



Europa Finanse Energetyka

Wiadomość z Sopotu dla Unii:
najwyższa pora zapiąć pasy bezpieczeństwa

Pawłowicz:
Wyaliminowanie ryzyka szantażu i bezpieczne dostawy gazu może dać gazowe obligo giełdowe w Europie.

Krawiec:
Bez tanich i stabilnych dostaw energii nie ma mowy o „renesansie przemysłu”.

Midera:
Rynek e-commerce ma potencjał dla bankowości. Rozwija się w 25-procentowym tempie.

Parkinson:
Branża pożyczkowa ma szansę poprawić swój wizerunek i skończyć ze zbyt okazjnymi pożyczkami.

Wiarygodność i bezpieczeństwo

prof. Leszek Pawłowicz,
dyrektor Gdańskiej
Akademii
Bankowej



Myślmy o zaproponowaniu obligacji gazowego w Europie. Jeśli ktoś chciałby sprzedać lub kupić gaz, to mógłby to zrobić tylko przez giełdę – mówi inicjator EKF prof. Leszek Pawłowicz.

Wygląda na to, że słowo „kryzys” wypada ze słownika ekonomistów, a zastępuje je hasło „bezpieczeństwo energetyczne”. A skoro tak, to Europejski Kongres Finansowy nieco oddala się od tematyki, którą ma w swojej nazwie. Aż tak się zmienił świat?

Niestety, trochę tak jest. Choć bezpieczeństwo energetyczne bardzo silnie łączy się z bezpieczeństwem finansowym. Tegoroczna edycja EKF różni się od trzech poprzednich choćby tym, że odbywa się, gdy na Ukrainie toczy się cicha wojna.

Cicha?

Powiedzmy, że nieoficjalna. A związane z tym bezpieczeństwo zaopatrzenia, głównie w gaz, ze strony Rosji jest znacznie mniejsze niż rok czy dwa lata temu. Rosja dostarcza 39 proc. całego importu gazu w Unii Europejskiej. To już jest duże uzależnienie od jednego dostawcy.

I to uzależnienie jest powodem „skreślenia” dyskusji finansistów w kierunku energetyki?

Nie do końca. Chodzi o to, że bezpieczeństwa energetycznego nie da się zapewnić za darmo. Widac wyraźnie konflikt interesów pomiędzy zarządzaniem wartością firm energetycznych, istotną dla akcjonariuszy, a bezpieczeństwem makroekonomicznym, na które patrzymy wszyscy, a przecież poczucie bezpieczeństwa jest elementem podnoszącym jakość życia. Przedłużający się kryzys zaufania na rynkach finansowych sprawił, że gospodarka rynkowa staje się coraz „krótsza”: zaczyna dominować short-termizm, czyli w przewadze na rynku są inwestorzy, którzy patrzą na firmy w krótkim horyzoncie. W związku z tym rynki finansowe same nie uregulują troski o bezpieczeństwo energetyczne w długim okresie. W tym momencie warto sobie zadać pytanie – ile kosztuje to bezpieczeństwo energetyczne? I kto ma te koszty ponosić?

Państwo?

Czyli podatnicy. Tu zgoda. Tak jak państwo ponosi koszty na zbrojenia, tak samo powinno ponosić koszty bezpieczeństwa energetycznego. Tylko



▲ **Większa wiarygodność ma być kluczem do sukcesu GPW w przyszłości.**

„Niektóre przedsiębiorstwa zainwestowały w rury, a inne nie. I słusznie oczekują zwrotu z tej inwestycji”.

pytanie: jak? Bo sposób może być mniej lub bardziej rynkowy. Wydaje mi się, że można zadbać w jakiejś części o bezpieczeństwo energetyczne, nie obciążając tylko podatników. W tym kierunku zmierza projekt unii energetycznej, który składa się z sześciu kroków...

...z których pięć jest powszechnie akceptowanych, a szósty, ten o wspólnych zakupach gazu – już niekoniecznie.

Czyli tak naprawdę pierwszy punkt: dogadajmy się wspólnie, jeśli chodzi o cenę gazu, prowadźmy wspólnie negocjacje albo powołajmy instytucję, która będzie realizowała wspólne zakupy gazu. Nie ma powszechnego wsparcia dla tej idei.

To skąd opór?

Niektóre przedsiębiorstwa, które kupują gaz od Rosjan, zainwestowały w rury, np. w Nord Stream, a inne nie. I te, które wydały pieniądze, słusznie oczekują pewnej stopy zwrotu z tej inwestycji. Trudno im się zgodzić z tym, że te przedsiębiorstwa, które nie poniosły wydatków, miałyby tę samą cenę gazu. Tylko jaka jest godziwa stopa zwrotu – 10, 20 czy 5 proc.? Każdy może mieć inne zdanie w tej kwestii. Najważniejszy jest cel. Celem nie jest to, żeby powoływać jakąś instytucję. Celem jest to, żeby za pomocą zróżnicowanych warunków dostaw, w tym cenowych, nie rozgrywać politycznie różnych krajów wewnątrz Unii, bo to grozi nie tylko skutkami dla pojedynczych krajów, ale destrukcją całej Unii i jej idei.

I jak EKF ma umożliwić realizację tego celu – ukrócenie możliwości szantażu gazowego?

Będziemy szukali uzupełniających (nie alternatywnych) pomysłów, które mogą zostać zaakceptowane w Unii. Myślmy o zaproponowaniu obligacji gazowego w Europie, tzn. jeśli ktoś chciałby sprzedać lub kupić gaz, to mógłby to zrobić tylko przez giełdę.

