dezorientacji i presji pilnych zmian spowodowała wyrwę w wadliwym systemie opieki zdrowotnej, który aktywizuje się dopiero w momencie ostatecznego zagrożenia.

Co z innymi obszarami?

Patrząc przez pryzmat mojego doświadczenia – jestem farmaceutą i od ponad 27 lat pracuję

w zawodzie – niestety uznaję polski system zdrowotny za chory. Chory w ujęciu medycznym. Chory, bo niesamodzielny.

Chory, bo uzależniony...

Nie jest mi oczywiście łatwo prezentować taką tezę, ponieważ tu się urodziłem, wychowałem i chcę, aby środowisko, w jakim żyjemy, było jak najbardziej przyjazne i bezpieczne. Tym bardziej obecna sytuacja wymaga ode mnie jasnego nakreślenia momentu progowego, w którym się znajdujemy.

Nasz kraj przez dziesiątki i setki lat ewoluował. Potrafił nawet zniknąć z mapy świata, by po 123 latach ponownie się na niej pojawić. Budował sojusze i zwyciężał niemożliwe bitwy, ale był również siłą wciągany w niechciane toksyczne związki. Wyciągał wnioski. Przez ten cały czas rozwijał się, próbując w jak największym stopniu budować swoją tożsamość i wzmacniać niepodległość.

W wielu obszarach to mu się udało, jednak w pewnym momencie uwierzył w historię o globalizacji, która zawaładnęła również umysłami większości Europy. Wszyscy wspólnie uznali, że gospodarkę należy traktować w ujęciu ogólnym, ponadnarodowym, światowym... W ten sposób będzie można produkować szybciej i taniej, a przy okazji nie oddziaływać na środowisko w swoim otoczeniu. Produkcja strategicznych towarów była sukcesywnie przenoszona i rozwijana głównie w Azji, a granice stawały się tylko iluzoryczne. Był to moment przełomowy. Przełomowy również dlatego, że nieświadomie zaczęliśmy popadać w kłopoty, a Polska zaczęła się fizycznie uzależniać.

Najbardziej dobitnym skutkiem takiej polityki jest obecna sytuacja energetyczna Polski i Europy, która została obnażona w momencie agresji Rosji na Ukrainę. Moskwa zdominowała dostawy gazu, ropy i węgla do krajów Starego Kontynentu i wyko-

rzystuje je jako narzędzia szantażu, który uruchomiony w pełnej skali i w najbardziej mroźnym momencie może mieć katastrofalne skutki dla ludzi i przemysłu. U nas niepokojąca sytuacja miała miejsce już kilka tygodni temu, kiedy Polskie Sieci Elektroenergetyczne po raz pierwszy w historii ogłosiły okres zagrożenia na rynku mocy. W obliczu zawirowań na rynku rezerwa była za niska.

Elementy układanki

W europejskich stolicach trwają pilne prace nad przerwaniem tej gospodarczej uwięzi i znalezieniem alternatyw, jednak rynek ma swoje zasady i ilość dostępnych surowców jest ograniczona.

W Polsce już teraz mierzymy się z rekordowymi wzrostami cen energii, które dla przemysłu farmaceutycznego sięgają nawet 400 proc. Do tego dochodzą galopujące koszty surowców. Sytuacja staje się coraz bardziej wymagająca, ponieważ utrzymanie w tych warunkach cen leków na optymalnym poziomie staje się niemożliwe. A to dopiero pierwszy element układanki.

Drugi, znacznie bardziej niebezpieczny w dłuższej perspektywie, to kwestia ogólnej dostępności leków, które ratują życie i zdrowie Polaków. Tych, które na co dzień widzimy w aptekach i dostajemy w szpitalach. Tutaj uzależnienie Polski sięga jeszcze dalej, bo do Chin i Indii. To stamtąd pochodzi ponad 80 proc. substancji czynnych (czyli aktywnych składników leków). Chiny zdominowały światową produkcję farmaceutyków, zaniżając ceny oraz osiągając efekt światowej skali. To kolejna uprząż, która razem z narastaniem międzynarodowego konfliktu staje się coraz ciśniejsza i coraz mniej przewidywalna. Warto w tym miejscu wspomnieć kwietniowe wystąpienie szefa chińskiego MSZ, który zapowiedział „gotowość do wzmocnienia strategicznej współpracy z Rosją”. Co będzie, kiedy w Pekinie zapadnie decyzja o ograniczeniu eksportu do wybranych krajów ze względu na ich aktywności międzynarodowe? Oczywiście na stole zawsze może być zmiana frontu...

Jaka strategia?

Na temat dramatycznej sytuacji związanej z bezpieczeństwem lekowym mówimy już od wielu lat. W tym czasie odbyły się dziesiątki posiedzeń komisji, podkomisji i zespołów w parlamencie RP i ministerstwach. Celem było rozpoczęcie prac nad polską strategią farmaceutyczną, która pozwoli określić, jakie leki i substancje czynne powinny być produkowane w Pol-

sce, abyśmy w razie konfliktu czy innych zagrożeń zewnętrznych byli samowystarczalni – choćby w pewnym stopniu. Celem było także stworzenie odpowiednich narzędzi, które przyciągną firmy produkujące leki do inwestycji w Polsce. W końcu celem było znalezienie optymalnego punktu widzenia, który sprawi, że na przemysł farmaceutyczny spojrzysz się z perspektywy wzrostu gospodarczego, a nie tylko dostaw leków. W efekcie... nie wydarzyło się nic. Jesteśmy nadal w tym samym miejscu.

Usztywniony system stawia ponad wszystko na cenę leku. Ma być tanio, jest więc z Chin. Przy takim założeniu w Polsce nie będą powstawały nowe moce produkcyjne, a środki finansowe zamiast do krajowej gospodarki popłyną frachtem do Shenzhen.

Co to oznacza dla nas samych?

Załóżmy, że ze względu na napięcia geopolityczne zostają wstrzymane na kilka miesięcy dostawy strategicznych leków do Polski. W aptekach i na salach operacyjnych pojawiają się braki. Niekorzystne nastroje społeczne przekładają się na kondycję Polaków.

Starsza kobieta od lat choruje na serce, potrzebna jest skomplikowana operacja kardiochirurgiczna. Pacjentka zostaje przyjęta do szpitala, gdzie przyjmuje ją wykwalifikowany personel na nowoczesnym oddziale, jednak w lecznicy zabrakło leków znieczulających i operacja nie może się odbyć. W innym szpitalu u noworodka pojawia się infekcja dróg oddechowych, która wymaga podania, wydawałoby się, ogólnodostępnego antybiotyku, którego zabrakło. Pacjent umiera. W tym samym czasie podczas pikniku dziecko zostaje ugryzione przez osę i doznaje szoku anafilaktycznego. W regionie zabrakło adrenaliny, rezultat podobny. Nawet najzdolniejsi lekarze dysponujący najnowocześniejszym sprzętem nie dadzą rady bez leków. Bez nich system zdrowotny ulegnie paraliżowi.

Jeszcze groźniejsze skutki, w skali masowej, mogą mieć przerwane dostawy i braki leków populacyjnych. Proszę sobie wyobrazić skalę zagrożenia i destabilizacji społecznej w momencie, w którym zabraknie leków na nadciśnienie, astmę czy cukrzycę. Nieprzyjęcie planowanych dawek może powodować śmierć lub nieodwracalne zmiany w organizmie. Te choroby dotyczą milionów ludzi i myślę, że większość z nas zna osobę, która cierpi na jedną z nich.

Mam nadzieję, że takie scenariusze nigdy nie zblizają się do rzeczywistości, natomiast brak konkretnych działań – brak decyzji – w kierunku zwiększenia produkcji leków w Polsce potęguje ich realność. Biorąc pod uwagę obecne trendy w chałupniczym pozy-skiwaniu węgla, aż strach pomyśleć, jakie specyfiki zaleją rynek przy próbach tworzenia doraźnych domowych farmaceutyków.

I teraz stajemy przed pytaniem. Czy traktujemy to wszystko jako żart i niezrozumiałą opowieść przyszłości, czy podchodzimy do tematu na serio i próbujemy podjąć działania. To teraz potrzeba decyzji, które będą rezonowały na kolejne dekady. Trzeba w końcu uleczyć polski system zdrowotny. Uleczyć Polskę. Nie czekajmy na tragedię, które mogą dotknąć każdego z nas.

fot. materiały prasowe



LESZEK
SKIBA
prezes zarządu
Pekao S.A.

Tezy, że pandemia koronawirusa oraz wojna w Ukrainie wpływają niekorzystnie na stabilność i rozwój gospodarki – zarówno globalnej, jak i regionalnej – nie trzeba udowadniać. W naszym raporcie o kondycji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw pozwalamy sobie na **ostrożny optymizm w kontekście nadchodzących miesięcy**

Plus czy minus – o kondycji małych i średnich przedsiębiorstw



fot. MIND AND / Shutterstock

MŚP to niezmiernie ważny komponent polskiej gospodarki. Z badań Polskiej Agencji Rozwoju Przemysłu wynika, że stanowi on niemal 100 proc. wszystkich przedsiębiorstw w Polsce, z czego mikroprzedsiębiorstwa to aż 97 proc. Dużych podmiotów (to znaczy takich, które zatrudniają powyżej 250 pracowników) mamy w Polsce zaledwie 0,2 proc. Nie powinno zatem dziwić, że nasi analitycy uważnie monitorują sytuację w sektorze MŚP.

Minus na zmianę z plusem

Nie bez podstaw zacerpnąłem tytuł tego artykułu ze słynnego magazynu ekonomicznego *Telewizji Polskiej*. Nasz niedawno wydany raport o kondycji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw wykazał, że ten sektor przeżywa okres zysków i strat, turbulencji i niepewnej przyszłości, ale także nadziei i optymizmu. Stąd właśnie tytuł – „Sinusoida nastrojów”, trudno bowiem jednoznacznie przewidywać, czy rozwój wypadków pójdzie w stronę plusa, czy minusa. Odbija się to na odczuciach samych przedsiębiorców.

Dwa ostatnie lata bez wątpienia upłynęły pod znakiem minusa. Po nagłym tąpnięciu wskaźnika koniunktury (specjalnego miernika nastrojów w przedsiębiorstwach stworzonego na potrzeby raportu), które miało miejsce w 2020 r., nastąpiło jego dalsze pogorszenie w 2021 r. W najnowszym badaniu, którego wyniki opublikowaliśmy

pod koniec sierpnia, wspomniany wskaźnik koniunktury ukształtował się na poziomie 93,9 pkt i był wyższy od zeszłorocznego. Wynik 100 pkt byłby pozycją neutralną – widać zatem, że nastroje są poniżej punktu obojętnego, choć tylko nieznacznie.

Warto wspomnieć przy tym, jakie czynniki wpływają na ostateczny kształt ogólnego wskaźnika koniunktury – indeksów decydujących o jego wartości jest łącznie osiem. Jednym z jego głównych komponentów jest ocena sytuacji gospodarczej w Polsce. Wynik w tym segmencie wyniósł zaledwie 81,3 pkt, a zatem grubo na minusie względem punktu zero. Najlepszym z kolei wynikiem była ocena zatrudnienia, jednak i tutaj nie można mówić o plusie, bowiem znalazła się ona tuż poniżej 100, osiągając 98,92 pkt.

In plus wypada za to porównanie z wynikami ubiegłorocznymi. Żaden spośród ośmiu indeksów OWK nie uległ bowiem pogorszeniu w porównaniu z raportem za rok 2020. Nawet ocena stanu gospodarki, która z reguły ma wartość najniższą spośród wszystkich indeksów, wzrosła o 3 pkt.

Monolit czy mieszanina?

Pisząc o kondycji sektora MŚP, trzeba rzecz jasna pamiętać, że jest to wewnętrznie zróżnicowany zbiór przedsiębiorstw. I tak np. średni przedsiębiorcy (zatrudniający od 50 do 249 osób) jako jedyni wskazali na poprawę koniunktury względem ubiegłego roku – w tym sektorze nasz wskaźnik wyniósł

101,57 pkt, a zatem lekko powyżej punktu równowagi. Co więcej, to właśnie w tej grupie nastąpił największy przeskok w porównaniu z poprzednim rokiem. W mikro i małych przedsiębiorstwach natomiast nastąpił wzrost, jednak nie był on wystarczający do przekroczenia progu 100 pkt.

