

prestiz

BIZNES I INWESTYCJE

POTENCJAŁ INWESTYCYJNY SZCZECINA

Kapitał ludzki pozwala się rozwijać

O SZCZECIŃSKIM BIZNESIE MÓWIĄ

Krzystek, Geblewicz, Kubik, Osina,
Mojsiuk, Droński

KLASTER IT

Szczecin informatykami stoi!

5 ZASAD INWESTYCJI W:

Mieszkania na wynajem,
sztukę, whisky, diamenty

ZIELONE POMORZE ZACHODNIE

Region liderem OZE w Polsce

MAGAZYN PEŁNE ENERGII
Zainwestuj w biznes z przyszłością



CAŁA RADOŚĆ W DRODZE.

Cel? Jest oczywiście ważny. Ale czy aż tak ważny, jak droga, która do niego prowadzi?
Zwłaszcza gdy przemierzasz ją Twoim nowym BMW...

Odkryj radość w drodze Twoim nowym BMW – dostępnym w najlepszej ofercie rocznika 2020.



BMW X5.
W leasingu 0%.



BMW X3.
0% opłaty wstępnej
już za 1400 PLN netto/mies.



BMW serii 3.
0% opłaty wstępnej
już za 1150 PLN netto/mies.



Nowe BMW serii 5.
0% opłaty wstępnej
już za 1500 PLN netto/mies.

Dealer BMW Bońkowsky

Hangarowa 17, Szczecin, tel.: +48 91 46 48 300
Ustowo 55 (przy Rondzie Hakena), Szczecin, tel.: +48 91 46 48 300
Kasprzaka 6G, Gorzów Wielkopolski, tel.: +48 95 781 45 45
www.bmw-bonkowsky.pl

Całkowita suma opłat w ofercie BMW Leasing 0% wynosi 100% przy następujących parametrach: opłata wstępna 25%, okres leasingu 36 miesięcy, wykup 1%. Rata miesięczna netto w BMW Comfort Lease dla przedsiębiorców dla BMW 318i Limuzyna za 119 990 zł brutto, BMW 518d Limuzyna za 159 000 zł brutto, BMW X3 sDrive18d za 150 000 zł brutto. Opłata wstępna 0%, okres leasingu: 48 miesięcy, średnioroczny deklarowany przebieg: 10 000 km, gwarantowana wartość końcowa. Zawarcie umowy uzależnione jest od pozytywnego wyniku weryfikacji prawnofinansowej Klienta oraz zawarcia ubezpieczenia OC/AC. Niniejsza symulacja nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego. BMW Comfort Lease jest oferowany przez BMW Financial Services Polska Sp. z o.o. Szczegóły oferty u Dealerów BMW.



Monamica

ANTWERP



- 💎 naturalne, kolorowe diamenty
- 💎 ręcznie wykonana biżuteria
- 💎 dożywotnia gwarancja
- 💎 autentyczność diamentów potwierdzona certyfikatami GIA oraz IGI

Bizuteria unikalna jak Ty

/monamicadiamondjewellery

/monamicadiamondjewellery

www.monamica.com

MARINA DEVELOPER

Przystań na dobre. 

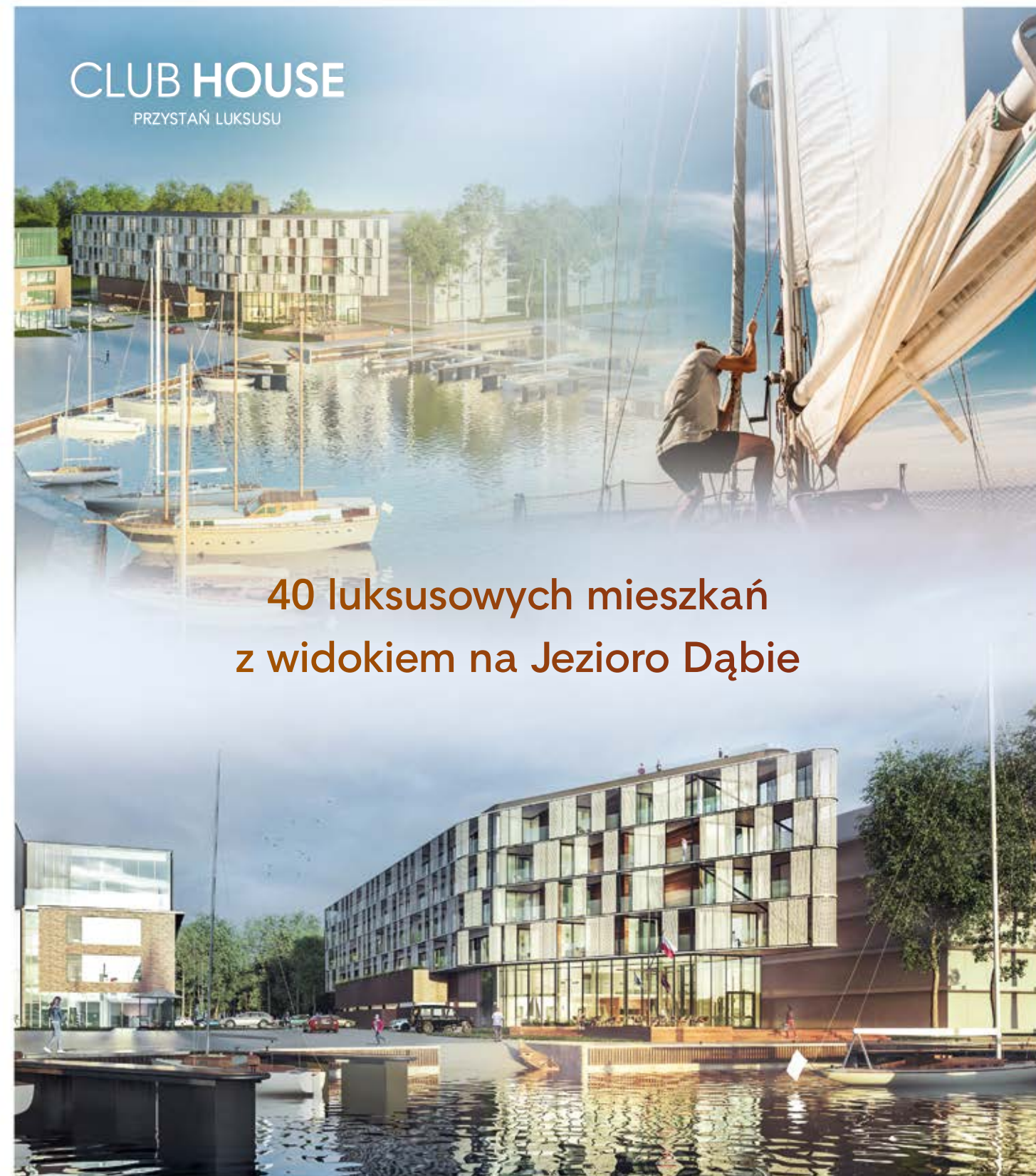


Nowoczesny kompleks między Zatoką
Wrzosowską a Morzem Bałtyckim



PÓŁWYSEP
DZIWNÓW
TWOJA NADMORSKA PRZYSTAŃ

Apartamenty na sprzedaż



CLUB HOUSE

PRZYSTAŃ LUKSUSU

40 luksusowych mieszkań
z widokiem na Jezioro Dąbie

Sprawdź naszą ofertę: www.marina-developer.pl | Zadzwoń: 609 11 30 55

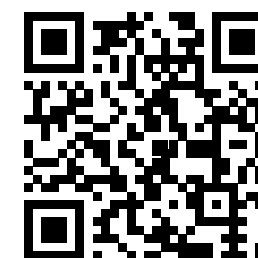
MARINA DEVELOPER jest mecenasem:





Znajdź swoje Porsche nie wychodząc z domu

Porsche nowe, a może używane z certyfikatem jakości Porsche Approved? Na dodatek bez wychodzenia z domu? To możliwe, dzięki Porsche Finder, internetowej wyszukiwarce, w której znajdziemy ofertę wszystkich samochodów Porsche w Polsce z podziałem na dealerstwa. Narzędzie umożliwia klientom wyszukiwanie według modelu i generacji pojazdu oraz obejmuje dodatkowe filtry dotyczące ceny, wyposażenia i pakietów, a także kolorów wnętrza i nadwozia pojazdu. Dzięki temu, od ręki, mamy dostęp do oferty dopasowanej maksymalnie do naszego gustu. Wybrany model możemy zarezerwować on-line.



ZESKANUJ KOD QR
LUB WEJDŹ NA
WWW.PORSCHE-SOPOT.PL

PORSCHE CENTRUM SOPOT
AUTO LELLEK GROUP

AL. NIEPODLEGŁOŚCI 956
81-861 SOPOT

E-MAIL: PORSCHE.SOPOT@LELLEK.COM.PL
TEL.: +48 58 550 911 0

marzec 2021
www.prestizszczecin.pl



SPIS TREŚCI

10 Wstępniak
12 Flash Biznesowy

POTENCJAŁ INWESTYCYJNY SZCZECINA

14 Szczecin atrakcyjny dla inwestorów
18 Piotr Krzystek - Szczecin wykazuje odporność na pandemiczny kryzys
19 Marek Kubik - Stwarzamy warunki inwestorom i inwestujemy w kapitał ludzki
24 Olgierd Geblewicz - Chcemy budować spójny region
26 Nasi z IT trzymają się mocno

ZIELONE ZACHODNIE POMORZE

28 Temat z okładki - Magazyny pełne energii
34 Pomorze zachodnie liderem zielonej energii
36 Czysta energia

KAPITAŁ LUDZKI

38 Praca zdalna
Przyszłość czy rozwiązanie tymczasowe?



14 56

40 Inwestycje w pracowników kluczem do przetrwania w kryzysie
42 Posłuchaj, DGS zmienia się w Demant
43 Jak zredukować koszty zatrudnienia, a jednocześnie wesprzeć zespół?
45 Zrobione w Szczecinie = zrobione dobrze

ROZMAWIAMY O BIZNESIE

46 Władza znowu nie lubi prywatnego biznesu
50 Piotr Droński - Zawsze warto inwestować w nieruchomości
52 Hanna Mojsiuk - Szczecin staje się nowoczesną metropolią

NIERUCHOMOŚCI

53 Przyszłość rynku biurowego - praca hybrydowa, elastyczne powierzchnie, re-aranżacje
54 Kupuj, wynajmuj, zarabiaj
56 Biuro Aloha - szyte na miarę

61 Podpowiadamy, jak kupić nieruchomość od Miasta
62 Zacumuj swój biznes na prawobrzeżu
64 Mieszkanie z wartością dodaną
69 Wizytówka szczecińskiego waterfrontu - tu będzie biło nowe serce miasta
70 Zainwestuj i zamieszkaj nad wodą

FINANSE I INWESTYCJE

72 5 zasad inwestowania w mieszkania na wynajem
73 5 zasad inwestowania w whisky
74 5 zasad inwestowania w sztukę
75 Diamenty - ponadczasowa inwestycja
76 Czy kryptowaluty są nośnikiem wartości?

BIZNESOWY STYL ŻYCIA

78 Komfortowe coupe
80 Mercedes jak zawsze w formie

prestiz

MAGAZYN SZCZECIŃSKI

MIESIĘCZNIK BEZPŁATNY | Wydawnictwo Prestiż | e-mail: redakcja@eprestiz.pl | www.prestizszczecin.pl

Redaktor wydania: Jakub Jakubowski
Wydawca: Izabela Marecka,
Wydawnictwo Prestiż magazyn szczeciński,
ul. Ks. Piotra Ściegiennego 66/1
70-352 Szczecin
Redakcja:
Aneta Dolega,
Dariusz Staniewski
Karolina Wysocka

Reklama i Marketing:
Konrad Kupis, tel.: 733 790 590,
Radosław Perz, tel.: 575 650 590
Renata Suwała, tel.: 537 790 590
Karina Tessar, tel.: 537 490 970

Dział foto: Jarosław Gaszyński,
Dagna Drązkowska-Majchrowicz,
Bogusz Kluz

Skład gazety: Kamil Żurek

Redakcja nie odpowiada za treść reklam.
Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania i redagowania treści redakcyjnych.

Drukarnia: Drukarnia Kadruk S.C.

Najlepsze warunki tej zimy!

Zwinność, lekkość i klasa. W Mercedes-Benz czeka na Ciebie najszerszy wybór aut dostępnych od ręki.



Kumulacja ofert na samochody osobowe z rocznika 2020.

Mojsiuk Sp. z o.o. Sp.K.

ul. Pomorska 88, Szczecin Dąbie, tel.: + 48 91 48 08 712; ul. Koszalińska 89, Stare Bielice, tel.: +48 94 34 77 372



GLA 200 d 4MATIC: średnie zużycie paliwa 5,5-6,1 l/100 km, średnia emisja CO₂ 144-160 g/km.
GLB 200 d 4MATIC: średnie zużycie paliwa 5,7-6,3 l/100 km, średnia emisja CO₂ 149-166 g/km.
GLC 200 d 4MATIC: średnie zużycie paliwa 5,0-6,4 l/100 km, średnia emisja CO₂ 153-191 g/km.

Jakub Jakubowski - dziennikarz, w latach 2009-2019 redaktor naczelny i wydawca miesięcznika „Prestiż - magazyn trójmiejski”, uznanego przez magazyn „Press” za najlepsze regionalne czasopismo w Polsce. Pracował również dla Radia Gdańsk, portalu trójmiasto.pl, był redaktorem naczelnym magazynu „Wiecznie Młodzi”, publikował w „Dzienniku Bałtyckim”, „Przeglądzie Sportowym”, „Playboyu” i wielu innych. Aktualnie współpracownik Prestiżu szczecińskiego i portalu gazeta.pl, zajmuje się także produkcją telewizyjną i filmową. Przez 12 lat wykładał dziennikarstwo prasowe i dziennikarstwo telewizyjne w Wyższej Szkole Komunikacji Społecznej. Fan zaangażowanego dziennikarstwa, dobrego reportażu i ciekawego wywiadu. Miłośnik żeglarstwa, roweru, muzyki, po godzinach DJ w legendarnym klubie Spatif w Sopocie.



Trzeci numer wydania specjalnego Prestiż – Biznes i Inwestycje ukazuje się w trudnym dla wszystkich czasie. Pandemiczna rzeczywistość doskwiera wszystkim, ale biznes ma to do siebie, że szybko się do nowych warunków przystosowuje. Kryzys zawsze dla jednych jest gwoździem do trumny, dla innych szansą na rozwój. Niemniej w każdym kryzysie jest tak, że największe szanse na przetrwanie, a nawet na wyjście obronną ręką mają firmy i organizacje dobrze zarządzane, elastyczne, szybko reagujące na zmiany. Pomorze Zachodnie ze swoją stolicą Szczecinem, takie właśnie jest. Polityka rozwoju miasta i regionu od lat jest konsekwentnie realizowana i widać tego efekty, nie tylko w ilości nowych inwestorów, ale też w jakości życia mieszkańców.

Szczecin ma olbrzymi potencjał inwestycyjny i jest to opinia nie tylko naszych samorządowców, ale też potencjał ten dostrzegają eksperci. Jak wynika z raportu międzynarodowej firmy doradczej Colliers International, Szczecin i jego okolice to region o dużej atrakcyjności inwestycyjnej. Charakteryzuje go rozbudowana i korzystna sieć połączeń komunikacyjnych, zarówno tych o znaczeniu krajowym, jak i międzynarodowym. Szczecin jest swoistym pomostem między Niemcami, Skandynawią a resztą Europy. Miasto jest także istotnym centrum gospodarczym, jak również turystycznym i kulturowo-akademickim.

I właśnie o tym postanowiliśmy porozmawiać z tymi, którzy ten potencjał inwestycyjny kreują. Nie jest to laurka, wśród naszych lokalnych decydentów i lide-

rów panuje przekonanie, że nigdy nie jest tak dobrze, aby nie mogło być jeszcze lepiej. Rozwój gospodarczy to bowiem nie tylko umiejętność przyciągania inwestorów, ale też rozwijanie jakości życia w mieście. Za inwestorami zawsze bowiem idą ludzie szukający lepszych warunków życia.

Pełne wykorzystanie potencjału inwestycyjnego to również umiejętność reagowania na zmiany zachodzące w globalnym świecie, bo to zawsze, prędzej czy później ma wpływ na świat lokalny. Im szybciej te zmiany się zauważy, tym szybciej organizacje się do nich przystosują. Na świecie rozwija się właśnie czwarta rewolucja przemysłowa – robotyzacja produkcji, automatyzacja, rozwój sztucznej inteligencji, digitalizacja, technologie komunikacji i przesyłu danych. Kto się nie przystosuje, wypadnie z gry. Dlatego bardzo cieszy mnie fakt, że w Szczecinie dostrzega się fundamentalne znaczenia sektora IT. W stowarzyszeniu Klaster IT skupionych jest ponad 80 przedsiębiorstw, które działają niemal we wszystkich sektorach branży informatycznej. Sektor ten zatrudnia dziś w mieście ponad 2,5 tys. osób. To jeden z elementów polityki rozwoju kapitału ludzkiego w mieście i regionie. Kapitału, na którym opiera się jego rozwój.

Szczecin to dziś nowoczesna metropolia i jedno z najbardziej zielonych miast w Polsce. Tu się dobrze żyje i dobrze robi biznes. I żadna pandemia tego nie zmienia.

Jakub Jakubowski
Redaktor Prowadzący

MENNICA
MAZOVIA

ZŁOTY TREND

Odwiedź Mennicę Mazovia
i kup „złotą szóstkę”, najpopularniejsze
monety lokacyjne.



DLACZEGO WARTO?

Kupując monetę lokacyjną, możesz ją w razie potrzeby sprzedać w dowolnym miejscu na świecie.

Każda z nich wykonana jest ze złota o próbie 999,9.

ZAPRASZAMY DO MENNICA MAZOVIA
UL. JAGIELLOŃSKA 85/8, 70-435 SZCZECIN

✉ info@mennicamazovia.pl

☎ +48 91 425 80 20

WWW.MENNICAMAZOVIA.PL



Boom na fotowoltaikę

W Polsce coraz więcej mówi się o fotowoltaice. Wszystko za sprawą wzmożonego zainteresowania inwestorów akcjami spółek z tego rynku oraz cieszących się dużą popularnością dopłat do przydomowych instalacji, a także: z powodu coraz częściej pukających do drzwi rolników firm oferujących dzierżawę gruntu pod całe farmy fotowoltaiczne.

Instalacje są coraz tańsze i bardziej dostępne. Branża fotowoltaiczna w Polsce rozwija się więc bardzo szybko. Pod względem przyrostu nowych mocy w tej dziedzinie zajmujemy 5. miejsce w Europie. Wpływ na to ma ekonomika i ekologia. Spadek cen paneli fotowoltaicznych i rządowe programy (Energia Plus, Mój Prąd) znacząco wpływają na wzrost zainteresowania tym rodzajem energii. Rozwój fotowoltaiki w Polsce napędza też unijna polityka klimatyczna oraz fakt, że energia ze słońca jest tańsza niż z innych źródeł. Inwestycja w fotowoltaikę zmniejsza rachunki za energię elektryczną, dość szybko się zwraca oraz podnosi wartość nieruchomości. Duża liczba przedsiębiorców w celu oszczędności, wybiera więc energię ze słońca. Pozwala to obniżyć bieżące koszty utrzymania, uchronić się przed rosnącymi cenami energii elektrycznej i zwiększa świadomość ekologiczną. To także znak podążania za światowymi trendami. Branża fotowoltaiczna ciągle inwestuje bowiem w nowe technologie. Wartość firm zajmujących się fotowoltaiką notowanych na giełdzie wzrasta. To jedna z najmłodszych branż ostatnich lat. Wiele spółek przyniosło inwestorom wysokie stopy zwrotu, a kolejne zapowiadają giełdowy debiut.

źródło: bankier.pl, energia.rp.pl, mojafirma.infor.pl
kw/ foto: Pixabay

Oni kreują gospodarkę

Trzy opiniotwórcze redakcje ekonomiczne (RMF FM, money.pl, 300gospodarka.pl) wraz Fundacją Impact jakiś czas temu stworzyły ranking najbardziej wpływowych osób dla polskiej gospodarki w 2020 roku. Nadrzędnym celem tego zestawienia było wiarygodne oddanie stanu faktycznego oraz zwiększenie transparentności życia społeczno-gospodarczego. W rankingu uwzględniono polityków, urzędników i naukowców. Prace nad unikatowym zestawieniem trwały kilka tygodni.

Okazało się, że najbardziej wpływowe osoby dla polskiej gospodarki 2020 to m.in.: inspiratorzy zmian legislacyjnych, ich twórcy, polscy i zagraniczni politycy, ale także duzi pracodawcy, liderzy podmiotów, które kształtują poszczególne branże, naukowcy i researcherzy, lobbyści, inwestorzy, przedstawiciele spółek giełdowych oraz osoby kierujące instytucjami realizującymi politykę rządu. Na liście znalazło się ponad 200 nazwisk. Pierwsza setka została uporządkowana według wagi wpływu, w drugiej – obowiązywało uporządkowanie alfabetyczne. Wśród pierwszej trzydziestki znaleźli się m.in. Jarosław Pinkas, Mateusz Morawiecki, Angela Merkel, Ursula von der Leyen, Zygmunt Solorz-Żak i Pedro Soares dos Santos.

Pełny ranking dostępny jest na stronie 300gospodarka.pl. Zestawienie powstało po to, by opinia publiczna w łatwy, czytelny sposób otrzymała informację na temat osób mających kluczowy wpływ na krajową gospodarkę. Ranking został zaprezentowany podczas kongresu Impact'20.

źródła: money.pl, 300gospodarka.pl
kw/ foto: Pixabay



Monety z Wiedźminem

Coraz więcej osób zauważa, że można zarabiać na kruszcu i popkulturze. Zainteresowaniem cieszą się fanowskie produkty, np. kolekcjonerskie, oryginalne monety z Wiedźminem. Pierwsze z 2019 roku są poszukiwane na rynku wtórnym. Ich wartość wzrosła o prawie 50%!

Rynek fanowskich produktów jest w dzisiejszych czasach porównywalny z rynkiem dzieł sztuki. Wystarczy znać reguły gry, a dzięki temu można osiągnąć naprawdę spore zyski. Warto patrzeć na trendy i marki, które w świecie popkultury cieszą się rosnącą popularnością. Od lat wśród nich jest Wiedźmin. Bohater stworzony przez Andrzeja Sapkowskiego podbija świat. Miliony sprzedanych gier i książek, popularność serialu Netflixa – sprawiają, że obserwatorzy rynku widzą w Wiedźminie ogromny potencjał.

Mennica Gdańska jakiś czas temu wypuściła na rynek kolekcjonerskie monety autoryzowane przez Andrzeja Sapkowskiego. Pierwsza seria odniosła ogromny sukces, zniknęła z rynku w 3 miesiące po premierze, a od czasu emisji dwukrotnie wzrosła też cena kruszcu z jakiego są zrobione monety: srebra. W sprzedaży jest teraz druga emisja monet. Seria Miecz Przeznaczenia przedstawia ważną scenę, dotarcie Ciri do Brokilonu. Monety zostały platerowane czystym złotem, a najważniejszy element dekoracji, puchar, wykonano z wielowarstwowego szkła. Tymczasem, polowanie na monety z Wiedźminem przybiera na sile. Mennica Gdańska również nie zwalnia tempa. Niedawno wybiła pierwszą na świecie monetę w kształcie statuetki.



źródła: businessinsider.com.pl, money.pl, trójmiasto.wyborcza.pl
kw/ foto: Mennica Gdańska

Rajd bitcoina

Bitcoin rośnie w niezwykłym tempie, pokonując kolejne bariery. Przez wiele długich miesięcy utrzymywał się na stabilnym, ale niezbyt wysokim poziomie. W grudniu ubiegłego roku jego wartość niespodziewanie zaczęła wzrastać. Cena bitcoina w połowie lutego przebiła po raz pierwszy 52 tys. dolarów, czyli ok. 192 tys. zł. Warto przy tym pamiętać, że na różnych giełdach kryptowaluta może mieć różne ceny.

Nie zmienia to jednak faktu, że rajd bitcoina trwa. Za jedną „cyfrową monetę” można kupić już małe mieszkanie na przedmieściach albo niezły samochód osobowy. Na umocnienie bitcoina mają wpływ inwestycje Elona Muska oraz coraz większe zainteresowanie instytucji, np. Mastercard, czy spółek.

Dziś coraz więcej mówi się o kryptowalutach. Mniejsze rosną wraz z bitcoinem. Sam zainteresowany zaś wciąż budzi ogromne kontrowersje. Dziś nazywany jest „królem spekulantów”, a dla wielu to łakomy kąsek, który zaczyna przyciągać nawet poważnych biznesmenów.

Specjaliści podkreślają jednak, że bitcoin to kryptowaluta dla doświadczonych inwestorów. Trzeba się liczyć z wysokim poziomem ryzyka, szczególnie ze względu na to, że bitcoiny nie mają żadnej wartości fundamentalnej. Ich przyszłość, ewentualne spadki mogą być tak gwałtowne jak ostatnie wzrosty.

Nie wiadomo, czy kiedykolwiek będą efektywnie funkcjonować jako środek wymiany. Inni z kolei widzą w nich sposób na ciężkie czasy. Niektórzy doradcy finansowi zalecają, by kryptowaluty, w niewielkich ilościach, znajdowały się w portfelach inwestycyjnych.

źródła: bechmark.pl, investing.com, businessinsider.com.pl, comparic.pl
kw/ foto: Pixabay



Szczecin atrakcyjny dla inwestorów

99,3% nowoczesnej powierzchni magazynowej w Szczecinie pozostaje wynajęte. To drugi najlepszy wynik w Polsce – wynika z raportu „Kurs na Szczecin” przygotowanego przez Colliers International na zlecenie Agencji Rozwoju Metropolii Szczecińskiej. Ale to nie jedyne atuty inwestycyjne Szczecina. Z raportu wynika, że w regionie rozwija się rynek biurowy, a inwestorzy cenią sobie kapitał ludzki i otoczenie wsparcia biznesu.



Biurowiec Posejdon

Celem raportu opracowanego przez specjalistów z Colliers była analiza obecnej sytuacji na rynku nieruchomości biurowych i magazynowych w stolicy województwa zachodniopomorskiego oraz wskazanie perspektyw rozwoju. Opracowanie może pomóc przyszłym inwestorom w podjęciu decyzji o ulokowaniu swojego biznesu w Szczecinie.