Którą?

W Europie jest 12 giełd towarowych, na których handluje się gazem. Obligacja może być pewną regulacją ogólnoeuropejską i dotyczyć wszystkich miejsc handlu. Jest jedna podstawowa zaleta giełdy – ktoś, kto kupuje akcje, nie wie, kto jest sprzedającym, i na odwrót. Jeśli mielibyśmy z takim idealnym stanem do czynienia, wtedy możliwość szantażu poszczególnych krajów znika. Otwarta pozostaje kwestia uzależnienia Europy jako całości od dostaw rosyjskiego gazu, ale to dużo mniejszy problem. To nie powoduje rozsadzania Unii Europejskiej od środka.

Obligacje giełdowe wyglądają na alternatywę dla wspólnej agencji zakupowej.

Nie, to się nie wyklucza. Ta koncepcja mogłaby jednak dotyczyć tylko nowych kontraktów, a nie tych starych, które firmy pozawierały na wiele lat.

Żeby zapewnić bezpieczeństwo energetyczne, potrzebujemy dobrej infrastruktury, w tym np. elektrowni, ale nie tylko. A tymczasem z płynnym finansowaniem projektów infrastrukturalnych, zwłaszcza transportowych, na styku państwo-biznes był ostatnio problem. Niektóre firmy wciąż mają czkawkę finansową...

Zasadniczym problemem była tu nierówność strony publicznej i prywatnej. Ona się zaczynała już na etapie przetargu, w którym wykonawca stał pod ścianą, zmuszony do oferowania często nierealnie niskich stawek. Inną kwestią są zmiany kontraktowe, które trudno było przewidzieć. Jeśli np. cena asfaltu rośnie dwukrotnie, to tego naprawdę nie można było przewidzieć z punktu widzenia mikroekonomicznego. Pewne ustępstwa ze strony publicznej są tu więc zasadne.

W branży mówi się, że wiele firm może finansowo nie udźwignąć kolejnej fali zleceń na lata 2014–2020. Zwłaszcza że zaufanie sektora bankowego do budowlanców jest niskie.

Problem polega na czymś innym. Korzystamy obecnie garściami z funduszy unijnych i ta rzeka pieniędzy zmienia priorytety. Każdy urzędnik chce jak najlepiej wydać to, co dostał do dyspozycji. Na drugi plan schodzi zaś to, czy do projektu udało mu się zachęcić prywatny kapitał. Tymczasem, na zdrowy chłopski rozum, powinniśmy zwiększać atrakcyjność inwestycji infrastrukturalnych, aby zachęcić do nich kapitał prywatny. Jako liberał z krwi i kości uważam, że żadna złotówka z pieniędzy publicznych nie powinna iść tam, gdzie nie idą pieniądze prywatne. Inaczej wyglądałoby PPP, gdyby tej rzeki funduszy nie było. Wtedy wszyscy stawaliby na rękach, żeby zachęcić prywatnego inwestora, stwarzali warunki do tego, by zaangażował swój kapitał w projekt. Rozwój PPP byłby wtedy wymuszony przez brak pieniędzy, a teraz mamy ich względny nadmiar.

Na EKF poruszany będzie temat atrakcyjności polskiego rynku kapitałowego. I to akurat wtedy, gdy ta atrakcyjność spada, osłabiona chociażby mniejszą aktywnością otwartych funduszy emerytalnych.

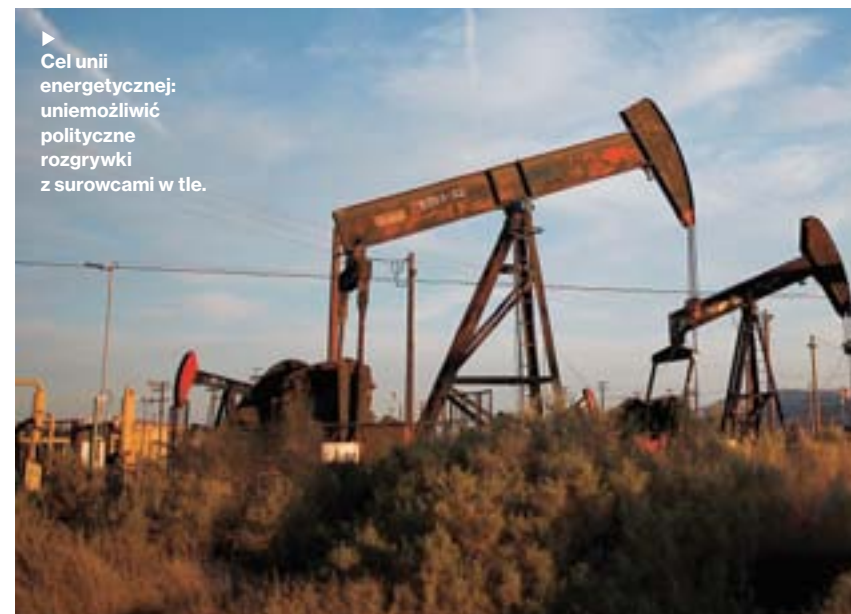
Moim zdaniem etap ilościowego rozwoju rynku kapitałowego się kończy. Kwestia OFE tylko przyspie-

„Etap ilościowego rozwoju rynku kapitałowego się kończy. Kwestia OFE tylko przyspieszyła ten proces”.