W naszym raporcie wiele uwagi poświęciliśmy także różnicom regionalnym – to kolejna zmienna, która pokazuje wewnętrzną dywersyfikację tego (olbrzymiego przecież) sektora gospodarki. I tak na przedzie stawki znalazło się woj. podlaskie, notując najwyższy w całym kraju ogólny wskaźnik koniunktury (95,1 pkt), na jej końcu natomiast – woj. świętokrzyskie (91,0). Cieszy to, że mimo regionalnych fluktuacji różnice między najlepszym a najgorszym wynikiem nie są drastyczne. Wspomniane woj. świętokrzyskie jest jednocześnie jedynym, w którym wynik się pogorszył (choć o zaledwie 0,3 pkt), co z kolei prowadzi do pocieszającego wniosku, że w pozostałych 15 województwach sytuacja się poprawiła.

Prognozy na przyszłość

Czy można zatem mówić o zwinstunach pozytywnej zmiany i promykach nadziei? Wydaje się, że tak. Przede wszystkim dlatego, że pandemia koronawirusa, która stanowiła tak wielkie obciążenie dla gospodarki w pamiętnym roku 2020, nie jest już aż tak odczuwalna ekonomicznie. Prawie 75 proc. badanych firm skorzystało z programów pomocowych

Banku Gospodarstwa Krajowego, Polskiego Funduszu Rozwoju oraz Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. Nasi ankieterzy wyraźnie zaznaczali, że zniesienie restrykcji, spadek liczby zachorowań oraz rosnący poziom wyszczepienia społeczeństwa powinien pozytywnie przełożyć się na ciągłość i zyskowność biznesu. Bardzo optymistycznie wygląda także wskaźnik przyszłych inwestycji – ich dokonanie planuje aż 53 proc. firm.

Spojrzenie na wykres zbiorczy, prezentujący dane z ostatnich kilku lat, wyraźnie wskazuje na to, że mamy do czynienia z odbiciem od dołka. Rozumiemy doskonale, dlaczego on nastąpił, ale jednocześnie cieszymy się z niedawnych wzrostów. Warto również nadmienić, że nasze badanie obejmowało także prognozy na kolejne 12 miesięcy (w tym także takie podzielone na regiony). Zgodnie z naszymi estymacjami ogólnopolski OWK uplasuje się na poziomie 95,7 pkt, natomiast ponownie najlepsze będzie woj. podlaskie (97,1 pkt). Sądząc zatem, że mówienie o „ostrożnym optymizmie” jest tu całkowicie uprawnione – widzimy pewne problemy i ograniczenia, jednak przyjmujemy, że najgorsze prawdopodobnie już za nami.

Warto stale pochylać się nad konkretnymi sektorami biznesu i sprawdzać, jak radzą sobie w obecnych warunkach. Sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw zasługuje w mojej ocenie na szczególną uwagę, ponieważ mocno odzwierciedla sytuację gospodarczą. ©

10 lat
Nie ma przyszłości
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI



Co pokazuje targowe lustro

**Na stoiskach w dzień targowy
słyszą rozmowy o ofertach, produktach
i usługach, small talk. Ale niezależnie
od branży słyszą też rozmowy
o trudnych czasach. O kryzysie,
który w niektórych branżach już jest,
a w innych dopiero nadchodzi**


**TOMASZ
KOBIEŃSKI**

 prezes zarządu Grupy
MTP, prezes rady Polskiej
Izby Przemysłu Targowego

ostatnie trzy lata były trudne dla branży targowej. Z powodu kolejnych lockdownów nie odbyło się wiele imprez, a te, które zostały zorganizowane, były znacznie mniejsze niż w czasach przed pandemią. Wiele firm rezygnowało z udziału w targach, tnąc koszty. Inne z powodów ograniczeń związanych z podróżowaniem nie mogło na wydarzenie wysłać swoich przedstawicieli. Ci, którzy jednak na targi przyjechali – czy to jako wystawcy, czy jako zwiedzający – podkreślali, że było warto, bo targi to zawsze nowe kontakty biznesowe (a przecież pandemia zerwała łańcuchy dostaw), możliwość promocji swojej oferty i firmy czy rozpoznania rynku pod kątem nowości.

Na przykład w Poznaniu udało nam się bez pandemicznej przerwy zorganizować dwie duże i znane imprezy biznesowe – DREMĘ – Międzynarodowe Targi Maszyn, Narzędzi i Komponentów dla Przemysłu Drzewnego i Meblarskiego – i POLAGRĘ, targi branży spożywczej. Mimo iż wydarzenia te w 2020 r. stanowiły niewielką część przedpandemicznych siebie, zostały dobrze ocenione zarówno przez wystawców, jak i zwiedzających. W 2021 r. były już większe, w tym – znowu zanotowały wzrosty. Nasze założenia, że za dwa lata wrócą do swojej świetności sprzed pandemii może boleśnie zweryfikować kryzys. Takie obawy mają też inni organizatorzy targów w Polsce.

Wędka dla firm

Piszę o tych targach nie dlatego, by narzekać na sytuację branży targowej (która notabene była jedną z najbardziej poszkodowanych w pandemii). Piszę dlatego, że targi są zwierciadłem, w którym odbija się stan gospodarki. I o ile rok temu ten obraz nie był

jeszcze taki zły, widać było optymizm i nadzieję, że podniesiemy się z kryzysu, o tyle w tym roku w targowym lustrze odbija się niepokój o przyszłość.

Podczas najnowszej edycji POLAGRY, która miała miejsce w Poznaniu pod koniec września, miałem okazję rozmawiać z wystawcami z szeroko pojętej branży spożywczej i gastronomicznej. Byli pełni obaw o swoje biznesy, zagrożone wysoką inflacją, kryzysem energetycznym i surowcowym. Próbuje ze wszelkich sił utrzymać się na powierzchni, zachować na tym samym poziomie produkcję i zatrudnienie. Potrzebują jednak wsparcia ze strony państwa. Nie mam tu na myśli dotacji czy kolejnych tarcz antykryzysowych. Myślę o wędce, jaką polski rząd powinien dać tym firmom, aby ratować polską gospodarkę.

Promocja silnej gospodarki

Od wielu lat jeżdżę na targi w Polsce i na świecie. Widzę, jak rządy poszczególnych państw promują swoje gospodarki. Nie ukrywamy – duże targi branżowe to nie tylko okazja dla firm, lecz także dla państw, by pokazać swój potencjał. Przed wieloma laty było to bardzo wyraźnie widać np. na Międzynarodowych Targach Poznańskich, gdzie państwa miały swoje pawilony, w których prezentowały się ich firmy. Globalizacja wymusiła zmiany, ale fakt pozostaje niezmienny: warto przy okazji targów promować silną gospodarkę, dane państwo, bo to przynosi korzyść całemu systemowi. Szkoda, że Polska się w ten sposób nie promuje. Nasz rząd poprzez swoje instytucje zaprasza do udziału w zagranicznych imprezach pojedyncze firmy, często małe i średnie. Nie przeczę, że uzyskują one korzyści, uczestnicząc w tych targach, ale jeśli ktoś przez ich pryzmat chciałby wyrobić sobie opinię o polskiej gospodarce, to nie będzie to widok imponujący. Zdecydowanie nie królujemy na tych targach. Brakuje tam dużych przedsiębiorstw, lokomotyw, które są w stanie pociągnąć mniejsze firmy, które uzyskują duże



fot. Arkadiusz Larywaniec/Forum



fot. Jakub Kaczmarski/PAP

REKLAMA


EDF – partner dla Polski

Dostęp dla polskich firm do rynku prac istniejących i budowanych reaktorów jądrowych EDF w Europie i na świecie.



10 lat Nie ma przyszłości BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI



fot. Jakub Kaczmarek/PAP

zamówienia, podpiszą opiewające na wysokie sumy kontrakty.

Utrzymać pociąg w torach

Nie mówię oczywiście, że trzeba się skupić tylko na wsparciu dużych firm. Chcę podkreślić, że wbrew pozorom (duży sam sobie poradzi) jest ono niezbędne, bo za nim automatycznie idzie poprawa sytuacji mniejszych przedsiębiorstw. Aby pociąg zwany branżą jechał i się nie wykołubił, musi być ciągnięty przez kilka mocnych i sprawnych lokomotyw.

Co dla pozostałych wagonów? Duże wydarzenia gospodarcze w Polsce przyciągające przedsiębiorców z zagranicy. Wydarzenia zwłaszcza branżowe, podczas których możemy pokazać swoją siłę i wielkość, są świetną okazją do promocji polskich firm i Polski jako państwa, w którym i z którym warto robić interesy. Takie wydarzenia też potrzebują rządowego wsparcia.

Nie trzeba daleko szukać ani tworzyć od nowa. Mamy w Polsce imprezy, zwłaszcza targi, które są w czołówce branżowych wydarzeń na świecie. To na przykład Międzynarodowy Salon Przemysłu

Obrobnego w Kielcach, który odbywa się już od 30 lat. To trzecia największa impreza zbrojeniowa w Europie. W tym roku, ze względu na wojnę w Ukrainie, rekordowa i przykuwająca szczególną uwagę. Swoje produkty prezentowało tu ponad 600 wystawców z 33 państw, a targi odwiedziło (łącznie z dniem otwartym) ponad 35 tys. osób. Przyjechały delegacje z 39 państw. Specjalnym gościem MSPO była Turcja, która zaprezentowała tu swoją wystawę narodową pokazującą potencjał tureckiego przemysłu zbrojeniowego. Prezentowała m.in. bayraktary, o których głośno się zrobiło przy okazji wojny w Ukrainie i polskiej zbiórki na bezzałogowca. Turcję reprezentowało 27 wystawców. Marzy mi się podobna ekspozycja polskich firm na dużych branżowych targach.

Inny przykład to TRAKO w Gdańsku. To największe w Polsce i drugie w Europie targi kolejowe. Ich ubiegłoroczna edycja przyciągnęła ponad 500 wystawców z całego świata i 23 tys. uczestników z 39 państw. Prawie połowa gości już wcześniej odwiedzała TRAKO, co świadczy o tym, że jest to impreza, która



Fakt pozostaje niezmienny: warto przy okazji targów promować silną gospodarkę, dane państwo, bo to przynosi korzyść całemu systemowi

na stałe wpisała się do kalendarzy wielu osób i firm.

W Poznaniu Grupa MTP organizuje kilka targów biznesowych, które są w światowej czołówce imprez dla swoich branż. Pisałem wcześniej o targach DREMA, wspomnę jeszcze Międzynarodowe Targi Budownictwa i Architektury BUDMA, a zatrzymam się przy targach Meble Polska. To największe kontrakcje meblowe w Europie Środkowo-Wschodniej i jedno z większych na naszym kontynencie. Co roku odwiedzają je tysiące przedstawicieli zagra-

nicznych grup zakupowych i sieci salonów meblowych, by obejrzeć najnowsze kolekcje i zakontraktować towar na kolejny sezon zakupowy. Tegoroczną edycję, która odbyła się w maju, odwiedziło 11,5 tys. osób z 71 państw. Przyjechały one z całej Europy, ale też z ważnych dla polskiego przemysłu meblowego krajów, takich jak, Stany Zjednoczone, Zjednoczone Emiraty Arabskie czy Izrael. 53 proc. kupców na targach Meble Polska pochodziło z zagranicy! To pokazuje, jaki potencjał proeksportowy ma dobrze zorganizowana i znana impreza targowa. Polska jest drugim (po Chinach) największym eksporterem mebli na świecie. Polski przemysł meblarski w minionym roku zanotował rekordową sprzedaż sięgającą niemal 60 mld zł (dane z raportu Polskie Meble Outlook 2022). Spacerując przez pawilony i oglądając ogromną ekspozycję targów Meble Polska, widać siłę tej branży. Wystawiają tu czołowi polscy producenci mebli, choć nie jest to wystawa tylko polska – gościliśmy wystawców z ośmiu innych państw, w tym z Ukrainy. Co roku zapraszamy też dziennikarzy zagranicznych mediów poświęconych meblom,

którzy swoimi relacjami promują polskich producentów i poznańskie targi. Meble Polska to szansa i dla dużych graczy na rynku, i dla mniejszych firm.

