

Niemiecki region nadbałtycki sprzyja Putinowi

nowywiad24.com.pl

„Afera Nawalnego” podważa filar rosyjsko-niemieckiej współpracy gospodarczej – projekt Nord Stream 2.

Za ściśle chronionym ogrodzeniem w porcie Mukran, piętrzy się około siedemnaście tysięcy betonowych elementów, które mają tworzyć szkielet gazociągu. Statek „Akademik Czernski” (tzw. „pipe layer”), zamiast rozkładać rury na dnie Bałtyku, stoi zacumowany w oddalonym o 190 mil morskich od placu budowy, niemieckim porcie Wismar. Pływająca pod rosyjską banderą jednostka jest odpowiedzialna za ułożenie ostatnich 150 kilometrów gazociągu Nord Stream 2. Misję statku utrudniają amerykańskie sankcje, które mają zahamować eksport rosyjskiego gazu do Europy. Co gorsza, po publikacji drastycznych zdjęć policjantów, bijących zwolenników Nawalnego na rosyjskich ulicach – ten gigantyczny projekt, symbol rosyjsko-niemieckiej współpracy gospodarczej – kwestionuje Francja i część krajów UE.

W Niemczech, gdzie w berlińskim Szpitalu Charité leczono Nawalnego, medialna reputacja Władimira Putina słabnie. Trzeba dotrzeć do 10-tysięcznego miasteczka Sassnitz, a wcześniej przemierzyć drogi Meklemburgii-Pomorza Przedniego – kraju związkowego o połowę mniej zaludnionego od Berlina – aby spotkać „przyjaciół Gazpromu i Kremla”. To teren byłej NRD.

Tam, w pobliskim porcie Mukran zmagazynowane są rury do budowy gazociągu. Rosyjski gaz powinien nimi przepłynąć do sąsiedniego portu Lubmin z odległego o 2300 kilometrów Wyborga. W sumie ma to być 55 miliardów metrów sześciennych gazu, przeznaczonego do wykorzystania w Europie.

Manuela Schwesig, premier kraju związkowego, nazywana jest przez swoich nielicznych przeciwników „moskiewskim pożytecznym głupcem”. Tak w czasach sowieckich określano zachodnich pochlebców Stalina.

Dalszy ciąg na stronie 2



Google decyduje, co masz wiedzieć i jak masz myśleć

nowywiad24.com.pl

Monopolista nie ma konkurencji. Nie istnieje nikt, kto by go przyćmił. Uważa, że zastąpił sobie na tę wyjątkowość, nawet jeśli jego działania są kontrowersyjne i oskarżany jest o kradzież i cenzurę prasy. Najgorzej jednak, gdy uzurpuje sobie prawo do przekazywania jedynej poprawnej politycznej prawdy.

Google jest uznawany za najlepszą wyszukiwarkę internetową. Być może to jedna z przyczyn, dla których stał się pierwszym światowym monopolistą. Ale ma to też swoje ciemne strony – jest pasożytem, złodziejem i cenzorem prasy. I pozostaje bezkarny.

Kradnie i cenzuruje

Przed wszystkim jednak Google żeruje na innych. Nie tworzy nowych treści, kopiuje je, nie płacąc za artykuły. A więc je po prostu kradnie. W czasach, gdy prasa nie ma często z czego żyć, „wyszukiwarka zwiększa liczbę reklam o 30%”. Dziś, kiedy gazeta znikłaby z rynku z powodu braku możliwości szerokiego dotarcia do czytelnika, jedyną skuteczną drogą jest właśnie monopolista Google. Niektóre redakcje próbują to obejść, ale bezskutecznie. Gorzej, że wyszukiwarka jest cenzorem. Ramię w ramię z Facebookiem, kolejną północnoamerykańską technologią o totalitarnych zapędach, stała się mistrzem jednej myśli globalnej i Nowego Porządku Świata (NWO).

Google manipuluje odbiorcą. Odpowiedni algorytm rzędzi i decyduje o tym, jakie wyniki otrzyma on po wpisaniu konkretnej frazy. W rezultacie wyszukiwarka podsuwa to, co chce, by do użytkownika dotarło. To także rodzaj cenzury, a zarazem zamykanie ust piszącym i likwidacja wolnej prasy. Sytuacja pandemii tylko temu sprzyja. Pomaga też rzekoma walka z dezinformacją w sieci, pozwalająca na usuwanie konkretnych wpisów i informacji.

Jedyny, bo najlepszy

Dlaczego ktoś czy coś staje się monopolistą? Odpowiedź bywa jedna i ma usprawiedliwić monopolistę. Jest po prostu jedyny i wyjątkowy, bo dobrze się spisał, bo jest najlepszy, najskuteczniejszy. No i w końcu nikt nikomu nie każe z niego korzystać czy kupować jego produkty. Gorzej, że gdy

pojawia się monopol, brak jest wyboru. Sam będąc produktem sukcesu, niweczy równe szanse dla wszystkich. Konkurencja, jeśli nawet istnieje, nie zajmuje nawet połowy rynku. Dlatego dzisiaj żadna gazeta, mimo podjętych przez nią prób, nie może obejść się bez Google.

Google to nie tylko technologia

Google to przede wszystkim treści. Jest to rodzaj gazety o zasięgu globalnym, działającej na rzecz rządu globalnego, co powinno budzić poważne obawy. Wyszukiwarka, mimo że sama nie tworzy żadnych wiadomości, będąc pasożytem, odbiera dochody innym gazetom, przy okazji poddając cenzurze zamieszczane w nich informacje. To współtwórcy technologicznego giganta – Sergey Brin i Larry Page – decydują o tym, co dać do przeczytania użytkownikom, a do czego mają oni nie dotrzeć. By to osiągnąć, wystarczy odpowiednio umieścić efekty wyszukiwania – na pierwszej lub jednej z ostatnich stron.

To Google „wie najlepiej”

Wpływając na to, co odbiorcy zobaczą, Google uzurpuje sobie prawo do kształtowania postaw, poglądów i systemów wartości. Czuje się dysponentem prawdy. Pozwala sobie więc decydować o tym, co dotrze do ludzi. To wszystko w służbie NWO. Nie toleruje tych, którzy nie zgadzają się z poprawnością polityczną, i skazuje ich na ostracyzm, a w rezultacie na zapomnienie.

Badania wykazały, że Google, a także portale społecznościowe, takie jak Facebook, cenzurują, a czasem wręcz usuwają chrześcijańskie i konserwatywne poglądy. Jednak „kiedy Google zatapia media, na przykład media chrześcijańskie, zapewnia, że to nic osobistego: to tylko biznes”.

W ogniu pojawiającej się krytyki odpowiedzialność za dokonane wybory i cenzurę jest zrzucana na sztuczną inteligencję. W końcu decyduje nie pracownik, tylko algorytm, a wszystko „to tylko biznes”. Jednak to kolejne oszustwo – za maszyną, za algorytmem stoi człowiek. I to jego odpowiedzialność, bo wytwór technologii nie jest ani religijny, ani nie ma przekonań czy uprzedzeń, i nie jest nośnikiem kultury danego kraju. Za to jego twórcy – jak najbardziej. W tym przypadku akurat są milionerami z wszystkimi ich uprzedzeniami i poczuciem wyższości.

Nie ma innego więc wyjścia, jak powstrzymać Google i Facebooka.

Czy grozi nam nowy krach finansowy? To bardzo realne

nowywiad24.com.pl

Dzięki poluzowaniu polityki pieniężnej amerykańskie rynki finansowe urosły jak na drożdżach. Można jednak zauważyć liczne symptomy charakterystyczne dla tworzenia się baniek spekulacyjnych. Nastroje jeszcze są entuzjastyczne, ale za chwilę może je zgasić krach na którymś z rynków, na przykład kryptowalut. Nowy kryzys finansowy czai się za rogiem i należy zrobić wszystko, żeby go uniknąć.

Tesla manifestowała swój entuzjazm niedawno spotem, na którym strzelają korki szampana i widać cały czas motyw wielkich pieniędzy. Od lutego br. spot ten emitowany jest na YouTube i ma już ponad 130 tysięcy wyświetleń. Reklama trafiła też na pierwszą stronę „Wall Street Journal”, bo jej przekaz jest jasny – nawet inwestor-samouk może być wygranym, każdy może wygrać, wystarczy tylko kupić najnowszy model samochodu elektrycznego. Ekstaza w pełni, showman śpiewa: „Będziemy bogaci, akcje będą tylko rosły”. Trzeba więc ciągle inwestować.

S&P 500, flagowy indeks Wall Street, odnotował przecież największy wzrost w ciągu dwunastu miesięcy od 1936 roku. Wzrosty na giełdach zostały jeszcze podsycone przez rozpoczęcie kampanii szczepień przeciwko koronawirusowi w 2020 roku.

Jeremy Grantham, współzałożyciel bostońskiej firmy inwestycyjnej GMO oraz weteran rynku finansowego, już nie jest taki optymistyczny. Uważa, że nawet w najbliższych miesiącach może pęknąć bańka finansowa. Krach może przybrać naprawdę duże rozmiary, „Jak podczas wielkich baniek w historii – a było ich tylko kilka – rosnące ceny kilku co najmniej walorów nie mają już wiele wspólnego ze wzrostem PKB czy produktywnością” – uważa. Jego zdaniem inwestorzy wpadli w amok i stracili kontakt z rzeczywistością. Rzucają się bezkrytycznie na akcje amerykańskich spółek technologicznych, szczególnie tak atrakcyjnych obecnie, jak Tesla, ale i na amerykański rynek długu i nieruchomości. Nie mówiąc już o czysto spekulacyjnych walorach, takich jak PSPC czy bitcoin. Te „idą jak woda”.

Dalszy ciąg na stronie 3

Niemiecki region nadbałtycki sprzyja Putinowi

- dalsza część tekstu ze strony 1



Nawet najmniejszy, negatywny wstrząs informacyjny dotyczący wydarzeń w Rosji, popycha tę charyzmatyczną 46-letnią kobietę do obrony projektu Nord Stream 2. Nieustraszona socjaldemokratka jest, aż tak popularna w partii i wśród swoich wyborców, że jej towarzysze z SPD, począwszy od ministra spraw zagranicznych Heiko Massa, są wyrozumiali wobec jej prorosyjskiej postawy.