szyla ten proces. Natomiast to, co mogłoby być, a nie jest, przewagą polskiego rynku kapitałowego, to wyższa wiarygodność. Dlatego postulowaliśmy powołanie Instytutu Analiz i Ratingu, który będzie serwował tanie ratingi. Są oczywiście trzy wielkie agencje: Standard & Poor's, Moody's i Fitch, ale one są drogie i do tego opłacane przez tych, którym zależy na wysokiej ocenie wiarygodności. To reputacyjny konflikt, który nie służy nikomu. Instytut Analiz i Ratingu będzie zaś tani (czyli dostępny) i nie będzie miał wspomnianej sprzeczności – przyszły potencjalny skazaniec nie będzie opłacał sędziego. Uważam, że przewaga konkurencyjna jednego rynku kapitałowego nad drugim powinna być wiarygodnościowa. Kto ma większą wiarygodność – ten wygrywa. Tymczasem obecni emitenci np. obligacji korporacyjnych, którzy nie wykupują odsetek czy rat (a nie jest ich tak mało), nie przysparzają dobrej reputacji giełdzie. Jeśli weźmie pan pod uwagę, że na rynku Catalyst ponad 80 proc. stanowią obligacje bez żadnego ratingu, to inwestor indywidualny nie jest w stanie ocenić wiarygodności tych emitentów. Losuje. Takie obligacje nazywane są „śmieciowymi”, ale jeśli wszystkie są „śmieciowe”?

Jesteśmy na wysypisku.

Musimy dbać o to, żebyśmy się nie znaleźli w jeszcze trudniejszej sytuacji. Kwestia wiarygodności to nie jest tylko dobry PR i wizerunek, ale rzeczywista jakość rynku dla inwestorów.



▶ **Cel unii energetycznej: uniemożliwić polityczne rozgrywki z surowcami w tle.**

Bez energetycznej alternatywy

Jacek Krawiec,
prezes PKN Orlen



Jeśli nic się nie zmieni, do 2035 roku uzależnienie UE od importowanej ropy wzrośnie do ponad 90 proc. (obecnie ok. 80 proc.), a w przypadku gazu – z 60 do ponad 80 proc. Te liczby są zatrważające – pisze Jacek Krawiec, prezes PKN Orlen.

Jeszcze kilka lat temu energetyka wydawała się jedną z najspokojniejszych, by nie powiedzieć nudnych, branż. Długie okresy inwestycyjne, trwałe aktywa, stosunkowo rzadkie innowacje o charakterze przełomowym dla rynku – wszystko to sprawiało, że trudno było trafić z tematem dotyczącym energetyki na czołówki gazet. Dopiero kryzys, który wymusił postawienie pytań o podstawowe źródła przewag konkurencyjnych we współczesnym świecie, przywrócił energetyce należną jej pozycję branży strategicznie ważnej. Fakty są bowiem takie, że filarami gospodarki są dwa systemy: finansowy i właśnie energetyka. Zadaniem pierwszego jest zapewnienie źródeł kapitału, a drugiego – dostarczenie energii niezbędnej do podjęcia gospodarczej aktywności. Przy czym nie wystarczy, by w bankach i na giełdach były pieniądze, w kablach prąd, a w rurach ropa czy gaz. Konkurencyjność i przewidywalność gospodarki wymaga, by były one dostępne zawsze i po jak najniższej cenie.

Mało kto pamięta, że proces integracji europejskiej po wojnie rozpoczął się nie od dalekosiężnych wizji politycznych, ale od wspólnej polityki energetycznej. To był czas węgla. Na początku lat 50. XX wieku sześć z państw założycielskich wspólnot europejskich wytwarzało 80 proc. zużywanej energii w oparciu o ten surowiec. Zniszczona wojną Europa Zachodnia chciała zbudować niezależność od reszty świata i uznała, że najważniejszym krokiem w tym kierunku będzie stabilna energetyka, służąca produkcji przemysłowej. Powołując do życia w 1952 roku Europejską Wspólnotę Węgla i Stali, a w 1957 Europejską Wspólnotę Energii Atomowej (Euratom), stworzono pierwszą wspólną europejską politykę na poziomie ponadnarodowym – właśnie energetyczną.

Od tego czasu wiele się zmieniło. Tak wiele, że dopiero przedłużająca się stagnacja w gospodarce UE wywołała dyskusję nad znaczeniem przemysłu, a więc i energetyki, dla zapewnienia rozwoju Starego Kontynentu. Pojawiło się nawet pojęcie „renesansu przemysłowego”, które w ostatnich miesiącach robi karierę na europejskich salonach władzy. Tyle że mleko w dużej mierze się rozlało: przemysł, który tworzy najbardziej stabilne miejsca pracy, stanowi obecnie zaledwie 16 proc. unijnego PKB. Zwiększenie tego udziału wymagać będzie odtworzenia warunków, w których znów będzie się opłacało tworzyć miejsca pracy i produkować w UE. Tymczasem Międzynarodowa Agencja



„Nie wystarczy, by w bankach i na giełdach były pieniądze, w kablach prąd, a w rurach ropa czy gaz. Konkurencyjność gospodarki wymaga, by były one dostępne zawsze i po jak najniższej cenie”.