Cień kryzysu

W tym roku targi Meble Polska odbywały się, można powiedzieć, jeszcze w przeddzień kryzysu. Jak będzie wyglądała przyszłoroczna edycja – trudno stwierdzić. Wiadomo jednak, że w czasie kryzysu nowe kontakty biznesowe są na wagę złota.

Kryzys już tu jest i zatacza coraz szersze kręgi. Targowe lustro może w kolejnych miesiącach pokazywać coraz bardziej ponury obraz. Polska gospodarka potrzebuje międzynarodowego wsparcia. Potrzebuje zagranicznych partnerów i w ściągnięciu ich powinno pomóc państwo. Myślę, że rząd powinien wytypować kilka branż, które będzie wspierać przez dotacje, nie dusząc przy tym gospodarki. Powinien też wspierać wszystkie narzędzie służące do promowania polskiego biznesu tu, na miejscu, zapraszając do tego zagranicznych inwestorów. Idealem i sprawdzonym narzędziem do tego są targi. ©

Polacy są otwarci na nowe technologie. Wyzwaniem pozostaje łączność

Tomasz Chrósty:

Widzimy wiele działań oszustów, poszukujemy mechanizmów, które ochronią konsumentów. Czy telekomunikacja może zrobić więcej, aby ograniczyć skalę tych nadużyć?

Jean Marc Harion:

Może pan liczyć na nasze wsparcie. Mamy narzędzia sztucznej inteligencji, które mogą pomóc przeciwdziałać temu procederowi

JEAN MARC HARION: Misją UOKiK jest ochrona interesu przedsiębiorców oraz konsumentów. Jaka może być obecnie rola UOKiK w momencie kryzysu energetycznego, kiedy przedsiębiorcy i klienci mierzą się z wysokimi cenami, a firmy boją się o swoją stabilizację?

TOMASZ CHRÓSTNY: Bez wątpliwa sytuacja, z którą mamy do czynienia, jest trudna zarówno dla przedsiębiorców, jak i dla konsumentów. Wszyscy po okresie pandemii liczyliśmy na całkiem inne warunki funkcjonowania w gospodarce. W lutym sytuacja uległa jednak diametralnej zmianie. Mamy świadomość tego, pod jak wielką presją jest cała gospodarka. Rozumiemy perspektywę firm i gospodarstw domowych. Z jednej strony wspieramy realizowanie polityk gospodarczych, w tym na poziomie pomocy publicznej poprzez doradztwo i uczestniczenie w procesach notyfikacji w Komisji Europejskiej. Z drugiej – chcemy jeszcze lepiej i skuteczniej wypełniać nasze obowiązki dotyczące eliminowania nieuczciwych praktyk z rynku. Bez wątpliwa te narzędzia, którymi dysponujemy, nie odpowiadają w pełni dzisiejszym potrzebom i oczekiwaniom rynku, szczególnie jeśli chodzi o kształtowanie cen czy marż. Wiemy jednak, że wspierając realizację polityk gospodarczych, musimy zadbać o uczciwość mechanizmów rynkowych i o to, aby konkurencja wciąż istniała na rynku i przedsiębiorcy mogli działać w tych trudnych warunkach. Jesteśmy bardzo blisko rynku, reagujemy na każdy sygnał, jaki wpływa do urzędu. Podejmujemy wiele działań, aby realizować naszą misję jeszcze lepiej – z korzyścią dla społeczeństwa.

J.M.H.: Czy jest jakiś obszar, poza sektorem energetycznym, który szczególnie zajmuje UOKiK?
T.C.: Skupiamy się na priorytetach konsumentów i firm, dlatego istot-



Jean Marc Harion, prezes Play i UPC, oraz Tomasz Chrósty, prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, 6 października 2022 r.

ne są dla nas m.in. sektor bankowy, telekomunikacji, nowych technologii, usług finansowych, ale także rynek żywnościowy i energetyka. Ten ostatni jest obecnie najmocniej zdestabilizowany ze względu na otoczenie gospodarcze.

J.M.H.: Podczas pandemii ewaluowały potrzeby związane z digitalizacją. Łączność internetowa stała się podstawą życia społecznego, nie tylko w pracy, lecz także do robienia zakupów czy prowadzenia firmy. Jakie według pana są wyzwania, które stoją przed firmami z tego sektora?

T.C.: Bez wątpliwa pandemia przyspieszyła procesy cyfryzacji. Obserwujemy zmianę nawyków konsumenckich. Konsumentci bardziej otworzyli się na usługi oferowane przez przedsiębiorców w internecie. Są to również grupy, które dotychczas w dużej mierze nie korzystały z tego typu usług, np. seniorzy. W efekcie przedsiębiorcy zwiększyli zapotrzebowanie na usługi technologiczne i na usługi łączności. Mamy świadomość, że te procesy będą przebiegały bardzo dynamicznie. Bez wątpliwa jest przestrzeń dla nowych inwestycji i już teraz widzimy, że rozwój internetu światłowodowego i 5G będzie postępować jeszcze szybciej. Dla nas istotne jest to, aby warunki gospodarowania zapewniały transparentność mechanizmów pomiędzy przedsiębiorcami, co wiąże się z uczciwą konkurencją i ze sprawiedliwymi warunkami dla konsumentów. Ponadto zasady finansowania muszą dawać szansę na rozwój wszystkim firmom, nie może dochodzić do dyskryminacji przedsiębiorców w dostępie do pomocy publicznej.

Rynek polski jest ciekawy, jeśli chodzi o rozwój usług cyfrowych i technologicznych. Jeden z ostatnich raportów Fundacji Digital-

Poland i firmy Microsoft dotyczących stanu cyfryzacji wskazuje, że Polska absolutnie nie ma się czego wstydzić na tle Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie rozwoju usług cyfrowych w domenie publicznej. Transformacja cyfrowa jest silnie wspierana dużą wartością Polaków na nowe technologie, wynika także z tego, że rynek jest zdrowy i konkurencyjny.

J.M.H.: Z mojej perspektywy Polacy są rzeczywiście bardziej otwarci na nowe technologie i cyfrowe usługi niż mieszkańcy Europy Zachodniej. Jednak jeśli chodzi o łączność, to wciąż widzimy pewne luki w tym zakresie. Sektor prywatny i publiczny podejmują różne działania, aby zmniejszać tę lukę, ale brakuje im koordynacji i współpracy. Jak UOKiK może wesprzeć inwestycje firm w tym zakresie?

T.C.: Naszą rolą jest eliminowanie nieuczciwych praktyk z rynku. Za realizację polityk gospodarczych odpowiada przede wszystkim minister cyfryzacji i pełni też funkcję koordynującą w tego typu programach. Współpracujemy z prezesem UKE, który również dba o to, żeby ten rynek dynamicznie się rozwijał. Podejmujemy działania wspierające, choćby poprzez mechanizmy monitorowania transparentności i zapewnienie dostępu do infrastruktury dla konsumentów i firm na równych zasadach.

J.M.H.: Jak ocenia pan model, który obowiązuje w niektórych krajach UE opierający się na równym zapewnieniu sieci przez wszystkich operatorów?

T.C.: Procesy współdzielenia infrastruktury występują również w Polsce. One będą postępowały, chociażby ze względu na to, że dochodzi do zjawiska specjalizowania się operatorów w konkretnych obszarach. Widoczne jest rozdzielanie ról między dostawcami infrastruktury

a podmiotami świadczącymi usługi na podstawie tej infrastruktury. Ten model pozwala wielu firmom optymalizować swoje koszty i modele biznesu. Przyglądamy się temu, aby warunki współdzielenia infrastruktury rzeczywiście wspierały dalszy rozwój rynku i świadczenie usług, aby były konkurencyjne.

Dobrym przykładem jest współdzielenie masztów przez firmy telekomunikacyjne. Rozwój sieci 5G i światłowodowego internetu będzie możliwy, jeżeli infrastruktura będzie współdzielona. Trend ten będzie pogłębiany, aby firmy mogły się koncentrować na jakości usług. Jedne skupią się na zapewnieniu lepszej infrastruktury, a inne na świadczeniu usług. Państwo przecież rozwijają się w podobny sposób.

J.M.H.: Rzeczywiście, my jako pierwszy duży operator w Polsce zdecydowaliśmy się nie tylko udostępnić innym operatorom nasze wieże telekomunikacyjne, lecz także infrastrukturę stacjonarną. Podjęliśmy to ryzyko, aby się otworzyć na inne firmy i nie jesteśmy w tym działaniu sami. Jednak, aby mieć pewność, że rynek rozwija się właściwie, wszyscy gracze rynkowi powinni się na to zdecydować i działać na tych samych zasadach.

T.C.: Myślę, że właśnie taki model jest preferowany. Jesteście w dużej mierze pionierami w tym zakresie. Po sprzedaży infrastruktury w 2020 r. zdecydowaliście się na zakup UPC, aby zapewnić klientom szerszą ofertę usług. Jakie dalsze kierunki rozwoju planują Państwo w przyszłości?

J.M.H.: Zamierzamy otworzyć nasze sieci światłowodowe dla innych operatorów, a także szybko je rozbudować. Będzie to wielki przełom, ponieważ od razu w zasięgu naszej otwartej sieci znajdzie się 3,7 mln gospodarstw domowych. Dodatkowo chcemy w szybkim tempie podwoić ten zasięg, co będzie także korzystne dla rynku i klientów. Oczywiście jako operator telekomunikacyjny podejmujemy ryzyko otwarcia naszej infrastruktury dla innych graczy, ale wierzymy w konkurencję i oczekujemy, że pozostali postąpią podobnie i też otworzą swoje sieci na równych warunkach, by wspierać rozwój rynku.
T.C.: Jednak czy dostrzega pan jeszcze jakieś obszary rynku, w które będziecie chcieli inwestować?

J.M.H.: W Play koncentrujemy się na zapewnieniu klientom najlepszej łączności w atrakcyjnej cenie. To nasz priorytet, bo dostęp do usług telekomunikacyjnych, mobilnego i stacjonarnego internetu, jest obecnie dobrem pierwszej potrzeby. Jednak definicja łączności ciągle ewoluje. Dziś skupiamy się na rozwoju sieci, zakładając, że w przyszłości zapotrzebowanie na nasze usługi będzie jeszcze większe, ale nie można zapominać o cyberbezpieczeństwie i bezpieczeństwie łączy.
T.C.: Wspomniał pan o jakości usług. Do UOKiK trafiają sprawy dotyczące klientów firm telekomunikacyjnych, którzy chcieliby korzystać z usług streamingu, ale mają problem z łącznością i jakością tych usług. Czy będziecie wspierać klientów w wywieraniu nacisku na dostawców takich usług?

J.M.H.: Z naszej strony zależy nam na jak najwyższej jakości usług, z których korzystają nasi klienci, w tym usług dostarczanych przez platformy międzynarodowe. Nie ma jednak balansu między odpowiedzialnością a zyskami platform oraz operatorami czy firmami zapewniającymi infrastrukturę. Chodzi także o płacenie podatków czy inwestycje w kraju, gdzie klienci dokonują zakupu takich usług. Tymczasem Play jest drugim największym płatnikiem

podatku w Polsce, a także znaczącym inwestorem w infrastrukturę, która przyczynia się do rozwoju kraju. Wiem, że na poziomie Unii Europejskiej wypracowywane są rozwiązania legislacyjne, aby regulować płacenie podatków przez największych graczy rynku. Co pan sądzi o wdrożeniu takiego rozwiązania w Polsce?

T.C.: Z tego, co pamiętam, to Play jako pierwszy wprowadził Facebook Zero, która umożliwiała korzystanie z Facebooka bez utraty danych z pakietu internetowego. Teraz skupiacie się na dostępności różnych platform. W swojej ofercie umieszczacie również platformy streamingowe, które oferujecie na podobnych zasadach. Myślę, że ten problem nie jest jeszcze na tyle poważny, aby wymagał odpowiedzi regulacyjnej. Jest przestrzeń na regulacje, które przyspieszą inwestycje, ale pozostaje pytanie, jak dotychczas operatorzy radzą sobie z budowaniem relacji z dostawcami innych usług, jak np. platformy streamingowe. Kwestia równomiernego w tym zakresie rozłożenia opodatkowania jest nierozwiązana.

J.M.H.: Jednak dzisiaj usługi wideostreamingu to 60 proc. ruchu internetowego, który co roku zwiększa się o połowę. Budujemy infrastrukturę, aby pomóc platformom w dotarciu do klientów, lecz oni nie partycypują w tych kosztach.