ROSNAJĄCY POTENCJAŁ MAGAZYNÓW

Szczecin to młody, wciąż wschodzący rynek, charakteryzujący się dużym potencjałem dla dalszego rozwoju. O dobrej kondycji rynku może świadczyć chociażby utrzymujący się, mimo regularnego wzrostu zasobów, niski współczynnik pustostanów. 65% nowopowstającej powierzchni jest już zabezpieczone umowami najmu. Deweloperzy już zauważyli potencjał regionu i inwestują tu w duże i mniejsze parki magazynowe, samodzielne obiekty typu BTS, a także małe magazyny miejskie.

Z raportu „Kurs na Szczecin” wynika, że na koniec III kwartału 2020 r. całkowita podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Szczecinie osiągnęła poziom 762 tys. mkw., plasując region na 7. miejscu spośród 11 głównych rynków magazynowych w Polsce. Według stanu na koniec września 2020 realizowane były projekty 7R Logistics (magazyn BTS o powierzchni 30,1 tys. mkw.) oraz debiutującej na szczecińskim rynku firmy Hillwood (4,9 tys. mkw.), a także kolejne etapy Panattoni Park Szczecin Goleniów (9,9 tys. mkw.) i Ex-

ter Park Szczecin II (19,6 tys. mkw.). 65% powstającej powierzchni zostało zabezpieczone umowami najmu. W planach na 2021 r. pozostają inwestycje takie, jak: 7R Park Szczecin (60,2 tys. mkw.), dalsze etapy Panattoni Park Szczecin Goleniów (39,9 tys. mkw.) czy Panattoni Park Szczecin I (42,1 tys. mkw.).

PERSPEKTYWA NA MILION

– Szczecin wyróżnia się niskim w skali kraju współczynnikiem pustostanów (0,7%). Wśród największych firm, które ulokowały tu swoją działalność znajdują się Amazon ze swoim centrum e-commerce oraz Zalando z centrum dystrybucyjnym. Na najem powierzchni w szczecińskich parkach magazynowych zdecydowały się także m.in. DHL, Rhenus, Momox, Mycs, IKEA, Carlsberg, InPost, AUTODOC Logistics, IQ Metal czy grupa KION. Największy udział w strukturze najmu mają branże 3PL, lekka produkcja oraz e-commerce, które w 2018 r. odpowiadały kolejno za 16%, 13% i 12% wynajętej powierzchni magazynowej – podaje Maciej Chmielewski, dyrektor Działu Powierzchni Logistycznych i Przemysłowych w Colliers International.

Biorąc pod uwagę aktualne plany deweloperów, można przewidywać, że całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej w Szczecinie pod koniec 2022 r. osiągną poziom 1,09 mln mkw., jednak niepewna sytuacja na rynku związana z pandemią może spowodować, że realizacja niektórych projektów opóźni się. Nie wpłynie to jednak na wzrost zainteresowania Szczecinem zarówno wśród deweloperów, jak i najemców.

NIE TYLKO CENTRUM MIASTA

Na koniec III kw. 2020 r. do dyspozycji najemców pozostawało w Szczecinie 185 tys. mkw. powierzchni biurowej w ramach 38 istniejących inwestycji, z czego 7 zostało oddane do użytku w ostatnich trzech latach. Rekordową podażą odznaczył się rok 2019 – zakończono budowę 5 projektów, dzięki czemu na lokalny rynek biurowy trafiło 21,3 tys. mkw. Do największych szczecińskich biurowców o powierzchni przekraczającej 10 tys. mkw. zalicza się Posejdon (18 070 mkw.), PAZIM (14 700 mkw.), Oxygen (13 130 mkw.), Lastadia Office (11 530 mkw.) oraz Baltic Business Park C (10 850 mkw.).

Za większość projektów na szczecińskim rynku biurowym odpowiadają deweloperzy lokalni, tj. Alsecco, Koncepta, Realkapital i SGI Baltis. Na realizację pojedynczych inwestycji decydują się również ogólnokrajowi gracze, tacy jak Echo Investment czy White Stone Development. Jedynym międzynarodowym deweloperem biurowym od lat aktywnie działającym na tym rynku jest firma Vastint, która odpowiada m.in. za inwestycję Posejdon.

– Zdecydowana większość powierzchni biurowej, bo aż 80%, zlokalizowana jest w centrum miasta. Na znaczeniu zyskuje jednak również południowo-zachodnia część Szczecina – Gumińce, gdzie w ostatnich latach oddano do użytku duże projekty biurowe, takie jak Cukrowa Office oraz Szczecin Business Plaza – mówi Dominika Jędrak, dyrektor Działu Doradztwa i Badań Rynku w Colliers International.

RYNEK BIUROWY GŁÓWNIEM DLA IT

Szczecin stanowi jeden z głównych ośrodków nowoczesnych usług dla biznesu w Polsce. Według szacunków ABSL tylko w ostatnich 3 latach wzrost zatrudnienia w tym sektorze wyniósł tu 47%, a sama branża odpowiada za 22% wynajętej powierzchni biurowej. Zdecydowanym liderem wśród najemców jest jednak sektor IT i Telekomunikacji, którego udział w wolumenie w 2019 r. wyniósł 46%. Na decyzję o lokalizacji swoich centrów outsourcingowych (BPO/SSC) oraz siedzib w Szczecinie zdecydowały się m.in. Asseco Data Systems, Mobica czy TietoEVRY.

– Na konkurencyjność Szczecina mają wpływ podaż dostępnych i planowanych nowoczesnych powierzchni biurowych, stabilne stawki czynszu, dostępność wykwalifikowanych pracowników oraz bliskość Niemiec i Skandynawii. W związku ze wzrostem liczby firm w branży usługowej, jak i prognozowanym rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw, rosnący trend popytowy utrzyma się a miasto będzie zyskiwać na znaczeniu wśród inwestorów z branży usług BPO/SSC, którzy doceniają relatywnie małe wahania czynszu oraz dostęp do wykwalifikowanej kadry pracowniczej – mówi Sebastian Bedekier, partner i dyrektor regionalny w Colliers International.

CO PRZYCIĄGA INWESTORÓW?

Szczecin zapewnia wygodny transport drogowy, kolejowy, lotniczy, a także morski, co sta-

nowi unikalną wartość w skali kraju, w szczególności dla firm z branży logistycznej czy e-commerce. Rozwinięta sieć dróg, lotnisko w Goleniowie oddalone zaledwie 33 km od centrum miasta, Port Szczecin, który wraz ze Świnoujściem tworzą jeden z największych kompleksów portowych w tej części Europy, umożliwiają sprawny transport towarów zarówno do innych regionów Polski, jak i za granicę.

Jednym z atutów Szczecina, obok lokalizacji, jest położenie miasta na obszarze dwóch Specjalnych Stref Ekonomicznych funkcjonujących w ramach Polskiej Strefy Inwestycji. Pierwsza z nich oferuje już przygotowane pod zabudowę przemysłową tereny inwestycyjne oraz specjalne ulgi i dofinansowania szkoleń pracowników dla przedsiębiorców chętnych do rozpoczęcia działalności w tym regionie.

Jednym z najważniejszych atutów inwestycyjnych Szczecina jest również dostęp do rynku wartościowego pracownika. Szczecin to ważny ośrodek akademicki, zasilający rok rocznie rynek pracy w wykształconych, władających językami obcymi absolwentów. Pomoc w rozwoju biznesu w największym mieście Pomorza Zachodniego firmy mogą uzyskać również od Szczecińskiego Funduszu Pożyczkowego oraz Agencji Rozwoju Metropolii Szczecińskiej (ARMS).

– Rolą Agencji Rozwoju Metropolii Szczecińskiej jest wsparcie inwestorów i tworzenie sprzyjającego im środowiska biznesowego.

W tym celu uruchomiliśmy szeroki wachlarz usług, takich jak pomoc w poszukiwaniu odpowiednich nieruchomości, przyszłych pracowników czy udzielanie poręczeń. Nasze wsparcie umożliwia firmom szybkie zaaklimatyzowanie się na lokalnym rynku i rozwiązuje wiele problemów – mówi Marek Kubik, prezes ARMS.

KREDYTY I PORĘCZENIA

Realizacja inwestycji wiąże się z dużymi nakładami finansowymi. ARMS współpracując z bankami i funduszami pożyczkowymi, udziela również przedsiębiorcom poręczeń, czyli zabezpieczeń wymaganych do kredytów i pożyczek. Ułatwia tym samym uzyskanie finansowania zewnętrznego. Ten pion działalności ARMS realizowany jest od początku jej istnienia, czyli od 2002 r. Do tej pory udało się wesprzeć w ten sposób ponad 700 przedsiębiorców z województwa zachodniopomorskiego. ARMS ma w ofercie poręczenia wadialne, z których można skorzystać zamiast wpłaty wadium w przetargach.

Ponadto od 2004 r. funkcjonuje w Szczecinie Szczeciński Fundusz Pożyczkowy udzielający przedsiębiorcom w regionie wsparcia finansowego. W Szczecinie zlokalizowany jest także Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny - Technopark Pomerania z infrastrukturą dla młodych i rozwijających się przedsiębiorstw. W zespole obiektów Technoparku możliwy jest wynajem powierzchni, a także świadczone są programy wsparcia i usługi centrum danych.



7R Park Szczecin II



Piotr Krzystek, prezydent Szczecina

fot. Aleksandra Medvey-Gruszka

Piotr Krzystek

Szczecin wykazuje odporność na pandemiczny kryzys

Współpraca gospodarcza ze Skandynawią, tereny inwestycyjne, wykwalifikowana kadra i świetne wykorzystanie środków unijnych umożliwiające realizację strategicznych inwestycji – to najważniejsze atuty Szczecina określające jego potencjał inwestycyjny twierdzi Piotr Krzystek, prezydent Szczecina, z którym porozmawialiśmy o gospodarczym i inwestycyjnym obliczu miasta.

Czy Szczecin jest już miastem atrakcyjnym dla inwestorów, czy nadal pretenduje tylko do takiej roli?

Myślę, że my tę barierę już pokonaliśmy. 10, 20 lat temu chcieliśmy pozyskiwać inwestorów, zarówno tych lokalnych, jak i tych z zewnątrz. Bardzo o nich zabiegaliśmy. Szczególnie chodziło nam o biurowce, których bardzo potrzebowaliśmy w Szczecinie. Potrzebowaliśmy przestrzeni do rozwoju m.in. sfery IT, usług. Natomiast przygotowywaliśmy też tereny pod tzw. twarde inwestycje, jak choćby Trzebusz – Dunikowo. Dzisiaj ten mechanizm zaczął działać. Widzimy szereg dużych podmiotów, europejskich graczy, którzy przychodzą do Szczecina. Przykładem może być np. Panattoni, który u nas się mocno rozwija. Inwestycje tego typu są nakierowane na innych inwestorów, którzy potrzebują przestrzeni do prowadzenia swojej działalności. I to się aktualnie na Prawobrzeżu Szczecina rozwija z dużą dynamiką. Każdego roku przybywają nam tysiące metrów kwadratowych powierzchni. Udało nam się pozyskać na tyle dużo przestrzeni biurowej, że ten rynek już istnieje.

Pandemia go nie sparaliżowała?

Pandemia właściwie go trochę tłamsi i pewnie to się odbije w najbliższych latach na wynajmach tego typu powierzchni. Ale już jest oferta. Gdy zostałem prezydentem Szczecina, na rynku była tylko oferta Pazimu. A dzisiaj mamy już dziesiątki tysięcy metrów kwadratowych oferty biurowej w dobrym standardzie. To pozwoliło stworzyć kilka tysięcy miejsc pracy. Pokłósiem tego jest choćby to, że Szczecin jest bardzo ważnym punktem na mapie branży automotiv - wsparcia technologicznego dla branży motoryzacyjnej. To jest zauważalne na naszym rynku.

Nie udało się jednak reaktywować dużego przemysłu, choćby stoczni.

Nie udało się reaktywować tak, jak to zapowiadał rząd. To jednak nie oznacza, że ta branża nie działa. Bardzo się cieszę z aktywności przedsiębiorców z branży stoczniowej i około stoczniowej. Jest parę takich firm, które rzeczywiście robią sporo i są zauważalne na rynku europejskim. Oczywiście w pewnych specjalizacjach, dziedzinach, których czasem nawet w Szczecinie nie zauważamy. Zauważają je za to fachowcy na rynku europejskim. Cały czas, z przyjemnością, obserwuję rynek budowlany. Mamy szereg dobrych firm z tej branży. Może to nie są największe podmioty w skali polskiego rynku, ale dzięki tym inwestycjom w Szczecinie wciąż rozwija się oferta mieszkaniowa. Ten trend musi się utrzymywać. Oczywiście, na to nakładają się nasze inwestycje miejskie, bo one wspierają te biznesowe, np. rozwiązania drogowe, komunikacyjne. Zawsze też generują różnego rodzaju działania biznesu prywatnego. To wszystko tworzy taki efekt synergii w mieście. Jak nawet popatrzymy na tę sytuację pandemiczną, to dzięki takiej elastyczności i pewnej dynamice działań samorządu, w Szczecinie nie przeżyliśmy zapaści gospodarczej.

Pandemia mocno jednak uderzyła w lokalnych przedsiębiorców.

Przeżywamy cały czas bardzo poważane problemy konkretnych branż. To są dramaty wielu przedsiębiorców lokalnych. Ale w skali globalnej szczecińskiego biznesu, możemy powiedzieć, że nie ma tragedii. Nawet gdy patrzymy na stopę bezrobocia, czy tego typu parametry. Ona jest oczywiście wyższa, ale szczerze mówiąc, w podobnym okresie w ubiegłym roku, spodziewałem się dużo gorszych wyników. Tak dramatycznego spadku rzeczywiście nie było. To świadczy też bardzo dobrze o naszych przedsiębiorcach. Bo Szczecin jest miastem, które stoi na prywatnym biznesie. Mamy nieliczne przykłady biznesów Skarbu Państwa, ale one nie dominują w gospodarce miasta. Natomiast ten średni, mały biznes, który naprawdę ciężko walczy, potrafi się też w tej sytuacji odnajdywać. I to mnie bardzo cieszy. Bo to oznacza, że na kryzysy mamy pewien stopień odporności. Porównując, mamy te przeciwności, które powodują, że nasza gospodarka nie jest trawiona przez jakieś choroby, które

doprowadzają do poważnych trudności i kłopotów. Za to naprawdę bardzo dziękuję naszym firmom, naszym przedsiębiorcom, że są aktywni, że mimo wszystko, starają się podtrzymać swoją działalność i rozwijać nasze miasto.

Wspomniał Pan o miejskich inwestycjach. Pojawiają się opinie, że jest ich za dużo w ostatnim czasie, nakładają się na siebie, pojawiają się opóźnienia. Czy miasto w pewien sposób z nimi nie przesadziło?

Mam świadomość wielu ryzyk. Wiem, że są niedogodności, ale to jest świadoma decyzja, żeby nie zwalniać tempa inwestycji w kontekście pandemii. Zdecydowaliśmy tak, robiąc z inwestycji koło zamachowe dla gospodarki miasta. Z drugiej strony to „dziś na stacji stoi pociąg” i można do niego wsiąść albo nie. Ten pociąg to są środki zewnętrzne. Ta perspektywa unijna jest ostatnią tak dobrą dla Polski. Następną będzie trudniejsza, mimo że tych pieniędzy jest sporo. Tak się wydaje przynajmniej na dziś. Ich absorpcja może być jednak bardziej kłopotliwa. Powstaje więc pytanie, czy wykorzystać tę szansę i przyjąć ponad 300 milionów np. na tory w Szczecinie? Dołożyć do tych inwestycji, czy tego nie robić, bo rzeczywiście komfort poruszania się po mieście jest słaby? Czy potem je realizować za własne środki, za jakiś czas? To jest dylemat, przed którym musiałem stanąć. Podam taki prosty przykład z historii naszych inwestycji - ulica Struga. 109 mln złotych koszt, 79 mln z dotacji. Czy warto było zainwestować 30 milionów, włożyć te pieniądze i mieć pięknie zrobioną drogę wjazdową do Szczecina? Wiem, że szczególnie teraz ta przebudowa torowisk, to jest potężny kłopot. No, ale jeśli nie teraz, to kiedy? Podzielał ten pogląd, że jest ciężko, bo sam codziennie jadę np. przez Niebuszewo i stoję tam w korkach. I wiem, że ci kierowcy, którzy podobnie jak ja stoją, jakieś tam pod nosem komentarze pod moim adresem snują. Ale ktoś musiał tę decyzję podjąć. I ja ją podjąłem. To wielkie wyzwanie. W tym roku zakończymy Łękno, Głębokie, Podjuchy. Pojawia się więc pierwsze oddechy. A te miejsca będą nam służyć przez wiele lat.

Łękno, czyli Szczecińska Kolej Metropolitalna. Pojawiają się pewne opinie, że niektóre opóźnienia przy tej inwestycji powstały z winy Szczecińskiego Obszaru Metropolitalnego.

Nie, no przepraszam. Jeśli chodzi o opóźnienia przy SKM-ce, to powstały przede wszystkim z powodu działania inwestora na torowiskach, czyli PKP oraz ich wykonawcy. Ta inwestycja jest zagrożona z powodu spraw torowych. A to nie leży po stronie SOM ani miasta. My robimy tylko taki support wokół przystanków, czyli np. chodniki, stojaki na rowery, schody, parkingi. Poza oczywiście węzłem Łękno czy węzłem Podjuchy, które przebudowa jest po naszej stronie. Projekt jest bardzo skomplikowany, bo jest bardzo wielu uczestników. Od Stargardu, przez Szczecin, Police, Gryfino, Goleniów itd. Na dzisiaj jednak nasze obawy budzą relacje PKP

z ich wykonawcą. I tam ten problem musi być rozwiązany. My się tej SKM będziemy uczyć. Ale za parę lat będzie to komunikacyjny strzał w dziesiątkę.

Powstaje fabryka polimerów w Policach, rządzący zapowiedzieli budowę Zachodniej Obwodnicy Szczecina, za chwilę rusza budowa tunelu w Świnoujściu. Czy te wszystkie inwestycje w jakiś sposób podniosą atrakcyjność Szczecina? Czy to pomoże ściągnąć do nas kolejnych inwestorów?

Dziś biznes patrzy na dwie rzeczy – na położenie i na dostępność kadr. To są klucze. Tereny inwestycyjne można wszędzie przygotować, to tylko kwestia wydatkowania odpowiedniej ilości środków. Natomiast dobrze wykształcona, przygotowana kadra, to jest wartość. My ten potencjał mamy. Położenie też mamy dobre, choć oczywiste jest dla mnie, że brak Obejścia Zachodniego Miasta znacznie ogranicza te możliwości – dlatego wspólnie z burmistrzem Diakunem z Polic od lat zabiegamy o tę rządową inwestycję, bo samorządy same nie udźwigną takiego projektu. Dziś Police są absolutnie nieprzygotowane do rozwoju tej całej strefy biznesowej. Dziwię się, że ta decyzja zapadła bez powiązania w jakikolwiek sposób z dostępem drogowym. To jest rzecz niebywała w Europie. Wielomiliardowa inwestycja rusza i nikt nie patrzy, że jedyny dojazd do niej jest przez centrum Szczecina. Od początku tłumaczyłem to różnym politykom, bo o tych polimerach mówiło się znacznie wcześniej niż obecne rządy.

Jakie jest rozwiązanie problemu?

Na ten problem trzeba patrzeć kompleksowo. Równolegle powinna być prowadzona inwestycja dostępu do Polic poprzez przeprawę tunelem, bo taka decyzja zapadła. Marszałek województwa widzi to bardzo dobrze. I też podejmuje działania żeby z funduszy wsparcia covidowego spróbować zasilić topredsięwzięcie.TonapewnootworzyPolice. To otworzy i uwolni Dobrą od wielu problemów, także w sferze przestrzeni pod biznes. To da nam pewien oddech, bo odciążą nasze drogi, centrum Szczecina.

Do biznesowego kalendarza w Szczecinie weszły już Dni Skandynawskie, Dni Współpracy Polsko – Niemieckiej. Czy te spotkania się sprawdzają, czy przynoszą jakieś konkretne inwestycyjne?

Oczywiście. Sam znam przedsiębiorców, którzy dzięki Dniom Skandynawskim nawiązali kontakty i realizowali kontrakty. Dni Skandynawskie spełniają moje oczekiwania w 100 procentach. Dziś Szczecin i region są bezsprzecznie liderami w relacjach ze Skandynawią w Polsce. A taki był nasz cel, kiedy przed laty zaczynaliśmy Dni Skandynawskie. Teraz powołujemy Dom Skandynawski, w którym powstaną m.in. przestrzenie do kreowania współpracy biznesowej, kulturalnej oświatowej. Natomiast jeszcze musimy rozwijać Dni Współpracy Polsko – Niemieckiej. Tu jest troszeczkę słabiej. Chcielibyśmy



bardziej wciągnąć biznes niemiecki. Oczywiście nie wszystkim to się do końca podoba. Bo niektóre projekty, które mają w sobie ten pierwiastek kapitału zza zachodniej granicy, wprowadzają nerwową atmosferę do debaty politycznej. Trudno to zrozumieć, bo przecież ta różnorodność pomysłów gospodarczych przynosi korzyści wszystkim. Takie projekty budują potencjał naszego miasta. To jest nasz sąsiad i powinniśmy z tego czerpać.

Wspominał Pan o kadrach, tymczasem Szczecina nie omijają problemy demograficzne.

Naszym wielkim wyzwaniem, mówię o tym już od paru lat, jest zmiana trendu w demografii miasta. Nie jesteśmy w najgorszej sytuacji. Jak obserwuję choćby Katowice, czy Łódź, miasta mające poważne problemy z demografią, tam spadki są bardzo wysokie. My je mamy minimalne. Ale są. Musimy więc ten trend odwrócić, spróbować budować potencjał ludnościowy. To jest wyzwanie przyszłości. Widzimy, że Polska się wyludnia. My sobie nie możemy na to pozwolić. Nasze analizy pokazują, że za 30 lat możemy mieć 380 tys. mieszkańców i ten poziom między 380 a 400 tysięcy mieszkańców, nawet z lekką

tendencją budującą do góry, jest pożądany. Będą nowe impulsy rozwojowe dla Szczecina, jak choćby Łasztownia. W marcu ruszamy z konsultacjami studium zagospodarowania przestrzennego miasta - mam nadzieję, że jesienią go uchwalimy. Studium jest okazją do przemyślenia jak ma wyglądać Szczecin. Tam wypracowane decyzje pokażą inwestorom kierunki naszej aktywności i myślę, że za tym też pójdą działania biznesowe. Sporo ciekawych projektów dla miasta koncentruje się wokół energetyki. Wiele firm w Szczecinie jest zainteresowanych działalnością w obszarze nowych źródeł energii, odchodzenia od tego węglowego śladu. Widzę tę aktywność.

Zbliża się kolejny finał zlotu żaglowców The Tall Ships Races. Czy to też będzie dobra okazją dla pokazania potencjału miasta?

Regaty zawsze były wizytówką Szczecina. Mówiono o nich bardzo dużo w Polsce, odwiedzali nas wtedy mieszkańcy innych regionów, turyści. Wiele osób odkrywa Szczecin właśnie przy okazji regat. Może nie wiążemy z tym wydarzeniem konkretnych decyzji biznesowych, ale budowanie wizerunku poprzez prezentowanie Szczecina jako fajnego miejsca, dobrego do życia, to nas buduje.

rozmawiał: Dariusz Staniewski



BUTIK INWESTYCYJNY ONLINE WEJDŹ DO ŚWIATA DIAMENTÓW

Buduj prywatną kolekcję diamentów inwestycyjnych.
Kontroluj ich wartość z pomocą ekspertów.



UNIKATOWOŚĆ

Niepowtarzalna oferta kolorowych
i bezbarwnych diamentów

DOSTĘPNOŚĆ ONLINE

Zakup certyfikowanych diamentów
inwestycyjnych bez wychodzenia z domu

WSPARCIE DLA INWESTORÓW

Weryfikacja wartości rynkowej diamentów
z budowanej kolekcji

Concilia Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie

office@concilia.com.pl

www.invest.concilia.com.pl



Marek Kubik, prezes Agencji Rozwoju Metropolii Szczecińskiej

Marek Kubik

Stwarzamy warunki inwestorom i inwestujemy w kapitał ludzki

Jednym z głównych wyzwań jest rozwój tak zwanego kapitału ludzkiego, a więc przygotowanie takiej liczby wykwalifikowanych, potencjalnych pracowników, by inwestor wiedział, że będzie miał tutaj kogo zatrudnić – przekonuje, Marek Kubik, prezes Agencji Rozwoju Metropolii Szczecińskiej, z którym rozmawiamy o inwestycyjnym potencjale Szczecina i regionu.

Jakie są najważniejsze atuty inwestycyjne Szczecina i województwa zachodniopomorskiego, które sprawiają, że miasto oraz region stają się atrakcyjne dla inwestorów?

Pytanie o atuty inwestycyjne Szczecina jest bardzo trudne, bo w krótkiej wypowiedzi trzeba streścić wszystkie zalety naszego miasta, których jest bardzo wiele. Zacząć należy od oczywistości – położenia Szczecina, które niewątpliwie wpływa na jego atrakcyjność w oczach potencjalnych inwestorów. Bliskość Berlina, Skandynawii i rozwinęta sieć drogowa sprawiają, że Szczecin staje się jednym z wiodących rynków logistycznych w Polsce. Wpływa na to także bliskość portu i terminala cargo na podszczecińskim lotnisku. To unikalne w skali kraju – mimo, że nasze miasto położone jest w głębi lądu, to daje możliwość transportu lotniczego, drogowego, kolejowego i morskiego.

Atutem jest też zapewne Agencja Rozwoju Metropolii Szczecińskiej.

Nie inaczej! Agencja Rozwoju Metropolii Szcze-

cińskiej jest pierwszym kontaktem dla zainteresowanych inwestorów. Dlaczego to plus? Dlatego, że dzięki naszej obecności przedsiębiorca jest w Szczecinie „prowadzony za rękę”. Specjaliści ARMS słuchają jego potrzeb, przygotowują dedykowaną ofertę, rozwiewają wątpliwości, odpowiadają na pytania i pomagają odnaleźć się w urzędowych procedurach, a inwestor zyskuje nie tylko opiekę, ale też czas. No właśnie, czas mija, a ja nie wspominałem jeszcze o kapitale ludzkim, Szczecinie jako dobrym miejscu do życia, zachętach inwestycyjnych...