Energetyczna szacuje, że ceny energii elektrycznej dla odbiorców przemysłowych w Unii są dwukrotnie wyższe niż w USA i Rosji, a gaz w obu tych krajach (oraz w Indiach) jest trzy-, a nawet czterokrotnie tańszy niż w Unii. Te różnice są ważne, bo energia ma wysoki udział w kosztach produkcji (np. w przemyśle chemicznym sięga 50 proc.). Bez obniżenia kosztów energii oraz zapewnienia związanego z tym bezpośrednio bezpieczeństwa energetycznego wszystkich krajów Unii nie uda się żaden unijny renesans przemysłu. To jest właściwa perspektywa, z której należy patrzeć na energetykę i stojące przed nią wyzwania.

Podwaliny pod wspólną politykę energetyczną już są – stworzył je podpisany w 2007 roku traktat z Lizbony. W między-

ZDJEŚCIA: MAREK OSTROWSKI, ARKADIUSZ JAN ZBIZEK

czasie byliśmy świadkami m.in. odcięcia przez Rosję dostaw gazu w 2009 roku oraz wybuchu kryzysu ukraińskiego, który może oznaczać zamknięcie dostaw rosyjskiego gazu przez Ukrainę, posiadającą największy system gazociągów przesyłowych na świecie (rocznie można nim eksportować na Zachód do 142 mld m³ gazu ziemnego). Przez ten czas dokonała się też rewolucja łupkowa w USA, wywołując falę zmian na globalnych rynkach energii. Do tej pory UE zdawała się nie zauważać tych sygnałów ani wynikających z nich zagrożeń i szans. Unii nie stać na to, by dalej prowadzić politykę „let's wait and see”. Polityka energetyczna powinna stać się motorem rozwoju gospodarczego. A dobra sytuacja gospodarcza i związane z nią poczucie bezpieczeństwa Europejczyków

to najlepsza droga do odtworzenia powszechnego niegdyś entuzjazmu dla procesów integracji. Bezpieczeństwo energetyczne to temat ważny w całej Unii. Ewentualne przerwy w dostawach niosłyby poważne konsekwencje dla każdego kraju. A ponieważ wszyscy tworzymy wspólny rynek, problemy błyskawicznie przeniosłyby się z jednego do drugiego państwa członkowskiego. Bezpieczna energetyka, rozumiana także jako bezpieczeństwo dostaw surowców, jest kluczem do stabilności Europy.

Unia Europejska rozwija się poprzez kryzysy. Niedawny głęboki kryzys finansowy doprowadził do decyzji o utworzeniu Unii Bankowej, której celem jest zapewnienie stabilności systemu finansowego i bezpieczeństwa naszych pieniędzy. Obecny kryzys rosyjsko-ukraiński pokazał, jak wątle jest bezpieczeństwo energetyczne w sytuacji, gdy dominujący dostawca ma możliwość decydowania o tym, któremu krajowi i po jakiej cenie będzie dostarczać gaz.

Bezpieczeństwo energetyczne to jednak nie to samo co niezależność energetyczna czy samowystarczalność i nie występuje ono samodzielnie. Dostęp do zasobów nie jest gwarantem bezpieczeństwa energetycznego, jeśli nie idzie w parze z odpowiednią polityką gospodarczą. Jest to jeden z kilku elementów układanki, która składa się na zrównoważony rozwój gospodarczy, czyli racjonalne gospodarowanie wszelkimi zasobami, włączając w to środowisko naturalne i klimat, w taki sposób, by dostarczać społeczeństwu w miarę taniej energię. Układankę tę spina w całość polityka. W przypadku krajów Unii Europejskiej jest to wspólna polityka energetyczna i klimatyczna, która obecnie przechodzi poważny kryzys: każdy kraj preferuje to, co mu najbardziej odpowiada, nie bacząc na skutki. I tak Francja preferuje energię nuklearną, z której zrezygnowali Niemcy. Z kolei Polska, posiadająca duży potencjał węgla, nie chce zrezygnować z energetyki opartej na tym surowcu. Skutkiem tych nieskoordynowanych działań jest wzrost kosztów energii i osłabienie konkurencyjności jednolitego rynku wobec innych dużych krajów, takich jak USA czy Chiny.

Jaka jest alternatywa? Spójrzmy na liczby. Jeśli nic się nie

„Unii nie stać na to, by dalej prowadzić politykę »let's wait and see«”.

zmieni, do 2035 roku uzależnienie UE od importowanej ropy wzrośnie do ponad 90 proc. (obecnie ok. 80 proc.), a w przypadku gazu – z 60 do ponad 80 proc. Te liczby są zatrważające. Bezpieczeństwo energetyczne oparte na dywersyfikacji dostaw, rozwoju infrastruktury przesyłowej, zwiększeniu produkcji energii w samej UE także poprzez poszukiwania lokalnych surowców energetycznych to warunek sine qua non dalszego stabilnego rozwoju Unii. Alternatywa nie istnieje.

Wirtualny świat, realne pieniądze

Szymon Midera,
wiceprezes Banku
Pocztowego



Potencjał e-commerce jest nie do przecenienia. Dlatego chcemy zaproponować ofertę, która pozwoli nam uczestniczyć i skorzystać na wzroście tego rynku, i powalczyć m.in. o obsługę nowych sklepów internetowych – mówi Szymon Midera, wiceprezes Banku Poczty Polskiej.

Bank Poczty Polskiej ma nową strategię, która zakłada m.in. wejście w obsługę rynku e-commerce. To zupełnie nowy obszar. Skąd ten pomysł?

Pracujemy nad tym, bo jest to niezaprzeczalnie obszar rozwoju z dużym potencjałem, na który chcemy postawić.