T.C.: To prawda, ale klienci też pokrywają te koszty. Inny, bardzo ważny obecnie obszar to cyberbezpieczeństwo. Widzimy wiele działań oszustów, dlatego poszukujemy mechanizmów, które jeszcze lepiej ochronią konsumentów. Dzisiaj ponoszą oni przerażające straty ze względu na działalność oszustów, np. automaty dzwoniące, phishing czy podszywanie się pod pracownika banku. Czy telekomunikacja może zrobić więcej, aby ograniczyć skalę tych nadużyć?

J.M.H.: Źródła oszustw są poza domeną operatora, ale oczywiście czujemy się w obowiązku chronić klientów przed atakami i jesteśmy otwarci na współpracę z sektorem publicznym i prywatnym, aby zapobiegać takim oszustwom. Kiedy już do niego dojdzie, możemy tylko rekompensować. Lecz ważniejsze jest zapobieganie. Na co dzień widzimy, że takie oszustwa są coraz bardziej pomysłowe. Najważniejsze jest to, żeby operatorzy dzielili się wiedzą na temat zapobiegania im. Nie ma jednego rozwiązania, które zapobiegnie wszystkim nieuczciwym praktykom.

T.C.: Chciałbym zaprosić pana do dyskusji z innymi operatorami o tym, jak zapobiegać oszustwom, aby chronić konsumentów. Wspólnie możemy zastanowić się, jak wyeliminować przestrzeń, która pozwala na oszukiwanie klientów.

J.M.H.: Może pan liczyć na nasze wsparcie i udział w takim dialogu. Mamy narzędzia sztucznej inteligencji, które mogą pomóc przeciwdziałać temu procederowi. Zarówno Play, jak i UOKiK wspierają konkurencję i przedsiębiorczość. Jakie są priorytety dla UOKiK w najbliższym czasie w kontekście usług cyfrowych?

T.C.: Jeśli chodzi o ochronę konkurencji, to mamy wiele do zrobienia w kwestii rozwinięcia nowych narzędzi działania i usprawnienia istniejących mechanizmów. Jesteśmy włączeni w dyskusję o rynkach cyfrowych, zarówno na poziomie Polski, jak i Unii Europejskiej. Rozwiązania takie jak akt o rynkach cyfrowych (DMA), akt o usługach cyfrowych (DSA), rozporządzenie CPC i dyrektywa Omnibus oraz nowe obszary regulacji, o których rozmawiamy już teraz z naszymi odpowiednikami europejskimi, mają zapewnić rozwój rynków cyfrowych i szybkie procesy digitalizacji z pozostawianiem konkurencji i ochrony konsumentów.

10 lat Nie ma przyszłości BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Do rynkowych trudności spowodowanych rosnącymi cenami energii i surowców wkrótce mogą dołączyć kolejne, związane z **dostępem do podstawowych substancji i półproduktów**. Wszystko za sprawą rozpatrywanych na forum UE zmian regulacyjnych

CSS

czyli chemiczny efekt domina dla całej gospodarki



Według danych za 2020 r. polska chemia to trzeci największy pracodawca przemysłowy w kraju



KATARZYNA BYCZKOWSKA
dyrektorka zarządzająca
BASF Polska

Niewielu zdaje sobie w Polsce sprawę, że przed całym przemysłem stoi gigantyczne wyzwanie, jakim będzie realizacja unijnej Strategii w zakresie chemikaliów na rzecz zrównowagi (dalej CSS). To wzbudza emocje w całej Europie zestaw propozycji zmian unijnych rozporządzeń, m.in. REACH i CLP. Ostateczny kształt regulacji nie został jeszcze przesądzony, a negocjacje pomiędzy państwami członkowskimi właśnie wkraczają w decydującą fazę. W Polsce to temat jeszcze niedoceniany, ponieważ myśląc o Zielonym Ładzie, skupiamy się głównie na reformie systemu uprawnień do emisji CO₂ (EU ETS) albo tzw. podatku granicznym (CBAM). Tymczasem zmiany na rynku chemikaliów to nie tylko sprawa branży chemicznej, ale wszystkich naszych partnerów biznesowych i klientów. Bez przewidywalnego harmonogramu zmian i refleksji nad wpływem tych zmian na krajową gospodarkę możemy utracić dostęp do ponad 12 tys. ważnych substancji chemicznych.

Koniec chemii, jaką znamy

Tylko dawka sprawia, że dana substancja jest trucizną – to znana już

od XV w. i akceptowana przez toksykologów na całym świecie zasada, która już wkrótce może przestać obowiązywać w Europie. To konsekwencja planowanego przez Brukselę znacznego rozszerzenia w rozporządzeniu REACH ogólnego podejścia do zarządzania ryzykiem (ang. generic risk approach – GRA), czyli de facto wycofania z rynku substancji na podstawie ich właściwości swoistych (bez analizy stwarzanego przez nie w konkretnych okolicznościach i dawce ryzyka). To wyjątkowe podejście obowiązuje już w prawie chemicznym, ale wyłącznie w odniesieniu do wąskiej grupy substancji (np. rakotwórczych) i adresowane jest tylko do najbardziej wrażliwej grupy odbiorców, czyli niedoświadczonych w obchodzeniu się z chemikaliami konsumentów. Rozszerzenie podejścia na nowe klasy substancji oraz produkty wykorzystywane przez profesjonalistów (tj. osoby na co dzień pracujące z chemikaliami i odpowiednio przed nimi chronione) to prawdziwa rewolucja. Dla większości substancji udało się bowiem w toku badań wskazać bezpieczne progi ich stosowania. Właśnie wiedza i kontrola ryzyka pozwalały nam do tej pory korzystać z dobrodziejstw ważnych np. dla budownictwa albo motoryzacji produktów chemicznych bez negatywnych konsekwencji ich stosowania dla zdrowia człowieka. Dopuszczenie do obrotu substancji potencjalnie niebezpiecznych ma być według założeń Komisji Europejskiej możliwe tylko na zasadzie wąskich wyjątków tam, gdzie okaże

się to „niezbędne”. Nie jest jednak jeszcze jasne, kto i w jakich okolicznościach będzie ową niezbędność stwierdzał. Tymczasem dla wielu profesjonalistów korzystających z chemii ograniczenie dostępu do substancji oznacza odebranie im narzędzi pracy. Z opublikowanego przez Europejską Radę Przemysłu Chemicznego (Cefic) w grudniu 2021 r. raportu wynika, że tylko wprowadzenie nowych klas zagrożeń i rozszerzenie ogólnego podejścia do zarządzania ryzykiem może objąć swoim zasięgiem ok. 12 tys. substancji chemicznych. Nawet jeśli weźmiemy poprawkę na niepewności związane z przyszłym wynikiem szczegółowych negocjacji, dotkną one około jedną trzecią portfolio europejskiej chemii. Odejmując od równania możliwość skorzystania z derogacji i wykorzystanie znanych (choć zazwyczaj droższych) alternatyw, okazuje się, że europejski przemysł chemiczny może stracić nawet 12 proc. swojej dzisiejszej sprzedaży. Przedsiębiorcy proponują, aby zamiast usuwania z rynku całych kategorii substancji skupić się np. na ustanowieniu obowiązujących w całej UE jednolitych limitów dopuszczalnych wartości narażenia dla poszczególnych zawodów. Dziś poziomy te, bez żadnego uzasadnienia, są często różne w poszczególnych państwach członkowskich. Innym rozwiązaniem mogłoby być objęcie unijnymi przepisami bhp także osób samozatrudnionych, które dzisiaj nie są zobligowane do ich przestrzegania. Trudność w zastępowaniu z łatwością wyco-

fywanych regulacyjnie substancji nie polega „tylko” na ich koszcie. Zamieniając choćby kilka elementów składu, otrzymujemy zupełnie nowy produkt, nie zawsze spełniający swoją funkcję. Wreszcie bardzo często, według aktualnego stanu wiedzy, nie znamy innych sposobów produkcji niektórych materiałów lub wyrobów.

Lepsze wrogiem dobrego

Komisja Europejska zapowiedziała w CSS również wprowadzenie do rozporządzenia CLP nowych klas zagrożeń, m.in. dla substancji zaburzających funkcjonowanie układu hormonalnego (ED), substancji trwałych, wykazujących zdolność do bioakumulacji i toksycznych (PBT/vPvB) oraz substancji trwałych w środowisku, mobilnych w środowisku wodnym i toksycznych (PMT/vPvM). Tymczasem dla wysoce ujednoliconego na całym świecie języka oceny bezpieczeństwa chemicznego i znanych nam z opakowań etykiet informacyjnych oznaczałoby to spore trudności w porozumiewaniu się pomiędzy partnerami biznesowymi, dodatkowe koszty i obowiązki. Polscy przedsiębiorcy handlujący z dostawcami lub klientami np. w Azji lub obu Amerykach zostaliby w ten sposób zmuszeni do funkcjonowania w dwóch równoległych rzeczywistościach. To z kolei może zniechęcić ich partnerów i skierować uwagę na dostawców spoza Europy. Dlatego część państw członkowskich uważa, że nowe klasy zagrożeń powinny zostać przyjęte, ale najpierw



Tylko dawka sprawia, że dana substancja jest trucizną. Ta znana już od XV w. i akceptowana przez toksykologów na całym świecie zasada już wkrótce może przestać obowiązywać w Europie



Jak skonstruować podatek od nadzwyczajnych zysków, aby nie zaszkodził gospodarce?

Obserwując obecną sytuację rynkową, można zauważyć prawidłowość: w branżach, w których **w globalnej konkurencji skutecznie uczestniczą polskie firmy**, wzrost cen jest umiarkowany



RYSZARD FLOREK
prezes zarządu Fakro

W sprawnie funkcjonującej gospodarce, gdzie na rynku działa wiele równych sobie podmiotów, może zdarzyć się sytuacja, w której zapotrzebowanie (popyt) na dany produkt przewyższa możliwości jego dostarczenia (podaż) – np. o 10 proc. Jeżeli tej podaży nie można w krótkim czasie uzupełnić, pojawia się sytuacja niedoboru produktu. Wówczas ceny mogą wzrosnąć nie o 10 proc., lecz nawet o 100 proc. lub więcej. Rynek powoduje, że deficytowy towar jest nadal dostępny, lecz oczywiście po wyższych cenach. To zmusza konsumentów do racjonalnego używania tego produktu, a to oznacza, że trafia on tam, gdzie jest niezbędny i we właściwej ilości. To z kolei zmniejsza zapotrzebowanie na ten produkt i powoduje, że wzrost cen może się – dzięki mechanizmom rynku – szybko ustabilizować. Firma, która dostarcza deficytowy towar, zarabia chwilowo nieproporcjonalnie więcej i ma środki na zainwestowanie w dostarczenie większej ilości tego produktu, dzięki czemu w krótkim okresie może osiągnąć nadzwyczajne zyski.

Nadzwyczajne zyski na zdominowanych rynkach

Inaczej jest w przypadku branż i rynków, gdzie występuje monopol lub oligopol. Firmy pozostające w elitarnym kręgu dostawców deficytowego produktu mogą nawet w dłuższym okresie bardzo dużo zarobić z tego tytułu. Co więcej, w takich branżach, gdzie istnieją monopole albo oligopole, a cenę produktu klientom narzuca dominujący gracz rynkowy, firmy często sztucznie tworzą deficyt produktów, np. poprzez ograniczenie produkcji, magazynowanie produktu, tworzenie paniki rynkowej. Wszystko po to, aby sztucznie nakręcić wysokie ceny, gdyż ten nadzwyczajny zysk zostanie tylko u nich.

Oczywiście na takie zachowania rynkowe mogą pozwolić sobie tylko globalni gracze, mający silną pozycję rynkową. Ponieważ Polska ma znikomą liczbę własnych firm globalnych, które kształtują ceny w ujęciu światowym, my, Polacy, należymy do grona krajów, które najczęściej tracą przy zawirowaniach cen na rynku, co objawia się wysoką inflacją. Na wykresie obok pokazujemy relację pomiędzy trzema wielkościami, tj. inflacją, średnim wynagrodzeniem w danym kraju oraz liczbą rodzimych firm globalnych w danym kraju w przeliczeniu na 5 mln mieszkańców.