W takim razie jakie zachęty inwestycyjne proponowane są inwestorom?

Obecność Specjalnych Stref Ekonomicznych – Podstrefy Szczecin SSE Euro-Park Mielec, która istnieje w Szczecinie od 2010 roku oraz Kostrzyńsko-Słubickiej SSE, która działa od 2013 roku. Podstrefy posiadają tereny przygotowane pod zabudowę przemysłową, a rozpoczęcie w niej działalności gospodarczej jest ułatwione poprzez wprowadzenie

kompleksowej procedury obsługi projektów One Stop Shop, skracającej czas realizacji inwestycji. Firma może liczyć też na pomoc publiczną m.in. zwolnienie z podatku dochodowego z tytułu poniesionych kosztów inwestycji, czy też dofinansowanie szkoleń pracowników. Oprócz tego, szczecińscy radni podjęli w roku 2019 dwie uchwały, które umożliwiają zwolnienie z podatku od nieruchomości w przypadku m.in. powierzchni konferencyjnych i biurowych o wysokim standardzie.

Taka ulga to dla dużego inwestora z pewnością ważna zachęta. Mniejsi inwestorzy bardziej jednak potrzebują kapitału lub poręczenia kredytu.

Tu dochodzimy do kolejnego aspektu, jakim jest wsparcie Miasta, które przez ARMS i Szczeciński Fundusz Pożyczkowy może trafić do przedsiębiorców w formie poręczeń kredytów i poręczeń wadialnych, czy korzystnych pożyczek. Do tego rozwijająca się infrastruktura odpowiadająca na potrzeby inwestorów, programy społeczne i gospo-

darcze, takie jak Dom dla Absolwenta czy Zrobione w Szczecinie. Oferta naszego miasta jest naprawdę bogata.

Jakiego typu inwestorzy przeważają w naszym regionie? Z jakich branż, krajów?

Nasze miasto i region, m.in. dzięki położeniu geograficznemu, w dużej mierze upatrzają sobie firmy skandynawskie i niemieckie. Są wśród nich m.in. Netto z siedzibą w Kobylance, KK Wind Solution, Demant (dawniej DGS), IQ Metal, 3Shape, Coloplast, TietoEVRY, Metro Services, Zalando, Customer Services Polska. W Szczecinie przodują branże usług nowoczesnych (BPO, SCC, ICT), e-commerce, logistyka, przemysł morski i OZE.

Jakie są najbardziej preferowane przez was sektory inwestycji? I dlaczego?

Wychodzę z założenia, że przede wszystkim trzeba słuchać biznesu, rozmawiać z nim, bacznie obserwować rynek. Co z tego, że wpisujemy w naszą strategię czy wizję, że priorytetem będą dla nas konkretne firmy, branże, sektory, skoro jesteśmy naturalnym wyborem dla logistyki i rynku magazynowego? Dlatego na tak postawione pytanie odpowiem dyplomatycznie – wszyscy inwestorzy są w Szczecinie mile widziani, choć rzeczywiście, cieszy nas, gdy w Szczecinie lokują się nowe technologie, centra usług wspólnych, odnawialne źródła energii, gdy pojawiają się start-upy, które następnie przemieniają się w duże, rozpoznawalne marki.

Jakie są najważniejsze megatrendy zmieniające Szczecin i wpływające na atrakcyjność inwestycyjną metropolii szczecińskiej?

Podzieliłbym je na dwie kategorie – na zmiany „twarde”, widoczne, infrastrukturalne i na trendy „miękkie”, mentalne, wizerunkowe. W pierwszej grupie widzę duże inwestycje drogowe, pogłębienie toru wodnego, uruchomienie terminala cargo i prace przy kolei metropolitalnej. Do drugiej kategorii należą otwarcie się na dialog i partnerską współpracę z biznesem, potencjał współpracy transgranicznej – tej z Niemcami i Skandynawią, zmieniająca się świadomość pracowników, którzy coraz bardziej doceniają odpowiedzialnych pracodawców i są świadomi swojej wartości. To wszystko kształtuje wizerunek miasta otwartego, przyjaznego biznesowi, bogatego w doświadczenia, stawiającego na rozwój i wysoką jakość życia. W skrócie – miasta dobrego do życia i do pracy czy prowadzenia firmy.

Jakie są aktualnie najważniejsze problemy, z którymi trzeba sobie poradzić lub największe wyzwania, aby jeszcze skuteczniej ściągać tutaj inwestorów?

Z naszych obserwacji i analiz wynika, że jednym z głównych wyzwań jest rozwój tak zwanego kapitału ludzkiego, a więc przygotowanie takiej liczby wykwalifikowanych, potencjalnych pracowników, by inwestor wiedział, że będzie miał tutaj kogo zatrudnić. Intensywnie współpracujemy w tym zakresie z uczelniami, które dostosowują swoje profile kształcenia do oczekiwań rynku. W tym miejscu warto wspomnieć, że Urząd Miasta i Agencja Rozwoju Metropolii Szczecińskiej realizują projekt „Akademicki Szczecin”, który dzięki współpracy z uczelniami publicznymi i prywatnymi zachęca kandyda-



Nowoczesne biura to atut Szczecina

tów na studia do podjęcia nauki w Szczecinie, a następnie do pozostania w naszym mieście, rozpoczęcia w nim pracy i budowania dorosłego życia. W tym pomaga m.in. kolejny miejski program – „Dom dla Absolwenta” realizowany we współpracy ze Szczecińskim TBS. No i ostatnia kwestia, o której muszę wspomnieć – języki. Zachęcam i namawiam do nauki języków obcych, bo – o czym wiemy od samych inwestorów – to wciąż jeden z głównych argumentów wpływających na atrakcyjność potencjalnych pracowników. Gmina Miasto Szczecin zdaje sobie z tego sprawę i wspólnie z niemieckimi sąsiadami, przy wsparciu funduszy unijnych, od lat realizuje projekt „Nauczanie języka sąsiada od przedszkola do zakończenia edukacji – kluczem do komunikacji w Euroregionie Pomerania”.

Wysokiej jakości kapitał ludzki to bardzo ważny czynnik w polityce inwestycyjnej. Aby te zasoby ludzkie z jednej strony utrzymać w Szczecinie, a z drugiej przyciągnąć trzeba inwestować w jakość życia. Jak to się zatem robi w Szczecinie i w regionie?

Myślę, że najlepiej byłoby zapytać samych szczecinian, którzy mogą być najlepszą reklamą Szczecina, jako miejsca dobrego do życia. Ja także, jako mieszkaniec, szczególnie doceniam bliskość przyrody. Mamy szczęście mieszkać w miejscu, w którym tramwajem można dojechać na skraj puszczy i w otoczeniu zieleni odpocząć po pracy. Uzupełnieniem tej zalety jest szeroka oferta kulturalna – teatry, filharmonia, opera, muzea, ośrodki kultury. Niezawodnym sposobem na przekonanie inwestorów lub potencjalnych pracowników jest spacer po Szczecinie. Z doświadczenia wiem, że obok naszych bulwarów, dźwigozaurów, Wałów Chrobrego, Jasnych Błoni nie da się przejść obojętnie. Dla osób przyjezdnych dużym atutem jest bliskość morza. To wszystko,

łącznie, wpływa na zachowanie, tak popularnego dzisiaj, „work-life balance”.

Jak Szczecin i region wykorzystują morski charakter, stoczniową, portową tradycję w polityce inwestycyjnej i przy ściąganiu inwestorów?

Bliskość wody, stoczniowe tradycje, obecność Portu Szczecin-Świnoujście – jednego z największych ośrodków branżowych w rejonie Morza Bałtyckiego, trwające pogłębianie toru wodnego widoczne są w naszej polityce inwestycyjnej i w zainteresowaniu inwestorów. Mamy w końcu w Szczecinie największy port tranzytowy do Czech i Słowacji, wschodnich Niemiec, zachodniej i południowo-zachodniej Polski. Widzą to firmy z sektora morskiego i OZE, które chętnie lokują tutaj swoją działalność. Są wśród nich m.in. KK Wind Solutions, LM Wind Power Blades, FairWind, IQ Metal, Finomar.

Czy pandemia hamuje inwestycyjny rozwój Szczecina czy wręcz przeciwnie?

Nie będę oryginalny, mówiąc, że pandemia zmieniła wiele także w temacie inwestycji i obsługi inwestorów. Z jednej strony sprawiła, że pewne procesy, także decyzyjne, wydłużyły się, a inwestorzy stali się ostrożniejsi. To zrozumiałe. Z drugiej zaś, branże takie jak e-commerce przyspieszyły i odnotowywały gwałtowne wzrosty. Znajduje to odzwierciedlenie w odsetku niewynajętych powierzchni magazynowych, który w Szczecinie jest wyjątkowo niski – według raportu firmy Colliers wynosi tylko 0,7%. To drugi najlepszy wynik w kraju. Tak niski odsetek pustostanów to sygnał dla inwestorów, że w kontekście rynku magazynowego trzeba stawiać na Szczecin. Tak więc, w tym temacie, pandemia przyspieszyła rozwój biznesu. Mimo to życzylibym sobie i przedsiębiorcom, by ten trudny czas minął i byśmy wszyscy wrócili w końcu do normalności.

rozmawiał: Jakub Jakubowski

Olgierd Geblewicz

Chcemy budować spójny region

Ponad 2,6 mld euro pozyskanych z Unii Europejskiej zainwestował samorząd Województwa Zachodniopomorskiego od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Pieniądze przeznaczone zostały na programy służące obniżeniu bezrobocia, transformację gospodarki czy rozwój terenów wykluczonych. Obecnie trwają konsultacje dot. nowej perspektywy finansowej i Umowy Partnerstwa na lata 2021-2027.



fol. materiały prasowe

Olgierd Geblewicz,
Marszałek Województwa Zachodniopomorskiego

W trakcie konsultacje marszałek Olgierd Geblewicz podkreślił, że dynamiczny, ekologiczny i równomierny rozwój regionu to priorytet dla Samorządu Województwa Zachodniopomorskiego. Marszałek przedstawił plany na najbliższe lata i zapowiedział, że będzie zabiegał o dodatkowe środki na rozwój obszarów zagrożonych wykluczeniem, w tym obszarów popegeerowskich.

DOTACJE I PROGRAMY ZWROTNE

Umowa Partnerstwa zawierana jest między rządem a Komisją Europejską. Od jej kształtu zależy będzie, w co Polska zainwestuje fundusze europejskie na lata 2021-2027. Mowa łącznie o 76 miliardach euro, które podzielone będą na programy krajowe oraz na programy regionalne – zarządzane przez marszałków województw.

– Województwo Zachodniopomorskie bardzo dobrze radzi sobie z realizacją tej perspektywy finansowej 2014-2020. Już 85% środków Regionalnego Programu Operacyjnego zostało zakontraktowanych w ramach podpisanych umów z beneficjentami, a 51% tych środków rozliczono. Zakładam, że równie sprawnie i dobrze będzie przebiegała realizacja regionalnego programu

2021-2027 – mówiła podczas konsultacji wiceminister funduszy i polityki regionalnej Małgorzata Jarosińska-Jedynak.

Wiceminister podczas konsultacji mówiła, że wciąż dostępne będą dotacje, ale też rozwijane będą instrumenty zwrotne. Zgodnie z propozycjami zawartymi w Umowie Partnerstwa – w nowej perspektywie finansowej na lata 2021-2027 wstępna alokacja programu regionalnego dla woj. zachodniopomorskiego ma wynieść 1,311 mld euro. To środki na realizację projektów z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Społecznego+.

CZTERY CELE STRATEGICZNE

Podczas prezentacji marszałek Geblewicz przedstawił plany inwestycyjne związane z perspektywą 2021-2027. Odpowiadać będą one czterem celom strategicznym rozwoju Pomorza Zachodniego: otwarta społeczność, dynamiczna gospodarka, sprawny samorząd, partnerski region. Plany – zapisane w czterech celach strategicznych Pomorza Zachodniego – odpowiadają realizacji wyznaczonych przez Komisję Europejską celów politycznych (Bardziej konkurencyjna i inteligenta Europa,

Bardziej przyjazna dla środowiska niskoemisyjna Europa, Lepiej połączona Europa, Europa o silnym wymiarze społecznym, Europa bliżej obywateli).

Otwarta społeczność to szerokie działania na rzecz mieszkańców obejmujące rynek pracy, edukację i zagadnienia związane z włączeniem społecznym. W poprzednim okresie programowania z tych środków udało się objąć wsparciem 19,2 tys. osób bezrobotnych czy zrealizować „Zachodniopomorskie Małe Skarby”, dzięki którym rodzice mogli otrzymać refundację kosztów pobytu dziecka, np. w żłobku czy zatrudnienia niani. Powstało też ponad tysiąc nowych miejsc opieki nad dziećmi do lat trzech w całym regionie. Te działania będą kontynuowane w nowej perspektywie finansowej.

– Ludzie to nasz najcenniejszy kapitał. Chcemy inwestować w ludzi, ale też rozwijać takie wartości jak otwartość, równość, spójność i tworzyć dobre szanse rozwoju dla wszystkich – wyjaśnia marszałek Olgierd Geblewicz. – Chcemy zapobiegać wykluczeniu społecznemu i rozwijać rynek pracy, ale też zadbać o integrację cudzoziemców i migrantów. Wyzwania demograficzne są dla nas też bardzo istotne.

W obszarze edukacji dalej wspierane będą szkoły zawodowe czy programy podnoszące jakość edukacji. Zaplanowano staże i praktyki u pracodawców (9,5 tys.). Blisko 200 szkół i placówek kształcenia zawodowego zyska nowy sprzęt i niezbędne materiały. Na solidną pomoc mogą też liczyć organizacje ekonomii społecznej czy osoby z niepełnosprawnościami. Z unijną pomocą powstaną nowe Zakłady Aktywności Zawodowej. Kontynuowane będą projekty wspierające rodziny, mają powstawać kolejne mieszkania wspomagane dla podopiecznych pieczy zastępczej i asystenckie dla osób z autyzmem.

LEPIEJ PŁATNE MIEJSCA PRACY

W nowej perspektywie położony zostanie nacisk na zwiększenie aktywności B+R+I, wdrażany będzie regionalny system innowacji. Pomocą zostaną też objęte firmy w początkowej fazie rozwoju, ale też uzbrajane będą kolejne tereny inwestycyjne.

– Jak mało który region zostaliśmy dotknięci transformacją ustrojową. Jesteśmy jedynym regionem w Polsce, który nie miał żadnej strefy ekonomicznej. Z pomocą funduszy unijnych musieliśmy odrabiać tę lekcję. Wcześniej tworzyliśmy bardzo różne miejsca pracy, by walczyć z plagą bezrobocia. Dziś naszą aspiracją jest tworzenie coraz to lepszej i lepiej płatnej dla mieszkańców gospodarki. A co za tym idzie, musi ona być konkurencyjna, po to by kształtować wysoką jakość życia mieszkańców. Chcemy odwoływać się do naszych przewag konkurencyjnych, do niebieskiej i zielonej gospodarki, ale też wykorzystywać potencjał turystyczny regionu – wylicza marszałek Olgierd Geblewicz.

WYRÓWNYWANIE SZANS

W nowej perspektywie działania na rzecz równomiernego rozwoju województwa i integracja działań ze wszystkimi jednostkami samorządu terytorialnego będą – podobnie jak to jest teraz – należeć do priorytetów Samorządu Województwa.

– Chcemy budować spójny region. Postanowiliśmy budować naszą strategię w oparciu o wyrównywanie szans. Chcemy, żeby każdy mieszkaniec miał dostęp do usług publicznych o najwyższej jakości. Partnerstwo z gminami i powiatami uważamy za kluczowe w tym zakresie – mówił marszałek.

Jednym z ważniejszych działań w tej sferze był do tej pory Zachodniopomorski Program Antysmogowy czy rozwój niskoemisyjnego transportu miejskiego i sieci centrów przesiadkowych, np. wzdłuż przebiegu Szczecińskiej Kolei Metropolitalnej. Dzięki eurofunduszom mieszkańcy mogą korzystać z ponad 250 nowych lub zmodernizowanych pojazdów niskoemisyjnych w komunikacji miejskiej. W nowej perspektywie finansowej te działania będą także kontynuowane. W planach jest rozszerzenie Zachodniopomorskiego Programu Antysmogowego o nowe elementy, rozwój energetyki opartej na OZE czy poprawa i uszczelnienie systemu gospodarowania odpadami.

– W kontekście środowiskowym jesteśmy liderem i chcemy na tym miejscu pozostać. W nowej perspektywie będziemy inwestować w efektywność energetyczną, OZE, gospodarkę wodną, gospodarkę obiegu zamkniętego czy niskoemisyjny transport miejski – dodaje marszałek.

Nowy program regionalny zakład także lepszą komunikację drogową i kolejne inwestycje w infrastrukturę i tabor kolejowy. Ale nie zabraknie też inwestycji w kulturę i turystykę. Kontynuowana będzie budowa tras rowerowych czy śródlądowych szlaków wodnych.

PROFILAKTYKA I NOWY SPRZĘT

Planowane działania z zakresu ochrony zdrowia dotyczyć będą dalszej modernizacji obiektów służących pacjentom. To inwestycje w sprzęt i aparaturę medyczną. Rozwijana będzie telemedycyna czy e-zdrowie. Kontynuacji doczekają się programy profilaktyczne i Zachodniopomorski Program Monitorowania i Prewencji Epidemii SARS-CoV-2.

W nowej perspektywie nie zabraknie też wyzwań. Region zajmuje trzecie miejsce w Polsce pod względem odsetka powierzchni gmin zagrożonych trwałą marginalizacją i czwar-te: pod względem odsetka gmin zagrożonych trwałą marginalizacją i pod względem odsetka ludności w gminach zagrożonych marginalizacją.

– Widzimy, że duża część gmin Województwa Zachodniopomorskiego to obszary o takich samych problemach jak obszary Polski Wschodniej, a nawet czasami warunki są gorsze. W poprzedniej perspektywie finansowej przygotowaliśmy pilotażowy projekt, by

pozyskać środki na rozwój obszarów problematycznych w regionie. To specjalny program interwencyjny dla Specjalnej Strefy Włączenia, na który przeznaczaliśmy ponad 200 mln euro. Uważamy, że tego typu projekt powinien być twórczo rozwinięty, bo zainwestowane środki przynoszą efekty. Bez twardych inwestycji w infrastrukturę nie rozwinie tych terenów, dlatego będziemy zabiegać o dodatkowe 800 milionów euro na równy rozwój wszystkich gmin w regionie – mówił marszałek Geblewicz.

Dodatkowe fundusze mają pomóc w kontynuacji już podjętych – oraz co warto podkreślić dobrze ocenianych przez stronę rządową, jak i europejską – działań w gminach dotkniętych problemami spowodowanymi w dużej mierze likwidacją PGR-ów. To m.in.: kreowanie nowych miejsc pracy, rozwój infrastruktury transportowej i społecznej, szkolnictwa zawodowego w Specjalnej Strefie Włączenia. Obecnie testowane jest wprowadzenie transportu publicznego na życzenie.

PODZIAŁ ŚRODKÓW Z UE

Dodatkowe środki, o które walczy Województwo Zachodniopomorskie w nowej perspektywie finansowej miałyby pochodzić z niepodzielonej jeszcze między regiony kwoty 7,1 miliarda euro. To środki w ramach Kontraktów Programowych. Po przyjęciu Umowy Partnerstwa przez rząd i projektów programów regionalnych przez zarządy województw odbędą się formalne negocjacje programów i Umowy Partnerstwa z Komisją Europejską. W nowej perspektywie około 60% funduszy z polityki spójności trafi do programów realizowanych na poziomie krajowym. Pozostałe 40% otrzymają programy regionalne zarządzane przez marszałków województw.

autor: jj



fol. SKM Szczecin

Szczecińska Kolej Metropolitalna rozwija się dzięki eurofunduszom

Nasi z IT trzymają się mocno

Ekosystem IT w Szczecinie jest dojrzały, a branża ta w mieście nad Odrą jest jedną z najdynamiczniej się rozwijających. Potencjał jest bardzo duży i wprost proporcjonalny do zapotrzebowania na wysokiej klasy specjalistów. Szczeciński rynek jest bowiem chłonny, dlatego warto rozważyć większe zaangażowanie władz samorządowych w politykę kształcenia kadry dla branży IT – przekonuje w rozmowie z Prestiżem Kamil Pilarski, dyrektor zarządzający Avid Technology Poland, członek zarządu Klaster.IT.

Czy Szczecin jest dobrym miejscem dla rozwoju branży IT?

Myślę, że początkiem tej odpowiedzi może być ostatni raport Emerging Europe (The IT Landscape: The Future of IT in Emerging Europe), gdzie Polska jest przedstawiona jako niekwestionowany lider rozwoju branży IT w regionie centralnej i wschodniej Europy. Wpływ na taką pozycję naszego kraju mają przede wszystkim ludzie, którzy w tej branży pracują lub zaczynają pracę, a także otoczenie biznesowe i infrastrukturalne. Szczecin nie ustępuje innym miastom na tym polu. Mamy fantastycznych, zdolnych, zaangażowanych pracowników i absolwentów szkół wyższych. Mamy w miarę dojrza-

ły ekosystem IT w naszym mieście. Dotychczasowa mała dostępność wysokiej klasy powierzchni biurowych nie jest już problematyczna, ze względu na to, że branża z łatwością godzi pracę z biura razem z pracą z domu. Dzięki temu biura przestały stanowić jakąkolwiek przeszkodę. Jedyna rzecz, która zdecydowanie poprawiłaby rozwój branży IT w Szczecinie, to jeszcze więcej ludzi z nią związanych.

Jakie elementy powinny być spełnione np. ze strony miasta, od jakich czynników zależy, aby rozwój w Szczecinie był znacznie szybszy, większy, prężniejszy?
Dla branży IT najważniejszy jest „kno-

w-how” i doświadczenie. Dlatego przede wszystkim miasto powinno odgrywać wiodącą rolę w kształtowaniu talentów. Z wielu rozmów z władzami Szczecina dało się wyczuć, że są oni zainteresowaniem tematem kształcenia. Ale tylko do poziomu szkół średnich, ponieważ uczelnie wyższe są obszarem podlegającym bezpośrednio pod ministerstwo. Jest to temat na pewno do nadrobienia, ale muszą za tym iść konkretne działania. Według mnie, miasto może pomóc w promocji konkretnych wydziałów, np. informatyki, tak aby w Szczecinie uczyło się więcej studentów. To samo dotyczy się już wykwalifikowanej kadry. W dobie zmiany podejścia do pracy z domu, która

w branży IT była obecna od dawna, warto promować miasto w kontekście miejsca dobrego do życia. Szczecin, w rankingach dotyczących np. czystego powietrza wygląda dużo lepiej niż inne miasta zlokalizowane w centralnej i południowej Polsce, co mogłoby się przełożyć na zwiększoną liczbę osób przyjeżdżających do naszego miasta. Ludzie mogą nadal pracować dla firm spoza Szczecina, ale z lokalnego punktu widzenia zdecydowanie łatwiej będzie nam do nich dotrzeć.

Czy bliskość Niemiec i Skandynawii wpływa w jakiś sposób na rozwój IT w Szczecinie? To atut, czy przeszkoda?

Trudno jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie – ale raczej jest to atut. Rynek niemiecki jest nieco konserwatywny pod kątem prawnym i związanymi z tym wszelkimi aspektami „outsourcingu”. Mam wrażenie, że partnerzy biznesowi z Niemiec cenią sobie tę bliskość. Jeżeli chodzi o Skandynawów, to zdalna praca i współpraca nie jest dla nich niczym nowym i według mnie bliskość nie jest aż tak ważnym aspektem. Natomiast zdecydowanie pozycję Szczecina wzmocniłaby poprawa siatki połączeń lotniczych z północą Europy.

Nasi specjaliści IT są zagrożeniem dla tamtejszych fachowców z tej branży?

Przy obecnych brakach wykwalifikowanej kadry IT w krajach europejskich zdecydowanie nie, co więcej dzięki naszym specjalistom niemieckie czy skandynawskie firmy mogą nadal realizować swoje cele biznesowe. Ponieważ mają dostęp do naszych fachowców, których praca jest doceniana na całym świecie.

Czy zachodnie firmy często korzystają z usług szczecińskich firm IT?

Oczywiście! Szczecińskie firmy zatrudniają specjalistów IT, którzy są uważani za jednych z lepszych na świecie, a koszt pracownika z Polski jest mocno konkurencyjny w porównaniu do kosztu pracownika z krajów „zachodnich”. Oczywiście różnica mocno się zatarła w ciągu ostatnich kilku lat na korzyść zwiększenia zarobków w branży IT w Polsce. Natomiast nadal ona istnieje. Współpraca zachodnich firm często nie oznacza tylko współpracy biznesowej, ale niektóre firmy otwierają swoje oddziały w Szczecinie. Wachlarz usług, które polskie firmy oferują swoim partnerom biznesowym lub też spółkom matkom jest szeroki. Warto nadmienić, iż w Szczecinie powstaje oprogramowanie związane z cyfrowymi wyświetlaczami w takich autach, jak Mercedes czy BMW czy też fakt, że wszystkie filmy nominowane do Oscarów są montowane na oprogramowaniu współtworzonym przez programistów z naszego miasta. Tych pól współpracy jest cała masa i cieszę się, że powstają nowe.

Czy szczecińscy specjaliści IT są często „podkupywani” przez konkurencję – z kraju oraz z zagranicy?

Nie wiem, czy często, ale są na pewno. Dzięki pracy zdalnej, która jak wspominałem w branży IT istnieje od dawna – rynek pracy przestał mieć ograniczenia wynikające z tego, że pracownik nie mieszka lokalnie. Aby pracować dla firmy szczecińskiej, wcale nie trzeba tutaj mieszkać. Oczywiście posiadanie pracownika na miejscu jest preferowane i niesie za sobą masę korzyści. Ale z drugiej strony, dzięki nowej formie zatrudnienia (praca zdalna) otwieramy sobie dostęp do krajowego „talent pool’u” i zdecydowanie polepsza to nasze możliwości realizacji zadań biznesowych.

W jaki sposób pandemia wpłynęła na działalność sektora IT w Szczecinie?