Frank Krach, burmistrz Sassnitz, popierany przez radykalną lewicę (Die Linke), nazywa amerykańskie sankcje „skandalem”. Ten były oficer Narodowej Armii Ludowej NRD ma wątpliwości co do warunków, w jakich Aleksiej Nawalny został otruty. „Wszystko to musi zostać publicznie i prawnie wyjaśnione, aby dowiedzieć się, kto wydał rozkaz zorganizowania takich działań” – mówi, najwyraźniej ignorując ustalenia Organizacji ds. Zakazu Broni Chemicznej i własnego rządu.

Miasto Lubmin jest zarządzane przez członka CDU Axela Vogta. 7 stycznia, trzy partie (prawie jednogłośnie) opowiedziały się za utworzeniem regionalnej fundacji pod nazwą „Ochrona klimatu i środowiska”. Inicjatywa, podjęta w pełnym składzie, podczas nadzwyczajnego posiedzenia parlamentu Meklemburgii-Pomorza Przedniego, zaskoczyła rozmachem i tempem rozwoju. Wkrótce stało się jasne, że „drugorzędnym” celem tej fundacji było obejście amerykańskich sankcji wobec Nord Stream 2. Chodzi tu prawdopodobnie o zakup maszyn w imieniu firm związanych z projektem. Fundacja jest finansowana ze środków publicznych w kwocie 200 000 euro, ale początkowo dofinansowanie w wysokości 20 mln euro otrzymała od... Gazpromu.

Promocja tej fałszywej instytucji, dotowanej przez rosyjskie przedsiębiorstwo państwowe, wywołuje zgorznie ekologów i oburza niemiecką prasę. Gazprom jest również podejrzewany o przyczynianie się do osobistego wzbogacenia Władimira Putina.

AfD (skrajna prawica), przychylna Nord Stream 2, lecz wrogo nastawiona do regionalnego projektu ochrony środowiska nie zajęła stanowiska w tej kontrowersyjnej sprawie.

Tydzień po głosowaniu parlamentarnym, Nawalny został aresztowany. „W Rosji wszystko może się zdarzyć, a lokalni politycy ignorując obywateli, zawsze stoją po stronie Putina i jego reżimu” – powiedziała Claudia Müller, deputowana do Bundestagu z partii Zielonych (Grüne). Zapytany przez Le Figaro, regionalny minister energii Christian Pegel zaprzecza, że mogło dojść do zmywu. Jego zdaniem pieniądze Gazpromu mają charakter „prywatny”, a „głównym celem fundacji jest prowadzenie różnych misji na rzecz środowiska”.

W okresie, pomiędzy wycofaniem się z energii jądrowej i węgla (odpowiednio 2022 i 2038 rok), rząd niemiecki dywersyfikuje źródła zaopatrzenia. Meklemburgia-Pomorze Przednie, posiadająca dużą farmę wiatrową, wytwarza z odnawialnych źródeł równowartość 180% swojego zapotrzebowania na energię elektryczną. Dopóki z tej nadwyżki nie będzie mogła skorzystać reszta kraju... „potrzebujemy rosyjskiego gazu jako technologii przejściowej dla zmian energetycznych” – przekonuje Christian Pegel. Zieloni ripostują, że gaz nie jest przeznaczony bezpośrednio dla Niemiec, ale dla Europy.

W dodatku, gazociąg omija terytorium Ukrainy – kraju wrogo nastawionego do Rosji. Jednak w Meklemburgii-Pomorzu Przednim, będącym krajowym liderem w dziedzinie energii odnawialnej, głos Zielonych się nie liczy, bo nie mają oni swoich reprezentantów w regionalnym parlamencie.

Zwrot w kierunku prorosyjskim

„Nie demonizujemy Rosji. Putin może nie być demokratą w takim sensie, w jakim my to rozumiemy, ale musimy współpracować. Ten rurociąg musi zostać ukończony tak, jak został rozpoczęty. Jeśli chodzi o Nawalnego, to wcześniej nikt się nim nie interesował, a teraz nagle okazuje się, że to ważna postać. To wszystko jest polityką” – mówi Reinhardt, urzędnik z Sassnitz. Mówi się, że mieszkańcy obwiniają Angelę Merkel, wybraną z tego samego okręgu, o to, że ich zaniedbuje. „Często wołają od niej Putina jako człowieka, który ma mocny uścisk dłoni” – mówi Steffen Dobbert, regionalny rzecznik LAG, organizacji popierającej Zielonych. Według lokalnych polityków ten „prorosyjski tropizm”, który często łączy się z antyamerykańskimi nastrojami to „część kodu DNA” Meklemburgii-Pomorza Przedniego. Jednak genetyka ma z tym niewiele wspólnego.

Człowiek, który tchnął w ten region ideę silniejszego partnerstwa z Rosją jest prawdziwym przedstawicielem Zachodu. To fizyk i prawnik, świetnie posługujący się językiem rosyjskim, urodzony w niemieckim Aachen – Andreas Steiniger. Jego dziadek w latach 30. był attaché ekonomicznym Rzeszy w Leningradzie. W grudniu 1941 roku, podczas hitlerowskiej blokady Leningradu, został on zamordowany przez Sowietów. Dwanaście lat temu, po długich rozmyślaniach o swojej przeszłości, Andreas Steiniger założył w Wismarze Instytut Wschodni, który zajmuje się nauczaniem prawa handlowego byłego ZSRR. Inicjatywie tej patronuje Wolfgang Clement, były minister gospodarki w rządzie Gerharda Schrödera i były konsultant energetyczny Moskwy. Natomiast zaprzyjaźniony z Putinem, były kanclerz Niemiec został prezesem konsorcjum Nord Stream.

„Wschodni Niemcy uważają, że rozumieją Rosję lepiej niż Niemcy Zachodni” – twierdzi Andreas Steiniger. Uważa on, że niemieckie media zbyt przychylnie odnoszą się do Nawalnego.

W 2014 roku Rosja zaanektowała Krym. Mimo protestów rządu federalnego, Andreas Steiniger przekonał ówczesnego prezydenta regionu Erwina Selleringa do utrzymania popularnego nad Bałtykiem „Dnia Rosji”. To doroczne wydarzenie przypiętutowuje dwustronną przyjaźń, gromadząc m.in. kacyków rosyjskiego reżimu. Taki „duch oporu” wobec powszechnej wówczas krytyki Rosji, był mile widziany przez lokalną społeczność.

Następstwem tych wydarzeń było powołanie socjaldemokraty Erwina Selleringa na stanowisko prezesa (finansowanej przez Gazprom) słynnej fundacji „Ochrona klimatu i środowiska”.

Jednak głównym partnerem handlowym Meklemburgii-Pomorza Przedniego nie jest Rosja, lecz Polska – jeden z najbardziej zagorzałych antyrosyjskich krajów Europy.

Izraelski sektor cybernetyczny bije kolejne rekordy

The Jerusalem Post

Od 2019 roku każdy kolejny rok jest rekordowym dla izraelskiego sektora cybernetycznego. W pierwszym kwartale 2021 r. został pobity kolejny rekord – pozyskano 1,5 mld dolarów finansowania. Branża dynamicznie się rozwija, bo rośnie też zapotrzebowanie na jej usługi

Izraelski przemysł cyberbezpieczeństwa jest na drugiej pozycji na świecie, tuż po amerykańskim. Odpowiada on za 10 proc. eksportu Izraela, równocześnie zatrudniając mniej niż 1 proc. pracowników. W 2020 roku wyeksportowano produkty o wartości 10 miliardów dolarów. Branża dynamicznie się rozwija, bo rośnie też zapotrzebowanie na jej usługi.

„Ponieważ w Izraelu tak bardzo koncentrujemy się na tym sektorze [cyberbezpieczeństwa] i ponieważ jest tak wielu utalentowanych ludzi, powstaje mnóstwo startupów, a firmy muszą znaleźć sposób, aby przebić się i dotrzeć do klientów, do firm różnej wielkości, którym chcą sprzedać swoje wyroby” – przedstawia sytuację Gil Geron, współzałożyciel i Dyrektor ds. Produktów Orca Security.

Skąd taki sukces?

Arik Kleinstein, współzałożyciel izraelskiego funduszu venture capital Gilot Capital Partners, od lat koncentruje się na lokalnym rynku cyberbezpieczeństwa. Śledzi jego rozwój i uważa, że za sukcesem branży stoją trzy czynniki.

Pierwszy to rosnące znaczenie wszystkiego, co cyfrowe, wirtualne. Świat staje się coraz bardziej zdigitalizowany. Korzystają z tego cyberprzestępcy, którzy potrafią zarobić naprawdę duże pieniądze. Z roku na rok rośnie przy tym ich zaangażowanie. Wymaga to od użytkowników sieci coraz bardziej

wyspecjalizowanych i skutecznych metod ochrony. Potrzebują jej nie tylko osoby prywatne, ale nawet rządy państw. Atakowani są zarówno zwykli użytkownicy kont internetowych, jak i całe przedsiębiorstwa. Rośnie więc zapotrzebowanie na produkty zabezpieczające przed cyberatakami, a wraz z nim rosną i budżety, które przeznaczają na nie firmy czy rządy.

Dzisiaj ochrony wymagają nie tylko komputery czy smartfony. W nasze życie coraz częściej wkraczają urządzenia IoT (Internet of Things), czyli inteligentne sprzęty typu smart home, przedmioty typu wearables, jak smart zegarki czy opaski treningowe, a nawet samochody z funkcjami smart. Wszystkie one również potrzebują specjalistycznych i dostosowanych do siebie zabezpieczeń.

Drugi powód, decydujący o tak dużym sukcesie rynkowym izraelskiego sektora cybernetycznego, jest związany ze specyfiką Izraela. Lokalnemu duchowi przedsiębiorczości towarzyszy fakt, że wielu młodych Izraelczyków jest szkolonych przez wojsko i rządowe jednostki cybernetyczne. Ci stosunkowo młodzi ludzie mają już na starcie wysokie kwalifikacje, bo wykształcenie i doświadczenie zdobywają, pracując dla rządu. Gdy wychodzą z wojska, to od razu chcą otwierać własne firmy.