Analizując obecną sytuację rynkową i branże, w których występują zyski nadzwyczajne, możemy zauważyć inną prawidłowość. W branżach, w których w globalnej konkurencji skutecznie uczestniczą polskie firmy, wzrost cen jest umiarkowany. Mniej wię-

cej odzwierciedla on wzrost kosztów działalności, np. w transporcie lądowym ceny zwiększyły się o ok. 40 proc., a w stolarce budowlanej o ok. 30 proc.

W branżach, w których nie ma polskich konkurentów (dostawców) i funkcjonują globalne monopole/oligopole, ceny wzrosły kilkukrotnie, np. w transporcie morskim o 400 proc., cena stali o 250 proc., cena szkła płaskiego o 300 proc., a komponenty elektroniczne aż o 600 proc. Firmy w tych branżach osiągają nadzwyczajne zyski i to w dłuższym okresie. Przykładowo duński Maersk (transport morski) osiągnął w 2021 r. nadzwyczajny zysk 16 mld euro, a holenderski Shell w wysokości 24 mld euro. Dla porównania pomoc dla Polski z Unii Europejskiej (KPO) ma wynieść ok. 23,9 mld euro.

Nadzwyczajne zyski a prawo

Mechanizm podatkowy jest jedną z niewielu możliwości ograniczenia dominującej czy uprzywilejowanej pozycji rynkowych gigantów. W przypadku monopoli/oligopoli funkcjonują bardzo wysokie bariery wejścia, które uniemożliwiają pojawienie się w danej branży czy szerzej rynku większej liczby podmiotów oraz funkcjonowanie normalnej, uczciwej konkurencji, która w sposób naturalny hamowałaby manipulację cenami i powstawanie zysków nadzwyczajnych.

Obecne mechanizmy prawne w Unii Europejskiej nie regulują kwestii nadzwyczajnych zysków spowodowanych sytuacjami wyjątkowymi. Efekt jest taki, że biedniejsze kraje zadłużają się, aby utrzymać płynność gospodarstw domowych oraz swoich małych firm, a te pieniądze w formie renty monopolistycznej trafiają do nielicznych globalnych graczy i państw, w których ci gracze mają główną siedzibę.

Najlepszym rozwiązaniem byłoby, aby podatek od zysków nadzwyczajnych został wprowadzony na poziomie Unii Europejskiej. Wówczas pobrane w formie tego podatku środki mogłyby wrócić do

krajów mniej zamożnych, skąd de facto pochodzą. Czy to jednak możliwe? Raczej nie, skoro wszystkie liczące się stanowiska unijne obsadzone są politykami pochodzącymi z krajów, które odnoszą najwyższe korzyści z dominacji na rynku Unii Europejskiej. Na przykład szefową Komisji ds. Konkurencji jest Dunka, Margrethe Vestager, była minister gospodarki Danii.

Dziś polskie firmy eksportujące np. do Stanów Zjednoczonych muszą „dołożyć się” do nadzwyczajnych zysków zagranicznych koncernów, kupując od nich surowce (szkło), energię lub korzystając z transportu morskiego po zawyżonych cenach. Łączna wartość tego „haraczu” w cenie jednostkowej polskiego produktu może być dwa razy większa niż koszty pracy pracowników, którzy produkt ten wykonali w Polsce. W uproszczeniu można powiedzieć, że polski pracownik trzy godziny dziennie pracuje dla siebie i Polski, a pięć godzin pracuje dla takich państw jak Niemcy czy Dania, z których pochodzą globalni gracze. Pod warunkiem że produkt obciążony dodatkowym haraczem będzie jeszcze konkurencyjny na amerykańskim rynku i znajdą się klienci, którzy kupią ten produkt po wyższej cenie.

Dlatego wydaje się, że należy szukać możliwości wprowadzenia podatków od nadmiernych zysków lub innych rozwiązań i wprowadzić je przynajmniej w Polsce. Ważne jest, aby taki podatek był dobrze zaadresowany, tj. dotyczył sektorów gospodarki, w których występują monopole i oligopole. Tylko w ten sposób podatek od zysków nadzwyczajnych poprawi konkurencyjność rodzimej gospodarki.

Co zrobić, aby Polska mogła w większym stopniu korzystać z globalnego rynku oraz czerpać zyski z anomalii rynkowych? Potrzebujemy więcej polskich rodzimych firm globalnych. W tym celu niezbędne jest stworzenie w Polsce sprawnego systemu ochrony konkurencji chociażby wzorem Austrii. W wyniku braku systemu ochrony konkurencji Polska traci tylko w branży okien dachowych 1 mld zł rocznie.

Na wcześniej wspomnianym wykresie możemy łatwo zauważyć, że w tych krajach, gdzie jest dużo globalnych firm, mamy wysoką średnią wynagrodzeń oraz najmniejszą inflację. I to jest cel, do którego powinniśmy dążyć. ©

na poziomie globalnym. Dopiero po wprowadzeniu zmian w Globalnie zharmonizowanym systemie (GHS ONZ) mogłyby zostać z powodzeniem ujęte w rozporządzeniu CLP (ale nie odwrotnie).

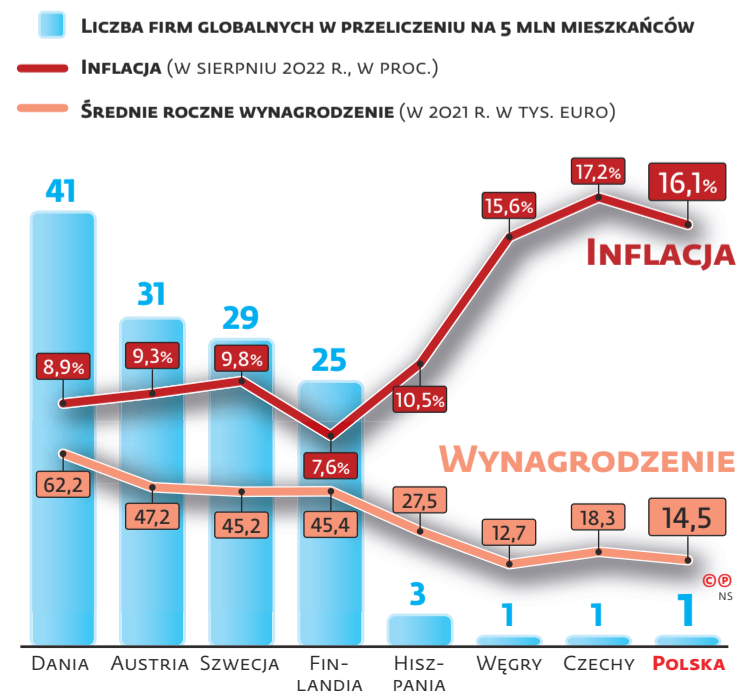
Część propozycji zmierza w dobrym kierunku

Trzeba przyznać, że obowiązujące od kilkunastu lat przepisy w zakresie zarządzania chemikaliami nie były poddawane do tej pory większym zmianom i część z nich wymaga rewizji. Z pewnością dotyczy to m.in. kontroli substancji importowanych z państw trzecich. Analizy Europejskiej Agencji Chemikaliów wykazują bowiem, że aż 90 proc. przypadków niedostosowania do obowiązujących w Europie przepisów dotyczy substancji sprowadzonych na nasz rynek spoza UE i kupowanych np. za pośrednictwem platform internetowych. Pozytywnie należy ocenić też propozycję wzmocnienia współpracy pomiędzy unijnymi agencjami ECHA, EFSA i EMA w zakresie procedur oceny substancji w myśl zasady „jedna substancja, jedna ocena”. Płynny przepływ informacji i niepowielanie wykonanej wcześniej przez inny urząd pracy może znacząco ułatwić wprowadzanie na rynek coraz bardziej zrównoważonych i innowacyjnych produktów.

Polska chemia to fundament całej gospodarki

W 2021 r. polski przemysł chemiczny został oficjalnie uznany

za fundamentalną dla rozwoju krajowej gospodarki branżę w przyjętym przez ówczesne Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii dokumencie Polityka przemysłowa Polski. W samym centrum pandemicznego kryzysu, według danych za 2020 r., wartość produkcji sprzedanej polskiej chemii wynosiła 253,8 mld zł. To według tych samych danych trzeci największy pracodawca przemysłowy w kraju. Utrzymując aż 323 tys. miejsc pracy, wyprzedzamy pod tym względem lecz także górnictwo, ale również branże meblarską i motoryzacyjną. Chemia w Polsce to bowiem nie tylko przychodząca większości na myśl chemia masowa (tworzywa sztuczne, nawozy i gazy techniczne), ale też silne w naszym kraju przetwórstwo (np. produkcja farb, lakierów czy klejów) i będąca naszą domową codziennością chemia niskotonazowa (np. farmaceutyki, kosmetyki albo detergenty). Chemia to doskonały przykład wkładu naszych przedsiębiorstw w budowanie nowoczesnej gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach. Duża część surowców i półproduktów jest bowiem do nas sprowadzana w celu dalszego przetworzenia lub eksportu bardziej zaawansowanych produktów za granicę. Korzystne saldo handlowe z zagranicą to tylko kolejny z wielu dowodów na to, że polski przemysł chemiczny powinien zostać wysłuchany, gdy jego konkurencyjność może być zagrożona. ©



10 lat
Nie ma przyszłości
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Jak sfinalizować

Odpowiedź na postawione w tytule pytanie wydaje się prosta. Pasażerski transport kolejowy jest usługą publiczną, której dwa filary finansowania to **przychody ze sprzedaży biletów oraz dotacje**, przekazywane przez samorządy wojewódzkie



fot. fuyun liu/Shutterstock

Czy miasta są gotowe na transportową rewolucję?

Możemy śmiało powiedzieć, że **samochód prywatny to prawdopodobnie najbardziej udany produkt konsumpcyjny w historii**, który szybko stał się również symbolem statusu społecznego. Nie dziwi więc to, że jego sprzedaż wzrastała co dekadę przez ostatnie ponad 100 lat. BloombergNEF szacuje, że trend ten osiągnie szczyt w 2036 r., kiedy to na świecie będzie nieco ponad 1,5 mld samochodów, w tym ponad 250 mln w samej Unii Europejskiej



PAWEŁ KUNCICKI
Country Manager Bolt w Polsce

Odkąd pierwszy samochód wyjechał na ulice, przez kolejne ponad 100 lat miasta przekształcały się, rozwijając infrastrukturę niezbędną dla rosnącej liczby tych pojazdów. Stąd duże odległości, rozległe parkingi i setki metrów kwadratowych betonu. W niektórych częściach świata na jeden samochód przypada aż osiem miejsc parkingowych. Tak – uzależnienie od samochodu jest dzisiaj jednym z największych problemów, z jakimi borykają się obszary miejskie na całym świecie.

W poszukiwaniu alternatyw

Powagę problemu widać w największych miastach Europy czy Afryki. Paryż to doskonały przykład tego, jak samochody pochłaniają przestrzeń. W tym mieście, gdzie tylko ułamek mieszkańców korzysta z samochodów, na każdy pojazd przypada ponad 100 mkw. przestrzeni, co równa się nawet 80 proc. powierzchni miejskiej.

Według najnowszego badania Statista Global Consumer Survey nadal dobrze ponad 50 proc. badanych na całym świecie na podróż do pracy wybiera prywatny samochód. A już teraz mieszkańcy Lagos tracą ponad sześć godzin dziennie na dojazdy do i z pracy. Także rozwój i utrzymanie infrastruktury stanowi wyzwanie: w Berlinie każdego roku jest wydawane 4,2 mld euro na infrastrukturę dla samochodów. Oznacza to 270 euro miesięcznie na jeden samochód i właśnie o tyle mniej pieniędzy w kieszeniach berlińczyków. Czy istnieje zatem jakaś alternatywa?

Rozglądając się po Europie, widzimy, że tak. Amsterdam i Kopenhaga od lat są liderami w dziedzinie zrównoważonego transportu i obecnie rowery stanowią tam ponad 50 proc. wszystkich podróży w centrum każdego z tych miast. W całej Holandii ponad 2 mln ludzi mieszka w „woonerfach”, czyli przy ulicach, na których panuje harmonia i równowaga między potrzebami mieszkańców a kierowcami pojazdów.