Co w tej koncepcji zaferuje Poczta Polska, a co jest w stanie dostarczyć Bank Poczty Polskiej?

Chcemy, by w ramach Grupy Poczty Polskiej klienci mogli korzystać z pełnej oferty. My, jako Bank Poczty Polskiej, zajmujemy się obsługą finansową skierowaną na transakcyjność, jak i kredytowanie kupujących i sprzedających. To jest nasza rola w tym projekcie. Przygotujemy nową ofertę rachunków i kredytów specjalnie na potrzeby tego typu klientów.

To ma być jeden ze sposobów pozyskiwania klientów przez Bank Poczty Polskiej? Chcecie do 2017 roku zdobyć 1 mln nowych klientów...

Dla nas to szansa wejścia na nowe rynki. Wśród naszych obecnych klientów wielu korzystałoby z zakupów internetowych, gdybyśmy dostarczyli im takie rozwiązania. Jednocześnie, co pokazały badania przy tworzeniu naszej nowej segmentacji klientów, taka oferta przyciągać będzie do Banku Poczty Polskiej także osoby już korzystające z zakupów online, bo znajdują u nas atrakcyjną propozycję.

A jaki potencjał ma rynek handlu w internecie? I w jaki sposób chcecie budować swoją przewagę konkurencyjną, bo przecież pojawiają się nowe systemy płatnicze...

Ten potencjał jest nie do przecenienia. W Polsce możemy mówić o 14 mln osób kupujących przez internet, 26 mld zł wydanych na zakup towarów w samym ubiegłym roku, 15 tys. przesyłek dostarczanych na godzinę, 130 mln przesyłek rocznie czy ponad 25-proc. rocznej dynamice wzrostu handlu



▲ **W obsłudze e-commerce Bank Poczty Polskiej skoncentruje się na kredytowaniu handlowców oraz obsłudze systemów transakcyjnych.**

opartego na tym modelu biznesowym. Jeśli chodzi o sklepy internetowe, to szacunki mówią, że jest ich 14–20 tys. i są to głównie mikrofirmy. To atrakcyjny rynek, w który chcemy wejść. Jednocześnie jednak zdajemy sobie sprawę z tego, że 90 proc. sklepów ma rachunki tam, gdzie ich właściciele mają konto indywidualne, a skłonność do zmiany banku wśród mikrofirm jest w Polsce minimalna. To oznacza, że szansa na „wyrwanie” ich z innego banku jest niewielka. Dlatego chcemy zaproponować ofertę, która pozwoli nam uczestniczyć i skorzystać na wzroście tego rynku, i powalczyć m.in. o obsługę nowych sklepów internetowych. Analizujemy rynek, sprawdzamy, czy będzie zainteresowanie i czego takie firmy potrzebują.

Czyli na czym konkretnie chcecie zbudować swoją przewagę konkurencyjną?

Na dobrej ofercie, jeśli chodzi o cenę, funkcjonalność i wygodę, na dostępie do gotówki i wpłatach online, które niedawno wprowadziliśmy na Pocztę. Najważniejsza w tym przedsięwzięciu będzie jednak dobra integracja usługi bankowej z pocztową. Jeśli klient zobaczy, że pewne rzeczy na poczcie może zrobić taniej dzięki temu, że równocześnie skorzy-

sta z oferowanej przez nas usługi finansowej albo ma jedno i drugie „pod jednym dachem”, to zwiększają się szanse na to, że stanie się klientem Banku Poczty Polskiej.

Czyli w praktyce np. będzie miał niższą opłatę za przesyłkę, jeśli będzie klientem Banku Poczty Polskiej?

Rozważamy różne możliwości – również taką, że w ramach zintegrowanego pakietu klient będzie miał tańszą przesyłkę kurierską. A biorąc pod uwagę, że dziennie nawet mniejsze e-sklepy wysyłają kilkadziesiąt przesyłek, to dla nich może być to duża korzyść. W przypadku klientów indywidualnych Grupa Poczty Polskiej ma ogromny potencjał, co pokazuje m.in. poprzez produkty elektroniczne w ramach Envelo – jak elektroniczny znaczek, karta czy elektroniczne awizo. My możemy do tego dodać produkty finansowe i w ten sposób zbudować kompleksową ofertę.

Kiedy pojawią się pierwsze produkty sprofilowane na potrzeby handlu internetowego?

Produkt dla mikrofirm zajmujących się e-handlem pojawi się już wkrótce. Ofertę dla klientów indywidualnych uwzględniającą potrzeby osób korzystają-

► **Przy opracowywaniu strategii Bank Poczty Polskiej skorzystał z doświadczeń szwajcarskich. Tam w ramach obsługi e-sklepów poczta zajmuje się m.in. tworzeniem i serwisowaniem stron WWW czy kredytowaniem klientów.**



cych ze zdalnych kanałów z elementami e-commerce chcemy przygotować jeszcze w tym roku, jednak będziemy wprowadzać ją stopniowo. Już tydzień temu Poczta Polska uruchomiła serwis internetowy dedykowany branży e-handlu, gdzie e-klienci mogą w jednym miejscu m.in. wybrać przesyłkę, poznać naszą ofertę finansowo-ubezpieczeniową, zlecić obsługę zwrotów czy wysłać fakturę cyfrową.

Czy budując strategię w obszarze obsługi handlu w internecie, opieraliście się na przykładach zagranicznych?