Na trzecim miejscu wśród przyczyn takiego stanu rzeczy są przedsię-



biorcy z Izraela. „Im więcej czasu mija i im więcej firm się tutaj rozwija, tym więcej [jest] kierowników i przedsiębiorców, którzy mają duże doświadczenie w zakładaniu nowych firm cybernetycznych” – twierdzi Kleinstein. Mając doświadczenie, mogą z większym powodzeniem tworzyć firmy odnoszące sukcesy. Także o wiele łatwiej jest im zebrać fundusze potrzebne do ich budowy, bo są one uważane przez inwestorów za mniej ryzykowne.

A należy pamiętać, że dostępność środków mogących sfinansować przedsięwzięcie jest w przypadku sektora cybernetycznego niezwykle ważna. „Aby rozwinąć dużą firmę, trzeba zebrać dużo pieniędzy”, ponieważ wymagają one marketingu, kosztownego przedsięwzięcia, a „Izrael co roku pozyskuje coraz więcej kapitału wysokiego ryzyka” – mówi Kleinstein.

Rekordowe lata

Sektor cybernetyczny nie może narzekać na brak pieniędzy. Podczas gdy inne gałęzie izraelskiej gospodarki borykają się z problemami, branża cyberbezpieczeństwa rozwija się bez większych przeszkód.

Boom trwa od kilku lat. Pierwszym rekordowym rokiem był 2019 – spółki pozyskały wtedy 1,8 mld dolarów kapitału. W 2020 roku izraelski rynek cyberbezpieczeństwa przyciągnął już 2,9 mld dolarów. W tym roku tylko w pierwszych trzech miesiącach padł kolejny rekord, gdyż branża pozyskała 1,5 mld dolarów finansowania – to ponad połowa już i tak ogromnej sumy z 2020 roku.

Za tą imponującą kwotą stoi szereg spektakularnych transakcji. Jedną z ostatnich było sfinansowanie Orca Security. Startup pozyskał 210 milionów dolarów. Specjalizuje się on w zabezpieczeniach chmury, a ich produkt zastąpił poprzednie, czasochłonne i nieefektywne narzędzia służące ochronie firm. W miarę jak przedsiębiorcy przenoszą swoje dane do chmury, rośnie zapotrzebowanie na tego typu rozwiązania zabezpieczające.

„Wynaleźliśmy metodę, która pozwala uzyskać pełną ochronę w mniej niż minutę” – powiedział Gil Geron.

Ta młoda firma, która powstała w 2019 roku, ma już kilkudziesięciu klientów na całym świecie. Ostatni inwestor wycenił jej wartość na 1,2 miliarda dolarów.

Inna z izraelskich firm z branży bezpieczeństwa, która również pozyskała pieniądze jeszcze w marcu, to Snyk. Kwota w tym przypad-

ku wyniosła 300 milionów dolarów. Samą firmę wyceniono na 4,7 miliarda dolarów. Kolejna z firm, Aqua Security, pozyskała 135 mln dolarów, przy wycenie ponad 1 mld dolarów. A lista jest dłuższa.

Nie chcą sprzedawać, wolą rozwijać

Znane firmy, takie jak Check Point Software Technologies założone w 1993 roku, „stworzyły tutaj coś w rodzaju szkoły dla [budowania] globalnych firm cybernetycznych” – mówi Gil Geron. Także w budowę Orca zaangażowali się byli pracownicy dużych spółek, takich jak Check Point i Palo Alto Networks.

Zmiany, które dziś można zaobserwować w całej branży zaawansowanych technologii, to odwrót od sprzedawania mniejszych firm gigantom technologicznym, gdy nadarzy się okazja. Obecnie firmy typu startup wolą samodzielnie się rozwijać. Jednym z takich przedsiębiorców jest Roey Eliyahu. Zaczął on programować w bardzo młodym wieku, jest typowym założycielem klasycznego izraelskiego startupu. Pracował dla jednostki ds. Cyberprzestrzeni IDF, „rozwijając systemy cybernetyczne na dużą skalę dla armii”. On i współzałożyciel startupu Michael Nicosia także nie zamierzają go sprzedać. Chcą za to „zbudować firmę wartą wiele miliardów dolarów, która pójdzie na całość”. Założona przez nich Salt Security koncentruje się na zabezpieczeniu interfejsów programowania aplikacji (API), komponentów oprogramowania zarządzających interakcjami między podmiotami w przestrzeni cyfrowej. Dziś większość ruchu internetowego przechodzi przez interfejsy API, a firma Salt Security była pierwszą, która dostarczyła rozwiązania do jego ochrony. Tym samym zapewnia klientom bezpieczeństwo informacji o ich koncie bankowym i dostępu do skrzynek pocztowych.

Ponieważ zabezpieczeniami API zajęli się jako pierwsi, mają wyraźną przewagę nad innymi, a popyt na usługi, jakie oferują, rośnie i będzie dalej rosł. „Nie ma nad nami szklanego sufitu” – wyjaśnia Eliyahu.

Optymistą jest też Arik Kleinstein. Nie przewiduje on żadnego kryzysu, który mógłby dotknąć sektora. „Jestem bardzo optymistyczny” – twierdzi. W perspektywie długoterminowej potrzebny będzie tylko wzrost, „i myślę, że w następnej dekadzie zobaczymy w Izraelu rozwój niesamowitych firm”.

Czy grozi nam nowy krach finansowy? To bardzo realne

– dalsza część tekstu ze strony 1

Będzie krach?

Są i sygnały ostrzegawcze. Porażka związana z Credit Suisse, ale i z upadłością fintechu Greensill w Londynie i jego bankowej spółki zależnej w Niemczech powinny dawać do myślenia. W 2008 r. Jérôme Kerviel nie wyczołfał się z gry, nawet gdy już pękła bańka na rynku nieruchomości. „Często zdarza się, że katastrofy następują w momencie największego nasilenia entuzjazmu” – ostrzega Robert Boyer, ekonomista i autor książki „Capitalismes à l'etre de la pandemic” (La Découverte, 2020).

Euforia na rynku finansowym nie ucierpiała ani z powodu recesji, ani pandemii. Tak naprawdę od 2007 roku do dziś, z krótkimi tylko przerwami, FED wciąż dosypuje pieniędzy do amerykańskiej gospodarki. Stopy procentowe są trzymane cały czas nisko. Blanqué, dyrektor ds. Inwestycji w Amundi, przypomina: „kiedy stopy procentowe są sztucznie niskie, zachęcają do budowania sztucznych rajów”.

Zadłużają się na potęgę Stany Zjednoczone, zadłuża Europa i Chiny. Bo pieniądź dłużny jest rekordowo tani. Jednocześnie, także dzięki pomocy rządowej, rosną oszczędności gospodarstw domowych. W USA sięgnęły już ponad 2 bln dolarów. Bank of America w swoich badaniach wykazał, że 64 proc. Amerykanów woli „mrozić” swoje pieniądze niż je wydawać. Z drugiej strony sieci społecznościowe nakręcają ludzi do spekulacji i wielu się wdaje w te spekulacje.

Niszczycielskie konsekwencje

Jak zorientować się, że mamy do czynienia z bańką spekulacyjną i kiedy one pęknie? „Podczas bańki internetowej były firmy, których ceny giełdowe poszybowały w górę w ciągu kilku dni tylko dlatego, że dodały »com« na końcu swojej nazwy” – mówi Sébastien Pouget, profesor finansów na uniwersytecie Toulouse-I-Capitole. Pouget podkreśla, że z punktu widzenia gospodarki realnej należy obawiać się powstawania baniek. Jednak, gdy bańka pęka, konsekwencje bywają straszne. W jednej chwili zaufanie inwestorów przestacza się w nieufność. W wyniku krachu może zostać zniszczony nawet cały ekosystem gospodarczy i to na bardzo wiele lat.

Japonia od wielu lat nie może wydobyć się ze stagnacji, w jaką wpadła po pęknięciu bańki na rynku nieruchomości i giełdzie pod koniec lat 80. Kryzysy finansowe na całym świecie to ogromne straty w produkcji, bezrobocie i zahamowany wzrost przez wiele lat.

Zakażenie realnej gospodarki przez krach systemu finansowego oznacza brak płynności oraz upadłość nie tylko instytucji finansowych, ale i przedsiębiorstw. Bankructwo Lehman Brothers w 2008 roku przypominało wszystkim Wielki Kryzys z 1929 roku. Gdyby nie zareagował FED i budżet (czyli wszyscy podatnicy), wielcy nie byłiby „za wielcy, by upaść”, a potem kurz po tych upadkach przykryłby realną gospodarkę na wiele lat niczym popiół wulkaniczny.

„Gdy tracimy zaufanie do całego systemu, skala kryzysu może wykraczać poza wszelkie wyobrażenia” – zauważa Nor-

bert Gaillard, ekonomista i niezależny konsultant. „Každy następny kryzys jest jeszcze bardziej groźny niż poprzedni”.

Widmo inflacji i ryzyko krachu

Silnie zadłużone firmy i instytucje, znajdujące się jeszcze w sytuacji naznaczonej epidemią COVID-19, cechuje utrata zaufania do działań banków centralnych. Piętrzą się poważne napięcia geopolityczne. Nikt nie wie dokładnie, co wyniknie z akcji szczepień (w sensie socjologicznym), ani jak zakończy się związany z pandemią kryzys. Czy krach rzeczywiście nastąpi?

Wzmocnione jesienią przez pojawienie się szczepionek giełdy od końca lutego przeżywają hossę. Nikt nie wie jednak, co będzie dalej. Tym bardziej że ponad bilionowy pakiet stymulacyjny ogłoszony przez prezydenta USA Joe Bidena tworzy kolejne ryzyka rynkowe. Tanie kredyty i atrakcyjne oprocentowanie bonów skarbowych rządu amerykańskiego co rusz przyciągają nowych inwestorów zwabionych łatwymi zyskami.

„Prawdziwym sprawdzianem są oczekiwania dotyczące stóp procentowych” – zauważa Romain Rancière, profesor ekonomii na Uniwersytecie Południowej Kalifornii. Zaostrenie polityki pieniężnej może zakończyć się źle nie tylko dla USA, ale wielu innych krajów, „tąpnięciem” dolara amerykańskiego.