Idea odchodzenia od samochodów zaczyna przenikać również do innych największych miast Europy. Paryż ma plan 15-minutowego miasta, czyli samowystarczalnych społeczności, w ramach których wszystko, czego potrzebują mieszkańcy, znajduje się w zasięgu 15-minutowego spaceru lub jazdy rowerem. Z kolei burmistrz Londynu Sadiq Khan postanowił rozszerzyć strefę ULEZ (Ultra Low Emission Zone) na całe miasto.

Kluczowa infrastruktura

W większości miast prawie połowa podróży nadal odbywa się z wykorzystaniem prywatnych samochodów. Przewiduje się, że w ciągu najbliższych pięciu lat liczba ta spadnie o około jedną czwartą. Alternatywą są pojazdy



W Berlinie co roku jest wydawane 4,2 mld euro na infrastrukturę dla samochodów. Oznacza to 270 euro miesięcznie na jeden samochód. I o tyle mniej w kieszeniach berlińczyków

lekkie, jak rowery czy hulajnogi elektryczne, oraz opcje mobilności współdzielonej, jak chociażby przejazd taksówkami lub car-sharing. Jednak, aby inne środki transportu mogły przejąć część podróży samochodem, miasta muszą zapewnić odpowiednią infrastrukturę.

Pojazdy lekkie wymagają ścieżek rowerowych i zorganizowanego parkowania, natomiast ride-hailing i carsharing muszą mieć dostęp do bezpłatnych parkingów. Miasta mogłyby wspierać przekształcanie obecnych miejsc postojowych w parkingi dla pojazdów lekkich i współdzielonych, zachęcając tym ludzi do korzystania z alternatywnych środków transportu.

Budowanie miast dla ludzi, nie dla samochodów

Wszystko wskazuje na to, że mieszkańcy największych miast Europy są gotowi na przynajmniej częściowe zrezygnowanie z prywatnych samochodów. W badaniach przeprowadzonych w 10 europejskich miastach przez norweski Instytut Ekonomiki Transportu (Transportøkonomisk institutt, TØI) zachęcaliśmy klientów Bolta, zamawiających krótki (do 3 km) przejazd taksówką, do skorzystania z hulajnogi. Badanie wykazało, że zachęty w aplikacji skłoniły nawet 60 proc. użytkowników do zmiany!

Miasta na całym świecie od dziesięcioleci są budowane dla samochodów, a nie dla ludzi w nich mieszkających. Gdyby z obszarów miejskich zniknęło nawet 25 proc. samochodów, to byłyby one bardziej przyjazne dla środowiska i ich mieszkańców. Oczekiwany rezultat? Mniej wypadków, mniej czasu spędzonego w korkach, mniej zanieczyszczeń i czystsze powietrze. Ludzie w miastach są gotowi – teraz nadszedł czas, aby władze miast zweryfikowały swoje priorytety. ©

W perspektywie lat 2014–2020 zmodernizowano w Polsce 9 tys. km linii kolejowych



fot. Bartek Banaszak/materiały prasowe

Finansować kolej regionalną w Polsce



ARTUR
MARTYNIUK

prezes zarządu,
POLREGIO S.A.

Pojawia się jednak drugie pytanie – dlaczego dodatkowo finansować kolej regionalną, skoro przewoźnik sprzedaje bilety, a więc prowadzi de facto działalność komercyjną? Otóż z definicji kolej regionalna to działalność nierentowna i – aby mogła funkcjonować wszędzie tam, gdzie transport kolejowy jest potrzebny – wymaga dotowania. Tak jest nie tylko w Polsce, lecz także w innych krajach Europy, chociażby w Niemczech, we Francji czy w Wielkiej Brytanii. Połączenia dochodowe, czyli szczególnie te w obrębie aglomeracji, nie są bowiem w stanie pokryć całości kosztów przewoźnika.

Ponadto przewoźnicy regionalni, realizując usługę publiczną, muszą zapewnić ciągłość pracy przewozowej również w sytuacjach nadzwyczajnych, jak chociażby w okresach lockdownów związanych z pandemią, podczas transportu uchodźców z Ukrainy (od końca lutego br. granicę Polski przekroczyło już ponad 6,4 mln osób) czy też znaczących wydarzeń sportowych i kulturalnych.

Trzy filary solidarności społecznej

Dostępny cenowo transport publiczny to jeden z trzech filarów solidarności społecznej, obok publicznej służby zdrowia i powszechnej edukacji. Finansowanie kolei regionalnej w modelu opartym jedynie na dwóch wspo-

mnianych filarach, tj. sprzedaży biletów i dotacjach samorządowych, nie zapewnia przewoźnikom wystarczających środków na wymagane inwestycje, poszerzenie oferty przewozowej i tym samym na podnoszenie jakości usług dla pasażerów.

Dodatkowym warunkiem efektywnego systemu finansowania jest oparcie go na wieloletnich umowach pomiędzy organizatorem transportu, czyli urzędem marszałkowskim, a operatorem, czyli przewoźnikiem kolejowym. Jako przykład realizowanej w tym kierunku strategii podam, że POLREGIO po raz pierwszy w swojej historii zawarło umowy wieloletnie niemal ze wszystkimi marszałkami województw w Polsce. W aż ośmiu przypadkach są to kontrakty obowiązujące do 2030 r.

Problemem jest jednak to, że bieżąca perspektywa budżetowa samorządów jest krótsza. Wieloletnie plany finansowe urzędów marszałkowskich wymagają corocznych aktualizacji, a środki na kolej konkurują z innymi, równie ważnymi wydatkami. W efekcie w obecnym systemie finansowania kolej regionalna musi co roku rywalizować, np. z wydatkami na edukację, służbę zdrowia czy kulturę. Środki na te cele przeznaczane są z tej samej puli pieniędzy, co na dofinansowanie przewozów pasażerskich.

A co z wpływami z biletów? W obszarach metropolitalnych kolejowy transport publiczny może być rentowny, zwłaszcza tam, gdzie jest duża gęstość zaludnienia, a odległość między przystankami krótka. Gwarantuje to napływ pasażerów przy odpowiedniej liczbie par pociągów. Ta sama usługa transportu w mniejszych miejscowościach nie będzie już

opłacalna ze względu na zupełnie inne parametry, tj. większe odległości między przystankami i mniejszą liczbę pasażerów.

To dlatego potrzebny jest trzeci filar finansowania kolei regionalnej, który będzie niezależny od zmienności wpływów ze sprzedaży biletów oraz możliwości finansowych urzędów marszałkowskich.

Trzeci filar, czyli jak robią to w innych krajach

W krajach Europy Zachodniej już wiele lat temu zauważono, że wpływy z biletów i rekompensaty to za mało, aby efektywnie finansować rozwój kolei regionalnej i szeroko pojęty transport publiczny.

W poszczególnych państwach członkowskich Unii Europejskiej finansowanie kolejowych przewozów regionalnych rozwiązano w różny sposób. Łączy je jednak jedno – są to pieniądze specjalnie przeznaczone tylko na ten cel, które można wydać wyłącznie na funkcjonowanie oraz rozwój zbiorowego transportu.

Dla przykładu we Francji funkcjonuje specjalny podatek, który płać pracodawcy zatrudniający więcej niż 10 pracowników. Wynosi on od 0,55 proc. do 1,75 proc. kosztów wynagrodzeń, a w obszarach metropolitalnych stawka ta wynosi 1 proc. Dzięki temu sam tylko Paryż ma do dyspozycji rocznie kilka miliardów euro na działanie sprawnego transportu publicznego.

Z kolei w Sztokholmie oraz Londynie finansowaniu transportu publicznego służy część opłat za wjazd samochodów osobowych do centrum miasta. Jest to logiczne, gdyż negatywny wpływ samochodów, taki jak hałas, wypadki, spaliny czy korki, może zostać zneutralizowany właśnie przez szeroką

i dostępną ofertę transportu zbiorowego. Obowiązuje tutaj zasada proporcjonalności – im więcej kierowcy jeżdżą po centrum, w tym większym stopniu finansują rozwój oferty zbiorowej komunikacji.

W Niemczech natomiast kraje związkowe co roku dostają część wpływów z federalnych podatków na benzynę i olej napędowy, które są przeznaczane na funkcjonowanie regionalnych połączeń kolejowych. Ponadto rząd federalny finansuje inwestycje w sieć kolejową i jest ustawowo zobowiązany, aby część tych środków była przeznaczona na regionalne trasy kolejowe. W efekcie kolej regionalna u naszego sąsiada jest mocno rozbudowana, a korzystanie z niej jest niezwykle popularne. Wystarczy nadmienić, że przeciętny Polak jeździ koleją cztery razy rzadziej niż Niemiec.

Siła finansowania

Przykłady z innych krajów powinny być kierunkiem, ale rozwiązanie należy dostosować do naszych realiów. Wymienione wcześniej spo-



Dostępny cenowo transport publiczny to jeden z trzech filarów solidarności społecznej, oprócz publicznej służby zdrowia i powszechnej edukacji

soeby finansowania kolei regionalnej to bardzo różnorodny wachlarz narzędzi, z których można czerpać wzorce.

Ten rodzaj transportu publicznego, podobnie jak powszechna edukacja i ochrona zdrowia, wymaga odpowiedniego i stabilnego finansowania – zarówno działalności bieżącej, jak i nakładów na dalszy rozwój tego środka transportu. Inwestycje w kolej regionalną powinny też nadszyc za zmianami w infrastrukturze – m.in. modernizacją i budową nowych linii kolejowych, przystanków i dworców.

W ostatnich latach w polskiej kolei obserwuje się prawdziwy boom inwestycyjny. O ile w latach 2011–2014 zmodernizowano nieco ponad 2,5 tys. km linii, o tyle już w perspektywie na lata 2014–2020 wydano na ten cel aż 10 mld euro, co pozwoliło na modernizację kolejnych 9 tys. km linii kolejowych. Część rozpoczętych w ostatnich latach inwestycji zakończy się w 2023 r., a niektóre, jak chociażby krajowy „Program uzupełnienia lokalnej i regionalnej infrastruktury kolejowej: Kolej+”, będą trwały do 2028 r.

W związku z tym konieczne są pieniądze na nowy tabor, nowe połączenia i stałe podnoszenie jakości usług przewoźników. Chodzi o to, aby na wyremontowany dworzec po zmodernizowanych torach wjechał na stację nowy pociąg. To ogromna szansa na dalszy rozwój kolei regionalnej, której potrzeby są ogromne.

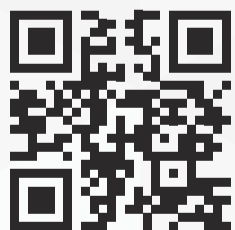
Wprowadzenie nowego źródła finansowania oprócz wpływów z biletów i pieniędzy przeznaczanych przez samorządy wojewódzkie pozwoliłoby wjechać kolei regionalnej na zupełnie nowe tory działalności – z korzyścią dla pasażerów i gospodarki. ©



Największa baza certyfikowanych wideoszkoleń

3 miesiące za 249 zł

**OFERTA
SPECJALNA**




Sprawdź na stronie
inforakademia.pl



Firma zrzeszona w



Biuro Obsługi Klienta:  22 761 30 99

 bok@infor.pl

Magdalena Sobkowiak: Najbardziej zagrożone spadkiem pewności siebie są kobiety wracające do pracy po urlopie macierzyńskim. One wymagają zdecydowanie większej troski ze strony pracodawcy. Zawalczyc o nie naprawdę warto, bo często te kobiety są dużo bardziej produktywne niż przed urodzeniem dziecka

Siostrzeństwo zamieńmy na solidarność

kobiet i mężczyzn na kluczowych stanowiskach. Czy powinniśmy najpierw skupić się na jednym z nich? A może to dwie strony tego samego medalu i powinniśmy równocześnie pracować nad większą równowagą w obu tych aspektach?

Luka płacowa jest dla mnie czymś absolutnie skandalicznym, pokazującym jak w soczewce skalę nierówności. Przypomnijmy, że dotyczy ona różnicy w wynagrodzeniach za wykonanie tej samej pracy, w tym samym zakresie. Ergo kobiety zarabiają mniej, bo są kobietami. Efekty widzimy w większym uzależnieniu finansowym kobiet od mężczyzn czy wyraźnie niższych emeryturach. Według światowego raportu o luce płacowej, jeśli będziemy ją niwelować w takim tempie jak obecnie, to potrzebujemy ponad 130 lat do osiągnięcia całkowitej równości. Mam nadzieję, że dużym wsparciem tej zmiany będzie unijna dyrektywa nakazująca ujawnianie obecności i skali luki płacowej w danej organizacji i większą transparentność w sprawie wynagrodzeń. Dziś jedną z przyczyn luki płacowej jest to, że kobiety w inny sposób rozmawiają o wynagrodzeniu podczas rozmowy o pracę. Dla wielu z nich jest to temat, o którym nie wypada rozmawiać, albo siebie nie doceniają. W efekcie czego otrzymują niższe wynagrodzenie.