W mojej ocenie, patrząc na ostatnie 12 miesięcy pozytywnie. „Dzięki” pandemii wiele firm zdało sobie sprawę z szybkiej potrzeby cyfryzacji swoich wewnętrznych procesów i narzędzi a to przełożyło się bezpośrednio na zamówienia dla lokalnych firm IT. Zdalna praca, zdalna nauka to kolejny element, który wpłynął na duże zapotrzebowanie zakupów sprzętu IT (komputery, laptopy), a tym samym wyższe obroty firm specjalizujących się w handlu tymi rzeczami. Firmy, które



Kamil Pilarski,
członek zarządu Klaster.IT

trudnią się rozwijaniem produktów swoich klientów (działalność badawczo-rozwojowa) po początkowym, lekkim wyhamowaniu ponownie się rozpędziły i do swoich centrów zatrudniają coraz więcej specjalistów, ze względu na nowe zlecenia.

Jak Klaster. IT w Szczecinie radzi sobie w czasie pandemii? Czy jego działalność została w pewien sposób ograniczona, czy wręcz przeciwnie, działa jeszcze prężniej?

Klaster IT, jak każda zwinna i „smart” organizacja szybko dostosowała się do nowej rzeczywistości. Przeszliśmy praktycznie całkowicie na zdalne spotkania, dzięki czemu spotkania można organizować praktycznie „ad-hoc”, przez co procesy decyzyjne, jak i operacyjne są dużo bardziej efektywne. Położyliśmy duży nacisk na integrację lokalnego środowiska poprzez spotkania z ekspertami w danych domenach ale też, na mniej formalne spotkania „przy kawie -online”, mamy nowych członków, co według mnie jest potwierdzeniem, że obrana przez nas droga była słuszna. Nasza wewnętrzna transformacja dotyczy również sposobu finansowania i działania organizacji. Dzięki temu, że rozbudowaliśmy wewnętrzną strukturę biura, udaje nam się te wszystkie wspomniane wcześniej spotkania organizować. Dodatkowo, udało nam się rozpocząć pracę przy projektach europejskich, co w perspektywie czasowej, mamy nadzieję, przełoży się na korzyści dla naszych członków.

rozmawiał: Dariusz Staniewski



Konferencja Klastra IT

fot. Klaster.IT



fot. Materiały prasowe

—— Temat z okładki ——

Magazyny pełne energii

System energetyczny, w którym zwiększa się udział odnawialnych źródeł energii, potrzebuje sieci magazynów. Jedną z ich funkcji będzie gromadzenie energii, kiedy jej cena będzie niska i sprzedaż, kiedy cena będzie wzrastać – taki pomysł na biznes ma szczeciński start-up, za którym stoi znana i doświadczona na rynku energii firma Novelty OZE Group oraz powiązane z nią firmy, m.in. Foton – Elektrownie Słoneczne i Magazyny Energii. Taki model biznesowy to także okazja dla inwestorów, którzy szukają opłacalnej, bezpiecznej, nowoczesnej i przyszłościowej lokalizacji swoich funduszy.

Fotowoltaika to bardzo dynamicznie rozwijający się rynek z dużym wsparciem środków unijnych i gwarancją wzrostu wynikającą z zaakceptowanych przez Polskę planów rozwoju w programach Unii Europejskiej. Odnawialne źródła energii, w tym właśnie fotowoltaika, to jeden z filarów Polityki Energetycznej Polski do 2040 roku, który wyznacza ramy transformacji energetycznej w kraju.

– Obserwujemy dużą aktywność operatorów systemów elektroenergetycznych, a także elektrowni wykorzystujących paliwa węglowe, w tym największych, które zwróciły się w stronę wielkoskalowych źródeł fotowoltaicznych. W relatywnie krótkim horyzoncie czasowym mogą zmniejszyć emisję, m.in. CO₂, pozwalając uczestniczyć dotychczasowym wytwórcom w rynku mocy. Tę aktywność sprzyjającą przemianom energetycznym dostrzegają banki i wielkie korporacje finansowe, dla których energetyka tradycyjnie jest miejscem dla kredytów i inwestycji finansowych. Tylko w ciągu trzech miesięcy roku 2021, oferty złożyło nam 7 zagranicznych korporacji, w tym spółki giełdowe z siedzibami od Tel Awiwu, poprzez Berlin, Pekin, Wiedeń, Lizbonę, Wilno, Amsterdam – mówi Ryszard Czyż, współwłaściciel Novelty OZE Group.

– Rynek fotowoltaiki w Polsce skazany jest na stały i dynamiczny rozwój, wzorem innych państw w Europie – strategicznym kierunkiem stał się dobór technologii sprzyjających budowie niskoemisyjnego systemu energetycznego. System prawny w Polsce coraz bardziej sprzyja rozwiązaniom niskoemisyjnym, wraz z funkcjonującymi od kilku lat (i z planem stosowania w latach następnych) regulacyjnymi i finansowymi instrumentami wsparcia rozwoju OZE. Takie okoliczności wpływają na dynamikę wzrostu firm, które z dnia na dzień z małych start-up'ów rozwijają się w coraz większe podmioty gospodarcze o znacznym kapitale. Ta branża daje więc gwarancję trwałych zysków przynajmniej przez kilka następnych lat – zapewnia Monika Walota, Dyrektor Departamentu Rozwoju i Sprzedaży Projektów, prokurent. Mamy kadrę, która posiada duże doświadczenie w planowaniu i budowie OZE, wyszukiwaniu i weryfikacji atrakcyjnych terenów pod inwestycje energetyczne, projektowaniu przyłączy energetycznych i urządzeń OZE. Obecnie na naszych komputerach procedowanych jest już ponad 150 projektów elektrowni fotowoltaicznych o mocy 1 MW i 12 elektrowni o dużej mocy rzędu 50 MW, a projekt Magazyny Energii jest dla nas nowym wyzwaniem koncepcyjnym, ale też i naturalną kontynuacją – dodaje Monika Walota.

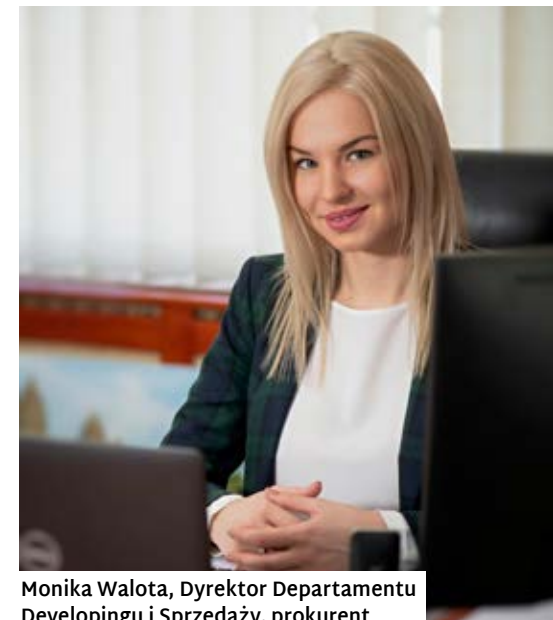
Fot. Jarosław Gaszyński



Jacek Sych, Prezes Zarządu
Polskie Magazyny Energii S.A.



Krzysztof Żukowski, Wiceprezes
Zarządu Polskich Magazynów Energii S.A.



Monika Walota, Dyrektor Departamentu
Developingu i Sprzedaży, prokurent



Polskie Magazyny Energii S.A., nowy projekt znanej i doświadczonej Grupy to start-up, który ma polegać na rozlokowaniu na obszarze całej Polski i podłączeniu do systemu energetycznego kilkudziesięciu magazynów energii. Według założeń projektu, energia będzie kupowana do magazynów w czasie, gdy jej cena jest niższa, a sprzedawana w szczycie energetycznym, gdy cena jest wyższa. Dostawcami będą krajowi producenci energii lub operatorzy np. siłowni wiatrowych, posiadający w danym momencie nadwyżkę energii.

To także szansa dla inwestorów, którzy szukają nowych, opłacalnych, bezpiecznych, nowoczesnych i przyszłościowych lokalizacji swoich funduszy. Dlaczego? Polska ma

deficyt energii elektrycznej pochodzącej z Krajowego Systemu Energetycznego. Jesteśmy importerem energii. Taka sytuacja utrzymuje się od kilku lat i ma trend wzrostowy. Odnotowujemy w systemie okresy deficytu mocy. Transformacja energetyczna i związana z nią dekarbonizacja wymagają przebudowy systemu krajowego.

– Ocenia się, że jest potrzebne podwojenie dostępnej mocy w systemie i czterokrotne zwiększenie mocy zainstalowanej. To scenariusz, w którym istotną rolę do spełnienia mają magazyny energii. Dzięki nim energia może być przechowywana, gdy produkcja przeważa nad zużyciem i wykorzystana, gdy zużycie przeważa nad bieżącą produkcją energii – magazyny energii

umożliwiają „przesunięcie w czasie” i odroczenie transmisji energii elektrycznej. To bardzo istotna funkcjonalność pozwalająca na uwolnienie się od wpływu profilu wytwarzania energii w odnawialnych źródłach energii pochodzącej m.in. z wiatru i promieniowania słonecznego. Projekt polega na budowie sieci magazynów o pojemności ok. 500 MWh pracujących w ramach jednego systemu transakcyjnego – tłumaczy Jacek Sych, Prezes Zarządu Polskie Magazyny Energii S.A.

Jacek Sych przez wiele lat pracował nad inwestycjami w telekomunikacji i energetyce, współpracował przy projektowaniu i koordynował budowę kilkunastu elektrowni fotowoltaicznych.

– Całe dotychczasowe życie zawodowe związałem z inwestycjami w branży nowych technologii. Pasjonuje mnie to i daje wiele satysfakcji. Kierowałem realizacją szerokopasmowych sieci telekomunikacyjnych obejmujących większość Szczecina, a także sieci w kilku innych miastach, dzięki którym na początku lat dwudziętych światłowodów doprowadzono „pod budynki”. Doświadczenia, jakie zdobyłem kierując spółką branży elektroenergetycznej obsługującą duży zakład przemysłowy, wykorzystałem przy budowie elektrowni fotowoltaicznych – podkreśla prezes Sych.

Magazyny energii zapewniają możliwość świadczenia usług wszystkim zainteresowanym stronom w całym łańcuchu wartości: wytwórcom energii i jej odbiorcom, systemowi energetycznemu, tj. rynkowi energii, gdyż wpływają na potencjał do zarządzania dynamiką popytu i podaży, a także na zarządzanie opłatami w grupie odbiorców.

– Planowany przez nas system magazynów z potencjałem do wykorzystania technologii blockchain pozwoli na zakup oraz sprzedaż energii w okresach korzystnych różnic cen energii – dodaje Krzysztof Żukowski, Wiceprezes Zarządu Polskich Magazynów Energii S.A., który jest także wytrawnym sportowcem i alpinistą.

Doświadczenia zdobyte w górach świetnie sprawdzają się w biznesie.

– Alpinizm to dyscyplina dla mocnych ludzi. Tu nie ma efekciarstwa i blichtru. Podobną zasadę wyznają z biznesie. Zero efekciarstwa, liczy się zdobycie celu. Nasz docelowy biznes będzie opierał się na systemie magazynów energii, umożliwiających aktywny hedging bądź arbitraż cenowy w zależności od zmieniających się warunków na rynku. Wykorzystanie technologii informatycznych w zakresie prognoz i zautomatyzowanych systemów tradingowych umożliwi precyzyjne podejmowanie decyzji handlowych, które przełożą się w efekcie zarówno na marżę, jak i pośrednio na stabilizację systemu elektroenergetycznego – wyjaśnia wiceprezes Żukowski.

Początkowy kapitał, jaki przeznaczymy na Polskie Magazyny Energii S.A., to kwota 5 milionów złotych. Docelowa kapitalizacja to około 150 mln zł. Pozostały kapitał grupa chce pozyskać poprzez obligacje adresowane do dużych podmiotów energetycznych, osób fizycznych i mniejszych inwestorów lub poprzez małą giełdę NC.

– Polskie Magazyny Energii to spółka akcyjna, to inwestycja w firmę, w start-up, który ten projekt będzie realizował. Zainteresowany inwestor staje się współwłaścicielem firmy poprzez posiadanie akcji, którymi będzie mógł w przyszłości swobodnie dysponować. Aby wpływ inwestora był realny, nie chcemy rozdrabniać akcji na setki, tysiące akcjonariuszy, ale ograniczyć ich do firm lub osób, które nabydą akcje uprzywilejowane w pakiecie minimalnym 100 tys. zł. Takie rozwiązanie umożliwi inwestorom realny wpływ na zarządzanie Spółką Akcyjną Polskie Magazyny Energii. Oferujemy pakiet akcji o łącznym nominalie 4 mln zł. Pierwszym inwestorem, który „kładzie gotówkę na stół” jest FOTON-Elektrownie Słoneczne i Magazyny Energii S.A. Struktura akcjonariatu wskazuje, że dzielimy się kontrolą nad spółką. Organizator emisji nie ma większości, a pozostali inwestorzy-akcjonariusze już na starcie funkcjonują w relacji partnerów w projekcie biznesowym. To uczciwe podejście do przyszłych partnerów, które wyróżnia naszą ofertę – stwierdza Leszek Pawlicki, zarządzający grupą Novelty OZE Group.

Propozycja inwestowania i lokowania kapitału w Polskie Magazyny Energii S.A. skierowana jest do osób prywatnych oraz firm, które chcą wykupić akcje i są zainteresowane inwestycją średnioterminową, tj. około 2-3 lat. Twórcy Polskich Magazynów Energii S.A. oceniają, że za dwa lata nastąpi podwojenie wartości aktualnie wykupionych akcji. Uwzględniając kilka czynników – miejsce, w jakim jest Polska na drodze transformacji energetycznej, strategiczne cele Polityki Energetycznej Polski do 2040 roku, deficyty: energii, mocy dostępnej i mocy zainstalowanej, szacunek wzrostu wartości traktują jako ostrożny. W warunkach jeszcze bardziej sprzyjającego otoczenia prawnego i regulacji będzie prawdopodobnie możliwe osiągnięcie lepszego wyniku.

– Dobrze zbadaliśmy ten nowy w polskich warunkach biznes. Wydaliśmy znaczne środki na jego rozpoznanie, ekspertyzy firm doradczych i konsultacje z najlepszymi polskim i europejskim specjalistami, którzy takie magazyny już zbudowali. W Polsce to nowość, która, podobnie jak fotowoltaika, za kilka lat będzie bardzo znana, popularna i dochodowa. My ten biznes bardzo dobrze znamy i rozumiemy. Najbliższe 5-10 lat to okres wielkich wzrostów w tym sektorze z powodu konieczności restrukturyzacji polskiej energetyki, likwidacji kopalń i wielkich ilości środków unijnych dostępnych do realizacji tego biznesu – dodaje prezes Pawlicki.



Leszek Pawlicki, zarządzający grupą Novelty OZE Group



Magdalena Straszewska, Dyrektor Departamentu Korporacyjnego i ds. Relacji z Inwestorami, prokurent Novelty OZE Group Sp. z o.o.



Ryszard Czyż, współwłaściciel Novelty OZE Group



fot. Materiały prasowe



Zainwestuj w Polskie Magazyny Energii S.A.



Dla Novelty OZE Group priorytetem są pozytywne relacje z Inwestorami. Aktualnie przekrój osób i podmiotów inwestujących w projekty Grupy jest bardzo zróżnicowany.

– Są to zarówno dobrze prosperujące firmy o ugruntowanej pozycji na rynku, które zdecydowały się powierzyć nam swoje środki finansowe, jak i przedsiębiorcy indywidualni, osoby uzyskujące dochody ze stosunku pracy, a nawet emeryci, poszukujący bezpiecznych form lokaty swoich oszczędności. Są to zatem zarówno osoby prawne, jak i osoby fizyczne, zainteresowane udziałem w zyskach z realizowanych przez nas przedsięwzięć – tłumaczy Magdalena Straszewska, Dyrektor Departamentu Korporacyjnego i ds. Relacji z Inwestorami, prokurent Novelty OZE Group Sp. z o.o. – W naszych relacjach z kontrahentami

stawiamy przede wszystkim na uczciwość, klarowność i transparentność wzajemnego współdziałania, którego podstawą jest przy tym bezpośredni kontakt z naszej strony oraz rzetelna wymiana wszelkich informacji istotnych z punktu widzenia klienta. Do chwili obecnej sfinalizowaliśmy wiele projektów, osiągając założone zyski dla naszych inwestorów. W rezultacie wielu z nich decyduje się ponownie powierzyć nam swoje środki finansowe, inwestując w kolejne nasze przedsięwzięcia – co, jak się wydaje, jest najlepszym dowodem rzetelności, bezpieczeństwa i rentowności naszej oferty – dodaje Magdalena Straszewska.

Według Ryszarda Czyż, współwłaściciela Novelty OZE Group (z wykształcenia trenera piłki ręcznej, który po dużych sukcesach

sportowych związał się z biznesem), aby osiągnąć cel/wynik potrzebny jest przemysłowy trening/praca, dyscyplina, cierpliwość i wiara w zwycięstwo.

– Biznes jest jak sport. Moja drużyna została Mistrzem Polski w Ekstraklasie piłki ręcznej kobiet (SPR Safo Icom Lublin w 2007 roku). To niewątpliwie sukces. W biznesie chcę to powtórzyć. Moim mottem życiowym jest: „kto nie dąży do rzeczy niemożliwych, nigdy ich nie osiągnie”. Naszym celem jest wygrać. Ale jak w sporcie i biznesie, należy to robić zgodnie z zasadami i przepisami, bezpiecznie, bez kontuzji i dyskwalifikacji oraz wpadek. My oferujemy właśnie taki bezpieczny i bezurazowy biznes – zapewnia Ryszard Czyż.

autor: ds/foto: Jarosław Gaszyński



FOTON - ELEKTROWNIE SŁONECZNE I MAGAZYNY ENERGII S.A.
NOVELTY OZE GROUP SP. Z O.O.
POLSKIE MAGAZYNY ENERGII S.A.
Szczecin, ul. Mickiewicza 69

tel.+ 48 91 404 04 04
e-mail: office@fotosa.pl | biuro@noveltypv.pl | office@pmesa.pl

Ruszamy z projektem budowy kilkudziesięciu magazynów energii na obszarze całego kraju.

W Polsce codziennie występuje deficyt energii. Magazyny będą kupowały ją, gdy jej cena będzie niska i sprzedawały, gdy będzie rostała, zarabiając i dla nas, i dla Ciebie. Stabilność tego pionierskiego projektu gwarantuje doświadczenie naszego zespołu w branży Odnawialnych Źródeł Energii.

Zostań akcjonariuszem Spółki Akcyjnej Polskie Magazyny Energii. Skorzystaj z możliwości zakupu akcji uprzywilejowanych i bądź naszym wspólnikiem.

Minimalny pakiet to 100 000 zł. Emisja akcji uprzywilejowanych serii B o wartości 4 000 000 zł.

Polskie Magazyny Energii S.A. | Szczecin, ul. Mickiewicza 69
+48 91 404 04 04 | inwestor@pmesa.pl | www.pmesa.pl



Zespół Elektrowni Dolna Odra to największy w regionie producent energii z biomasy

Pomorze zachodnie liderem zielonej energii

Boom na fotowoltaikę trwa. Pomimo pandemii koronawirusa jest to wciąż najdynamiczniej rozwijający się sektor OZE w Polsce – w 2020 roku zanotował kolejny rekord w przyroście nowych mocy. Coraz śmielej inwestują w niego zarówno osoby prywatne, jak i firmy, również na Pomorzu Zachodnim. Warto jednak wiedzieć, że nasz region stawia na rozwój całego sektora OZE i jest w tej dziedzinie krajowym liderem.

Na koniec stycznia 2021 r. moc zainstalowana fotowoltaiki w Polsce wyniosła 4115,2 MW. Oznacza to wzrost o 250,3 proc. w stosunku do stycznia 2020 r. Natomiast przez cały styczeń 2021 r. moc instalacji fotowoltaicznych zwiększyła się o 155 MW. Powstało 18 596 szt. nowych instalacji PV, co stanowi ponad 99 proc. wszystkich instalacji OZE zbudowanych w styczniu 2021 r.

DYNAMICZNY ROZWÓJ FOTOWOLTAIKI

Według szacunków portalu WysokieNapiecie.pl łączna wartość inwestycji w fotowoltaikę w Polsce wyniosła w 2020 roku ok. 10 mld zł, z czego aż 6,5 mld zł wydały gospodarstwa domowe, a ok. 3 mld zł firmy i samorządy. Rok 2020 był rekordowy pod względem rozwoju fotowoltaiki w Polsce. Raport stowarzyszenia SolarPower Europe wskazuje, że przyrost nowych mocy instalacji PV wyniósł 2,2 GW, czyli dwukrotnie więcej niż w roku 2019. Jest to czwarty rezultat w Unii Europejskiej.

Jak czytamy na blogu asenergy.pl, prognozy na kolejne lata są równie optymistyczne. Instytut Energetyki Odnawialnej w opublikowanym w czerwcu 2020 roku raporcie przewiduje, że w 2023 roku moc instalacji fotowoltaicznych osiągnie 6,6 GW. Z kolei w 2025 roku wartość ta może wynieść 7,8 GW – tym samym już za 4 lata uzyskalibyśmy moc PV założoną na rok 2030 w Krajowym Planie Działań na Rzecz Energii i Klimatu.

Największy udział w rozwoju fotowoltaiki mają obecnie mikroinstalacje, co wskazuje na dużą aktywność klientów indywidualnych i biznesowych. Raport Stowarzyszenia Branży Fotowoltaicznej Polska PV informuje, że w I półroczu 2020 r. liczba nowych mikroinstalacji PV wyniosła 112 420 o łącznej mocy 774,1 MW – jest to wartość o 13% wyższa niż moc mikroinstalacji przyłączonych w całym roku 2019. Pod koniec czerwca na terenie naszego kraju pracowało 274 447 mi-

kroinstalacji PV o sumarycznej mocy 1,81 GW. Na taki efekt niewątpliwie miał wpływ program Mój Prąd, który cieszył się dużym zainteresowaniem. Jego łączny budżet wyniósł 1,1 mld zł, co pozwoli wesprzeć 220 tys. gospodarstw domowych.

ENERGIA WIATROWA PRZODUJE

Odnawialne źródła energii są również szansą zrównoważonego rozwoju regionu. Województwo zachodniopomorskie oferuje szczególnie dogodne warunki do pozyskiwania prądu z zestawu wydajnych ogniw fotowoltaicznych. Roczny poziom nasłonecznienia w tym regionie jest jednym z wyższych w Polsce i przekracza 1200 kWh/m². Gwarantuje to wysokie uzyski energii fotowoltaicznej i duże, miesięczne oszczędności.

Ale to nie fotowoltaika dominuje w regionie, jeśli chodzi o Odnawialne Źródła Energii. Na Pomorzu Zachodnim dominuje energetyka wiatrowa

z mocą zainstalowaną około 1500 MW, co sprawia, że województwo zachodniopomorskie jest krajowym liderem w wykorzystaniu potencjału energetyki wiatrowej. Szczególnie w pasie nadmorskim i w bezpośrednim jego sąsiedztwie panują najlepsze w Polsce warunki wiatrowe. Moc zainstalowana w farmach wiatrowych w województwie zachodniopomorskim stanowi 1/4 wszystkich mocy zainstalowanych w energetyce wiatrowej w Polsce.

W regionie zlokalizowanych jest 98 elektrowni wiatrowych, z czego kilka farm elektrowni wiatrowych należy do największych w kraju np.: Karścino-Pobłocie (moc 90 MW), Marszewo (80 MW), Resko II (76 MW), Kozielice II (58 MW), Kukinia (52,9 MW), Jarogniew-Mołtowo, Wartkowo (51,5 MW), Karcino, Sarbia (51 MW), Tymień, Tychowo, Bardy, Dygowo, Świelubie, Pustary, Dębogard (50 MW).

BIOMASA I BIOGAZ

Zachodniopomorskie jest krajowym liderem w rozwoju OZE, w 2019 r. na obszarze województwa funkcjonowało 271 instalacji produkujących energię elektryczną z odnawialnych źródeł energii o łącznej mocy zainstalowanej wynoszącej 1675,828 MW, co stanowiło ponad 18 procent mocy OZE zainstalowanych w kraju. Co jednak najważniejsze, już wtedy 79 procent zużycia energii na Pomorzu Zachodnim pokryte było z odnawialnych źródeł energii!

Energia z biomasy i biogazu to zdecydowanie najbardziej efektywny sposób wytwarzania energii odnawialnej w sposób ciągły, zaplanowany i przewidywalny przez cały rok. Niestety w tym przypadku barierą stanowią wysokie koszty eksploatacji. Największym producentem energii

z biomasy jest Zespół Elektrowni Dolna Odra, od stycznia 2012 r. w nowoczesnym kotle fluidalnym zainstalowanym w Elektrowni Szczecin o mocy 68 MW spalanych jest ok. 600 tys. ton biomasy rocznie. W 2018 r. Zakład Termicznego Unieszkodliwiania Odpadów w Szczecinie uzyskał koncesję na wytwarzanie energii elektrycznej w procesie termicznego przekształcania odpadów, moc zainstalowana jednostki kogeneracyjnej wynosi 15,481 MWe. Ponadto w województwie pracuje kilkaset kotłów spalających biomasę.

W naszym regionie funkcjonują również 23 instalacje biogazowe, o łącznej mocy 16,668 MW wytwarzające energię z biogazu z oczyszczalni ścieków, z biogazu składowiskowego oraz z biogazu rolniczego. Najwięcej, aż 13 o łącznej mocy 12,69 MW jest biogazowi rolniczych.

ENERGIA GEOTERMALNA I SŁONECZNA

Energię geotermalną do produkcji ciepła wykorzystują dwa zakłady: Geotermia Pyrzyce oraz G-Term Energy Geotermia Stargard. W Pyrzycach moc zainstalowana wymienników geotermalnych wynosi 13,5 MW. Głównym źródłem ciepła są 4 wysokosprawne gazowe kotły kondensacyjne o łącznej mocy 40 MW. Stargardzka instalacja wpięta jest do miejskiej sieci ciepłowniczej Przedsiębiorstwa Energetyki Ciepłej Sp. z o.o. w Stargardzie (PEC). W 2019 r. PEC Stargard zakupił ponad 226 tys. GJ ciepła z ciepłowni geotermalnej co stanowiło 33,9% udziału OZE w produkcji ciepła ogółem w PEC.