Tworząc strategię Banku Poczty Polskiej, od lat korzystamy z najlepszych światowych wzorców i modeli bankowości pocztowej, które odniosły sukces. W przypadku e-handlu ciekawym przykładem jest poczta szwajcarska, która zbudowała w tym zakresie kompleksową ofertę. Kompleksową, gdyż nie dotyczyła ona tylko obszaru kurierskiego, ale także magazynowania, obsługi logistycznej oraz usług pomagających w zbudowaniu i serwisowaniu strony internetowej e-sklepu. Do tego prowadzi rachunki, rozlicza i kredytuje klientów. Zaoferowanie takich usług pozwala dotrzeć także do sklepów prowadzących handel tradycyjny, które dzięki takiej pomocy odważą się na rozpoczęcie działalności w internecie.

W nowej strategii Bank Poczty Polskiej zakłada, że będzie się rozwijał w oparciu o zatrzymany zysk. Zarząd Poczty Polskiej i PKO BP, się dogadają i podniosą kapitał?

Niezmiennie liczymy na dokapitalizowanie w tej czy innej formie i dobrze, jeśli do niego dojdzie. Na razie przygotowaliśmy nową strategię, która w oparciu o zatrzymany zysk pozwala nam się dalej rozwijać i jednocześnie angażować się w dynamicznie rosnący rynek e-commerce. O jego wielkim potencjale będziemy rozmawiać m.in. podczas organizowanego przez nas w ramach Europejskiego Kongresu Finansowego w Sopocie panelu już 24 czerwca, na który serdecznie zapraszam.

„Osoby już korzystające z zakupów online znajdują u nas atrakcyjną propozycję”.



ZDJEŃCIA: 123RF, MATERIAŁY PRASOWE

„W Polsce możemy mówić o 14 mln osób kupujących przez internet”.

◀ **Polski rynek handlu internetowego rośnie w błyskawicznym, 25-proc. tempie.**

Szansa na nowe otwarcie

David Parkinson,
prezes Provident
Polska



Nowe regulacje w sprawie pożyczek mają sprawić, że firmy pożyczkowe będą przede wszystkim zarabiać na spłacie pożyczki przez klientów, a nie na opóźnieniach w płatnościach. Nauczycy to rynek odpowiedzialności za decyzje kredytowe. To także szansa dla sektora, żeby wzmocnić swoją wiarygodność – pisze David Parkinson, prezes Provident Polska.

Tegoroczny Europejski Kongres Finansowy przebiega pod hasłem bezpieczeństwa finansowego. W tym samym czasie w Sejmie trwają prace nad nowym prawem, które ureguluje proces udzielania pożyczek konsumenckich w Polsce i wprowadzi jasne i przejrzyste zasady w tym zakresie. Nowe regulacje mają sprawić, że pożyczkodawcy będą przede wszystkim zarabiać na spłacie pożyczki przez klientów, a nie na opóźnieniach w płatnościach. Nauczycy to rynek odpowiedzialności za decyzje kredytowe. Idylla? Nie dla wszystkich. Zmiany będą wymagać od pożyczkodawców dostosowania się do nowych przepisów. Trzeba jednak pamiętać, że to także szansa dla sektora, żeby wzmocnić swoją wiarygodność i pozycję na rynku. Przez wiele lat obowiązywało przeświadczenie, że rynek pożyczek gotówkowych jest nieregulowany pomimo różnych ustaw, takich jak ustawa o kredycie konsumenckim, o ochronie danych osobowych, ustawa o ochronie konsumenta czy funkcjonujących organach regulacyjnych. Niestety, takie przeświadczenie, wzmocnione przez różne doniesienia prasowe i przez niektóre praktyki biznesowe, z czasem zaczęło psuć wizerunek branży. I dlatego o potrzebie regulacji coraz częściej zaczął wspominać sam sektor pożyczkowy, zdając sobie sprawę z tego, że porządek na rynku oznacza lepszy wizerunek. Nowelizowane prawo z jednej strony wprowadzi zupełnie nowe wyzwania dla branży, a z drugiej będzie dobrą okazją dla firm, które chcą być postrzegane jako odpowiedzialne i etyczne, żeby odciąć się od negatywnego wizerunku i zacząć pracować na swoje dobre imię.

Ostatnich kilka lat to okres szybkiego wzrostu rynku i pojawienia się nowych graczy, a także upowszechnienia różnych modeli biznesowych. Dwa najbardziej typowe to pożyczki ratalne spłacane za pośrednictwem konta bądź doradcy oraz chwilówki udzielane zazwyczaj na okres do 30 dni. Głównym wyróżnikiem pierwszego modelu jest rozłożenie zadłużenia na równe raty i brak, co do zasady, dodatkowych opłat, a szczególnie odsetek karnych i opłat za zwłokę. Ten biznes jako pierwszy na polskim rynku upowszechnił 17 lat temu Provident. Jeżeli firma podejmie złą decyzję kredytową i udzieli pożyczki, na którą klienta nie stać i której nie będzie on w stanie spłacić, wówczas ta po-