Europa: może być różnie

Nie wiadomo także, jak rzeczy potoczą się w Europie. Bruksela przygotowuje wielki plan naprawy. W zasadniczy sposób zależy od niego przyszłość wielu krajów. Natomiast plan ten nie został jeszcze uruchomiony, a kraje europejskie są pod tym względem wyraźnie zapóźnione w stosunku do Stanów Zjednoczonych. „Gospodarka europejska jest na sterydach. Może dojść do załamania, przede wszystkim z powodu bardzo negatywnych fundamentów” – zauważa Romain Rancière, który mimo wszystko spodziewa się powrotu do wzrostu.

Tylko ponowne wejście na ścieżkę wzrostu pozwoli rynkom uniknąć najgorszego, czyli „postkowieidowego” krachu na rynkach finansowych. Dlatego dla Europy powstaje wielki plan odbudowy z zapleczem w setkach miliardów euro. „Banki centralne i rządy zrobią wszystko, aby bańka na rynkach finansowych nie pękła gwałtownie, ale aby przekłuwać ją stopniowo” – twierdzi Thomas Friedberger, dyrektor generalny Tikehau IM.

Aby tak się stało, inflacja musi pozostać pod kontrolą. Ponowne ożywienie nie będzie oczywiście równomierne we wszystkich krajach, ale odbędzie się za to bez ogólnego spadku na giełdach. „To trochę jak w wyścigu rowerowym, kiedy wiatr wieje w plecy, cały peloton na tym korzysta, kiedy jednak wieje w twarz, to oznacza drożący pieniądź i inflację, która nadchodzi i tylko najlepsi potrafią pokonać te trudności. Uważaj jednak na zakręty, gdy zaczyna się zjazd” – podsumowuje Thomas Friedberger.



Forum 590 o morskiej energetyce wiatrowej

– refleksje eksperta

Maciej Małek

Budowa farmy wiatrowej na Bałtyku to szansa, jakiej nie wolno zaprzepaścić, z ekspertem ds. offshore, CEO Asia Connecting Center i jej polskiego oddziału ENMARO, rozmawiał Maciej Małek. Ekspertyza naszego rozmówcy obejmuje doświadczenia na rynkach międzynarodowych. Ich przeniesienie na grunt naszych realiów, to proces tyle złożony, co konieczny. W tej chwili niewiele krajów dysponuje bowiem potencjałem umożliwiającym samodzielną realizację inwestycji w morską energetykę wiatrową.



Jakie uwarunkowania przemawiają za realizacją farm wiatrowych na polskim Bałtyku?

Zacznę od tego, że jako kraj stoimy przed ogromną szansą, która jest związana ze wdrożeniem projektów mających na celu wygenerowanie w ciągu najbliższej dekady prawie 11 GW energii z wiatru na morzu oraz stojącej za tym planowanej skali inwestycji rzędu 200 miliardów złotych. W tle jest uruchomienie sekwencji procesów modernizacji polskiej gospodarki, wygenerowanie ok. 70 tys. miejsc pracy, etc. By tak się stało, należy spełnić szereg istotnych warunków. Kompleksowości dodaje słowo „offshore” zawierające elementy, które są dla nas zupełnie nowe i nieznanne, definiują nowe ryzyka inwestycyjne i projektowe, zmieniają także wymagania w obszarze koniecznych narzędzi i procedur, wymogów prawnych czy też skali wydatków. Wyjście z projektami na morze wpisuje się w ogólnoswiatowy trend związany z rozwojem sektora energetyki morskiej. Tereny na lądzie są coraz trudniej dostępne albo nie ma ich już w ogóle, a na morzu mamy nie tylko kompletnie niezagospodarowany obszar, ale również wiejący bez ograniczeń wiatr. Bałtyk dodatkowo jest akwenem stosunkowo płytkim, co pozwala na przyspieszenie realizacji tych projektów, a co się z tym wiąże skala wydatków i koszty są mniejsze. Nasze morze również ma niskie zasolenie, co przy rozwiązaniach stalowych obliczanych na 20, 30-letni cykl życia ma ogromne znaczenie w kategoriach wytrzymałości i odporności na korozję. Ponadto, a może przede wszystkim, stosunkowo mała głębokość wody pozwala na instalacje tradycyjnych fundamentów osadzonych na dnie, co w przypadku wielu regionów świata będzie niemożliwe, a wybór tam będzie się sprowadzał wyłącznie do rozwiązań samonośnych, pływających i zakotwiczonych do dna. To jest technologia, która wciąż się rozwija i takich projektów jest jeszcze bardzo mało. Z tej perspektywy Bałtyk na szczęście nie ma takich wymagań.

Jakie wyzwania w obszarze procesowym, technologicznym, inżynierii finansowej etc. stanowią barierę wymagającą udziału podmiotów zewnętrznych?

Należy sobie zdać sprawę z tego, że aby samodzielnie zagospodarować i wykorzystać potencjał „na offshore”, inne kraje potrzebowały dziesiątek lat inwestycji i nauki. Tej luki nie da się zniwelować w krótkim czasie, a droga na skróty

oznaczałaby fiasko. Nie musimy jednak oddawać pola pod warunkiem wykorzystania zasobu kompetencji, które budowaliśmy latami i posiadamy po dziś dzień w sektorze konstrukcji stalowych, automatyki czy elektryki. Sama inwestycja w budowę i operacje farmy wiatrowej to bardzo kompleksowy i złożony projekt, zawierający kilka mniejszych elementów, z których każdy z osobna jest sam w sobie dostatecznie rozbudowany. To inwestycje bardzo kapitałochłonne, wymagające specjalistycznej wiedzy i narzędzi. Spojrzenie tylko na początkową fazę tej kampanii stwarza złudne przekonanie, że jesteśmy przygotowani. Jednak dopiero wejście z operacjami na morze stanowi esencję tego, co ma się wydarzyć. A przecież jest jeszcze ogrom prac poprzedzających, koniecznych do realizacji projektu. To nie tylko badania wiatru czy przegląd dna morskiego, to nie tylko kwestia zalegających tam niewypałów i niewybuchów, szeregu pozwoleń, badań środowiskowych, przygotowanie „designu” i opracowanie dokumentacji, ułożenie szczegółowych harmonogramów czy strategii kontraktacji, wreszcie badania geofizyczne i geotechniczne, które dopiero zdefiniują, jak ukształtowane jest dno i z jakimi formacjami skalnymi mamy do czynienia na Bałtyku, jak dobrać rozwiązania fundamentów oraz jaka jest struktura nośna, pozwalająca na bezpieczne instalacje i cała rzesza innych elementów. Dzisiaj w mojej opinii największa, ale nie jedyna, luka jest w obszarze technologii związanej z instalacjami na morzu. Nie mamy na rynku ani jednego podmiotu, ani żadnego statku, który byłby w stanie czy to posadzić fundamenty turbin, czy też zainstalować wieże, turbiny i śmigła. Gdybyśmy dzisiaj budowali farmę wiatrową na polskim morzu, musielibyśmy ściągać te serwisy z zagranicy. Z zagranicy oczywiście przyjechać musi technologia samych turbin, takiej produkcji w Polsce nie ma i nie sądzę, żeby ona miała się zdarzyć. Brakuje też producentów największych gabarytowo komponentów takich, jak fundamenty, których rozmiary przekraczają zdolności produkcyjne w Polsce. Nie ma też producentów kabli, bo choć mamy polskiego przedsiębiorcę to jego produkcja zlokalizowana jest za granicą. Musimy pamiętać, że jeśli pojawią się zagraniczni podwykonawcy do wykonania tych największych kontraktów, to wraz z nimi przyjadą mniejsze, ale rodzime firmy, które będą bezpośrednio przez nich „subcontractowane”. To jest zjawisko bardzo

powszechne w środowisku „offshorwowym” na świecie. Taką sytuację obserwujemy dzisiaj np. na Tajwanie, który stawia pierwsze kroki na offshore i tam możemy mówić o prawdziwej inwazji firm holenderskich, które kontraktują swoje podmioty jeden po drugim. W przypadku, kiedy strategia kontraktowania będzie rozpisana w formule EPIC (engineering, procurement, installation, commissioning), co jest częstym wyborem szczególnie wśród mniej doświadczonych inwestorów, którzy zgadzają się, żeby o wyborze technologii czy instalacji decydował duży podwykonawca i trudno się w takim przypadku spodziewać, że skorzysta on z oferty firm polskich, zwłaszcza że one w ogóle nie istnieją.

Proszę zdefiniować kluczowe obszary ryzyka w realizacji tego rodzaju inwestycji.

Brakuje nam wielu kompetencji i przeniesienie ciężaru odpowiedzialności na partnerów naszych rodzimych spółek Skarbu Państwa oznacza, że będą oni z definicji preferować współpracę z własnymi podmiotami lub firmami, z którymi współpracowali już wcześniej. To może oznaczać wyniesienie dużej liczby kontraktów na zewnątrz i realizację ich za granicą, nie tylko w obszarze samej realizacji projektu, ale również produkcji dużych komponentów, a nawet magazynowania i obsługi logistycznej od strony portów. Polska szansa na rozwój gospodarczy i rozwinięcie potencjału, który niesie koniunktura offshore wind, to kategoria wszystkich inwestycji w koncesje, również tych prowadzonych przez podmioty prywatne czy zagraniczne. Nie wiemy, jak obwarowane są kontrakty spółek Skarbu Państwa, które wchodzą w relacje inwestorskie z partnerami zagranicznymi i jak definiowane jest zagospodarowanie naszego potencjału. Należy jednak przyjąć, że pozostałe inwestycje w koncesje morskie, prowadzone przez firmy z kapitałem zagranicznym lub prywatnym nie będą kierowały się sentymentem narodowym, ale czystą ekonomią i minimalizacją ryzyka związaną z zamknięciem projektów w harmonogramie i założonym budżecie. Ponieważ nie mamy wielu kompetencji, a zanim wypracujemy swoje, własne fundamenty musimy oprzeć się na barkach innych, co wcale nie gwarantuje, że realizowane projekty nie napotkają problemy, to jesteśmy niejako skazani na relacje partnerskie. Przy coraz większej dynamice wzrostu tego rynku (a nie zanoszą się, żeby w najbliższym czasie była mniejsza), właściwe dostrzeżenie rosnącej wraz z rynkiem organizacji zawsze obciążone jest ryzykiem tego, że ucierpi jakość czy terminowość dostaw. W związku z tym zasadnym byłoby jak najszybsze skupienie uwagi na firmach konsultingowych, które mogą te procesy wspomóc i mają niezbędne kompetencje. Mam poczucie, że bardzo brakuje nam wśród decydentów, stosownej i ugruntowanej, a nawet podstawowej wiedzy, co zrozumiałe biorąc pod uwagę krótką historię tej gałęzi i brak praktycznych doświadczeń, jak również chłodnej i racjonalnej oceny sytuacji. Co do kwestii finansowania, należy zaprosić przedstawicieli banków i wysłuchać ich opinii. Dałoby to asumpt do oceny, jak dalece sektor bankowy rozumie i chce te inwestycje wspierać. Offshore w środowisku banków polskich zapewne jest czymś nowym. Pozostaje otwartym pytanie, czy rozumieją ryzyko i mają apetyt, aby je ponieść. Z drugiej strony bez finansowania nie można mówić o realizacji projektów. Stopień zaawansowania takich projektów jak farmy wiatrowe na morzu, automatycznie zwiększa poziom, rodzaj i liczbę ryzyk. Zdefiniowanie wszystkich zagrożeń na takim projekcie i pokazanie sposobów ich minimalizowania jest jednym z najważniejszych zadań i zaczyna się już na wstępnym etapie projektu. Każdy projekt z definicji ma swój arkusz ryzyk, który jest w trakcie projektu aktualizowany. Zaczynając rozmowę o ryzykach, trzeba najpierw dokonać podziału obszarów tych ryzyk i przeprowadzić wnikliwą analizę każdego z nich. Mogą to być zagrożenia życia, kwestie komercyjne związane np. z utratą kontraktu czy opóźnienia spowodowane złą pogodą.