W województwie działają także 64 elektrownie wodne, które zmieniają energię wody w energię elektryczną. Najwięcej jest ich w powiatach łobeskim, gryfickim, koszalińskim, stargardzkim i myśliborskim. Z roku na rok zyskuje na popularności w regionie również wykorzystanie energii słonecznej. Wynika to m.in. z możliwości pozyskania dofinansowania zarówno przez jednostki samorządowe, jak i osoby fizyczne, które chcą

korzystać z tego typu instalacji w ramach różnych programów, jak Prosument, czy Mój Prąd. W 2019 roku nastąpił natomiast prawie pięciokrotny przyrost mocy instalacji fotowoltaicznych z 9,6 MW do 51,7 MW (co stanowi 3% łącznej mocy OZE w województwie). W samym tylko Szczecinie w Szczecinie w ramach programu Mój Prąd dofinansowano 3173 projekty instalacji fotowoltaicznych o łącznej mocy 18706 kW.

ZIELONA STRATEGIA

Sektor OZE jest strategicznym kołem zamachowym rozwoju regionu, stanowiącym o jego konkurencyjności. Takie ustanowienie priorytetów jest zbieżne z ideą i koncepcją zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego na poziomie kraju i Unii Europejskiej oraz uwarunkowaniami rozwoju i endogenicznym potencjałem regionu – czytamy w strategii energetycznej Urzędu Marszałkowskiego woj. zachodniopomorskiego.

W województwie i mieście powstało najwięcej nowych miejsc pracy w dziedzinie energii odnawialnej, m.in. w fabryce śmigieł LM WIND POWER (Goleniów i Szczecin), w firmie produkującej systemy sterowania dla energetyki m. in. wiatrowej KK Electronic (Szczecin), EPA Wind – zajmująca się realizacją projektów z zakresu energetyki wiatrowej w tym farm wiatrowych, wykonywaniem pomiarów wiatru i analizą danych wiatrowych.

W Szczecinie siedzibę ma oddział międzynarodowego koncernu RP GLOBAL, który jest niezależnym, prywatnym producentem energii, developerem i inwestorem w sektorze energii odnawialnych, a od 2000 roku rozwija również projekty farm wiatrowych. Warto także wspomnieć, że w Szczecinie swoją siedzibę ma Polskie Stowarzyszenie Energii Wiatrowej zrzeszające kilkadziesiąt podmiotów branżowych oraz wspierające rozwój energetyki morskiej u wybrzeży Bałtyku, również na poziomie międzynarodowym.

autor: Wiktor Wiktorow



Fotowoltaika dynamicznie się w Szczecinie rozwija



FOLIA GRZEWICZA DREAM HEAT – ZALETY PRODUKTU

- EFEKTYWNY**
– szybki czas reakcji ogrzewania
- BEZPIECZNY**
– brak ryzyka porażenia prądem
- ZDROWY**
– nie powoduje ruchów powietrza, a co za tym idzie kurzu i pyłków, przyjazny dla alergików i dzieci
- KOMFORTOWY**
– większa przestrzeń do aranżacji domu, brak grzejników, kotłowni
- EKONOMICZNY**
– 30 lat gwarancji, z fotowoltaiką 0 zł kosztów
- NOWOCZESNY**
– sterowanie przez aplikację, energia ze słońca
- EKOLOGICZNY**
– brak emisji CO₂

Czysta energia

Szczecińska firma AX Technology to laureat Lauru Konsumenta „Odkrycie Roku 2019” za jakość i innowacyjność produktów. Obecnie może pochwalić się przełomowym produktem - wielokrotnie nagradzaną folią grzewczą Dream Heat. To nowa, ale już zyskująca coraz większą popularność na rynku, metoda ogrzewania. Daje energię czystą, bezpieczną, ekologiczną i oszczędną.

Zmiany klimatyczne na świecie wymuszają powolne, lecz konsekwentne odchodzenie od produkcji energii z węgla kamiennego i brunatnego. To już bardzo widoczny trend. Zmiany te są wymuszane m.in. nowelizowanymi przepisami Unii Europejskiej. Pozwolą one na eliminację systemów grzewczych opartych na spalaniu i zastąpieniu ich nowymi, ekologicznymi instalacjami. Dotyczyć to będzie zarówno nowych obiektów, jak i tych już istniejących. Powolne odchodzenie od energii z węgla można zauważyć także w Polsce. Zastosowanie znajdujących alternatywne systemy. Jednym z nich jest znane już w naturze wykorzystanie promieniowania podczerwonego. Jest jednym ze składowych promieniowania emitowanego przez Słońce. Nie jest szkodliwe. Wykorzystywane jest m.in. w inkubatorach oraz do ogrzewania noworodków zaraz po ich urodzeniu. Dzięki niemu można wyeliminować tak bardzo powszechny w kraju problem zacczadzeń, do których dochodzi podczas ogrzewania domów i mieszkań węglem oraz gazem. Wykorzystanie promieniowania podczerwonego do ogrzewania proponuje znana zachodniopomorska firma AX Technology z Dobrej pod Szczecinem. Na ry-

ku istnieje już od ponad 30 lat. Oferuje sprzęt elektroniczny m.in. pełny przekrój tunerów do odbioru TV satelitarnej, kablowej, naziemnej, IP, telewizory oraz anteny, konwertery, kable, multiswitche, uchwyty i inne akcesoria komplementarne. Jej produkty są dystrybuowane w 25 europejskich krajach, współpracuje z największymi producentami z Japonii, Chin i Korei. Kilka lat temu jednak zwróciła swoją uwagę na odnawialne źródła energii i nowe rozwiązania związane z ogrzewaniem. Stąd w jej ofercie pojawiły się m.in. termostaty, panele fotowoltaiczne oraz folie grzewcze Dream Heat. AX Technology jest firmą wielokrotnie nagradzaną na różnego rodzaju targach oraz imprezach branżowych np. medale ExpoSilesia 2019, Złoty Medal Poznań GREENPOWER 2019, Bursztynową Mewę 2019 na Targach Budownictwa „Dom i Ogród” w Koszalinie. Zdobyła także Laur Konsumenta „Odkrycie Roku 2019” za jakość i innowacyjność produktów. Wyroby Dream Heat, oprócz nagród otrzymały także certyfikat TUV - związku inspekcji technicznej, który w Niemczech zajmuje się kontrolowaniem produktów pod kątem bezpieczeństwa. Produkty, które przechodzą testy,

otrzymują certyfikat świadczący o spełnianiu wymagań niemieckiej ustawy o bezpieczeństwie sprzętu. Folia grzewcza Dream Heat jako jedna z pierwszych wśród wyrobów działających na zasadzie podczerwieni, otrzymała certyfikat jakości „Produkt sprawdzony”, niemieckiego stowarzyszenia TÜV NORD. Oznacza to, że produkt przeszedł szereg rygorystycznych testów i badań, sprawdzających jego jakość i bezpieczeństwo codziennego użytkowania.

Po raz pierwszy naszą folię Dream Heat zaprezentowaliśmy na Międzynarodowych Targach Budownictwa i Architektury BUDMA w 2019 roku. Ale tak naprawdę już dwa lata wcześniej zaczęliśmy ten produkt testować i badać, aby był odpowiednio przygotowany. Podobne folie już istniały na rynku, ale nie były zbyt popularne. Teraz jest nawet spora konkurencja w tej branży. Ale nasz produkt znajduje się w klasie Premium jeżeli chodzi o folie grzewcze. Jeżeli weźmiemy naszą folię i podobny produkt innej firmy, to Dream Heat osiąga największą sprawność i jest najbardziej mechanicznie odporna na czynniki zewnętrzne. Dodatkowo jako jedyna folia w Polsce

ma niemiecki certyfikat dotyczący bezpieczeństwa użytkowania – mówi Damian Błaszczuk, product manager w AX Technology.

Folia grzewcza Dream Heat jest nową, czystą, bezpieczną, ekologiczną, oszczędną i łatwą w montażu instalacją. Zastępuje piece na węgiel, ekogroszek, pelety i inne paliwa grzewcze. Dzięki niej można wyeliminować z domu kotłownię i kaloryfery, a sama folia jest niewidoczna dla użytkownika. Jest także przyjazna dla alergików oraz dzieci, nie wprawia w ruch powietrza, dzięki czemu nie unoszą się w nim kurz, bakterie i pyłki. Promienie podczerwone eliminują także grzyby i pleśń. Folia grzewcza Dream Heat służy do ogrzewania podłóg, ścian i sufitów, a te oddają ciepło do otoczenia. Jest jednym z najzdrowszych systemów ogrzewania dostępnych obecnie na rynku. Pozwala na ogrzewanie w łazienkach, toaletach i kuchniach. Może być stosowane również w salach konferencyjnych, biurach czy na dużych przestrzeniach typu open space. Zasada działania folii jest bardzo prosta. Zasilana energią elektryczną nagrzewa ona materiał, do którego przylega. Ten natomiast odda-

je przyjęte ciepło do otoczenia. Folie grzewcze Dream Heat zbudowane są z połączenia włókna węglowego z pastą z karbonu. Dodatkowym zabezpieczeniem są kolejne dwie warstwy laminatu. Tworzy to łącznie 11 warstw przy zaledwie 0,7 mm grubości w porównaniu z klasycznym ogrzewaniem podłogowym. Nie zabiera więc przestrzeni jak w przypadku standardowych systemów docieplania domu. W takich przypadkach podniesienie wysokości podłogi sięga np. nawet 10 cm. Jedną z zalet folii jest jej ekonomiczność. Nie wymaga przeglądów ani konserwacji.

Jest duże zainteresowanie folią Dream Heat na rynku. Świadomość klientów dotycząca takich produktów coraz bardziej rośnie. Jeszcze dwa, trzy lata temu folia grzewcza była czymś kompletnie nowym. Teraz klienci już wiedzą, że taki produkt istnieje. Domy budowane już w tym roku i projektowane według takich samych wytycznych technicznych muszą spełniać określone parametry ucieczki ciepła z domu. Folie są zasilane prądem. Ogrzewanie taką metodą jeszcze 20, 15 lat temu było bardzo drogie. Teraz ogrzewanie energią elektryczną nie jest takie drogie. W porównaniu z gazem inwestycyjnie jesteśmy praktycznie o połowę tańsi, a eksploatacyjnie niewiele drożsi w perspektywie roku. Jeżeli weźmiemy np. dom o powierzchni 120 m. kw., to są kwoty rzędu 200 złotych na korzyść gazu. Porównując do instalacji gazowych, klient inwestując w nasz system może uzyskać 15 -20 tys. złotych – dodaje product manager Damian Błaszczuk z AX Technology.

Folia Dream Heat może być stosowana zarówno jako podstawowy system ogrzewania pomieszczenia, jak i pomocniczy. Znajduje zastosowanie w mieszkaniach, domach jednorodzinnych, budynkach gospodarczych oraz obiektach użyteczności publicznej. Jest łatwa w montażu i tania w codziennej eksploatacji oraz praktycznie - energooszczędna. Producent folii zapewniają, że obniżenie wysokości rachunków za energię elektryczną, przy zastąpieniu użytkowanego – mniej wydajnego systemu technologią Dream Heat, jest zauważalne już w pierwszym sezonie

użytkowania. Folia umożliwia również wykorzystanie energii cieplnej pochodzącej z instalacji fotowoltaicznej. Może tego dokonać praktycznie każda ekipa budowlana. Nie musi dysponować żadnymi specjalistycznymi narzędziami ani przechodzić dodatkowych szkoleń. Instalacja zaczyna się od określenia miejsca, w którym znajdzie się elektroniczny sterownik temperatury. Gwarantuje on utrzymanie wysokości ciepła w pomieszczeniu na żądanym poziomie. Zabezpiecza także przed przegrzaniem podłogi oraz paneli podłogowych. Do urządzenia należy doprowadzić zasilanie. Układanie folii odbywa się przy użyciu taśmy klejącej albo specjalnego kleju. Cały proces stosowania folii grzewczej wspierany jest przez inteligentne rozwiązania Dream Connect Wi-Fi, za pomocą których możliwe jest sterowanie i kontrola zużycia energii poprzez aplikację mobilną z dowolnego miejsca. Łączy się on także z systemami Smart Home.

85 procent naszych klientów, to przedstawiciele budownictwa indywidualnego, czyli właściciele nowych domów. Również budynków, na dachach których można zainstalować system fotowoltaiczny. Dzięki połączeniu z naszą folią klient może zbilansować koszty ogrzewania do zera - produkuje prąd w sezonie letnim, odzyskuje go zimą, kiedy jest potrzebny do zasilania ogrzewania. Oferując wycenę naszej instalacji, potrafimy też oszacować jakie będzie zużycie prądu, jeżeli chodzi o folie Dream Heat. Taka inwestycja jest niewiele droższa od instalacji gazowej. Ale mamy zapewniony komfort i bezpieczeństwo użytkowania przez minimum 30 lat. Bo na tyle opiewa gwarancja na nasze folie – stwierdził product manager Damian Błaszczuk z AX Technology.

autor: ds./foto. materiały prasowe



AX TECHNOLOGY Sp. z o.o. Sp. kom.
72-003 Dobra
ul. Szczecińska 1W
tel.: 91 81 73 114
dreamheat@axtechnology.eu
www.axtechnology.eu



KATARZYNA OPIEKULSKA-SOZAŃSKA, dyrektor LSJ HR Group

Czy polscy pracodawcy i pracownicy są gotowi pracować na stałe w modelu zdalnym lub hybrydowym?

Odpowiadając na pierwsze pytanie – i tak, i nie. Są branże, w których pracodawcy szybko przekształcili obowiązujący do momentu wybuchu pandemii model pracy, uporządkowali procesy, nadali priorytety, zadbał o narzędzia oraz komunikację. W takich organizacjach praca zdalna przyniosła szereg korzyści. Zmniejszyły się koszty związane z czynszami, utrzymaniem samochodów służbowych, delegacjami, a często również z zatrudnieniem. I jak wynika z „Badania rynku pracy” przeprowadzonego przez LSJ, aż 75% pracodawców z regionu podtrzyma oferowanie pracownikom możliwości pracy zdalnej w 2021 r. Warto jednak pamiętać, iż pracę zdalną można zaproponować w zasadzie wyłącznie pracownikom biurowym i administracyjnym.

Jakie są największe przeszkody do pokonania i jakie są szanse dla obu stron płynące z takiego rozwiązania?

Model ten ma też kilka wad, o których trzeba sobie wprost powiedzieć. Reprezentanci organizacji, z którymi miałam okazję rozmawiać, wskazali, że przy pracy zdalnej utrudniony staje się obieg informacji, a procesy decyzyjne wydłużają się. Relacje, które są tak istotne dla funkcjonowania każdej społeczności, również tej zawodowej, osłabiają się. Co więcej, wielu menedżerów traci swoją władzę, wpływy i autorytet. Z punktu widzenia pracowników również nie do końca słychać same zachwyty. Oczywiście na plus jest brak konieczności dojazdów oraz możliwość spędzania większej ilości czasu z rodziną. Są jednak i minusy – problemy ze współpracą i komunikacją, samotność, czy zaburzenie work-life balance. Jestem zdania, że po pandemii praca zdalna nie stanie się wiodącym modelem zatrudnienia.

Kompromisem może być model hybrydowy?

Tak sądzę, model hybrydowy stanie się popularniejszy, gdyż łączy zalety pracy zdalnej z wykonywaniem zawodowych obowiązków w biurze, ale wyłącznie w tych firmach, które dopuszczają taki sposób świadczenia pracy. Dla przykładu może to wyglądać następująco: 3 dni pracy pracownicy będą spędzać w biurze, a 2 dni na tzw. home-office. Tego typu rozwiązanie pozwoli korzystać z zalet, ale i częściowo zniwelować wady pracy zdalnej po obu stronach: pracodawcy i pracownika.

Jak wiele firm i jak bardzo popularny jest w Szczecinie model pracy zdalnej i hybrydowej i jak sobie z tym radzimy na lokalnym rynku?

Jak wspomniałam wcześniej, znacznie ponad połowa pracodawców z regionu, którzy wzięli udział w naszym badaniu, oferuje pracownikom możliwość pracy zdalnej. Jest to jednak model postrzegany jako benefit, a nie standard pracy. Dlaczego? Otóż według danych GUS z kwietnia 2020, ok. 80% Polaków, z uwagi na charakter pracy, nie ma możliwości wykonywania jej w formie zdalnej. Wynika to ze specyfiki organizacji, zadań, branży. Czynnikiem jest wiele. Tym na co dodatkowo warto zwrócić uwagę jest fakt, iż niezależnie od tego, czy firma działa obecnie w modelu hybrydowym, czy zdalnym, to nie nadążają za tym przepisy. Polakom potrzebna jest nowelizacja Kodeksu pracy, w której uwzględnione zostaną zupełnie nowe aspekty, np. sprzętu służbowego, zwrotu kosztów związanych z eksploatacją urządzeń, czy też elektronicznej wersji dokumentacji pracowniczej związanej z zatrudnianiem.

zastosowały obniżki wynagrodzeń), a zdecydowana większość badanych (88%) twierdzi, że są one jedynie czasowe.

PUNKT WIDZENIA PRACOWNIKA

A jak zmiany w organizacji modelu pracy spowodowane pandemią wyglądają od strony pracowników? Ciekawe wnioski przynosi raport „Voice of the European workforce” firmy doradczej Deloitte. Ponad 80% ich respondentów w Europie deklaruje, że przestawienie się na pracę zdalną w związku z pandemią, było dla nich łatwe lub bardzo łatwe. Nad Wisłą dużą rolę w dostosowaniu się do nowych realiów odegrało zaufanie współpracowników. Z raportu jednoznacznie wynika, że Polacy polubili pracę zdalną, a prawie 60% pracowników w Polsce oczekuje, że po pandemii nadal częściej będzie pracować zdalnie.

Ponad 80% respondentów deklaruje, że przestawienie się na pracę zdalną i inne związane z pandemią zmiany, jak elastyczne godziny pracy czy większa autonomia, było dla nich łatwe bądź bardzo łatwe. Większość europejskich pracowników (86 proc.) odpowiadała, że najłatwiej przyszło im dostosowanie się do wzrostu ich autonomii w miejscu pracy. Polscy pracownicy najczęściej wskazywali zmianę godzin pracy i bardziej elastyczny jej harmonogram (85 proc.).

W OPARCIU O ZAUFANIE

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że dla 40% ankietowanych z Europy w dostosowaniu się do zmian jakie przyniósł COVID-19 pomocne było zaufanie ze strony liderów, a niewiele mniej, bo 38% wskazywało zaufanie współpracowników. W przypadku Polski najczęściej padała odpowiedź – zaufanie kolegów i członków zespołu oraz mijający czas. Prawie 47% zapytanych odpowiadało, że w miarę upływu dni przyzwyczajali się do nowej rzeczywistości w pracy. Zaufanie liderów było dopiero na czwartym miejscu, odpowiedziało tak 33% respondentów. Jak zauważają autorzy raportu, tworzenie atmosfery zaufania w pracy wymaga świadomego wysiłku ze strony przełożonych zwłaszcza, gdy zespoły pracują zdalnie. Poza zaufaniem, także europejscy pracownicy przyznają, że wraz z mijającymi dniami coraz bardziej przyzwyczajali się do zmian (39%). Wsparciem były także sieci kontaktów zawodowych (37%) i narzędzia IT (30%). Czynniki ludzki okazał się więc bardziej pomocny niż technologia.

Jak zauważają eksperci Deloitte, przy większym rozproszeniu kadry, przedsiębiorstwa muszą nauczyć się sposobu zarządzania bardziej autonomicznymi pracownikami i zespołami. To wyzwanie będzie wymagało odejścia od starych modeli wynagradzania i oceny. 32% pracowników w Europie i 31% w Polsce wyraża obawę przed koniecznością pracy w większym wymiarze za to samo wynagrodzenie. Ustępuje jej tylko wzrost niepewności zatrudnienia. Taką obawę wyraża 46% polskich pracowników i 36% w Europie.

60% respondentów z Europy i aż 65% w Polsce uważa, że najbardziej przydatna w rzeczywistości popandemicznej będzie umiejętność dostosowania się do nowych warunków. Warto tu odnotować, że pozytywnie lub bardzo pozytywnie swoją zawodową przyszłość ocenia 55% ankietowanych z Polski i niespełna połowa pracowników w Europie.

autor: Jakub Jakubowski



Praca zdalna Przyszłość czy rozwiązanie tymczasowe?

Jak wynika z badania przeprowadzonego przez EY Polska wśród firm, które przynajmniej częściowo stosują obecnie rozwiązania pracy zdalnej, przejścia w pełnym wymiarze na ten model pracy nie planuje żadna spośród nich. Prawie połowa badanych (49%) jeszcze nie wie, jaki wymiar pracy zdalnej będzie stosować, 15% planuje utrzymanie pracy zdalnej przez 2 dni w tygodniu. Pracy zdalnej w żadnym wymiarze czasowym nie zamierza z kolei kontynuować 7% badanych firm.

Wszystko to ma to silny wpływ na decyzje biznesowe, m.in. na stan zatrudnienia, wielkość powierzchni biurowej, efektywności pracowników, wydatki na BHP i dostosowanie do wymogów prawnych.

ORGANIZACJA PRACY ZDALNEJ TO WYZWANIE

Wątpliwości co do kontynuowania pracy zdalnej, mogą się wiązać też z problemami rzetelnej oceny jej efektywności. Zdecydowana większość respondentów (63%), oceniła efektywność pracy zdalnej jako bardzo różną w zależności od działu bądź indywidualnych predyspozycji pracownika. Co ciekawe, tylko około 20% badanych firm opiera powyższe oceny o rzeczywiste mierniki efektywności, monitorując KPI i porównując je do wyników sprzed pandemii. Większość firm opiera swoje oceny na opinii pozyskanej od managerów (40%) lub pracowników. Natomiast aż 35% firm nie monitoruje aktualnie efektywności pracowników w żaden sposób.

Choć w ostatnich miesiącach praca poza biurem stała się codziennością dla wielu firm, to jest ona wciąż wyzwaniem nie tylko organizacyjnym i prawnym (czekamy na uregulowanie jej odpowiednimi przepisami), ale także biznesowym. Firmy mają problem z mierzaniem jej efektywności - nie robi tego co trzecia firma, a te, które się tego podejmują, najczęściej opierają się na opiniach kierowników, rzadziej na konkretnych miernikach.

– A to właśnie metodyczne podejście powinno być podstawą przy opracowywaniu nowych modeli organizacji pracy w okresie po pandemii. Dostępne są już metody modelowania pracy hybrydowej, nastawione przede wszystkim na dostarczanie klientom pożądaných efektów, niezależnie od sposobu świadczenia usług. Takie podejście pozwala oszczędzić nie tylko czas i pieniądze, ale ustrzec się przed głównymi ryzykami: prawnymi, BHP, HR-owymi – mówi dr Karol Raźniewski, EY Polska.

NIEPEWNOŚĆ ZATRUDNIENIA

Z badania EY Polska wynika, że trzy czwarte firm (75%) od wybuchu pandemii utrzymuje zatrudnienie na zbliżonym poziomie. Prawie jedna piąta badanych (19%) zmniejszyła liczbę zatrudnionych, a tylko nieliczna grupa 6% – zwiększyła. Patrząc w przyszłość, w ciągu najbliższych 6 miesięcy 9% firm planuje zmniejszenie zatrudnienia, a 30% – jego zwiększenie.

W 63% badanych przez EY Polska firm, od wybuchu pandemii wynagrodzenia pozostały na tym samym poziomie, a ponad jedna piąta firm (22%) przyznała lub planuje przyznać podwyżki. Wynagrodzenia zostały obniżone, bądź będą zmniejszone w 15% spośród ankietowanych firm. Zarówno podwyżki, jak i obniżki wynagrodzeń są najczęściej kilkuprocentowe (nie przekraczają 10%). Obniżki najczęściej dotyczą wszystkich pracowników, a nie tylko poszczególnych działów (takie podejście deklaruje 64% firm, które



Inwestycje w pracowników kluczem do przetrwania w kryzysie

38 proc. polskich menedżerów negatywnie ocenia wpływ pracy zdalnej na życie prywatne. Dla Polaków najważniejsza w zrównoważeniu pracy zdalnej i życia prywatnego jest elastyczność w sposobie wykonywania obowiązków – wynika z raportu „Global Human Capital Trends 2021” przygotowanego przez firmę doradczą Deloitte.

Pandemia COVID-19 to zapowiedź tego, że częste i nagłe zmiany, a także długotrwałe zakłócenia staną się normą, a organizacje muszą nauczyć się, jak się do nich szybko dostosować. Wyjście z kolejnych nieprzewidywalnych sytuacji nie będzie możliwe bez uwzględnienia potrzeb pracowników i przemodelowania ich dotychczasowej pracy. To oni powinni odgrywać znaczącą rolę w tworzeniu i realizacji strategii przedsiębiorstwa. Nieustannie wzrastać będzie również rola zespołów HR.

ŻYCIE PRYWATNE I PRACA POD JEDNYCH DACHEM

Menadżerowie już od dłuższego czasu zdawali sobie sprawę z tego, jak ważny jest well-being, czyli dobrostan pracowników. Jednak dopiero pandemia COVID-19 i powszechna praca zdalna spowodowały, że dla kadry kierowniczej zdrowie psychiczne zatrudnionych mocno zyskało na znaczeniu.

- Nasze badanie pokazało, że nie każdy pracownik postrzega działania swojej firmy jako

zmierzające do zachowania zdrowego balansu pomiędzy obowiązkami zawodowymi a życiem prywatnym. Globalnie 15 proc., a w Polsce aż 38 proc. menedżerów uważa, że praca zdalna negatywnie wpływa na ich dobre samopoczucie. Co raz trudniej jest ustalać godziny pracy, skoro cały czas mamy dostęp do telefonu i komputera, a na wiadomość możemy odpisać w każdej chwili. Potrzeba jasno wytyczonych reguł dotyczących godzin pracy, ale również ich konsekwentnego egzekwowania - mówi John Guziak, partner, lider zespołu ds. kapitału ludzkiego w Europie Środkowej Deloitte.

Ankietowanych zapytano również, jakie są najistotniejsze czynniki, które sprawiają, że praca zdalna nie wpływa tak negatywnie na ich dobrostan i życie prywatne. Większość z nich wskazała na rozwiązania z zakresu organizacji pracy. 39 proc. odpowiedziało, że wprowadzenie cyfrowych platform do współpracy, 36 proc. wskazało na dowolność w sposobie wykonywania swoich obowiązków, a 31 proc. na potrzebę stworzenia nowych norm dotyczących planowania i wyznaczania spotkań.