życzka będzie mniej rentowna dla firmy, ale nie zwiększy obciążeń finansowych dla klienta. Model biznesowy tzw. chwilówek, które udzielają pożyczek do 30 dni płatnych w jednej, „balonowej” racie na koniec tego okresu, zdecydowanie różni się od pożyczek ratalnych z racji innego charakteru opłat pobieranych za opóźnienia w spłacie oraz rolowania pożyczek na kolejny okres. Na rynku brytyjskim szacuje się, że ponad 50 proc. przychodów firm udzielających chwilówek pochodzi właśnie z rolowania pożyczek, z opłat karnych i innych kosztów bezpośrednio obciążających klienta. Początkowo potrzebie regulacji rynku inspirowanej wzmocnieniem reputacji branży przyklaskiwała większość dużych graczy, bez względu na model biznesowy. Zlikwidowanie złych praktyk, uporządkowanie rynku, przedstawienie go jako ważnego i potrzebnego uzupełnienia oferty bankowej – to tylko niektóre z korzyści, jakie może przynieść nowe prawo. Oczywiście nie obędzie się bez wyzwań, z którymi będą musieli się zmierzyć wszyscy pożyczkodawcy. Konieczne będzie np. dostosowanie oferty do nowych przepisów. Jednak w ostatnich tygodniach niektórzy gracze ogłosili w mediach, że nowe prawo sprawi, iż część produktów zniknie z rynku. Ich zdaniem klient będzie miał mniejszy wybór, a mniejszy wybór jest zawsze na niekorzyść klienta. Czy tak jest naprawdę? Nie, ale zacznijmy od początku.

Pożyczki są z reguły droższe niż kredyty bankowe, co ma swoje uzasadnienie m.in. w wyższych kosztach ich udzielenia. Koszty stałe są podobne do tych ponoszonych przez banki, ale kwoty pożyczek oferowanych przez sektor niebankowy są znacznie niższe. Koszt pozyskania pieniądza jest natomiast wyższy (firmy pożyczkowe nie gromadzą depozytów), a przecież bardziej ryzykowny profil klienta generuje również wyższe koszty po stronie pożyczkodawcy. Wątpliwości ustawodawcy nie wzbudzał więc sam fakt wyższej ceny pożyczek gotówkowych niż kredytów bankowych, tylko sposób, w jaki biznes kalkuluje swoje przychody, i czy jest on zgodny z interesem konsumenta. I tu dostrzegł sporo nieprawidłowości, a celem nowego prawa jest ich wyeliminowanie i wprowadzenie takich samych zasad dla wszystkich graczy.



▲ Pożyczkodawca musi się czuć odpowiedzialny za swoje decyzje kredytowe.

Pierwszym wyzwaniem będzie ukrócenie „zbyt promocyjnych” ofert. Powszechną praktyką stosowaną na rynku pożyczek zawieranych na bardzo krótki okres jest oferowanie niższych cen, mających na celu przede wszystkim zwabienie klienta. W niektórych przypadkach może się to okazać niedochodowe dla pożyczkodawcy, który zarobi, tylko jeśli zroluje dług i naliczy opłaty za zwłokę. W takiej sytuacji pożyczkodawca może widzieć dla siebie korzyści finansowe w tym, że zachęci do pożyczania klientów, którzy nie będą w stanie spłacić zadłużenia na warunkach umowy pożyczki. Nowe prawo wprowadzi limit na koszty pozaodsetkowe. W dużym uproszczeniu oznacza to, że od 1 tys. zł pożyczonego na miesiąc firma może naliczyć dla siebie do 275 zł kosztów. Czy to wystarczy do pokrycia kosztów udzielenia pożyczki? Tak. Z wycień PwC wynika, że z rynku może zostać wycofanych ok. 14 proc. ofert. Dotyczą one przede wszystkim pożyczek o niewielkiej wartości (do 500 zł), zawieranych na bardzo krótki okres (do trzech miesięcy).

Drugim wyzwaniem jest rolowanie długu. Klient, który skusił się na atrakcyjną (bo za darmo) ofertę pożyczki np. 1 tys. zł na 30 dni, po miesiącu orientuje się, że jednak nie ma jak zwrócić tej pożyczki w jednej racie. Roluje dług na następny miesiąc, płacąc za to nawet do 300 zł. Dla firmy taki klient jest najatrakcyjniejszy wtedy, jeżeli ten ruch powtórzy jeszcze kilka razy. Zawsze może wybrać: czy roluje pożyczkę na tydzień, dwa czy może miesiąc? W każdym jednak przypadku zadłużenie zaczyna gwałtownie rosnąć, a jedyną motywacją rolowania po stronie klienta jest odroczenie terminu spłaty. W najgorszym scenariuszu na końcu tej ścieżki znajduje się spirala zadłużenia. Być może dlatego właśnie w projekcie ustawy znalazł się zapis, który de facto ograniczy ten proceder.

Oczywiście klient nie może rolować swojego zadłużenia w nieskończoność. W pewnym momencie z klienta zmienia się w dłużnika, choć ze znacznie wyższą kwotą do spłaty niż ta, na którą opiewała jego umowa. Jednak nie oznacza to, że jego długi przestają rosnąć. Przypominający SMS od firmy to kolejne 20 zł, list – 35 zł, itd.... Dlatego właśnie nowe zmiany regulacyjne wyeliminują również tego typu praktyki, które na rynku są obecne. Opłaty windykacyjne mają stanowić dla firmy pokrycie rzeczywistych kosztów odzyskania długu, a nie być dodatkowym źródłem przychodu.

Rynek pożyczek gotówkowych rozwija się i będzie się nadal rozwijał. Dzięki nowym technologiom zmienia się sposób dotarcia do klienta. Nawet w Providencie, kojarzonym z trady-

cyjnym modelem obsługi, ponad 60 proc. klientów trafia do firmy przez internet. Jednak są procesy, których nie zastąpi nawet najbardziej zaawansowana technologia, i dlatego znaczenie relacji międzyludzkich będzie rosnąć. Potrzeba kontaktu z żywym człowiekiem jest bardzo ważna w biznesie pożyczkowym, bo podejmowanie tak ważnych dla klienta decyzji nie powinno odbywać się wyłącznie za pośrednictwem ekranu komputerowego.