Czy obowiązujące regulacje – prawo zamówień publicznych – są adekwatne do specyfiki inwestycji w farmy wiatrowe?

Walorem każdej regulacji jest jej stabilność i przejrzystość. Kluczowe pozostaje stosowanie prawa w sposób zgodny z jego przeznaczeniem, transparentny dla zainteresowanych stron i gwarantujący równą konkurencję. Wydaje się, że po ostatnich zmianach jesteśmy bliżsi obecnym realiom i potrzebom rynku. Trzeba jednak pamiętać, że żadne, nawet najlepsze regulacje nie zastąpią potencjału, kompetencji i zasobów koniecznych do realizacji trudnych i złożonych projektów, do jakich bez wątpienia zalicza się morską energetykę wiatrową. Nie bez znaczenia jest także przestrzeganie wymogów i dyrektyw unijnych, także w kontekście oddziały-

wania na środowisko, czy priorytetowych obecnie: dekarbonizacji gospodarki i redukcji tzw. śladu węglowego.

Jak należy balansować krajowe i zewnętrzne zasoby infrastrukturalne na lądzie i w portach, by zaplecze inwestycji optymalnie technologicznie, logistycznie i operacyjnie wspierało realizację inwestycji na szczególnym placu budowy, jakim pozostaje obszar akwenu morskiego?

Oceniając polski potencjał, wydaje się, że jest on największy w segmencie produkcji podzespołów do urządzeń. Jestem przekonany, że istnieje cała grupa poddostawców drobnych i małych komponentów, z powodzeniem dostarczająca materiały i podzespoły dla dużych producentów np. turbin. Ten łańcuch dostaw został już wypracowany i te firmy automatycznie przejmą większą część produkcji pod kątem rynku polskiego. To się przede wszystkim będzie opłacać dostawcom turbin, którzy automatycznie obniżą koszty swojej produkcji, a przy okazji skrócą łańcuch dostaw i poprawią ich terminowość. Nie sądzę natomiast, żeby udało się przekonać dużych producentów do uruchomienia produkcji w Polsce, w celu budowania wszystkiego na miejscu. Powinniśmy zagospodarować te obszary, na które mamy wpływ, a które wymagają wcześniejszego przygotowania. Jeśli przemysł stalowy był zawsze naszym filarem, to warto przygotować procesy produkcji, zaplecze magazynowe, park maszynowy czy logistykę w obszarze budowy dużych elementów stalowych, takich jak fundamenty wiatraków czy „Transition Pieces”. Wiem, że dzisiaj mimo tak dużego potencjału stalowego w kraju, nie mamy w Polsce zakładu, który udźwignąłby te największe konstrukcje, które będą produkowane w następnych latach, pod kątem dopasowania do wymogu instalacji turbin o mocy 10 i więcej megawatów.

Mówienie o tym, że docelowo zbudujemy flotę ponad 100 statków w Polsce, jest absolutnie nierealne, ale też pozbawione racjonalnego uzasadnienia. Proces budowy statków i wiążąca się z tym możliwość odbudowy polskiego przemysłu stoczniowego jest i autentyczną szansą po wielu latach stagnacji w tym sektorze. Zagospodarujemy te obszary, w których przez lata Polska dominowała. Jeśli polskie stocznie zostaną zakontraktowane adekwatnie do możliwości produkcyjnych i stoczniowe „sloty” zostaną wypełnione, to nie należy się bać rozwiązań kontraktacji statków za granicą w renomowanych stocznicach, bo to będzie z korzyścią dla państwa, w którym będą odprowadzane podatki od ich działalności.

Bądźmy realistami, zbudujemy to, co można zbudować. Sektor offshore będzie wymagał kilku specjalistycznych jednostek konstrukcyjnych, kilku serwisowych i zaplecza logistycznego oraz przewozu załóg i personelu. Ograniczeniem jest niewielka przepustowość polskich stocznii oraz długi czas budowy jednostek. Harmonogram budowy właściwie sprowadza się do tego, że prace powinniśmy zacząć już teraz, jeśli chcemy zdążyć, kiedy pierwsze statki będą kontraktowane do realizacji prac dla właścicieli koncesji, którzy są najbardziej w swoich projektach zaawansowani. Kontraktacja pierwszych statków jest spodziewana na rok 2023 a rozpoczęcie pierwszych prac konstrukcyjnych na II-III kwartał 2024. Utrzymanie takiego tempa wymaga szybkiego podpisania kontraktów i pozyskania finansowania. Wielokrotnie w dyskusji pada terminologia „local content”. Służnie, wspierajmy to, co polskie i w Polsce. Mamy dziś swoją szansę, wykorzystajmy to do tego, by promować Polaków, nasze firmy, nasze pomysły i rozwiązania. Moje ponad 25-letnie doświadczenie w branży offshore zdobywane na całym świecie jest dowodem na to, że my też potrafimy i możemy. Dzisiaj wielotysięczne środowisko pracy, które reprezentuję, jest aktywne na całym świecie i w różnych segmentach tego offshorowego rynku. Dajmy więc Polakom szansę, ale nie oczekujemy, że będą 2 razy tańsi od kolegów z Zachodu.

Jeśli urzędnicy, prezesi, decydenci mają świadomość koniecznego zaangażowania kwestii lokalnych, to muszą mieć wiedzę jak ją pozyskać, kto ma właściwe kwalifikacje, kto ma odpowiednie referencje oraz stworzyć warunki, w których ten zasób lokalny będzie się skutecznie rozwijał. Mamy ustawę offshorową, która w paragrafie 42. definiuje wkład lokalny. Te narzędzia można by jeszcze rozszerzyć. Np. w zakresie wymagań związanych ze zmianą flagi na polską dla statków operujących „na polskim offshore”, stworzeniem pakietu wymaganych certyfikatów bezpieczeństwa w polskiej strefie i realizacją szkoleń – tu na miejscu, wprowadzeniem wymogów odnośnie do listy dostawców tzw. vendor's list, aby znalazł się przynajmniej jeden polski podmiot dla danego zakresu dostaw, czy dublowaniem załóg na statkach osobami z polskim paszportem. To jest tylko mały obszar, gdzie polski podmiot można skutecznie wesprzeć, w trakcie budowy farm oraz w zakresie całego cyklu życia tej farmy. Przed nami jeszcze dużo do zrobienia, by jak najlepiej te nasze polskie szanse wykorzystać.

Amerykanie produkują systemy łączności do czołgów na polskiej licencji

nowywiad24.com.pl

Dziś przedsiębiorstwo doskonale odnajduje się w głównym obszarze swej działalności, jakim jest produkcja sprzętu i urządzeń łączności dla sił zbrojnych i służb mundurowych. Kolejna już dostawa doręcznych radiostacji taktycznych dla indonezyjskich pograniczników to tylko jeden z przykładów owocnej ekspansji zagranicznej polskiej myśli technicznej

Korzenie prowadzą do Wilna

Przygoda ze sprzętem hi-fi, której efektem były tak uznawane po dziś dzień konstrukcje, jak Radmor 5100 i 5102, była zaledwie niedługim epizodem w 75-letniej historii funkcjonowania trójmiejskiego producenta. Przedsiębiorstwo, powołane do życia w Gdańsku w roku 1947 pod nazwą Morska Obsługa Radiowa Statków (MORS), od samego początku specjalizowało się w obsłudze i serwisie środków łączności, montowanych na jednostkach pływających. Twórcą zakładu był nie lada fachowiec, inż. Paweł Szulkin, w latach międzywojennych główny konstruktor wileńskiego Towarzystwa Radiotechnicznego Elektryk, którego produkty z powodzeniem rywalizowały na światowych rynkach z wyrobami takich gigantów jak Philips, Telefunken czy Blaupunkt. Dziś dla miłośnika dawnej radiotechniki odbiornik wileńskiej marki jest tym, czym dla pasjonata jednośladow kultowy, polski Sokół... Szlachectwo zobowiązuje – zatem standardową działalność serwisową już niebawem uzupełniły już niebawem uzupełniły własne konstrukcje radiotelefonów, echosond i innego sprzętu elektronicznego, wykorzystywanego przez ludzi morza. W roku 1965 zakład opuszcza gród Neptuna, pozostając jednakże w granicach Trójmiasta – nowa siedziba mieści się po sąsiedzku, w Gdyni.

Produkt amerykański na licencji polskiej? To nie żart...