Jak wiele mogłoby się zmienić, gdyby w ogłoszeniu o pracę pojawiały się widełki wynagrodzenia?

W stowarzyszeniu Kobiety w Centrum, które założyłam, działamy właśnie po to, by wzmocnić kobiety w rozmowie o wynagrodzeniu, by dodać wiary w siebie, ale też wyposażać w wiedzę, jak taką rozmowę prowadzić. Wypożyczyć w takie narzędzia, które pozwolą dojść do miejsca, w które same sobie założyłyśmy, unikając pułapki, w której musimy z czegoś zrezygnować, ograniczać tylko dlatego, że jesteśmy kobietami. Dysproporcje na kluczowych stanowiskach to w moim odczuciu pewien proces. Wyobraźmy sobie, że taką rozmowę prowadzimy w latach 90. Wtedy to oczekiwanie uznano by za science fiction. Jest jeszcze

jedna ciekawa dana – w Polsce to kobiety są lepiej wykształcone. Wśród absolwentów uczelni wyższych dominują właśnie absolwentki. Dziś klucz leży w dobrym zdiagnozowaniu przyczyn braku awansu, niewykorzystania w pełni potencjału kobiet i przyczyn rezygnacji przez nie z obranej ścieżki zawodowej. Dużo jako Kobiety w Centrum współpracujemy też z pracodawcami, w tym jak zadbać o powrót kobiet do pracy po urodzeniu dziecka.

Według badania Biznes w Polsce otwarty na różnorodność Grand Thornton w 2021 r. kobiety stanowiły 29 proc. wszystkich prelegentów na największych wydarzeniach biznesowych,

23 proc. ekspertów cytowanych w mediach ekonomicznych. Jak zachęcić organizatorów i dziennikarzy, by częściej pytali o zdanie ekspertki? I jak przekonać kobiety, że dzięki swojej wiedzy są ekspertkami i ich opinia się liczy?

Jedną z fantastycznych inicjatyw jest baza ekspertek. Daje ona rozwiązanie dwóch z kilku przyczyn takiej sytuacji – przede wszystkim nam, kobietom, dużo trudniej mówi się o tym, co potrafimy, w czym, mówiąc kolekwialnie, jesteśmy dobre. Pojawiają się pytania, czy jestem wystarczająco dobra, by wystąpić w tym czy innym miejscu. Myślę, że bazy ekspertek z jednej strony pozwalają „dać się odkryć”, z drugiej – ułatwiają dostęp do ekspertek mediom.

Jak kobiety powinny budować swoją pozycję ekspercką? Czy powinny udzielać się jedynie w tematach dotyczących ich specjalizacji, czy brać udział także w dyskusji na temat kobiecego przywództwa oraz kobiet w biznesie? Co korzystniej wpłynie na zmiany na rynku oraz na karierę poszczególnych ekspertek?

Wywodzę się z dziennikarstwa, na telewizyjnych korytarzach mieliśmy takie powiedzenie – dzwoniąc do kobiety z zaproszeniem do programu, usłyszysz pytanie o temat i czy będzie się na pewno nadała. Dzwoniąc do mężczyzny, usłyszysz tylko pytanie, gdzie i o której ma przyjechać. To oczywiście tylko pewne uproszczenie, ale ta mniejsza pewność siebie swoich kompetencji wychodzi na wielu polach. Są badania, które mówią o tym, że kobiety, wypełniając 8 na 10 kryteriów o g ł o s z e n i a o pracę, nie zdecydowały się aplikować. U mężczyzn ta liczba

jest dużo niższa. Zdecydowanie jak najbardziej aktywnie uczestniczyć w debatach dotyczących mojej specjalizacji, ale także rozmawiać o przywództwie kobiet. I częściej będziemy podnosić ten temat, tym lepiej. Tym bardziej że coraz więcej mówimy o przywództwie kobiet. Innym stylu zarządzania, ale też innych trudnościach, które napotykają. Z jednym tutaj zastrzeżeniem, że idealnie byłoby nie dyskutować w gronie samych kobiet, bo znów zamyka nas to w pewnej bańce.

Siostrzeństwo vs. girlboss – czy te trendy muszą się wykluczać? Jak z nich czerpać, by jak najefektywniej wspierać pozycję kobiet z biznesu?

Określenie „siostrzeństwo” zamieniłabym na „solidarność”. Tego ogromnie nam, kobietom, brakuje. Mężczyźni w imię wspólnego celu potrafią zjednoczyć siły. U nas, kobiet, to szwankuje i przyznajmy to otwarcie. Moim marzeniem jest, i spełniam je poprzez Kobiety w Centrum, stworzenie ogólnopolskiej sieci wzajemnie wspierających się kobiet. To dotyczy i biznesu, i polityki, i świata nauki czy sportu.

Jak wspierać rodziców, zarówno ojców, jak i matki, by tworzyć równościowe środowisko pracy? Czy to rola państwa (urlopy rodzicielskie), czy biznesu?

Według badania „Uwierz w siebie” najbardziej zagrożone spadkiem pewności siebie są kobiety wracające do pracy po urlopie macierzyńskim. One wymagają zdecydowanie większej troski ze strony pracodawcy. Zawalczyc o nie naprawdę warto, bo często właśnie te kobiety są dużo bardziej produktywne niż przed urodzeniem dziecka. Elastyczne formy pracy – zachęcające do częściowego powrotu do aktywności zawodowej – to kolejny ważny krok. Warto wprowadzenia jest też model islandzki, według którego ojciec dziecka przysługują trzy miesiące urlopu rodzicielskiego, jeśli ojciec ich nie wykorzysta, urlop przepada. Po 20 latach Islandczycy notują istotne wzrosty w obecności kobiet w życiu zawodowym. W Polsce wciąż tylko 1 proc. ojców decyduje się na ten krok, a w przypadku choroby dziecka panowie pobrali 31 proc. zasiłków opiekuńczych wypłaconych w Polsce w zeszłym roku. Znow z pewną ofertą przychodzi Bruksela – dyrektywa, mówiąca o work-life balance, wprowadza nietransferowalny urlop ojcowski. Czyli tylko tata może skorzystać z określonego czasu na opiekę nad dzieckiem.

Wprowadzenie równego dostępu do wykorzystania urlopu rodzicielskiego stworzyłoby na pewno większą przestrzeń dla kobiet, powrotu do pracy, a także niezależności finansowej.

Wnioski z naszej rozmowy są takie, że nareszcie świat pod względem obecności kobiet w życiu biznesowym, a przede wszystkim na najwyższych stanowiskach, zaczyna się zmieniać. Wiele jednak wciąż mamy do zrobienia. Ja wiem, że nie chcę i nie będę czekać przez 130 lat. Działamy z Kobietami w Centrum tu i teraz. ©



Magdalena Sobkowiak, prezeska stowarzyszenia Kobiety w Centrum

Dot. Materiały prasowe

**DZIENNIK
GAZETA PRAWNA**

Redakcja:

ul. Burakowska 14
01-066 Warszawa
tel. 22 530 40 40
e-mail: dgp@infor.pl

Redaktor naczelny: Krzysztof Jedlak

Zastępcy redaktora naczelnego:
Barbara Kasprzycka, Dominika Sikora,
Marek Teichman, Paweł Czurylo

Sekretarze:
Dariusz Koźlenko, Wojciech Lysek,
Urszula Wróblewska,
Marta Sobolewska

Kierownik działów Kraj, Świat i Gospodarka:
Anita Sobczak

Podatki i Księgowość:
Katarzyna Jędrzejewska, Marcin Mroziuk (tygodnik PiK)

Firma i Prawo oraz Prawnik:
Ewa Szadkowska, Izabela Rakowska-Boroń (tygodnik FIP)

Samorząd i Administracja oraz Kadry i Płace:
Agata Szczepeńska, Joanna Pieńczykowska-Rybaczek
(tygodnik SIA), Karolina Topolska (tygodnik KIP)

Opinie: Michał Potocki

Dział Dodatków Poradniczych:
Marta Gadomska-Byrska

Magazyn: Anna Masłoń, Piotr Czarnowski,
Emilia Świętochowska, Maciej Weryński

GazetaPrawna.pl: Lidia Raś

Forsal.pl: Aleksandra Dzierżek

Dziennik.pl: Przemysław Średziński

Szef studia DTP: Jacek Obrusiewicz

Główny grafik: Cezary Cichocki

Fotoredakcja: Lukasz Milej

Centrum Reklamy
tel. 22 530 44 44

e-mail: reklama@infor.pl

Dyrektor ds. Sprzedaży: Michał Krukowski

Dyrektor Centrum Marketingu i Sprzedaży:
Aneta Kowalska-tel. 510 024 906

Rzecznik prasowy, PR:
Miroslawa Piotrowska,
tel. 510 024 798

Biuro Opiekunów Klienta:
ul. Burakowska 14

01-066 Warszawa

tel. 22 761 30 30

801 626 666

e-mail: bok@infor.pl

Partnerskie biura ogłoszeń:
Mariusz Zarzycki,

tel. 22 530 42 06

Produkcja: Maciej Kownacki,
tel. 510 024 707

Druk: Agora SA (Warszawa)



Wydawca Dziennika Gazety Prawnej:
INFOR PL SA
ul. Burakowska 14, 01-066 Warszawa
tel. 22 530 40 40

Grupa INFOR PL

Właściciel: Ryszard Pieńkowski

Prezes zarządu: Ewa Świśtuniuk

Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów. Rozpowszechnianie materiałów redakcyjnych zarówno w formie elektronicznej, jak i papierowej bez zgody wydawcy jest zabronione.



Zamówienia na prenumeratę przyjmują:
RUCH SA,
Kolporter SA,
Garmond Press,
GLM, AS Press
oraz urzędy pocztowe

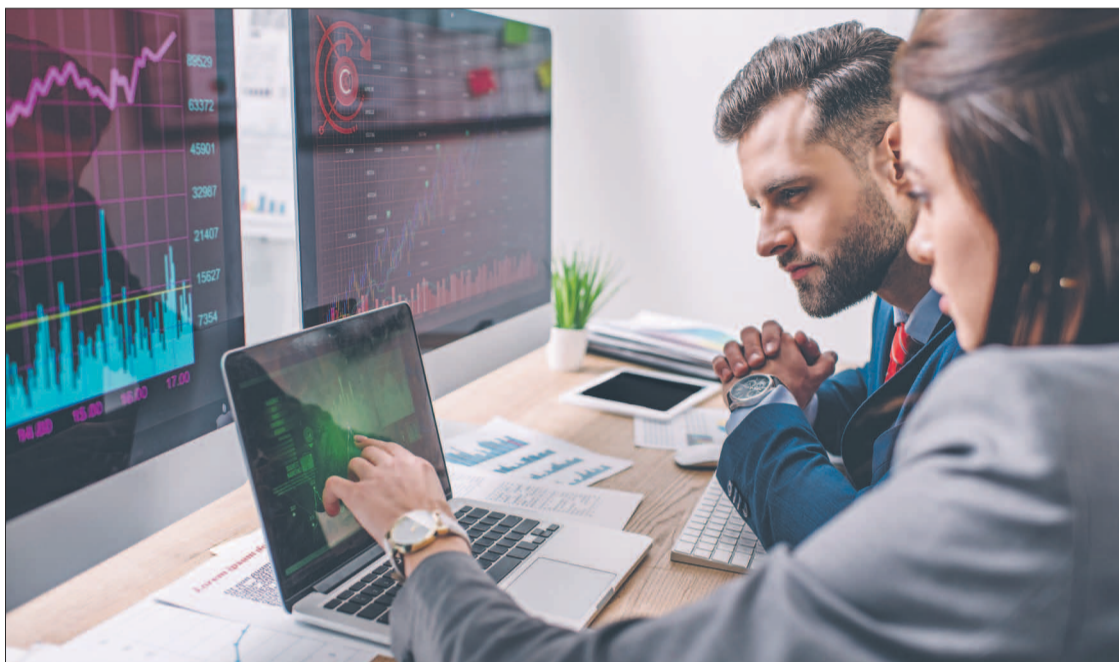
Informacje o prenumeracie:

tel. 22 761 30 30,
gazetaprawna.pl/prenumerata

10 Nie ma przyszłości
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Kształcenie branżowe kluczem do stabilnego rozwoju gospodarczego

Chcesz przyspieszyć z rozwojem firmy i zostawić konkurencję na pobitym polu? Postaw na nowoczesną edukację zawodową, na współpracę biznesu ze szkołami i z uczelniami. Bo wysoko wykwalifikowany pracownik, **prawdziwy fachowiec – był, jest i będzie na wagę złota**



Podstawą zreformowanego szkolnictwa zawodowego stała się współpraca z przedsiębiorcami

stereotypowym wyobrażeniu z tych 28 mld euro mogą skorzystać nie tylko ludzie młodzi, nie tylko szkoły i uczelnie. Erasmus+ jest adresowany do wszystkich grup wiekowych i różnorodnych kategorii beneficjentów; także firmy i przedsiębiorcy mogą naprawdę sporo zyskać.