Polscy respondenci także wytypowali właśnie te obszary, jednak inaczej rozłożył się ich udział procentowy. Najważniejsza okazała się być dowolność w sposobie wykonywania swoich obowiązków (60 proc.), dalej wprowadzenie cyfrowych platform do współpracy (48 proc.) i w końcu potrzeba stworzenia nowych norm dotyczących planowania i wyznaczania spotkań (32 proc.).

WSZECHSTRONNY PRACOWNIK W ELASTYCZNYM ZESPOLE

W czasie pandemii liderzy coraz częściej oczekują od pracowników, że ci ostatni będą zwiększać zakres swoich obowiązków i wykonywać zadania w obszarach, gdzie akurat jest na to zapotrzebowanie. Zdaniem ekspertów Deloitte, zatrudnieni w pełni wykorzystują swój potencjał, kiedy mogą połączyć swoje pasje z potrzebami organizacji. Dostrzeżenie tego jest niezbędne, jeśli firma chce rozwijać się w dłuższej perspektywie czasu.

Według raportu, globalnie 72 proc. menedżerów wskazało na umiejętność ich pracowników do

adaptacji, przekwalifikowania i przyjmowania nowych ról jako najważniejszy czynnik pomocny w radzeniu sobie z kolejnymi zakłóceniami. Wśród polskich ankietowanych odsetek ten wyniósł 44 proc.

- To pandemia uświadomiła menedżerom, jakie cechy i talenty posiadają ich pracownicy. Wyzwaniem dla organizacji jest wypracowanie nowych strategii rozwoju kadr. Celem jest stworzenie takich zespołów, które będą reagować dynamicznie na niespodziewane utrudnienia biznesowe. Należy jednak pamiętać, że musi się to dziać z poszanowaniem zdania pracowników, bo to oni najlepiej potrafią określić swoje potrzeby i wiedzę, jak działa organizacja u samych podstaw - mówi Joanna Świerzyńska, partnerka w dziale doradztwa podatkowego, Talent partnerka, Deloitte.

Ostatnie miesiące pokazały również, jak ważna jest praca zespołowa. Dziś liderzy mają szansę wykorzystać to, czego nauczyli się przez ostatnie miesiące, żeby stworzyć „super-zespoły”, które łączą pracę ludzi z technologią. Jak wskazują eksperci Deloitte, wiele organizacji postrzega technologię jako narzędzie, a nie członka zespołu, co powinno zmienić się w najbliższych latach.

STRATEGIA ZORIENTOWANA NA CZŁOWIEKA

Z raportu wynika, że 21 proc. organizacji na świecie nie było przygotowanych na nadejście pandemii. W Polsce ten odsetek był prawie dwa razy mniejszy i wyniósł 12 proc. Menadżerów poproszono również o odpowiedź, w jaki sposób zamierzają przygotowywać się na kolejne niespodziewane sytuacje. 46 proc. wszystkich badanych wskazało na identyfikowanie wielu prawdopodobnych scenariuszy biznesowych i tworzenie wielu planów łagodzenia skutków, 33 proc. na identyfikowanie prawdopodobnych, narastających zdarzeń i tworzenie planów ciągłości działania oraz 17 proc. na identyfikowanie mało prawdopodobnych zdarzeń o dużym wpływie na biznes i tworzenie wielu planów łagodzenia ich skutków.

Menadżerów zapytano również o to, jakie działania podejmą w celu transformacji dotychczasowych modeli pracy. Prawie połowa odpowiedziała, że wdroży budowę kultury organizacyjnej, która skupia się na rozwoju, przystosowaniu i elastyczności. Niewiele mniej, bo 42 proc. wskazało na poszerzanie możliwości pracowników poprzez podnoszenie lub zmianę kwalifikacji i mobilność. 35 proc. przejdzie przez proces transformacji dzięki wdrożeniu nowych technologii. Wśród polskich respondentów inicjatywy zyskały odpowiednio: 44 proc, 49 proc. i 39 proc.

INWESTYCJE W PRACOWNIKÓW

Ekspersi firmy doradczej Deloitte zwracają uwagę na odpowiedzi dotyczące działań koniecznych do osiągnięcia wspomnianej gotowości na zakłócenia. Dopiero na czwartym miejscu globalnie i na szóstym w Polsce znalazło się podnoszenie kwalifikacji zawodowych i rozwój pracowników. Natomiast jako najistotniejsze wskazano zachowanie liderów.

- Inwestycje w pracowników powinny być priorytetem w organizacji, bo to właśnie oni w dużej mierze radzić sobie będą z kolejnymi kryzysami na pierwszym froncie. Co więcej, menadżerowie muszą tak przemodelować swoje strategie, żeby to zatrudnieni pełnili w nich kluczową rolę. Dzięki temu liderzy będą mogli podejmować szybsze i lepsze decyzje w oparciu o aktualne informacje na temat tego, do czego są zdolni ich pracownicy i jak postrzegają funkcjonowanie organizacji - mówi Joanna Świerzyńska.

NOWA ROLA SPECJALISTÓW DS. HR

COVID-19 wymusił pracę w zupełnie nowych warunkach zarówno jeśli chodzi o pracę zdalną, jak również zachowanie społecznego dystansu w biurze. Wdrożenie tych zmian pozostawało w obowiązkach liderów HR, którzy w rezultacie zyskali w oczach członków zarządu. Wraz z zakończeniem pandemii, dział HR mają możliwość zmienić swoją rolę - z zarządzania procesami do projektowania strategii w firmie.

W badaniu Global Human Capital Trends 2021” przeprowadzonym na potrzeby raportu wzięło udział 6 tys. profesjonalistów z różnych sektorów gospodarki z 99 państw, w tym z Polski. Wśród nich 56 proc. stanowi kadra kierownicza zarządzająca obszarami biznesowymi, a pozostali respondenci to menedżerowie HR. Globalnie członkowie zarządów stanowili 5 proc. respondentów, natomiast w Polsce był to prawie dwa razy większy odsetek (9 proc.).

Co ciekawe, globalnie ponad jedna piąta badanych nie uważa, że zmiany w polityce organizacji, dotyczące takich obszarów jak praca zdalna czy benefity, należały przed pandemią do działań HR. Z kolei wszyscy polscy respondenci zgodzili się, że wchodziło to w zakres obowiązków pracowników human resources.

Z raportu wynika, że według 75 proc. badanych w czasie pandemii dział HR miał wpływ na ochronę zdrowia i bezpieczeństwa pracowników, 58 proc. wskazało na zwiększenie komunikacji z pracownikami, 42 proc. na promowanie dobrego samopoczucia pracowników, a 36 proc. na przeprojektowanie polityk i strategii pracowniczych w krytycznych obszarach, t.j. praca zdalna, świadczenia itp. W Polsce te odsetki wyniosły odpowiednio: 68 proc., 73 proc., 41 proc. i 32 proc. Ankietowanych zapytano, czy w związku z dużym wpływem HR na funkcjonowanie organizacji w czasie kryzysu, są oni pewni, że dział te mogą wyznaczać kierunek zmian w czasie najbliższych 3-5 lat. Globalnie silną nadzieję pokłada w to 21 proc. menadżerów, natomiast w Polsce tylko 5 proc.

- Wyniki naszego badania pokazują, że rola ekspertów HR w organizacji jest kluczowa do jej sprawnego funkcjonowania. Istotne jest ich proaktywne podejście. Przede wszystkim ważne jest jednak, abyśmy przestali tylko mówić o przyszłości pracy, a zaczęli wspierać się dostępnymi danymi, projektowali ją z wykorzystaniem współpracy ludzi i nowych technologii, sztucznej inteligencji, a także z jasnym zrozumieniem tego, w jaki sposób nasi klienci będą chcieli z nami pracować w przyszłości - mówi John Guziak.

Jak podsumowuje ekspert, jednym z priorytetowych wyzwań jest dziś zbudowanie kultury organizacyjnej wokół zespołów. Te z nich, które poradzą sobie dobrze w pracy hybrydowej, w swojej strukturze będą miały określone wyraźne DNA i zestaw wartości.

autor: Deloitte



Posłuchaj, DGS zmienia się w Demant

Jeden z największych pracodawców w regionie – DGS zmienił się w „Demant”. Firma w 2020 roku zatrudniła łącznie ponad 120 nowych specjalistów i planuje dalszy rozwój.

POSŁUCHAJ, JESTEŚMY W GRUPIE DEMANT

W lutym 2019 roku grupa Demant (wcześniej William Demant Holding) wdrożyła strategię nowej marki by wzmocnić wewnętrzną spójność, kulturę organizacyjną, współpracę, konkurencyjność oraz rekrutację. DGS był częścią tego procesu – jednym z wielu miejsc na świecie, które się zmieniło.

– Chciano, aby DGS był bardziej widoczną częścią dziedzictwa Demant. Należymy do dużej grupy o globalnym zasięgu, która tworzy rozwiązania przyczyniające się do poprawy słuchu i zdrowia ludzi na całym świecie. Nasi specjaliści na co dzień pracują w międzynarodowych zespołach – mówi Nicolai Ryfos, dyrektor generalny DGS Business Services Sp. z o.o. w Szczecinie.

DEMANT – POSŁUCHAJ RODZINNEJ HISTORII

Nazwa została wybrana, żeby zbudować nawiązanie do korzeni firmy. Historii założyciela – człowieka z pasją – Hansa Demanta, który chciał poprawić życie swojej żony cierpiącej na ubytek słuchu. Przez ponad 100 lat członkowie rodziny Demant odegrali znaczącą rolę w tworzeniu nowoczesnych technologii pomagających ludziom lepiej słyszeć.

– Zmiana na Demant cementuje tę ponadstuletnią podróż, w czasie której staliśmy się silną firmą, aktywną i zaangażowaną pod każdym względem – poczynawszy od aparatów i implantów słuchowych po usługi dla protetyki słuchu na całym świecie – mówi Sebastian Gulka, dyrektor generalny DGS Poland Sp. z o.o. w Mierzynie.

POSŁUCHAJ, JEST FAJNA PRACA W DEMANT

Firma, w której obecnie na Pomorzu Zachodnim pracuje ponad 2700 osób, wciąż się rozwija. – Tylko w 2020 zatrudniliśmy ponad 120 specjalistów różnych dziedzin. W tym roku będziemy rozbudowywać m.in. działy R&D oraz finansowe. Obecnie mamy otwartych ponad 30 wakatów. Poszukujemy inżynierów, księgowych, programistów czy specjalistów ds. obsługi klienta – mówi Elżbieta Adamowicz, dyrektor HR.

Najliczniejszą grupę stanowią pracownicy Produkcji i Magazynu. – To osoby, które po przyjęciu do naszej firmy, przechodzą szkolenia przygotowujące je do wykonywania codziennych zadań. Część z nich ma szansę w przyszłości zmienić dział. Dzięki różnorodnym programom rozwojowym łącznie w 2020 roku ponad 170 osób z całej firmy zmieniło swoje stanowisko – mówi Elżbieta Adamowicz.

Więcej informacji o aktualnych ofertach pracy można znaleźć na stronie www.demantszczecin.pl

Demant

Grupa Demant działa na rynku globalnym, posiadając spółki w ponad 30 krajach, zatrudnia ponad 16 000 osób i generuje roczne przychody w wysokości 14,469 mln DKK. Produkty są sprzedawane w ponad 130 krajach. Notowana na Kopenhaskiej Giełdzie Nasdaq jako jedna z 25 spółek, których akcje są najczęściej notowane pod względem kapitalizacji rynkowej w wolnym obrocie, znanych również jako indeks C25, Demant jest spółką dominującą stojącą za sukcesami handlowymi takich światowych marek jak Oticon, Bernafon, Sonic, Audika, Oticon Medical, MAICO, Interacoustics, Amplivox, Grason-Stadler, MedRx i Sennheiser Communications. William Demant Invest A/S, spółka w całości należąca do Fundacji Williama Demanta, posiada większość udziałów w Demant A/S, co stanowi gwarancję stabilności.

Demant
dawniej DGS

Posłuchaj,
bo tej zmiany
nie możesz
przeoczyć

W grupie Demant tworzymy innowacyjne rozwiązania, które pomagają ludziom lepiej słyszeć.

demantszczecin.pl

Jak zredukować koszty zatrudnienia, a jednocześnie wesprzeć zespół?

Pracownicy tymczasowi mogą stanowić nieocenione wsparcie dla stałego zespołu w okresie wzmożonej aktywności firmy. Korzyści z takiego rozwiązania jest wiele – tym więcej, im bardziej doświadczonej i nowoczesnej agencji pracy zaufamy.

Usługa pracy tymczasowej umożliwia dynamiczne reagowanie na zmieniające się potrzeby kadrowe. W firmach, w których mamy do czynienia z sezonowością i pracą na projektach, niezwykle ważna jest możliwość szybkiego pozyskania pracownika, a następnie płynnej redukcji. To znacznie niweluje koszty, m.in. związane z rekrutacją, obsługą kadrowo-płacową i administracyjną. Zmniejsza też ryzyko związane z zatrudnieniem i zwolnieniem pracownika etatowego.

– Wyeliminowanie części kosztów związanych z rekrutacją pracowników nie jest jedyną korzyścią dla pracodawców – wskazuje Katarzyna Opiekuńska-Sozańska, dyrektor LSJ HR Group. – Przedsiębiorcy zyskują także znaczne uproszczenie procesu planowania kosztów zatrudnienia, gdyż model rozliczeniowy zakłada płatność jedynie za przepracowane godziny.

Doświadczona agencja pracy bierze na siebie również aspekt zatrudnienia i legalizacji pracy cudzoziemców. Dla LSJ, agencji zatrudniającej ponad 1000 obcokrajowców, codziennością są procedury związane z przygotowaniem zezwolenia na pobyt czasowy i pracę, karty stałego pobytu czy oświadczenia o powierzeniu pracy.

– To, co wyróżnia LSJ od innych agencji na rynku, to nie tylko 18-letnie doświadczenie – podkreśla Opiekuńska-Sozańska. – Stawiamy na kompetentny zespół, obeznany w procedurach i nadążający za dynamiką zmian w polskim prawodawstwie. Nasi rekruterzy i pracownicy administracyjni porozumiewają się w języku ukraińskim, rosyjskim i angielskim, co sprawia, że kontakt z każdym kandydatem jest znacznie ułatwiony.

Przedsiębiorcy zyskują także znaczne uproszczenie procesu planowania kosztów zatrudnienia, gdyż model rozliczeniowy zakłada płatność jedynie za przepracowane godziny.



Doświadczony i kompetentny zespół to ważny argument. Jednakże jest jeszcze coś, co świadczy na korzyść LSJ. – Od kilku lat agencja wprowadza szereg usprawnień, które ułatwiają zespołowi pracę, podnosząc jakość usług. Wśród dobrze funkcjonujących rozwiązań są między innymi automatyczne zacytywanie czasu pracy, elektroniczne ankiety i chatbot, czyli wirtualny asystent pracownika tymczasowego – mówi Marcin Borowski, ekspert ds. rynku pracy w LSJ. – A już w najbliższym czasie wprowadzone zostaną elektroniczne akta osobowe oraz aplikacja do legalizacji pracy obcokrajowców.

Zwiększeniu efektywności LSJ sprzyja również wdrożenie narzędzi Lean Management. Zespół korzysta z elektronicznych tablic kanban, które wspierają częściową automatyzację niektórych procesów, systemu szkolenia TWI, systemu sugestii kaizen, mapowania procesów metodą Value Stream Mapping czy też rozwiązuje problemy przy pomocy Raportu A3. Obecnie firma jest w trakcie projektu Six Sigma prowadzonego metodą DMAIC, który łączy zarówno strategiczne cele organizacji, jak i wpływa na realizację biznesowych celów klientów.

To, co wyróżnia LSJ od innych agencji na rynku, to nie tylko 18-letnie doświadczenie – podkreśla Opiekuńska-Sozańska. – Stawiamy na kompetentny zespół, obeznany w procedurach i nadążający za dynamiką zmian w polskim prawodawstwie

– Dla każdego z działów, od rekrutacji, przez obsługę klienta, przepływ dokumentów, współpracę między działami, po procesy kadrowe, agencja ma określone i opisane jasne, czytelne standardy i procedury – wskazuje Borowski.

Podejmując decyzję dotyczącą zwiększenia elastyczności w zarządzaniu kadrą i zmniejszenia kosztów zatrudnienia, warto kierować uwagę na te agencje, które idą z duchem czasu, inwestują w usprawnienia umożliwiające stałe podnoszenie jakości.

autor: Aleksandra Kowalczykowska / foto: Aleksandra Medvey-Gruszka



Magdalena Krzywicka, Key Account Manager
tel. +48 507 988 481
e-mail: mkrzywicka@lsj.pl
www.lsj.pl

JESTEŚMY DUMNI
Z TWOJEJ PRACY.
JESTEŚMY
DUMNI ZE
SZCZECINA.

ZAWALCZ
O CERTYFIKAT
MARKI
„ZROBIONE
W SZCZECINIE”
I RAZEM Z NAMI
PROMUJ SVOJE
PRODUKTY LUB USŁUGI.

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ NA WWW.ARMS-SZCZECIN.EU



SZCZECIN: POMYŚL · ZOBACZ · ZOSTAŃ



Agencja Rozwoju
Metropolii
Szczecińskiej Sp. z o.o.



Zrobione w Szczecnie = zrobione dobrze

„Cudze chwalicie, swego nie znacie” – to stare i popularne przysłowie ma w sobie sporo prawdy. Nierzadko jest tak, że doceniamy bardziej te rzeczy i zjawiska, które mają miejsce lub które powstały poza granicami miejsca, w którym mieszkamy. Marka „Zrobione w Szczecinie”, którą nadaje Gmina Miasto Szczecin, pomaga w promocji i jest wsparciem dla lokalnych przedsiębiorców.

„Zrobione w Szczecinie” przyznawane jest oryginalnym szczecińskim produktom lub usługom wyróżniającym się wysoką jakością oraz kreującym pozytywny wizerunek miasta. Ten rodzaj certyfikatu ma charakter honorowy. Co prawda jego laureatom nie przysługują z tego tytułu żadne gratyfikacje finansowe czy ulgi podatkowe, to jednak sporą korzyścią dla przedsiębiorców, wynikającą z przyznania im certyfikatu marki, jest możliwość udziału w programach z zakresu promocji gospodarczej prowadzonych przez miasto oraz możliwość zamieszczania logotypu marki w materiałach promocyjno-informacyjnych. – Logo „Zrobione w Szczecinie” umieszczamy na każdym opakowaniu naszej kawy Korona 1912, za którą otrzymaliśmy ten tytuł – mówi Adrian Kuryło, współwłaściciel Coffee Roasters Poland, producent wspomnianej kawy. – W ten sposób rośnie świadomość wśród lokalnej społeczności, że kawa, którą pijemy pochodzi z naszego miasta. Okazało się bowiem, że niewiele osób wiedziało, iż w Szczecinie produkowana jest kawa, że jest palarnia kawy z tradycjami, jedna z najstarszych w Polsce.

Kawę Korona można kupić od jakiegoś czasu także w sieci sklepów Carrefour na terenie miasta. – Wybierając kawę, detaliczny klient widząc to logo, być może wybierze właśnie ten produkt, kierując się nie tylko gustem ale również lokalnym patriotyzmem – dodaje Adrian Kuryło.

Podobnego zdania jest Iwona Przystupa, kierownik działu marketingu w firmie Asprod, piekarni i cukrowni znanej także poza granicami Szczecina, także wyróżnionej certyfikatem „Zrobione w Szczecinie”. – Warto pokazywać, że w Szczecinie nie brakuje ani firm, ani osób, które z pasją podchodzą do swojego biznesu – stwierdza. – To bardzo ważna kwestia, zwłaszcza w obecnych czasach. Ważne jest zarówno wspieranie, jak i promowanie lokalnych przedsiębiorców, którzy tworzą miejsca pracy i mają realny wpływ na gospodarkę regionu.

Asprod swoją lokalność podkreśla w oryginalny sposób. – Od lat zaznaczmy nasze pochodzenie chociażby przez nazwy naszych wypieków – mówi Iwona Przystupa. – Mamy w ofercie bułkę Jagiellonkę, nazwaną na



część Anny Jagiellonki, żony księcia Bogusława X, który zjednoczył Księstwo Pomorskie a Szczecin uczynił jego stolicą, chleb Szczeciński – z ponad 50 letnią tradycją i niezmienną od lat recepturą, czy też bułkę i chleb sPortowców, których nazwa jest ściśle związana z Pogonią Szczecin.

Jak widać o certyfikat mogą ubiegać się przedsiębiorcy, którzy swoją działalność realizują nie tylko w samym Szczecinie, ale również w miejscowościach należących do Szczecińskiego Obszaru Metropolitalnego. Ten rodzaj wyróżnienia jest niezwykle szansą na to, aby pokazać firmę z jak najlepszej strony i stać się bardziej rozpoznawalnym na rynku. O markę może zaważać produkt lub usługa. Ważne by były to rzeczy innowacyjne, prospołeczne, unikalne a nawet niebanalne. Wśród dotychczasowych laureatów, oprócz Asprodu i Coffee Roasters Poland znaleźli się, m.in.: Browar Bosman, Clochee, Fanfaronada, Mobiwear, Unity Line, Foonka, Drobimex, 100% i biletym.

Akcja miasta trwa nadal. Nowy nabór rusza niebawem i potrwa do 30 czerwca. Szczegółowe informacje znajdują się na stronie: <https://arms-szczecin.eu/marka-zrobione-w-szczecinie>.

ad / foto: materiały UM



Władza znowu nie lubi prywatnego biznesu

O przedsiębiorczości w czasach zarazy, popandemicznej sytuacji gospodarczej, związkach lokalnego biznesu ze sztuką oraz pewnym 16-kondygnacyjnym marzeniu z Edwardem Osiną, znanym szczecińskim przedsiębiorcą, mecenasem sztuki i właścicielem firmy Calbud rozmawia Dariusz Staniewski.

W jaki sposób, Pana zdaniem, pandemia wpłynęła i ciągle wpływa na sytuację gospodarczą w Szczecinie i regionie? Co zmieniła np. w prowadzeniu firm? Pandemia nas zaskoczyła i zaskakuje nadal prawdopodobnie większość państw, w tym mocarstwa, a co dopiero polski czy szczeciński biznes. Są naturalnie branże, które z racji swej specyfiki działania i oferowanych produktów czy usług przeżywają teraz wyjątkowe żniwa. Są jednak i takie, których kosztem toczona jest walka z pan-

demią. Rozumiem poczucie krzywdy i braku odpowiedniego zadośćuczynienia tych ostatnich. Sektor budowlany jest gdzieś po środku. Zmniejsza się ilość inwestycji, tak publicznych, jak i zwłaszcza niepublicznych. Pracujemy w trudniejszych warunkach, częściowo zdalnie. Prywatni przedsiębiorcy jednak mogą się zdecydować na nowe inwestycje w momencie, kiedy będą widzieli źródła ich finansowania i perspektywę zwrotu kapitału.

A tego teraz zbytnio nie widać. Niestety, nie. Zachowanie banków jest przesadnie zachowawcze. Obserwacje ostatniego roku sugerują, że świat nie będzie już taki sam po pandemii. Rządy niechętnie będą pozbywały się nadzwyczajnych uprawnień i narzędzi. Również u nas to widać, co gorsza mam wrażenie, że czasem nasza władza ulega złudzeniu, że zdrowa gospodarka to ta zdominowana przez sektor publiczny. To już było i wiemy jak się skończyło. Interwencjonizm i patriotyzm

gospodarczy są zasadne, pełzające upaństwowienie biznesu już nie. Mam wrażenie, że prywatny biznes jest niekiedy niepotrzebny, że to wszystko idzie w kierunku centralizacji. Mam nadzieję, że to tylko złudzenie. Nie wyobrażam sobie sytuacji kiedy my przedsiębiorcy stracimy ten impet, który wypracowaliśmy z trudem przez ostatnich 30 lat, szczególnie teraz, gdy dojrzelibyśmy by bez kompleksów konkurować na rynkach unijnym i światowym.

Do tego potrzebne są pieniądze.

Dlatego tak ważne są źródła finansowania inwestycji, do których dostęp ma nasza międzynarodowa konkurencja. Polski biznes jest kreatywny. Natomiast strona administracji nie za bardzo to rozumie. Lokalni i centralni urzędnicy, banki, a nawet agendy rządu dedykowane przedsiębiorczości są czasami najeżone przeszkodami nie do przebycia dla prywatnego biznesu. A powinno być odwrotnie. Państwo powinno wspierać nie tylko państwowe inwestycje, ale i prywatne.

Jak będzie wyglądać popandemiczna rzeczywistość gospodarcza?

Przetrwają i rozwiną się na pewno firmy IT, e-commerce i logistyczne. Hotele, restauracje, przemysł czasu wolnego, czyli wszyscy, którzy potrzebują dosłownie i bezpośrednio klienta na co dzień, mogą mieć problem z dalszą działalnością. Dla wielu zamrożenie to nie hibernacja, a odroczone kres biznesu. Nie wszyscy są na tyle silni by wytrzymać. Przemysł i sektor budowlany są na tej osi szans pośrodku. Przetrwają Ci, którzy potrafią się dostosować, jeszcze bardziej zracjonalizować swe działanie i nie ulec pokusie dumpingu. Również dla nas to trudny czas. Wybudowaliśmy dwa hotele i de facto zabrania nam się je otworzyć dla gości. Za to państwowy bank oczekuje normalnej spłaty, jakby pandemii i rządowych obostrzeń nie było. Liczymy na powrót do normalności i dostosowanie ewentualnych ograniczeń do tych, jakie widzimy w innych krajach UE. Branża budowlana do tej pory była rozpędzona dzięki kontraktom podpisywanym jeszcze kilka, kilkanaście miesięcy temu. Jest mniej nowych zleceń, nowych przetargów. Restaurację można zamknąć w ciągu kilku dni. Natomiast koszty zamknięcia, ograniczenia produkcji w branży budowlanej są katastrofalnie duże. Dajemy pracę setkom ludzi, mamy znaczne koszty bieżące. Potrzebujemy cały czas zleceń. Od tego zależy los firmy i pracowników, a także wielu kooperantów. Ale fakty są takie, że na dzień dzisiejszy w branży budowlanej już się zaczął kryzys. Nie jest on pierwszym, który przetrwamy.