Sześć lat później, po restrukturyzacji, firma uży-

wała znany do dziś znak firmowy RADMOR. Zakład konsekwentnie pracował na swą pozycję w branży sprzętu radiokomunikacyjnego, zarówno do zastosowań cywilnych, jak i wojskowych. Specjalizacja ta utrzymała się także w okresie transformacji ustrojowej, dzięki czemu przedsiębiorstwo nie podzieliło smutnego losu większości polskich fabryk, działających w segmencie radiokomunikacji i elektroniki, które skoncentrowane na rynku consumer electronics nie wytrzymały starcia z zalewem taniego sprzętu RTV i AGD z Dalekiego Wschodu. Burzliwy proces przemian własnościowych zostaje ostatecznie sfinalizowany w roku 2011, kiedy to gdyńska spółka staje się częścią WB Group, zaopatrującej w zaawansowany technologicznie sprzęt zarówno polską armię, jak i siły zbrojne wielu krajów na całym świecie. Fuzja tych dwóch podmiotów umożliwiła wykreowanie silnej marki na rynku wojskowych systemów łączności, z której technologii korzystają nawet Amerykanie. Oferowany przez amerykańską korporację L3Harris Technologies od kilku już lat system komunikacji dla wojsk pancernych i zmechanizowanych RF-78001 – to nic innego jak rodzimy Pokładowy Zestaw Urządzeń Łączności Wewnętrznej FONET, wytwarzany przez producenta zza oceanu na podstawie polskiej licencji. Jak nie trudno się domyślić, także i jednostki Sił Zbrojnych Rzeczypospolitej Polskiej

korzystają od dłuższego już czasu z tego rozwiązania.

Radiotelefonem w wirusa

Także i dla Radmoru zaopatrzenie Wojska Polskiego ma znaczenie priorytetowe, jednak firma znakomicie godzi dostawy na rynek krajowy z obsługą klientów zagranicznych.

– *Produkowane aktualnie przez RADMOR radiostacje służą obecnie w ponad 20 armiach świata. Firma od lat posiada ugruntowaną pozycję producenta wysoce niezawodnych urządzeń i jednej z najbardziej innowacyjnych firm polskich – czytamy na stronie internetowej spółki. Zakład pracuje pełną parą także w trudnych czasach pandemii; w lipcu ub.r. poinformowano o podpisaniu umowy z Inspektorem Uzbrojenia Ministerstwa Obrony Narodowej na dostawę blisko 200 radiostacji plecakowych typu RRC 9211. Sprzęt ma trafić do żołnierzy, do połowy przyszłego roku i uzupełni bazę około 10 tysięcy tego rodzaju urządzeń, którymi aktualnie dysponuje wojsko.*

Sprzęt z Gdyni trafił także na front walki z niewidzialnym wrogiem, z którym od przeszło roku zmagają się cały świat. Beneficjentami wsparcia, jakie polskiej służbie zdrowia udzieliła spółka, było Uniwersyteckie Centrum Medycyny Morskiej i Tropikalnej w Gdyni oraz 7. Szpital Marynarki Wojennej w Gdańsku.

– *Radmor przekazał na rzecz obu tych szpitali radiotelefony do zorganizowania komunikacji pomiędzy strefą zamkniętą, gdzie przebywa-*

ją osoby zakażone wirusem COVID-19, z pozostałą częścią szpitala. Zapewniło to ochronę osób chorych oraz szpitalnego personelu – czytamy w ostatnim numerze biuletynu, wydawanego przez producenta.

Indonezyjscy żołnierze to lubią...

Do grona wiernych odbiorców produktów Radmoru zaliczają się również indonezyjskie siły zbrojne. Jednostki piechoty morskiej tego kraju, które pełnią znaczną część zadań tamtejszej straży granicznej, już od dziesięciu lat posługują się taktyczną radiostacją doręczną typu 3501, produkowaną w Polsce. Umowa, parafowana w kwietniu br. pomiędzy WB Group a resortem obrony Indonezji przewiduje dostawę kolejnej partii tak poszukiwanego środka łączności, którego uniwersalność predestynuje go do wykorzystania między innymi w pojazdach opancerzonych, a także, jak przystało na produkt z Radmoru rodem, na jednostkach pływających.

Powodzenie na rynkach zagranicznych to między innymi efekt współpracy z jednostkami naukowymi i badawczo-rozwojowymi, wśród których poczesne miejsce zajmuje Politechnika Gdańska.

– *Uczelnia jest naszym stałym wieloletnim partnerem w różnych przedsięwzięciach. Ważne jest dla nas nie tylko budowanie dobrego wizerunku wśród młodego pokolenia, które za chwilę zasili trójmiejski rynek pracy, ale również współpraca ze środowiskiem naukowym – czytamy w periodyku, wydawanym przez firmę. Obecne sukcesy Radmoru są najlepszym dowodem na to, że polskie firmy z tradycjami mogą bez problemu odnaleźć się na najbardziej wymagających światowych rynkach, niekiedy tylko trzeba ich szukać poza segmentem przeznaczonym dla użytkowników indywidualnych...*



Biało czerwona flaga przypomina, że nic nie jest nam dane raz na zawsze

nowywiad24.com.pl

Kiedy w Dzień Flagi Rzeczypospolitej Polskiej Prezydent Andrzej Duda wygłaszał przemówienie w 100. rocznicę III Powstania Śląskiego na Górze Świętej Anny, myślami wybiegałem już ku 130. rocznicy Konstytucji 3 Maja.

Skojarzenie było o tyle nieprzypadkowe, że o ile powstańczy zryw przywrócił Polsce ważne dla perspektyw Jej rozwoju tereny przemysłowe Górnego Śląska, o tyle próba reformatorów skupionych wokół króla Stanisława Augu-

sta Poniatowskiego, by kraj podźwignąć z chaosu, w którym pogrzyły go wewnętrzne swary, czego wyrazem było uchwalenie Ustawy Rządowej 3 maja 1791 roku, zakończyły się niepowodzeniem.



Diagnoza twórców konstytucji odwoływała się do kwestii chłopskiej, emancypacji mieszczaństwa, porządkowania spraw Skarbu, obronności, edukacji, słowem żywotnych dla możliwości tworzenia wspólnoty narodowej problemów wymagających uregulowania. Jak się skończyło, wiemy aż za dobrze. Piszę o tym tu i teraz, ponieważ analogie do współczesności w paru żywotnych przynajmniej sprawach wydają się, aż nadto oczywiste. Dość powiedzieć, że i wówczas, i dzisiaj, nie brakuje takich, którzy chcieliby polskie sprawy rozwiązywać cudzymi rękami. Jeśli jednak wzorem czołowych publicystów ery stanisławowskiej uznamy za zasadne zawołanie „Abyśmy o Ojczyźnie naszej radzili”, z pewnością znajdziemy dość siły, by sprostać wyzwaniom, wykorzystając szanse i uniknąć zagrożeń, jakie niesie czas obecny i globalizacja, która obok postępu niesie takie zjawiska jak choćby pandemia koronawirusa.

Tegoroczne obchody, najpierw Dnia Flagi a dzisiaj Konstytucji 3 Maja, drugiego po amerykańskiej a pierwszego w Europie aktu tej rangi przebiegają w sposób kameralny, nie tylko za sprawą niekorzystnej aury, ale w cieniu pandemii i wynikłych stąd ograniczeń. To symboliczny kontekst, który powinien skłaniać do zadumy i refleksji tych wszystkich, którym na sercu leży dobro Ojczyzny. W tym miejscu godzi się przypomnieć, że preambułę Ustawy Rządowej zaczynały słowa: „W imię Boga w Trójcy Świętej Jedyne”. Dalej następuje odwołanie do szczęśliwości osobistej, egzystencji politycznej, niepodległości zewnętrznej i wolności wewnętrznej. Prawda, że zaskakująco aktualne?

Zmieniły się czasy, warunki naszej egzystencji, ale przecież niezmiennie wyrazem naszej dumy narodowej, poczucia przynależności do wspólnoty i symbolem umiłowania Ojczyzny pozostają barwy biało-czerwone. Zbyt rzadko dajemy temu wyraz, wystarczy spojrzeć dookoła siebie, jak wiele okien pozbawionych jest narodowych barw, niczym puste oczodoły zaświadcza o obojętności zbyt wielu. Zatem nie bacząc na niesprzyjającą aurę i z zachowaniem dystansowania, zmanifestujmy naszą radość z faktu, że dzisiaj żyjemy w Ojczyźnie dostatniej i bezpiecznej a słowa wiersza Rajnolda Suchodolskiego „Witaj majowa jutrzeńko” napisane w czasie powstania listopadowego, a zwłaszcza refren „Witaj maj, piękny maj, U Polaków błogi raj” zachowują aktualność – teraz i zawsze!

Fundusze private equity odzyskują apetyt na inwestycje

nowywiad24.com.pl

Firmy private equity mają aż 1,6 bln dolarów „wolnych” środków finansowych i szukają sposobów na jak najbardziej sensowne ich rozdysponowanie. To może być znak kończącego się koronakryzysu. Poszukiwane są szczególnie intratne inwestycje, o względnie niskim poziomie wejścia w atrakcyjne, dynamicznie rozwijające się branże, na przykład w sektorze szeroko pojętej ochrony zdrowia.

Oferty wykupu udziałów zaczynają się od dwucyfrowych kwot wyrażonych w miliardach dolarów. Jeszcze do niedawna tak wysokie propozycje należały do rzadkości, bo rynek był stłamszony kryzysem spowodowanym koronawirusem, co przekładało się także na wstrzemięźliwość przy inwestycjach instytucji finansowych, także tych specjalizujących się w inwestowaniu portfelowym i długoterminowym.

Przykładem niech będzie tu firma private equity CVC Capital Partners, która zadeklarowała inwestycję w wysokości 20 mld dolarów w japońską firmę Toshiba Corp. Okazało się zresztą, że była to kwota minimalna i fundusz byłby skłonny zapłacić nawet więcej jeszcze więcej. W tym samym mniej więcej czasie Stonepeak Infrastructure Partners i szwedzki EQT AB wystartowały wspólnie

w przetargu na zakup Royal KPN NV.

– Tę holenderską firmę telekomunikacyjną wyceniono na ponad 15 mld dolarów – doniósł „The Wall Street Journal”.

Ta sama gazeta przywołała jeszcze inny przykład inicjowania wielkich transakcji przez fundusze. Aż dwie firmy private equity zainteresowane są zakupem akcji giganta medycznego Medline Industries Inc. Jest on firmą rodzinną, więc zatrudnił specjalistów od tego rodzaju transakcji w postaci Goldman Sachs Group Inc. Przedstawiona przez konsultantów wycena firmy medycznej sięgnęła 30 mld dolarów.