Patrzeć, myśleć i wdrażać

Praktyka, praktyka i jeszcze raz praktyka – to hasło musi przyświecać wszystkim działaniom w obszarze edukacji zawodowej. Oczywiście w Polsce wciąż zbieramy doświadczenia; odbudowujemy system, który w innych krajach ma o wiele dłuższą tradycję i mocniejsze zaplecze finansowe. Jednak wśród niektórych przedsiębiorców wciąż pokutuje myślenie biznesowo płytkie i krótkofalowe: szybko pozyskać taniego, przeciętnego pracownika, zamiast zainwestować w wykształcenie fachowca. Oporów i barier medialnych nie brakuje też w szkolnictwie. Dlatego też Rada Ministrów przyjęła przygotowany przez resort edukacji „Plan działań w zakresie kształcenia i szkolenia zawodowego na lata 2022–2025”, w którym wiele miejsca poświęcono wyzwaniom przyszłości związanym z nowymi technologiami i cyfryzacją. Co jednak znamienne, w dokumencie tym zapisano także organizację w Gdańsku europejskiego konkursu umiejętności zawodowych EuroSkills 2023. Dlaczego to aż tak ważne?

Kto chce zrozumieć, jak wygląda skuteczna edukacja branżowa przyszłości, powinien odwiedzić konkursy WorldSkills i EuroSkills, nazywane bez cienia przesady igrzyskami olimpijskimi umiejętności zawodowych. To najbardziej prestiżowe i największe na świecie wydarzenia tego typu, w których zawodnicy występują w kilkudziesięciu konkurencjach – od najnowszych technologii komputerowych przez robotykę po zawody tradycyjne, takie jak gotowanie, murarstwo i stolarka. Latami i miesiącami trenują pod okiem czołowych fachowców w swoich branżach, na spręcie wartym czasem setki tysięcy euro. Sponsorami są największe globalne koncerny, które podczas WorldSkills (mistrzostwa świata) i EuroSkills (mistrzostwa Europy) wyławiają najlepszych młodych specjalistów.

Jak reklama jest dźwignią handlu, tak WorldSkills i EuroSkills są też doskonałym narzędziem popularyzacji kształcenia zawodowego wśród uczniów i studentów. Oklaskiwani przez kibiców, wspierani przez trenerów i sponsorów młodzi zawodnicy rywalizują z najlepszymi z najlepszych w widowiskowych konkurencjach, by zdobyć medal i wymarzoną pracę. To potężna inspiracja i motywacja dla ich kolegów i koleżanek.

I ostatnia kwestia: zawody WorldSkills i EuroSkills są skuteczną odpowiedzią na aktualne potrzeby rynku pracy. Tym samym budują konkurencyjną i innowacyjną gospodarkę. Z badań i raportu przygotowanych dla brytyjskiego WorldSkillsa (2021) wynika, że wysoko wykwalifikowani młodzi ludzie są chętniej zatrudniani i rocznie zarabiają średnio aż o 14 tys. funtów więcej niż rówieśnicy. Co jednak ciekawsze i ważniejsze, inwestycja w zawody WorldSkills – czyli de facto w edukację zawodową – zwraca się brytyjskim podatnikom z imponującym nadwyżką. Każdy przekazany przez departament edukacji funt przynosi nawet 4,50 funta dzięki dodatkowym zyskom i rozwojowi poszczególnych branż.

Pytanie retoryczne: kto z nas pogardziłby tak imponującym zwrotem z inwestycji? ©



DR HAB. PAWEŁ POSZYTEK

dyrektor generalny Fundacji Rozwoju Systemu Edukacji



MAREK ZAJĄC

ekspert FRSE

Na progu XXI w. furore wzbudzały teorie, że już wkrótce sztuczna inteligencja zastąpi pracującego człowieka. I chociaż niektóre zmiany w tym kierunku na skutek pandemii przyspieszyły – dziś nie ma wątpliwości, że w wielu obszarach ludzie jeszcze długo, a może wręcz zawsze będą niezastąpieni. Kai-Fu Lee, lider biznesu i informatyk, autor książki „Inteligencja sztuczna, rewolucja prawdziwa”, wskazuje trzy grupy zawodów, z których maszyny nie tak łatwo wyprą ludzi. Pierwsza wiąże się ze skomplikowanymi zadaniami manualnymi; można tu wymienić fryzjerów, stolarzy, kucharzy, spawaczy czy florystki. Druga to zawody, w których liczy się kontakt człowieka z człowiekiem. Przykładem są nauczyciele albo branża medycyno-opiekuńcza, czyli lekarze, pielęgniarki, fizjoterapeuci, opiekunki seniorów itd. Oczywiście medycyna będzie stosowała sztuczną inteligencję do diagnozowania, ale osobista troska o pacjenta to nie jest zadanie dla maszyny. Ostatnia grupa wiąże się z programowaniem i obsługą algorytmów AI, budową systemów informatycznych i rozwijaniem technologii cyfrowych. Tu też impuls wychodzi od człowieka.

Zresztą akurat w Polsce popełniono inny fatalny błąd co do wizji przyszłości. W latach 90. minionego wieku, gdy przechodziliśmy gwałtowną transformację, przemysł i fachowców z branż technicznych uznano za relikty przeszłości. Domi-

nowało naiwne przekonanie, że do rozwoju naszego kraju wystarczy wydajny i tani sektor usług. W efekcie lekceważono znaczenie szkół zawodowych i techników, pogorszyło się ich społeczne postrzeganie. Ale gospodarka wraz z niewidzialną ręką rynku brutalnie zweryfikowały tamte mrzonki.

Klucz do stabilności

Niestety, fatalne skutki tamtych decyzji odczuwamy do dziś. Prognoza Światowego Forum Ekonomicznego nie pozostawia złudzeń: do 2025 r. na polskim rynku pracy zabraknie minimum półtora miliona wykwalifikowanych pracowników. Z kolei „Barometr zawodów 2022”, opracowany na zlecenie Ministerstwa Rodziny i Polityki Społecznej, wymienia kilkadziesiąt zawodów deficytowych na rynku pracy. Szczególnie trudną sytuację przeżywa branża budowlana, stanowiąca dla gospodarki jedno z kół zamachowych, gdzie występuje dotkliwy brak betoniarzy, zbrojarzy, brukarzy, cieśli, dekarzy, blacharzy, monterów instalacji, murarzy, tynkarzy i... długo by jeszcze wymieniać. Z deficytem rąk do pracy mierzą się też m.in. wspomniana branża medycyno-opiekuńcza, produkcyjna (elektrycy, elektromechanicy, stolarze, spawacze, ślusarze) i... edukacja zawodowa.

Tymczasem to właśnie nowoczesne i skuteczne kształcenie branżowe jest kluczem do stabilnego rozwoju gospodarczego. Często za wzór pod tym względem stawia się Szwajcarię i Niemcy. Niedawno w pierwszym z tych krajów na billboardach pojawiła się kampania społeczna pod wiele mówiącym hasłem, że w Szwajcarii wcale nie potrzebujemy wyłącznie... bankierów.

W Niemczech już w 1969 r. przyjęto ustawę, która odpowiedzialność za edukację zawodową podzieliła między państwo a przedsiębiorców. Gdy jednak bliżej się przyjrzemy, jak u naszych zachodnich sąsiadów wygląda kształcenie dualne, to wyraźnie widać, że firmy mają wręcz pierwszeństwo. Uczeń spędza w szkole zaledwie jeden,

dwa dni w tygodniu; a trzy, cztery – w zakładzie pracy. Nacisk kładzie się na naukę stricte praktyczną, pod okiem fachowców wskazanych przez przedsiębiorcę. Młody człowiek jest nie tyle uczniem, ile stażystą, początkującym pracownikiem. Jest traktowany jako ważna część zespołu, wykonuje odpowiedzialne zadania i otrzymuje miesięczne wynagrodzenie. Niemieckie Izby Przemysłowo-Handlowe układają szczegółowe programy nauczania, obejmujące niemal 300 zawodów, skoncentrowane na umiejętnościach wymaganych na rynku pracy i aktualizowane względem zmieniających się potrzeb. Pro bono przeprowadzają też egzaminy z udziałem ponad 150 tys. egzaminatorów, monitorując dalszą karierę zawodową absolwentów. Robią to wszystko, bo doskonale wiedzą, że długofalowo to po prostu się opłaca.

Ten maksymalnie praktyczny i elastyczny system nauczania powszechnie uważa się za jedną z kluczowych przyczyn, które pozwoliły Niemcom bez wstrząsów przetrwać kryzys ekonomiczny 2008 r. i skutkują niskim bezrobociem wśród młodych Niemców. Nic dziwnego, że we wrześniu 2020 r. Rada Europejska wyznaczyła jako cel dla państw UE, aby do 2025 r. odsetek absolwentów kształcenia zawodowego odbywających w trakcie nauki praktyki zakładowe wynosił minimum 60 proc.

Brak kooperacji

Co na to polski biznes? W badaniach przeprowadzonych przez Fundację Rozwoju Systemu Edukacji szczególnie istotny był wniosek generalny – większość ankietowanych firm polskich nie współpracowała z sektorem edukacji. Ale firmy, które zdecydowały się na taki krok – w większości były zadowolone z efektów.

Co do postulatów, to polscy przedsiębiorcy okazują się niemal jednomyślni. Zgodnie stwierdzają, że współpracę z sektorem edukacji poprawiłyby zmiany systemowe, przede wszystkim ułatwienia i uregulowania prawne (94 proc.). Liczą też na dodatkowe wsparcie finan-

sowe dla przedsiębiorców prowadzących kształcenie praktyczne (93 proc.). Aż 92 proc. wskazuje potrzebę bliższej współpracy z pracodawcami ze strony sektora edukacji, zwłaszcza w kierunku opracowywania programów nauczania.

W tym kierunku idą też realizowane od kilku lat plany i działania Ministerstwa Edukacji i Nauki. Podstawą zreformowanego szkolnictwa zawodowego stała się współpraca z przedsiębiorcami i organizacjami branżowymi, które zyskały wpływ m.in. na ofertę edukacyjną i inicjowanie kształcenia w konkretnych, potrzebnych na rynku zawodach. W szerszym kontekście chodzi też o odbudowanie w szkolnictwie branżowym relacji uczeń-mistrz.

Z innych badań FRSE wynika, że obok konkretnych umiejętności branżowych, a także matematycznych i cyfrowych, dla przedsiębiorców znaczenie u młodych pracowników mają też kompetencje miękkie, społeczne – zdolności komunikacyjne, umiejętność współpracy w grupie i gotowość do uczenia się.

Unikalną szansą na ich pozyskanie i szlifowanie są zagraniczne wymiany i staże zawodowe finansowane z pieniędzy unijnych, z których zresztą Polacy korzystają coraz częściej. Liczba uczestników tych mobilności wzrosła z 5,5 tys. w 2007 r. do ponad 23 tys. w 2019 r. Ale to wciąż olbrzymi potencjał do wykorzystania, by wspomnieć tylko o podwojonym przez Komisję Europejską budżecie programu Erasmus+ na lata 2021–2027. Wbrew



W latach 90. przemysł i fachowców z branż technicznych uznano za relikty przeszłości. Fatalne skutki tamtej diagnozy odczuwamy do dziś