Czy inwestycje jakie są podejmowane w mieście, to właściwy kierunek? Czy nie za bardzo szarżujemy? Tak przynajmniej

pewne środowiska w mieście zarzucają władzom Szczecina.

Cenię Pana Prezydenta Piotra Krzystka. Zarządza Szczecinem odpowiedzialnie, wręcz konserwatywnie, ale nie zachowawczo. Nie wikła się w międzypartyjne utarczki. Muszę pochwalić go za poziom inwestycji, szczególnie w rozwiązania komunikacyjne i ekologię, bo one są podstawą. Były racjonalnie przygotowane i dopilnowane. Moim zdaniem inwestycji w Szczecinie jest jeszcze za mało. Potrzeba nam ludzi kreatywnych, którzy będą inspirować innych. Niestety o rodzimych inwestorach, przedsiębiorcach, nie mówi się kręgach władzy zbyt dobrze. Króluje zasada „cudze chwalić swego nie znacie, nie doceniacie”.

Brak nam lokalnego gospodarczego patriotyzmu?

Tak. To jest jakaś choroba, jakiś defekt, kompleks może. Nie mogę tego zrozu-

mieć. Na różnych oficjalnych spotkaniach pojawiają się głosy oficjeli, decydentów: „będziemy was wspierać”. Ale później, gdy schodzimy na poziom konkretów, gdzieś to znika. Nie wygrywamy często przetargów, nie dlatego, że czegoś nie jesteśmy w stanie zrobić lub nie potrafimy. Często lokalni zamawiający, zwłaszcza sektora publicznego kształtują tak warunki przetargów, że lokalne przedsiębiorstwa nie mogą brać w nich udziału. Praktyka taka zazwyczaj nie ma żadnego racjonalnego uzasadnienia dającego się oficjalnie usprawiedliwić. A jednak to ci miejscowi inwestorzy decydują się na pewne projekty, których inni nigdy by się nie podjęli szukając bardziej rentownych okazji. Mam na myśli choćby Posejdon. Uznani warszawscy czy zagraniczni inwestorzy uważali, że Szczecin nie nadaje się do takiej inwestycji jaką przeprowadziliśmy. A my to zrobiliśmy, po trochu z miłości do naszej małej ojczy-





zny. Ja się w tym projekcie zakochałem jak w pięknej kobiecie. Czasem poza kalkulatorem liczy się również coś więcej. Wszyscy nam się przyglądali, niektórzy jakby czekali kiedy nam się noga podwinie. Na tle tego, jak traktuje się inwestorów zagranicznych, my byliśmy zdani sami na siebie. Jeżeli coś tak spektakularnego buduje się w mieście i to nie ze środków publicznych, to raczej władze - samorząd miejski i województwa powinny trzymać nad tym pieczę, służyć pomocą, wsparciem. Jeżeli przecież np. coś źle przeprowadzimy, zrealizujemy w centrum miasta, to pozostanie to już na następne 50, 100 lat. Miasto to nie firma, to organizm. Wszyscy jesteśmy jego częścią.

Skoro wspomniał Pan o Posejdonie. Sam obiekt już jest uznawany za nowy symbol miasta, symbol nowoczesnego miasta. Czy pandemia odcisnę na nim swoje piętno? Zakończyliśmy realizację tego projektu w momencie, kiedy rozpoczęła się pandemia. Zablokowała nam otwarcie 2 hoteli pod

światową marką, które znajdują się w tym kompleksie. Cześć firm przejściowo wycofała się z najmu powierzchni biurowej. Wielu z nich już do nas wróciło. Było trudno, przez długi czas w pełni finansowaliśmy inwestycje ze środków własnych, ale nie spuściliśmy z tonu. To co zaplanowaliśmy, wykonaliśmy, bez obniżania poprzeczki ustawionej niezwykle wysoko pod każdym względem. Posejdon to nowoczesny budynek, na miarę XXI wieku. Polska chwaliła się nim w trakcie Światowego Szczytu Klimatycznego. Cały czas analizujemy jak funkcjonuje. Chcemy, aby de facto był swego rodzaju instytutem naukowo - badawczym, aby pracowali w nim i nad nim studenci, naukowcy z Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego, np. przy gadanieniach związanych ze źródłami ciepła.

Kilka miesięcy temu Szczecinie odbyło się forum gospodarcze, w którym uczestniczyli przedsiębiorcy z Polski i Niemiec. Wydarzenie zorganizowano w kooperacji z Calbudem. Pan był jego inicjatorem?

Co miało na celu?

W Niemczech od niemal 30 lat działa organizacja biznesowa - Stowarzyszenie Przedsiębiorców Pomorza Przedniego. Zrzesza ponad 300 firm. Dwa lata temu nasi niemieccy partnerzy zaproponowali, aby dołączyli do nich polscy przedsiębiorcy ze Szczecina i regionu. Byliśmy pierwszą polską firmą, która do niej przystąpiła. Z wieloma jej członkami współpracujemy od niemal 30 lat na terenie Polski i Niemiec. To bardzo porządni i prężni przedsiębiorcy. Kilka miesięcy temu w siedzibie Calbudu przy ulicy Kapitańskiej Stowarzyszenie utworzyło swoje biuro. Niemcy będą tutaj nawiązywać kontakty biznesowe, a my na ich terenie. Kilka miesięcy temu powstała nasza firma na prawie niemieckim, choć już od dawna jesteśmy obecni jako wykonawca na terenie północno-zachodnich Niemiec. Chcemy zacząć tam działać również jako inwestor prowadząc własne inwestycje deweloperskie.

Jest Pan kojarzony przede wszystkim z branżą budowlaną. Ale sporo się też słyszy o Pana działalności jako mecenas sztuki. Jest Pan prezesem Towarzystwa Przyjaciół Muzeum Narodowego. W wielu wypowiedziach podkreślał Pan, że biznes, sztuka i kultura powinny być ze sobą ściślej związane. Nadal Pan tak uważa? Czy szczeciński biznes stać na sponsorowanie sztuki i kultury? Czy jest tym zainteresowany? Czy dla biznesu jest to biznes?

W dalszym ciągu tak uważam i w tym kierunku działamy. Bez rozwoju kultury nie ma rozwoju gospodarczego. Sztuka pozwala nam być bardziej kreatywnymi, myśleć nie tylko analitycznie, ale abstrakcyjnie. Czy lokalny biznes stać na takie działania? Na pewno. Tylko moi koledzy, ludzie działający na własny rachunek, nie zawsze to widzą podobnie. Chodzi zarówno o działalność pro publico bono, jak i inwestowanie w sztukę. Naturalnie, w tym drugim przypadku nie jest to proste, ani dochodowe w krótkiej perspektywie czasu. To tak nie działa. W siedzibie Calbudu od dawna eksponowane są dziesiątki obrazów, rzeźby. Mamy więc w firmie kontakt ze sztuką na co dzień. Zauważyłem, że dzięki temu nasi pracownicy zwracają na nią większą uwagę, interesują się nią, zaczęli ją kupować. Kiedy na kilka dni zdjęliśmy wszystkie obrazy ze ścian zrobiło się dziwnie. Nie mogliśmy bez nich wytrzymać, naprawdę. Ściśle współpracujemy z Muzeum Narodowym w Szczecinie. Mamy Galerię Kapitańską. Podejmujemy własne i wspieramy inne inicjatywy artystyczne.

Jakie konkretnie?

Np. obecnie na ścianach budynku przy ulicy Strzeleckiej powstają obrazy szczecińskiej artystki Katarzyny Meronk, inspirowane twórczością Henri Matisse'a. Zauważyliśmy, że mieszkańców to bardzo interesuje. Rzeźby naszych lokalnych artystów umieszczamy w przestrzeni naszych inwestycji. Mam nadzieję, że ludzie będą to szanować. Ubolewam, że po 30 latach nie ma większego zainteresowania lokalnego biznesu łożeniem na sztukę, inwestowaniem w nią i w wydarzenia kulturalne. Mam na myśli np. fundusz, który rocznie gromadziłby 2 może 3 miliony złotych przeznaczając je na organizację pozarządowe zajmujące się sztuką, kulturą. Do tego wciąż nie możemy jako lokalny biznes dojrzeć. Ale ja nadal jestem optymistą i nie ustaję w przekonywaniu potencjalnych założycieli.

Podczas wspomnianego już Polsko-Niemieckiego Forum Gospodarcze z ubie-

głego roku mocno Pan prezentował swój pomysł kolejnej szczecińskiej inwestycji. W jednym z wywiadów tak Pan o nim mówił kilka lat wcześniej: „Moim celem jest wybudowanie w obrębie ul. Jana z Kolna i Kapitańskiej budynku, który przejdzie do historii. Tu mieściłaby się m.in. siedziba naszej firmy. Chcę wybudować coś, co będzie wyjątkowe i rozpoznawalne. Tu jest moje życie i nie możemy tu postawić byle czego”. Na czym polega ten projekt? Na jakim jest w tej chwili etapie? Czy zostanie zrealizowany czy pozostanie tylko w Pana marzeniach?

Miasto dążyło do tego, żebyśmy zabudowali jak najszybciej jedynie działkę bezpośrednio przy ulicy Jana z Kolna. To tysiąc metrów kwadratowych. Kiedyś stały tam parterowe pawilony. Płaciliśmy dodatkowe opłaty za wieczyste użytkowanie przez wiele lat. W końcu udało nam się wykupić ten teren na własność i dołączyć dodatkowe niewielkie działki. W sumie to ponad trzy tysiące metrów kwadratowych powierzchni. Przygotowaliśmy koncepcję, zaznaczam, wstępną. Chciałbym żeby powstał tam budynek 16 kondygnacyjny, przypominający strukturą kryształ. Uczestnikom tego polsko-niemieckiego forum gospodarczego bardzo się to podobało. Moim zdaniem w tym miejscu powinno powstać coś wyjątkowego, również jako element współpracy polsko - niemieckiej. Uważam, że jako sąsiedzi powinniśmy razem działać. I będziemy działać. Zdaje się jednak, że Miasto prawdopodobnie nie chce tej inwestycji. W chwili obecnej opracowywany jest plan zagospodarowania przestrzennego tego terenu i wszystko wskazuje na to, że mogłby tam powstać tylko budynek o pięciu kondygnacjach.

To Pana nie satysfakcjonuje?

Powiedziałem Prezydentowi Szczecina wprost: jeżeli nie będzie dla tego terenu dobrego planu, to nie powstanie tam coś bez wyrazu. Teren poczeka na czasy, kiedy zmieni się atmosfera, kiedy faktycznie ten obiekt będzie mógł być wyjątkowy. Czekamy na decyzję. Jesteśmy skłonni do dyskusji co do kształtu, architektury tego obiektu, chętnie przedstawimy przykłady podobnego myślenia i realizacji ze Skandynawii, czy Kanady. Chcemy by był to obiekt wyjątkowy, wręcz jedna z ikon Szczecina. W żadnym stopniu nie kłóci się to z panoramą Wałów Chrobrego oddalonych o kilkadziesiąt metrów. Z natury jestem optymistą, liczę więc na zdrowy kompromis.

rozmawiał: Dariusz Staniewski / foto: Jarosław Gaszyński

Piotr Droński

Zawsze warto inwestować w nieruchomości

Nieruchomości w pandemii nie tanieją, ale też nie tracą na wartości. Wiele z nich zyskuje, co sprawia, że w czasach kryzysu nieruchomości stają się nie tylko relatywnie bezpieczną inwestycją, ale przede wszystkim zabezpieczeniem kapitału. Jak przekonuje Piotr Droński, właściciel znanej szczecińskiej firmy Baszta Nieruchomości okazji inwestycyjnych warto szukać nie tylko na rynku polskim, ale przede wszystkim na rynkach egzotycznych.

Jak pandemia wpłynęła i nadal wpływa na rynek nieruchomości w Szczecinie, Pomorzu Zachodnim, Europie i na świecie?

Szeroko postawione pytanie, niemniej spróbuję na nie odpowiedzieć konkretnie. Mniej rozpoczętych inwestycji, wyższe ceny, większe zainteresowanie działkami i wakacyjnymi apartamentami. Pandemia miała swój początek w marcu ubiegłego roku. Już wtedy apelowałem, aby zachować spokój, nie wpływać destrukcyjnie na rynek, aby oczekiwać radykalnych obniżek cen. Developerzy nie mieli ani takiej potrzeby, ani nie byli do tego zmuszeni. Co więcej, pod koniec ubiegłego roku ceny poszły w górę. Rynek nieruchomości stracił jedynie na liczbie nowych inwestycji, bo one nie będą realizowane i nastąpiła reorganizacja rynku najmu powierzchni biurowej ze względu na preferowaną przez wiele firm pracę zdalną.

Jaki będzie rynek nieruchomości po pandemii?

Będzie wracał do normy, z większym zainteresowaniem u kupujących obiektami i terenami rekreacyjnymi, jako alternatywą dla regularnych mieszkań i apartamentów. Nie ma i nie będzie nic tańszego. Czy potaniały bowiem materiały budowlane? A może potaniała praca tych, którzy wykonują prace budowlane? Nie. Zmalała jedynie ich liczba, bo np. wyjechali do siebie na Ukrainę i nie ma komu pracować. Działki też nie staniały, a i nie jest ich na rynku więcej. Właściciele słusznie traktują je jako lokatę kapitału. Dlatego ceny poszły w górę, i będą nadal szły.

Jakie nieruchomości (lokalnie i globalnie) staniały, a które podrożały, jakie staniają, a jakie mogą podrożeć?

Jak już wspomniałem, nic nie staniało, powodów jest wiele: mamy inflację, dodruk pieniądza, wzrost kosztów pracy, brak zaufania do banków i lokowanie oszczędności w nieruchomości nawet przy małym stopie zysku, ale pewnym utrzymaniu wartości pieniądza. Nie tylko Polacy wyciągnęli z banków ogromne kwoty gotówki, jest to powszechne na całym świecie. Widać to choćby po inwestycjach w Dubaju, gdzie naprawdę drogie nieruchomości kupowane są za gotówkę, a na niektóre ustawia się kolejka chętnych.

Pojawiały się informacje np. pod koniec ubiegłego roku, że na rynku będzie sporo atrakcyjnych nieruchomości po atrakcyjnych cenach – niższych niż dotychczas, ze względu na pandemię, m.in. nadmorskich pensjonatów.

Nie odnoszę takiego wrażenia. Nawet jeżeli jest takich ofert więcej, to może być to tylko pewnego rodzaju deklaracja i próba sprzedaży, ale za rozsądne pieniądze. Niemniej to wcale nie musi się przekładać na dokonaną transakcję. W zeszłym roku, latem wszystkie nadmorskie pensjonaty i hotele odnotowały jeden ze swoich lepszych wyników. Mieliliśmy więcej szczęścia niż hotelarze w górach, bo oni w ich najgorętszym sezonie mają pozamykane hotele i pensjonaty – w ekstremalnie pięknych warunkach pogodowych, przy ekstremalnie atrakcyjnych eventach, np. w postaci mistrzostw świata w skokach narciarskich, w pełni sezonu ferii zimowych. Te hotele stoją puste. I to jest porażające. Dlatego pojawił się rynek, ale moim zdaniem – odsprzedaży udziałów, nie całości. Hotelarze i właściciele pensjonatów bronią swoich pozycji. Niemniej jeden sezon nie może decydować o ostatecznym biznesowym położeniu. Ale może na to wpłynąć. I oczywiście wpływa.

Czy spełnią się zapowiedzi przejmowania sieci obiektów, np. hoteli znanych marek i zwiększonej sprzedaży obiektów wypoczynkowych, np. nadmorskich i górskich pensjonatów?

Choć mówi się o tym, właściciele będą walczyć do końca o zachowanie swoich nieruchomości i biznesów. Banki nie będą ich chętnie przejmowały, bo jest to proces trudny i długotrwały. Wierzę, że ten sektor się ostatecznie obroni, choć niepowetowane straty będą znaczne.

Jakie nieruchomości są teraz najczęściej kupowane i sprzedawane?

Działki budowlane i rekreacyjne, małe mieszkania, a z drugiej strony luksusowe apartamenty.

A w jakie nieruchomości aktualnie warto inwestować?

W każde, w zależności od posiadanego budżetu. Zawsze to da i tak lepszy wynik niż odsetki od kapitału na bankowych lokatach. Potrafimy zainwestować zarówno małe, jak i duże kwoty.

Dużo się teraz mówi o kryzysie na rynku mieszkań na wynajem – czy faktycznie jest kryzys, jak się on objawia?

Siłą rzeczy nie ma dla właścicieli condo apartamentów spodziewanych zysków i rocznej dywidendy. Muszą zadowolić się mniejszą kwotą i częstszym korzystaniem ze swojej nieruchomości. Natomiast mieszkania pod wynajem mają swój słabszy moment, ale to potrwa jeszcze tylko chwilę i wrócą do łask, szczególnie, że wiele osób przyjmie właśnie takie rozwiązanie na zaspokojenie swoich potrzeb mieszkaniowych, czyli wynajem.

Czy pandemia to dobry czas na kupno nieruchomości inwestycyjnej, wszak kryzys zawsze jest szansą na to, aby kupić taniej z perspektywą późniejszego wzrostu wartości?

Krótko rzecz ujmując – tak. Jeśli ktoś posiada wolne środki, a nie potrzebuje dla prowadzenia biznesu i zachowania płynności finansowej, to jak najbardziej jest to wskazane, aby pieniądze lokować w nieruchomości.

Pandemia to kryzys na całym świecie – gdzie warto kupować z myślą o secondhome i z myślą o inwestycji?

Ja zawsze rekomenduję luksusowy Dubai, egzotyczny Zanzibar, „holenderskie” Curaçao na Wyspach Karaibskich, ale też europejskie miejscówki jak: Portugalia (Algarve i Lizbona) i Teneryfę na Wyspach Kanaryjskich. Filipiny czy też Kostaryka to destynacje już naprawdę dla poszukujących wrażeń i całkowitej odmiany, także czasowej (różnica 6-8 godzin czasu).

Praktyczne pytanie – mam wolny milion złotych i chcę zainwestować w nieruchomości licząc na duży zysk w perspektywie 10 lat. Jak by Pan zbudował portfel nieruchomości według takich założeń?

– W Polsce: kupno działki, podział na mniejsze parcele, uzbrojenie, a następnie odsprzedaż docelowym klientom. Ewentualnie zakup dużego mieszkania z możliwością podziału na osobne pokoje (najlepiej każdy z łazienką) i wynajem jako niemalże samodzielne, małe studia. Za granicą: zakup działki na Zanzibarze w pierwszej linii brzegowej z dostępem do oceanu (ok. 2-4 tys. m²), następnie budowa małego domu i pensjonatu (koszt 1500 zł/m²) i prowadzenie działalności hotelowej przy 12-14% zwrocie z inwestycji. Alternatywą jest zawsze apar-

tament w strukturach hotelowych (Dubaj, Teneryfa, Wyspy Zielonego Przylądka, Marbella w Hiszpanii). Ja stawiam od 15 lat na Dubaj i nie zawiodłem się. Tam w luksusowych projektach sprzedajemy apartamenty w pięciogwiazdkowym hotelu z widokiem na Palmę w cenach niższych niż te nad polskim morzem.

W Szczecinie pojawiają się nowe inwestycje mieszkaniowe. Plany developerów są bardzo szerokie. Proponują nowe inwestycje w różnych, atrakcyjnych miejscach w mieście. Nowe możliwości pojawiają się także w regionie.

To jak najbardziej dobry kierunek. Czasami wymaga to nawet takiego prekursorskiego działania, jak np. inwestycje nad Jeziorem Dąbie, czy też po drugiej stronie Odry, vis a vis Dworca Głównego PKP. Moim zdaniem cała łasztownia powinna być najdroższym miejscem w Szczecinie. Żałuję, że 10 lat temu skutecznie zniechęcono irlandzkich inwestorów, którzy chcieli mieć budynki 7-8-piętrowe. Ale zdaniem naszych, rodzimych ekspertów, tak wysoka zabudowa raziłaby oczy tych, którzy architekturę traktują w Szczecinie inaczej. Należało wypracować kompromis. Taka jedna inwestycja już by napędziła inwestorów. To miejsce powinno funkcjonować, jak np. podobne w hamburskim porcie. Podobnie z ulicą Kolumba. Tych zniszczonych i zdewastowanych budynków, które tam są, nie da się odrestaurować lub łączyć z nowoczesnymi inwestycjami. Po co więc udawać, że to, co było kiedyś wybudowane jest w tej chwili jedyną słuszną architekturą, która powinna tam być?

Jaki miałby Pan pomysł na tą część miasta?

Moim zdaniem należałoby dać inwestorom zezwolenie na wyburzenie wszystkiego i pozwolić normalnie budować, realizując nowe projekty. Niestety, jest w tym jednak nieprawdopodobny opór materii. Ja w każdym razie staram się ściągnąć każdego inwestora, którego mogę zainteresować Szczecinem i naszym regionem, ponieważ wiem, jaki jest to impuls dla gospodarki. Podobnie jak S3 i S6. Dla mnie te dwie drogi szybkiego ruchu to jeden z najważniejszych impulsów rozwoju dla naszego regionu. Dzięki temu są nowe możliwości spędzania wolnego czasu nad morzem dla mieszkańców południa, nie tylko Polski. Za tym idą deweloperskie inwestycje. Z kolei tunel w Świnoujściu i planowany port kontenerowy wywoła moim zdaniem coś na podobieństwo tego, czego ten region doświadczył za czasów transformacji ustrojowej 30 lat temu. Dla gospodarki całego regionu, do 100 kilometrów od Świnoujścia będzie to ogromny impuls. W ślad za tym pojawi się bowiem nowa liczna grupa potencjalnych klientów, turystów i inwestorów.

Hanna Mojsiuk

Szczecin staje się nowoczesną metropolią

Inwestorzy zagraniczni wprowadzają nową kulturę organizacyjną, nowe standardy pracy, często wpływają także na podwyżkę wynagrodzeń. Duży gracz na rynku to nie konkurencja, a okazja dla lokalnego biznesu na rozwinięcie skrzydeł, gdyż nawet wielcy giganci potrzebują mniejszych partnerów do współdziałania – twierdzi Hanna Mojsiuk, prezes Północnej Izby Gospodarczej, z którą rozmawiamy o współpracy lokalnego biznesu z inwestorami z Polski i zagranicy.

Co Północna Izba Gospodarcza ma do zaproponowania potencjalnym inwestorom rozważającym wejście na rynek szczeciński?

Jesteśmy instytucją otoczenia biznesu, która z otwartymi ramionami wita wszystkie firmy, które decydują się na inwestycje na Pomorzu Zachodnim. Wspieramy przedsiębiorców w poszukiwaniu pracowników, działamy networkingowo wspierając nowych inwestorów w pozyskiwaniu cennych kontaktów. Jesteśmy instytucją, która przede wszystkim integruje lokalne środowisko gospodarcze. Inwestorzy zagraniczni wprowadzają do naszego miasta i regionu nową kulturę organizacyjną, nowe standardy pracy, często wpływają także na podwyżkę wynagrodzeń.

Jak współpracować z zagranicznym inwestorem tak, aby stał się on partnerem dla lokalnego biznesu, a nie zagrożeniem?

Minęły już czasy, gdy wejście nowej firmy do województwa czy miasta wywoływało popłoch i lęk, bo przychodziła konkurencja i trzeba się okopywać. Przedsiębiorcy wiedzą, że żyjemy lokalnie, ale na rynku globalnym. Mamy ambicje rozwoju, ekspansji. Nie możemy więc być zaskoczeni, że nasz rynek jest zauważany przez inwestorów z innych krajów. Szczecin cieszy się wielkim uznaniem rynku skandynawskiego oraz niemieckiego. To kwestia lokalizacji, ale także relatywnie bliskich tradycji gospodarczych. Przedsiębiorcy z tych krajów dobrze się u nas czują. Pamiętamy również, że epidemia Covid niejako przyspieszyła proces cyfryzacji oraz globalizacji. Sama siedziba firmy w danym miejscu nie oznacza, że jest ona konkurentem, bo rynki zbytu mogą być daleko zagranicą. Trzeba wówczas zwracać uwagę na synergię, jaka jest związana z funkcjonowaniem na rynku nowego inwestora: to więcej miejsc pracy, możliwość współpracy z lokalnym podwykonawcami i ożywienie gospodarcze w danym regionie.

Jakie są dobre przykłady współpracy lokalnego biznesu z inwestorami zagranicznymi?

Nie chciałabym wyróżniać konkretnych firm, ale widzimy, że biznes przychodzący do nas z zagranicy wprowadza na lokalny rynek standardy społecznej odpowiedzialności biznesu, które bardzo mi imponują i mogą stanowić wzór dla polskich firm. Uczymy się od siebie, nawiązujemy relacje, często naśladujemy. Poza tym, żadna firma nie działa jako „wolna wyspa”. Nawet wielcy giganci potrzebują mniejszych partnerów do współdziałania. Ostatnio bardzo zaimponowała mi idea „Domu jutra”, który powstał w Szczecinie na rok przed otwarciem sklepu Ikea. Pozytywna, ekologiczna, integrująca społeczeństwo idea.

Potencjał inwestycyjny regionu to nie tylko jego atrakcyjność dla firm zagranicznych, ale też stwarzanie lokalnym firmom możliwości ekspansji zagranicznej. Jak to wygląda i funkcjonuje



Hanna Mojsiuk, prezes Północnej Izby Gospodarczej

w Północnej Izbie Gospodarczej?

Ekspansja zagraniczna to marzenie wielu firm, a wyjście szerzej do konsumentów ze świata może być doskonałą okazją do rekompensaty strat poniesionych w wyniku pandemii. Firmy muszą być gotowe na ekspansję, mieć plan, strategię działania i rzeczywiście dobre produkty. Północna Izba Gospodarcza w Szczecinie współpracuje z szeregiem podmiotów i firm, które zajmują się doradztwem prawnym i podatkowym w zakresie prowadzenia i zakładania firm zagranicą. Wielu przedsiębiorców dzięki nam poszerzyło swoją działalność, np. o rynek niemiecki. Szanse przedsiębiorcom eksportującym towary daje również Brexit.

Północna Izba Gospodarcza realizowała i realizuje sporo projektów międzynarodowych. Z jakim efektem?