Co prawda Toshiba, klasycznie „po japońsku”, odrzuciła propozycję CVC, a nie ma też pewności, czy inne transakcje kupna/sprzedaży dojdą do skutku, ale świadczy to o jednym: na rynku jest mnóstwo wolnych pieniędzy i pojawił się apetyt na bardziej agresyw-

ne i ryzykowne inwestycje (także długoterminowe). To może świadczyć pośrednio o tym, że rynek powoli żegna się z koronakryzysem.

Media przypominają przy tej okazji sytuację z poprzedniego, wielkiego kryzysu w latach 2006-2008. Według Dealogic w latach 2005-2007 firmy private equity szukały okazji na akwizycje lub pasywne wejścia, zawierając 18 transakcji o wartości ponad 10 mld dolarów.

Teraz znowu chcą inwestować, wykładając na stół ogromne kwoty. 1,6 biliona dolarów niewydanej przez private equity gotówki musi znaleźć atrakcyjne akcje na rynku pokiereszowanym pandemią, ale wcale nie tak tanim, jakby mogło się wydawać.

– Największe firmy private equity spieszą się, by znaleźć najlepsze okazje i w ten sposób wyprzedzić także konkurencję – twierdzą doradcy transakcyjni.

Wycenić właściwie i wykryzostać tanie pożyczki

Same firmy chcą też mieć inwestorów typu private equity, bo daje im to możliwość pozyskania długoterminowych i solidnych inwestorów, a przy tym uniknięcia – pomimo rekordowego spadku stóp procentowych – wciąż niemałych kosztów finansowania.

– Potencjał tych wspólnych inwestycji kilku funduszy private equity jest ogromny. Jeśli masz fundusz o wartości 10 miliardów dolarów, możesz mieć kolejne 5 miliardów lub nawet następne 10 miliardów – mówi Jonathan Karen, partner w grupie funduszy w kancelarii prawniczej Simpson Thacher & Bartlett LLP.

Przed samym kryzysem finansowym związanym z COVID-19 wiele firm przynosiło funduszom bardzo przeciętne zyski, a firmy takie jak TXU Corp. (później: Energy Future Holdings Corp.) wszczęły postępowania restrukturyzacyjne, bo nie mogły już, na skutek recesji, poradzić sobie ze spłatą długów.

– Dźwignia finansowa wykorzystywana przy akwizycjach w USA jest obecnie wysoka. Uwzględnia dwukrotne, kroczące średnie zadłużenie przejmowanej firmy z dwóch lat, przy siedmiokrotnych

zyskach liczonych brutto – przed odpisem wartości spłacanych odsetek, przed podatkami, bieżącą amortyzacją i amortyzacją w 2020 r. – raportuje firma konsultingowa McKinsey & Co. W czasie kryzysu lat 2006-2008 regulatorzy zniechęcali banki, które udzielały pożyczek służących wsparciu przejęć, do udziału w transakcjach w firmach, których zadłużenie przekraczało sześciokrotnie EBITDA przejmowanego przedsiębiorstwa.

W międzyczasie dwuletnia krocząca średnia wielokrotność ceny zakupu przedsiębiorstwa osiągnęła rekordowy poziom 12,8 raza EBITDA w 2020 r., w porównaniu z 9,4 raza – w 2007 roku. Bankowcy inwestycyjni zwracają uwagę na to, że istnieją istotne różnice między

obecnymi a dawnymi czasami. Obecnie ważne są także najniższe stopy procentowe w historii, dzięki którym pożyczki na wykup firm są znacznie tańsze niż kiedykolwiek. Wykorzystywane są przy tym pożyczki typu covenant-lite, charakteryzujące się niewielką ochroną pożyczkodawców i swobodą reagowania w razie spowolnienia gospodarczego.

Przed kryzysem finansowym firmy private equity musiały polegać bardziej na inżynierii finansowej czy na kreatywnym operowaniu bilansami – w taki sposób, by „wycisnąć” maksymalnie wysoki zwrot z inwestycji. Teraz zmieniają podejście, coraz częściej interesując się tym, co może wpłynąć na organiczny wzrost wartości przejmowanej firmy.



Pandemia koronawirusa i związane z nią obostrzenia mocno uderzyły w branżę piwną w Polsce i Europie.

Adrian Dąbek

Z danych opublikowanych w raporcie „Economic report to assess the impact of Covid-19 on the brewing sector in Europe in 2020” wynika, że 2020 r. sprzedaż piwa w gastronomii spadła o 42 proc. Ubytek miejsc pracy w branżach pośrednio i bezpośrednio związanych z browarnictwem wyniósł niemal 900 tys.



Koniec tłustych lat w browarnictwie

Branża piwowarska to bardzo ważne ogniwo gospodarki, zarówno polskiej, jak i europejskiej. W ostatnich latach rosła produkcja i sprzedaż piwa, a co za tym idzie wpływy do budżetu z tytułu podatków, zwiększało się także zatrudnienie. Niestety, pandemia COVID-19 sprawiła, że dane z 2020 r. wyglądają dramatycznie.

Jak wyglądała sytuacja w branży piwnej przed epidemią koronawirusa?

- 11 000 aktywnych browarów w państwach Unii oraz Wlk. Brytanii
- 40 mld litrów piwa produkowanych rocznie;
- 36,8 mld litrów wypijanych rocznie;
- Jedna trzecia konsumpcji miała miejsce w lokalach gastronomicznych i hotelach;
- 2,6 mln miejsc pracy w branżach bezpośrednio i pośrednio związanych z browarnictwem (w tym 2,2 mln miejsc pracy w hotelarstwie);
- 60 mld euro wartości dodanej tworzonej przez sektor piwny (połowa pochodziła ze sprzedaży piwa w hotelarstwie);

- 47 mld euro wpływów do budżetu ze sprzedaży piwa (z czego 16,5 mld euro z tytułu VAT w hotelarstwie).

To, jak bardzo pandemia doświadczyła sektor browarniczy, pokazują dane w opublikowanym niedawno przez Europe Economics, na zlecenie The Brewers of Europe, raporcie „Economic report to assess the impact of Covid-19 on the brewing sector in Europe in 2020”.

Raport wymienia szereg obostrzeń dotyczących sprzedaży piwa wprowadzanych w państwach europejskich w ubiegłym roku. Były to m.in. zamknięcie obiektów gastronomicznych i noclegowych, zakaz imprez masowych, wyłączenie alkoholu z oferty dań na wynos, zakaz i ograniczenia w sprzedaży alkoholu, ograniczenia liczby osób podczas prywatnych spotkań, ograniczenia czasowe i ilościowe w lokalach czy wreszcie godzina policyjna.

Sprzedaż piwa w gastronomii spadła o 53 mln hektolitrów

Skutki tych ograniczeń dla branży piwowarskiej i gastronomicznej są fatalne. Produkcja piwa spadła o ponad 28 mln hektolitrów w porównaniu z rokiem 2019, po przełożeniu to

na konkretną wartość, spadek wyniósł 3,3 mln euro. Szczególnie bolesnym miesiącem był kwiecień, kiedy to wyprodukowano 6,5 mln hektolitrów piwa mniej niż w kwietniu poprzedniego roku.

Konsumpcja piwa w lokalach gastronomicznych spadła o 53 mln hektolitrów – z 126 mln w 2019 r. do 73 mln. To spadek o 42 proc.

– Lokale gastronomiczne są ważnym partnerem również dla polskiej branży piwowarskiej. Pozostały całkowicie zamknięte przez dwa wiosenne miesiące 2020 roku, otwarte dla klientów w okresie wakacyjnym, by jesienią znów zamknąć swe drzwi dla gości, zachowując jedynie możliwość sprzedaży z dostawą. Ta nie objęła jednak napojów alkoholowych. W pierwszym kwartale 2021 r. doszło do sytuacji bezprecedensowej, kiedy to sprzedaż piwa w beczkach spadła o 100% w ujęciu rok do roku – komentuje te dane Bartłomiej Morzycki, dyrektor generalny Związku Pracodawców Przemysłu Piwowarskiego – Browary Polskie, w rozmowie z serwisem portalspozywczy.pl.

– Od kilku miesięcy, wspólnie ze Związkiem Przedsiębiorców i Pracodawców, apelujemy do rządzących o wsparcie dla sektora gastronomicznego poprzez uruchomienie prostych narzędzi podatkowych, które mogłyby szybko zwiększyć rentowność całej branży. Dziś podtrzymujemy postulat obniżenia stawki VAT na usługi gastronomiczne z 23 do 8 proc. Jednak na tę chwilę najważniejszą pozostaje kwestia otwarcia lokali i umożliwienie przyjmowania gości choćby na świeżym powietrzu – dodaje Morzycki.

Trzeba jednak zauważyć, że spadek sprzedaży w gastronomii został w części zrównoważony wzrostem sprzedaży piwa poza gastronomią – konsumpcja tego alkoholu kupowanego w sklepach czy przez internet, wzrosła o 8 proc., z 243 mln hektolitrów w 2019 r. do 263 mln hektolitrów w 2020 r.

Wyrwa na rynku pracy w sektorze piwnym

Autorzy raportu podkreślają, że nie są w stanie podać dokładnych liczb dotyczących zatrudnienia w sektorze piwnym, nie mają też danych o rodzaju i skali rekompensat dotyczących utrzymania miejsc pracy podejmowanych przez poszczególne rządy.

Z danych szacunkowych wynika jednak, że branża piwowarska w 2019 r. wygenerowała 2,6 miejsc pracy. Obejmuje to zarówno bezpośrednie zatrudnienie w sektorze, jak i pośrednie (miejscza pracy w handlu, branży hotelarsko-gastronomicznej, transporcie zaopatrzeniu czy produkcji opakowań). W ubiegłym roku liczba ta zmniejszyła się do 1,8 mln. W sumie ubyło 860 tys. miejsc pracy, spadek więc wyniósł 33 proc.).

Gorsze wpływy do budżetu

Mniejsza produkcja i sprzedaż piwa sprawiła, że spadło poważnie zasilenie budżetu państwa płynące z tego sektora. Wpływy pochodzące m.in. z podatku VAT, akcyzy czy składek społecznych zmniejszyły się o 11 mld euro, z 47 mld w 2019 r. do 36 mld w 2020 r.