Na rynku musi być konkurencja – nie tylko dlatego, że jest to dobre dla klienta, ale też zdrowe dla samych firm, bo zmusza je do rozwoju, szukania nowych rozwiązań. Jednak muszą to być takie pomysły, które zakładają sytuację win-win na linii klient-firma, przejrzystość i uczciwość rynkową. Inaczej rodzi się przestrzeń do nieprawidłowości i patologii. A pożyczanie pieniędzy to bardzo odpowiedzialna sprawa, również społecznie, bo stoi za tym bezpieczeństwo gospodarstw domowych.



▲ Nowe prawo to szansa, że chwilówki przestaną zarabiać na tym, że klient nie spłaca.

Bezpieczeństwo finansowe i energetyczne a integracja Unii Europejskiej

23 czerwca 2014

12.00–12.50

Lunch

13.00–13.15

Przywitanie gości

13.15–14.00

Wystąpienia inauguracyjne

14.00–15.50

Debata moderowana przez Jacka Rostowskiego, byłego wicepremiera, ministra finansów w latach 2007–2013

15.50–16.20

Przerwa

16.20–17.30

Perspektywa Unii Europejskiej
Debata moderowana przez Janusza Lewandowskiego, Komisarza Unii Europejskiej ds. budżetu i planowania finansowego
Partner debaty: PKN ORLEN S.A.

17.30–18.30

Perspektywa Polski
Debata moderowana przez Jana Krzysztofa Bieleckiego, Przewodniczącego Rady Programowej Europejskiego Kongresu Finansowego

20.00–23.00

Wieczór w Operze Leśnej

21.30–22.30

Spotkanie z prof. Danem Breznitzem, Munk School of Global Affairs, University of Toronto

24 czerwca 2014

09.00–09.30

Infrastructure investments in Europe – the role of the European Investment Bank
Laszlo Baranyay, Vice-President European Investment Bank

09.30–10.30

The real crisis, the financial crisis and the rescue measures
Hans-Werner Sinn, President of the Ifo Institute for Economic Research, Professor of Economics at the University of Munich

Makroekonomia infrastruktury

Digital commerce trends, opportunities and threats for the banking industry

Wykorzystanie corporate governance w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa

10.30–11.00

Przerwa

11.00–12.30

Ekspansja zagraniczna polskich firm surowcowych – szansa dla polskiej gospodarki i nauki
Partnerzy debaty: KGHM Polska Miedź SA, PKN ORLEN S.A.

Stosunki prawne pomiędzy państwem a przedsiębiorcami – prognozy dla inwestycji infrastrukturalnych w Polsce

Jak bankują mali i średni przedsiębiorcy w Polsce? Wyniki badania Deloitte dotyczącego klientów banków w segmencie MAP

12.30–13.00

Przerwa

13.00–14.30

Infrastruktura i rozwój gospodarki opartej o innowacje

Dylematy europejskiej polityki energetycznej

Kraje spoza strefy euro a unia bankowa – aktualizacja stanowiska

Klienci przejmują stery w bankach

Długoterminowe zachęty w motywowaniu kadry zarządzającej przedsiębiorstw

14.30–15.30

Lunch

15.30–17.00

Jak zwiększyć atrakcyjność rynku publicznego dla emitentów?

Rola kapitału prywatnego w finansowaniu infrastruktury

Rozwój płatności mobilnych w Polsce

Czy i jak odseparować bankowość detaliczną od inwestycyjnej w krajach UE

17.00–17.30

Przerwa

17.30–19.00

Jak mobilizować długoterminowe oszczędności krajowe?

Model finansowania znaczących projektów

Kiedy eCommerce wyprze tradycyjny biznes?
Partner debaty: Bank Poczty

Asset Quality Review i co dalej?

Pokaz filmu „Miedź czy nie mieć?” w reżyserii Ewy Ewart

25 czerwca 2014

9.30–11.00

Rekomendacje dla zwiększenia bezpieczeństwa polskiego systemu bankowego poprzez rozwój rynku listów zastawnych – gdzie jesteśmy?

Czy szarą strefę mamy we krwi, czyli czy jeśli obniżymy przedsiębiorcom podatki, to oni będą je płacić?

Rola dyplomacji ekonomicznej dla rozwoju współpracy biznesowej

Atrakcyjność inwestycyjna poszukiwań i wydobywania gazu łupkowego w Polsce

11.00–11.30

Przerwa kawowa

11.30–13.00

Wspieranie współpracy biznesowej przez instytucje finansowe

Polityka imigracyjna a rozwój sektora nowoczesnych usług biznesowych

Strategia właścicielska wobec GPW a wiarygodność i bezpieczeństwo rynku kapitałowego

Bezpieczeństwo polskiego rynku gazu ziemnego

13.00–13.15

Przerwa kawowa

13.15–14.30

Ogłoszenie najważniejszych rekomendacji Europejskiego Kongresu Finansowego

14.30–15.30

Lunch

15.30–16.30

Biznesowe odkrywanie Afryki – prezentacje potencjału gospodarczego i oferty inwestycyjnej m.in. Etiopii, Ghany, Mozambiku i Senegalu