Pandemia sprawiła także, że o blisko jedną czwartą także spadła wartość dodana, generowana przez branżę piwowarską i sektory z nią związane – z 60 mld euro w 2019 do 47 mld w roku covidowym. Szczególnie ucierpiała gastronomia, spadek wyniósł aż 45 proc.

– Jak pokazują dane europejskie, sytuacja nie napawa optymizmem i tym bardziej zyskują na znaczeniu nasze apele o zachowanie spokoju legislacyjnego, szczególnie w obszarze regulacji podatkowych. W roku przed pandemią Polska była na drugim miejscu w Europie (po Niemczech) pod względem produkcji piwa. Taką samą lokatę, tuż za Francją, zajmowała wśród największych płatników podatku akcyzowego od piwa. Do utrzymania tak doskonałych wyników i powrotu do dawnej kondycji potrzebne nam jest stabilne i przewidywalne prawo – mówi Bartłomiej Morzycki w rozmowie z serwisem portalspozywczy.pl.

Co dalej z branżą?

– Dobrze prosperujący sektor gastronomiczno-hotelarski jest kluczem do odbudowy gospodarki, również jako ważny symbol poprawiających się nastrojów konsumenckich. Dzięki ukierunkowanemu wsparciu serwowanie piwa może wspierać ożywienie gospodarcze – generując tak potrzebne wpływy budżetowe oraz nowe miejsca pracy w całym łańcuchu wartości, od browarów i ich dostawców po lokale gastronomiczne. Puby i bary mogą znów stać się filarami lokalnych społeczności, a co za tym idzie, całej gospodarki – mówi Pierre-Olivier Bergeron, sekretarz generalny stowarzyszenia The Brewers of Europe, cytowany przez portalspozywczy.pl

Branża liczy, że latem nastąpi znaczne ożywienie spowodowane znoszeniem ograniczeń, jednak odrobienie strat poniesionych w ostatnich miesiącach będzie trudne i długotrwałe, a dla części wręcz niemożliwe.

Europejski plan naprawy przyhamowany

nowswiat24.com.pl

Holandia to jedno z państw, które mają bardzo poważne wątpliwości w kwestii tworzenia planu odbudowy dla Europy w oparciu o zaciągnięcie dużego długu. Na razie, nawet nie zamierza przedłożyć Brukseli swojego narodowego planu naprawczego. Inne kraje regionu, nazywane „oszczędnymi” to Dania, Szwecja i Austria. Z kolei fiński plan utknął w ichnim parlamencie..

Holandia nie będzie na razie w ogóle ubiegać się o pomoc Brukseli. Premier tego kraju, Mark Rutte, który w marcu ubiegłego roku został wybrany na kolejną kadencję, nie zmienił zdania: uważa, że każde państwo członkowskie jest samo odpowiedzialne za swoje długi. W ubiegłym roku ta twarda postawa uczyniła go nieformalnym liderem koalicji tzw. krajów oszczędnych – Danii, Szwecji i Austrii, do których później dołączyła Finlandia.

Mark Rutte nazywany jest „Panem Nie” właśnie z powodu swojego uprzączego weta. Omal nie zniweczył francuskiej i europejskiej inicjatywy zaciągnięcia 750-miliardowego długu na ten bezprecedensowy, plan naprawy Europy.

Kraje, które stają okoniem

Korespondencja Hagi z Brukselą została poważnie zakłócona przede wszystkim w kwestii odpowiedzi na pytania, dokąd trafią fundu-

sze europejskie. Mark Rutte nie stworzył jednak jeszcze koalicji z innymi partiami politycznymi, aby zapewnić sobie większość w parlamencie dla forsowania pomysłów. Porzucony przez swojego byłego partnera z Unii Chrześcijańskiej, premier testuje teraz możliwość „wychylenia się” nieco mocniej w lewo, w kierunku środowisk bardziej przychylnych impulsom liderem koalicji tzw. krajów oszczędnych – Danii, Szwecji i Austrii, do których później dołączyła Finlandia.

Mark Rutte nazywany jest „Panem Nie” właśnie z powodu swojego uprzączego weta. Omal nie zniweczył francuskiej i europejskiej inicjatywy zaciągnięcia 750-miliardowego długu na ten bezprecedensowy, plan naprawy Europy.

w zbieraniu, a potem rozdysponowywaniu środków na odbudowę. „Państwa członkowskie przeprowadziły to w bardzo skrywany sposób i nie zaangażowały do konsultacji społeczeństwa obywatelskiego, a tym samym wystarczającej liczby ludności” – ubolewa duńska liberalna eurodeputowana, Linea Sogaard-Lidell. Niemniej jednak, Kopenhaga, a także Sztokholm, włączyły do swojego ustawodawstwa możliwość zaciągnięcia długu przez Brukselę w imieniu 27 państw Unii Europejskiej. Ani Austria, ani Finlandia nie podjęły tu żadnych wiążących rozmów.

Pieniądze będą opóźnione

Finlandia mogłaby poprzeć europejski plan odbudowy, jeśli uzyskałaby 2 mld euro samych dotacji. Politycy tego kraju dopiero teraz pochylił się nad krajowym planem. Komisja Spraw Konstytucyjnych parlamentu Finlandii zdecydowała we

wtorek 27 kwietnia, że ratyfikacja europejskiego planu naprawy wymaga kwalifikowanej większości dwóch trzecich głosów. Dopóki fiński parlament tego nie zrobi, Bruksela ma skępowane ręce i nie może zaciągnąć długu w imieniu tego państwa.

Konserwatyści koalicji narodowej w Kopenhadze, posiadający 38 mandatów na 200, widzą w planie naprawy „złe rozwiązanie”. Mają wstrzymać się od głosu.

Francja, jeden z głównych animatorów planu Next Generation EU, nie spo-

dziewa się wcześniej pierwszych pieniędzy, jak we wrześniu bieżącego roku. Hiszpania, nie chcąc czekać, przekazała już 27 mld euro ze swoich funduszy krajowych a conto wypłaty środków europejskich w wys. 140 mld euro.



Konfiskata mienia budzi wiele pytań

unsplash.com

Pomysł nie jest nowy, a minister sprawiedliwości wielokrotnie odwoływał się do rozwiązań z innych krajów, by wymienić Włochy, gdzie wprowadzono tę instytucję jeszcze w 1982 roku. Rzecz w tym, że słuszna co do zasady idea godzi w prawa osób trzecich.

Zbigniew Ziobro podnosi argument dość ważki, gdyż w efekcie zabiegów osób budujących swój majątek w sposób nietransparentny bądź wprost fundowany na

czynach karalnych, państwo okazuje się nieskuteczne w dochodzeniu roszczeń o charakterze majątkowym. Rzecz w tym, że słuszna co do zasady idea godzi w pra-

wa osób trzecich, podważa zaufanie do obrotu prawnego i organów prokuratury, czy – szerzej rzecz ujmując – wymiaru sprawiedliwości.

Zasada udokumentowania źródeł pochodzenia majątku za minione pięć lat nie wydaje się szczególnie wygórowana. Co jednak z osobami, które weszły w jego posiadanie w dobrej wierze?

Zasadą systemów prawnych w Europie i nie tylko jest bowiem to, aby ciężar dowodu spoczywał na podmiocie, który z twierdzenia wywodzi skutki prawne. In-

nymi słowy, to nie umowy Jan Kowalski ma udowodnić, że „nie jest wielbłądem”, lecz prokurator lub organy kontroli skarbowej. Tylko i aż tyle. Gdy dodać, że własność korzysta z ochrony konstytucyjnej z mocy art. 21 ust.1, który stanowi: „Rzeczpospolita Polska chroni własność i prawo dziedziczenia”, rzecz wydaje się przesądzona. Otóż nie do końca. Najpierw jednak kilka danych źródłowych. Jak wynika z raportu Najwyższej Izby Kontroli z roku 2019, w latach 2014-2018 zyski pochodzące

z przestępstw szacowano na ok. 500 miliardów złotych, z czego odzyskano niecałe 3 miliardy. To o tyle zastanawiające, że w postępowaniu przed organami kontroli skarbowej to na podatniku ciąży obowiązek wykazania legalności środków, za które nabył konfiskowane dobra.

W przypadku konfiskaty przeprowadzonej przez prokuratora to kwestionującemu decyzję przysługuje odwołanie do sądu, co niewątpliwie stanowi niedogodność, ale w żadnym razie nie oznacza automatycznego wyłączenia. Zatem zapisowi konstytucyjnemu staje się zadość. Dodać w tym miejscu należy, że Konstytucja w art. 46, dotyczącym przypadku rzeczy, odwołuje się do przypadków opisanych w ustawie, potwierdzonych prawomocnym orzeczeniem sądu. Tym samym istnieje przestrzeń do wdrożenia skutecznych regulacji prawnych. Potwierdza to również orzecznictwo Europejskiego Trybunału Praw Człowieka, a polski porządek prawny stanowi wszak integralny element europejskiego ładu prawnego.

Podnoszenie kwestii gwarancji obywatelskich leży przecież w gestii niezależ-

nego sądu. Co więcej, ewentualne rozszerzenie możliwości konfiskaty mienia znajduje odniesienie w prawie europejskim, a konkretnie w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/1805 z 14 listopada 2018 r. w sprawie wzajemnego uznawania nakazów konfiskaty.

Dotyczy to zresztą także postanowień o zabezpieczeniu, które mogą zostać orzeczone przez sąd lub podjęte przez prokuratora na etapie postępowania przygotowawczego. Przywołane wcześniej rozwiązanie we Włoszech idzie jeszcze dalej, gdyż wprowadza pojęcie konfiskaty prewencyjnej. Ma ona zastosowanie wobec osób nie karanych, ale uznanych za szczególnie niebezpieczne, powiązanych ze strukturami mafijnymi, terroryzmem lub korumpującymi urzędników administracji publicznej. Ameryka i jej system prawny rządzi się innymi regułami, ale warto przypomnieć, że tzw. nietykalni pod wodzą Eliota Ness'a doprowadzili do skutecznego skazania Ala Capone z tytułu niezapłaconych podatków, a cała operacja trwała 6 miesięcy. Niech to wystarczy za pointę.