Zawsze staramy się uczestniczyć w inicjatywach, które w pierwszym rzędzie w erze globalizacji mogą przynieść jakieś wymierne korzyści naszym przedsiębiorcom. Dlatego też w ramach projektu Cleantech International organizowaliśmy zagraniczne wizyty studyjne do Dani i Francji w temacie elektro mobilności i budownictwa pasywnego. W ramach projektu Extra SME's lobbujemy na rzecz akwakultury w regionie. Dzięki organizacji konferencji polsko-niemieckich w temacie zrównoważonej gospodarki, umożliwiamy przede wszystkim wymianę kontaktów i wspólnych doświadczeń. Nie zapominamy również o jednej z najważniejszych branż w regionie, czyli turystycznej. Tutaj w ramach projektu Baltic Heritage Routes – Bałtyckie trasy dziedzictwa opracowaliśmy grę planszową „Szlak Gryfitów”, a w ramach projektu Nature Guide Network koordynujemy cykl webinarów dla przewodników natury – branża, która u nas w regionie staje się coraz bardziej popularna. Warto jeszcze na koniec wspomnieć o projekcie COCO4CCI, którego

nadrzędnym celem jest zainicjowanie i wsparcie współpracy między branżą kreatywną a przedsiębiorstwami zaawansowanym technologicznie.

Jakiego typu inwestorów najbardziej w Szczecinie brakuje z punktu widzenia Izby?

Jesteśmy wielkimi zwolennikami lokowania się w naszym regionie firm w strefach ekonomicznych i halach magazynowych, których powstaje coraz więcej. Naszą gospodarkę najsilniej tworzy przemysł – zarówno metalowy, jak i morski czy przetwórczy. Każdą firmę działającą w tej branży witamy serdecznie. Dla Szczecina ważna jest również branża BPO i ICT. Lubimy wiadomości, że nasze biurowce zapełniają się nowymi przedsiębiorstwami z tych branż, bo to pewność, że studenci naszych uczelni będą mieć dobrą pracę.

W jakim kierunku powinien rozwijać się Szczecin i cały region?

Doceniamy kierunki w jakich rozwija się Szczecin i region. Jesteśmy na dobrej drodze, by stać się nowoczesną metropolią z potencjałem na przyciąganie najlepszych pracowników i studentów z całej Polski oraz by przyciągać inwestorów z całego świata. Oczywiście jest tak, że pandemia koronawirusa mocno krzyżuje wiele planów i nie możemy się oszukiwać, że nie odbija się to na sytuacji gospodarczej w Polsce i na Pomorzu Zachodnim, ale ja zawsze staram się być optymistką. Przeprowadziłam w ostatnim czasie rozmowę z przedstawicielką branży TSL, która zwróciła uwagę, że pandemia może być szansą, bo wiele firm o zasięgu światowym, w myśl zasady „rozproszonej globalizacji” będzie teraz szukać swoich siedzib w innych częściach świata i Europy niż swoje macierzyste lokalizacje. Pomorze Zachodnie ma potencjał żeby przyciągać inwestorów i mam nadzieję, że będziemy z tego korzystać.

autor: Jakub Jakubowski



Aloha Residence

Przyszłość rynku biurowego - praca hybrydowa, elastyczne powierzchnie, re-aranżacje

Już od początku pandemii jednym z najczęściej pojawiających się i zaciekle dyskutowanych tematów jest przyszłość rynku biurowego. Jakich zmian możemy spodziewać się w zakresie nieruchomości biurowych po ustaniu pandemii? Ekspertka Cushman & Wakefield Katarzyna Lipka przybliży główne trendy na 2021 r. i kolejne lata.

W krótkim okresie zapotrzebowanie na powierzchnie biurowe zależeć będzie od kondycji gospodarki, która podlega cyklicznym zmianom i po okresie spowolnienia wywołanego pandemią, wróci na ścieżkę wzrostu. Według prognoz ekonomistów z Moody's w Polsce powinno to nastąpić już na przełomie drugiego i trzeciego kwartału tego roku. Jeśli tak się stanie, przewidujemy, że popyt na powierzchnie biurowe może zacząć rosnąć już na przełomie bieżącego i kolejnego roku.

Prognozy długookresowe zależą od tego, jaka będzie rola biura przyszłości oraz jakie strategie dotyczące miejsca pracy będą najczęściej wybierane przez najemców. Jednym z ważniejszych aspektów w tym kontekście jest kształtowanie się proporcji pomiędzy pracą zdalną a pracą w biurze.

Pandemia zmusiła większość organizacji do przejścia na model pracy zdalnej na niespotykaną dotąd skalę. Z badań przeprowadzonych przez Cushman & Wakefield wynika, że model ten sprawdził się, a sami pracownicy deklarowali, że podoba im się tego typu elastyczność. Niemniej jednak równocześnie uwidoczniło się kilka znaczących problemów, takich jak wskazywany przez wielu respondentów brak wygodnego miejsca do wykonywania obowiązków zawodowych w domu,

ograniczenie interakcji społecznych mające negatywny wpływ zarówno na samopoczucie, jak i wyniki biznesowe, trudności w uczeniu się i zdobywaniu doświadczenia, jak również zahamowanie innowacyjności oraz kreatywności. Co więcej, podczas drugiej fali pandemii, satysfakcja z pracy zdalnej była niższa niż wiosną, a wskazywane trudności się pogłębiły.

W związku z powyższym, opierając się na wynikach badań ankietowych oraz grup fokusowych, można oczekiwać dość znacznych zmian. Przede wszystkim, przyszłość należeć będzie do modelu hybrydowego, łączącego w różnym stopniu pracę w standardowym biurze z biurem elastycznym oraz przy wykorzystaniu pracy zdalnej. Zgodnie z badaniem przeprowadzonym przez Instytut Gallupa, najbardziej efektywni są pracownicy spędzający w biurze 3-4 dni w tygodniu. Praca zdalna w 100% będzie rzadkością. Podczas, gdy niektóre firmy rozważają zezwolenie pracownikom na pracę całkowicie zdalną w dowolnym zakresie, ten model będzie prawdopodobnie wyjątkiem.

Będziemy mieli do czynienia z coraz większą elastycznością budynków biurowych – właściciele biur dostosują się do wymagań najemców i będą oferować wartość dodaną w formie elastycznych

powierzchni w budynkach. Zайдą też zmiany w zakresie aranżacji powierzchni – zwiększenie wielkości powierzchni wspólnych, takich jak sale konferencyjne różnej wielkości czy nieformalne przestrzenie spotkań, np. kawiarnie, miejsca wypoczynkowe w stylu lobby hotelowych itp.

Warto też zwrócić uwagę na zjawisko FOMO (Fear of Missing Out) – chociaż wiele ankiet wskazuje, że pracownicy chcą pracować z domu przez połowę lub więcej czasu, to można oczekiwać, że ten sentyment zmieni się po zakończeniu pandemii i powrotu do biur na większą skalę. Wówczas osoby pracujące zdalnie mogą zacząć martwić się, że ich koledzy w biurze mają przewagę, a oni pracując zdalnie coś tracą, a ich kariera na tym ucierpi.

Reasumując, ciężko jest w tej chwili przewidzieć, w jaki sposób sytuacja, z którą się mierzymy, wpłynie długookresowo na wielkość zapotrzebowania na powierzchnie biurowe. Natomiast można z dużą dozą pewności powiedzieć, że biura nadal będą odgrywać znaczącą rolę dla niemal wszystkich organizacji, niemniej nieunikniona jest ewolucja ich roli i charakteru. Z tego względu zarówno najemcy jak i właściciele muszą dostosować swoje strategie do zmieniającej się rzeczywistości, żeby zachować konkurencyjność.

autor: Katarzyna Lipka, Dyrektor Działu Doradztwa i Analiz Rynkowych, Cushman & Wakefield.



Kupuj, wynajmuj, zarabiaj

Kupowanie mieszkań pod wynajem jest jednym z popularniejszych sposobów na zarabianie pieniędzy. Sama inwestycja w nieruchomość jest już dobrym pomysłem, a połączona z wynajmem ma szansę przynieść stały dochód. Szczecińska firma Champion Invest wyszukuje nieruchomości, kupuje je w imieniu inwestora oraz nimi zarządza. O zaletach tego typu usługi rozmawiamy z **Danielem Makowskim**, współwłaścicielem Champion Invest.

Żyjemy w czasach pandemii i póki co nie zapowiada się jej koniec. Czy to dobry czas na kupowanie nieruchomości, inwestowanie w nie i w wynajem? Pandemia ma na to wpływ?

Tak, jest to bardzo dobry czas na kupowanie nieruchomości. Oczywiście, że pandemia miała wpływ na rynek nieruchomości. Wiele nieruchomości z wynajmu krótkoterminowego zmieniło się w najem długoterminowy, ponieważ rząd zakazał wynajmu na krótki termin. Dotyczy to apartamentów wynajmowanych na doby. Coraz więcej ludzi rozumie, że pieniądze w miarę upływu czasu tracą na wartości, przez rosnącą inflację i ceny, więc inwestycja jest najlepszą formą nie tylko pomnażania, ale też ochrony ich wartości. My w tym czasie jeszcze bardziej utwierdziliśmy się w przekonaniu, że inwestycja w nieruchomości ma sens, a nasze produkty inwestycyjne są skuteczne. Dowodem na to jest to, że najemcy, dzięki wcześniejszej weryfikacji ich umów o pracę i dochodów, nie zrezygnowali z wynajmowania od nas mieszkań przez cały okres pandemii. Dzięki temu nadal płacimy inwestorom na czas, mając duże przepływy pieniężne. Wzrasta zainteresowanie tym rynkiem, a ceny nieruchomości nie spadają.

Jednym ze sposobów na inwestycję jest zakup większego mieszkania do remontu, podział na mniejsze lokale i wynajem. Wydaje się to jednak skomplikowane i ryzykowne. Każdą inwestycję trzeba kalkulować i realnie oszacować stopę zwrotu. Zawsze też warto

wspomóc się ekspertami w danej dziedzinie. Jesteśmy firmą, która zajmuje się remontowaniem takich mieszkań, zarządzaniem oraz obsługą najemców na co podpisujemy umowę z inwestorem. Odbywa się to w dwóch procesach inwestycyjnych. Wyszukujemy i dopasowujemy nieruchomości do zasobów finansowych inwestorów. Następnie korzystamy z usług biura architektonicznego, występujemy o wszelkie pozwolenia, przygotowujemy kompleksowy remont wraz z aranżacją wnętrza. Bazujemy na nowoczesnych technologiach i wzornictwie, co podnosi atrakcyjność naszych mieszkań na rynku. Inwestor kupuje nieruchomość, podpisuje umowę remontową wraz z umową najmu i po kilku miesiącach czerpie gwarantowany zysk z inwestycji. W drugim wariancie inwestor kupuje gotową nieruchomość, już wynajętą, a po naszej stronie jest obsługa zarządzania taką nieruchomością.

Założmy zatem, że mam przykładowo 300 tysięcy i chciałabym kupić mieszkanie na wynajem, a że nie mam czasu, to kwestie wynajmu chciałabym powierzyć waszej firmie. Na pierwszym spotkaniu analizujemy potrzeby, potem prezentujemy kilka nieruchomości i decydujemy się na taką, która spełni wszystkie Pani wymagania. Od tego momentu Champion Invest zajmuje się wszystkimi aspektami: remontem, najmem i zarządzaniem. Zdaje się Pani na nas, a my przygotowujemy dla Pani mieszkanie pod klucz. Późniejszy koszt takiej usługi to ok 20% wartości najmu. Taką umowę podpisujemy na 5 - 10 lat.

W jaki sposób wyszukujecie nieruchomości dla potencjalnego klienta, zainteresowanego skorzystaniem z Waszych usług?

Posiadamy zespół do wyszukiwania takich nieruchomości oraz wiele narzędzi do analizowania rynku jak i analizy prawnej, a także technicznej. Dysponujemy również bardzo dużą siecią kontaktów na terenie województwa zachodniopomorskiego, więc często mamy dostęp do mieszkań, których nie ma w ofertach innych biur nieruchomości. Aktualnie posiadamy kilkadziesiąt nieruchomości, które obsługujemy i z miesiąca na miesiąc ich liczba się zwiększa. Naszymi klientami są głównie przedsiębiorcy, którzy czerpią zyski finansowe z innych branż. Są to lekarze, prawnicy, marynarze, aktorzy, sportowcy bądź celebryci, ale także ludzie, którzy po prostu mają nadwyżki finansowe lub zdolność kredytową.

W co te nadwyżki można zainwestować? Jakiego typu nieruchomości to są?

Całe spektrum. Zajmujemy się pośrednictwem obrotu nieruchomościami: od działek, przez domy, mieszkania, duże lokale komercyjne po wielomilionowe inwestycje oraz grunty. Świadczymy usługę zarządzania najmu długoterminowego oraz kwater pracowniczych dla dużych firm logistycznych oraz usługowych na terenie województwa zachodniopomorskiego. Dodatkowo wykonujemy usługę remontową, czyli remontujemy pod klucz wszystkie nieruchomości, a także zarządzamy remontem. Ponadto projektujemy wnętrza. Prowadzimy także konsultacje dla inwestorów i dla każdej osoby, która zechce zmierzyć się z rynkiem nieruchomości.

rozmawiała: **Aneta Dolega**
foto: materiały prasowe



ZABEZPIECZ KAPITAŁ I POMNAŻAJ MAJĄTEK DZIĘKI NIERUCHOMOŚCIOM



ZAKUP NIERUCHOMOŚCI

Kupiłeś lub dostałeś mieszkanie i chcesz na nim zarabiać? Pomożemy!



ZARZĄDZANIE NAJMEM

Najemcy? Opłaty? Remonty? Bierzemy to na siebie, a Ty zyskujesz święty spokój



POSZUKAMY OKAZJI

Znajdziemy dla Ciebie najlepszą okazję inwestycyjną - super mieszkanie z potencjałem



WYKOŃCZYMY POD KLUCZ

To my wyremontujemy, umeblujemy, wykończymy na gotowo do najmu, Ty niczym się nie przejmujesz.

CHAMPION INVEST SP. Z O.O.

ul. Szeroka 48/2 | 71-211 Szczecin

biuro@champion-invest.pl | tel. 535 409 596

www.championinvest.pl



Champion Invest Sp. z o.o.
ul. Szeroka 48/2
71-211 Szczecin

tel. 535409596
biuro@champion-invest.pl
www.championinvest.pl



Biuro Aloha szyte na miarę

Biuro Aloha, to innowacja wśród szczecińskich biurowców biznesowych. Klinkierowy, modernistyczny budynek klasy Premium zlokalizowany jest obok Parku Kasprowicza, gdzie powstaje nowa, biznesowa dzielnica Szczecina. Jest hybrydą, w której znajdziemy pełen wachlarz możliwości wynajmu biura. Jakich? Przedstawiamy opcje.

Biuro Aloha oferuje optymalne rozwiązanie praktycznie dla każdego najemcy. Od biur serwisowanych 20 – 70 m. kw., przez wynajem tradycyjny lokali o powierzchniach 100-2000 m. kw., aż po biurka „hot desk” dla początkujących przedsiębiorców. To propozycja dla firm szukających komfortowych biur do prowadzenia działalności i elastycznych warunków funkcjonowania.

BIURA TRADYCYJNE

– Przestrzeń Biuro Aloha idealnie nadają się pod działalność redakcji, kancela-

rii, gabinetów, biur architektonicznych, To pierwsza opcja, czyli najem tradycyjny, wielkopowierzchniowy. Pomieszczenia można dowolnie przekształcać, komponować, aranżować. Lokale usytuowane na najwyższej kondygnacji budynku mają dostęp do tarasów widokowych. Lokale znajdujące się na parterze budynku mogą mieć zaaranżowane bezpośrednie wejście z ulicy. Z pozoru nieco ascetyczny design wnętrza z fragmentami surowego betonu, świetnie łączy się z nowoczesnym wyposażeniem nadając im industrialny charak-

ter – mówi Marcin Durka, współwłaściciel Biuro Aloha.

Budynek zapewnia m.in. building management system, nowoczesną klimatyzację, kontrolę dostępu, łącze światłowodowe, parking podziemny, monitoring, floorbox oraz podłogi techniczne. - Na rynku widać jakie zmiany w systemie pracy spowodowała pandemia. Coraz popularniejsza staje się praca zdalna, praca rotacyjna. Stąd też nasz pomysł i propozycja czegoś co w Szczecinie nie jest jeszcze rozpowszechnione i popularne – dodaje Marcin Durka.

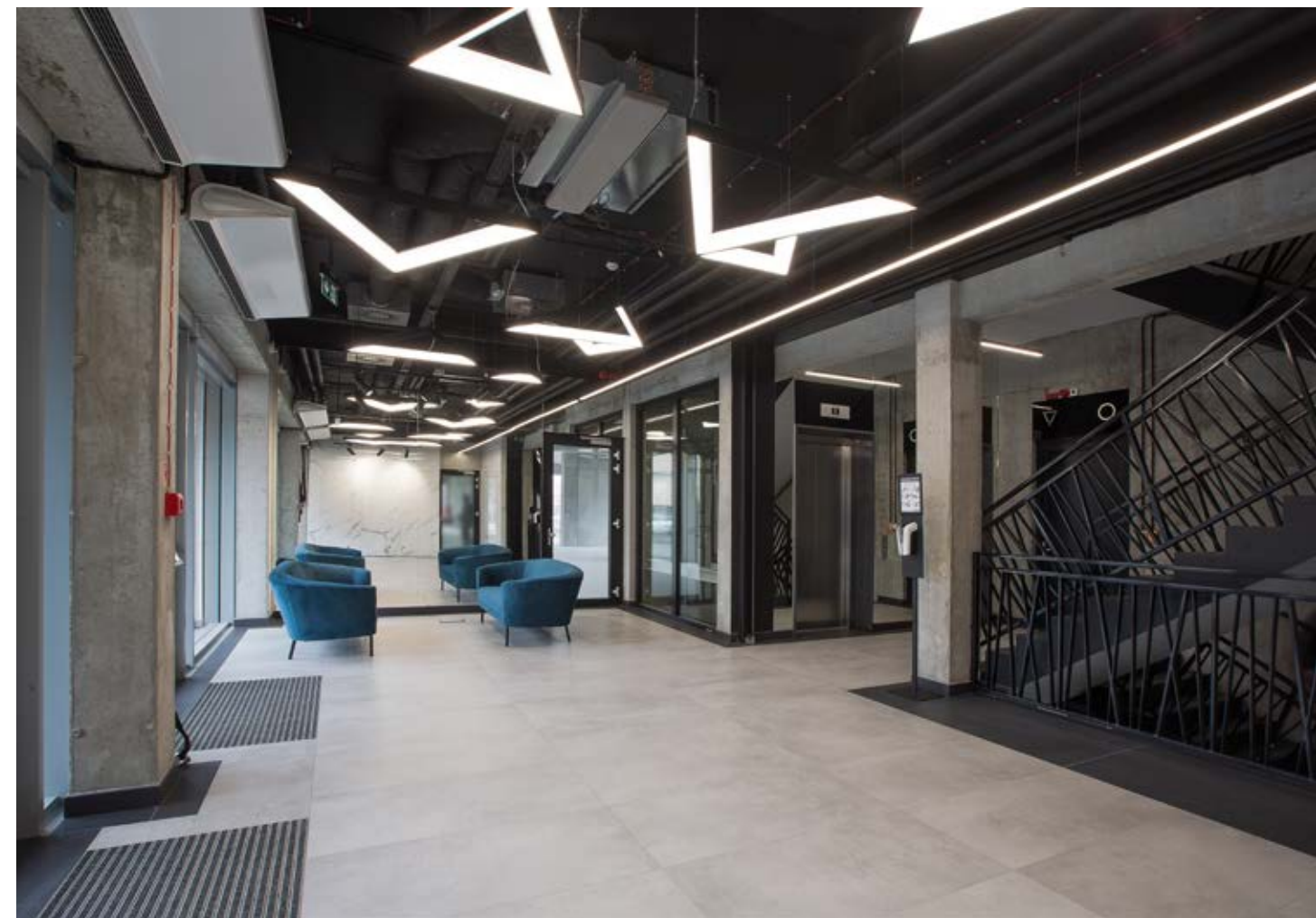
LOKAL SERWISOWANY, „OD RĘKI”

Drugim wariantem najmu są biura serwisowane. Biuro Aloha oferuje 32 biura serwisowane w rozkładzie od 2 do 30 osób. Każde z nich posiada system kart dostępu 24/7. Ściany pomiędzy biurami zostały wykonane w dwupłytyowym systemie Knauf. Zapewniają one wygłuszenie akustyczne i możliwość pracy w pełnej koncentracji. Biurka w rozmiarze 140x80, wykładzina najwyższej klasy używalności, szafa o wymiarach 80/40/115h, regulowana klimatyzacja z poziomu biura, floorbox (wyjście gniazdek w podłodze), światła LED, regulowane fotele z zagłówkiem, szafki na kluczyk, to absolutny standard biurowych przestrzeni w Biuro Aloha.

– To nowa usługa na terenie Szczecina pozwalająca na wynajęcie biura w budynku klasy A z optymalizacją kosztów najmu. Jesteśmy elastyczni i oferujemy naszym klientom pełen wachlarz możliwości. W ciągu kwadransa jesteśmy gotowi zaproponować naszemu klientowi biuro. Dajemy gotowe i umeblowane moduły, wraz z wsparciem IT, internetem, sprzątnięciem, całym pakietem usług biurowych oraz z elastycznym kontraktem. Wszystkie koszty biurowe i eksploatacyjne zawarte są w jednej fakturze. Nie ma dodatkowych opłat. Oferujemy także wynajem nowoczesnej sali konferencyjnej – mówi Oskar Gębicki, Business Developer Manager.

Ale to nie wszystko. W biurowcu znajdziemy recepcję z poczekalnią dla gości, sale konferencyjne, aneksy kuchenne i strefy wypoczynkowe. Biuro będzie codziennie sprzątane.



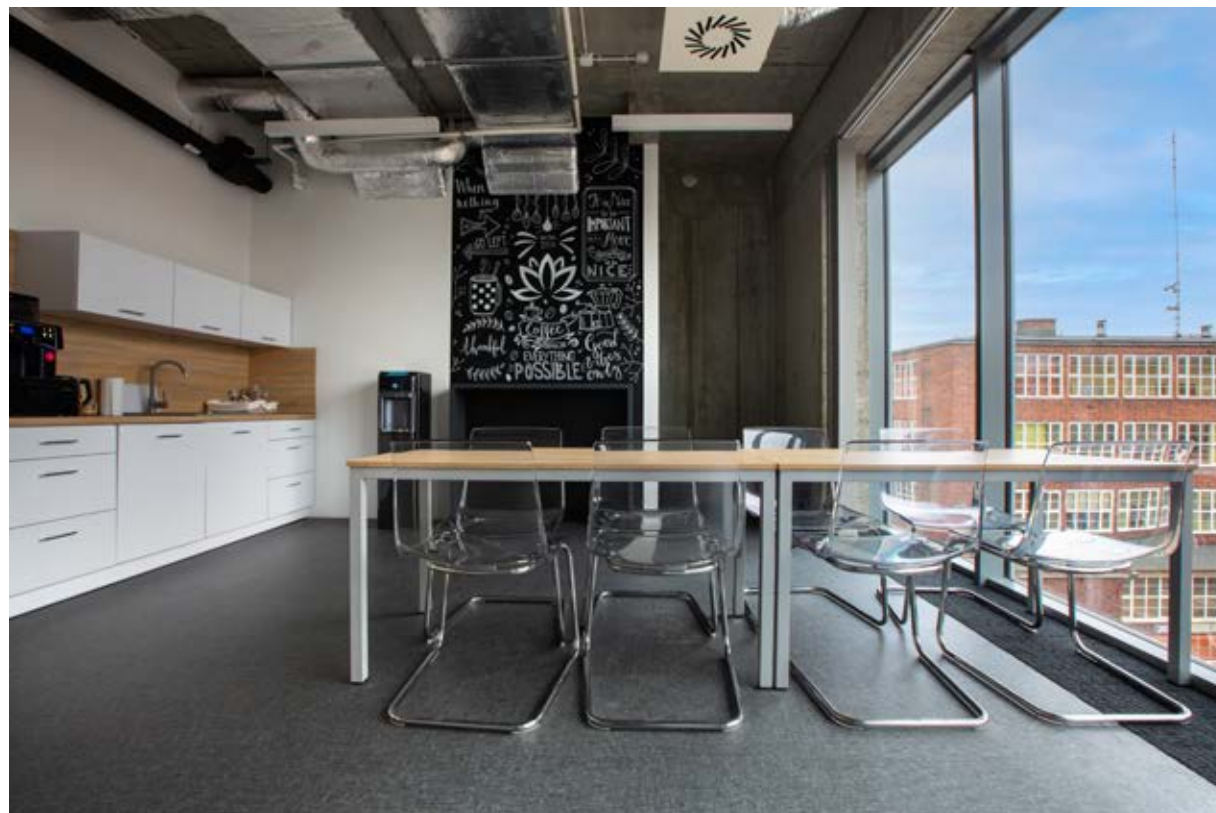


– Przedsiębiorcy chcąc wynająć lokal w prestiżowym biurowcu zmuszeni są zazwyczaj do wynajęcia powierzchni powyżej 100 m. kw. przy umowie na minimum 3 lata. Nie mamy minimalnego okresu wynajmu. Ale jeżeli najemca potrzebuje stabilizacji proponujemy terminowe umowy. Jesteśmy elastyczni i oferujemy 1 lub 2-miesięczny okres wypowiedzenia – dodaje Oskar Gębicki, Business Developer Manager.

BIZNESOWA SYNERGIA

W budynku będzie się mieścić około 80 firm. – To miejsce z potencjałem. W jednym miejscu można prowadzić różnorodne biznesy. Obok siebie mogą pracować np. architekci, prawnicy, doradcy finansowi. Dzięki temu nawiązują się relacje biznesowe. W konsekwencji może dojść do wspólnych inicjatyw, pomysłów, projektów, które raczej nie miałyby szansy na powstanie w jakimś innym miejscu. Chcemy ich wspierać, chcemy im pomagać. Zależy nam na łączeniu biznesów – tłumaczy Andrzej Żarnowski, współwłaściciel Biuro Aloha.

Wynajmujący otrzymuje m.in. łącze światłowodowe, dostęp do biura o każdej po-



rze dnia i nocy przez siedem dni w tygodniu (za pomocą czytnika kart), obsługę recepcyjną, możliwość rejestracji adresu firmy (wraz z przyjęciem i odsyłaniem korespondencji), sale konferencyjne oraz strefę wypoczynkową (w pełni wyposażoną kuchnię ze strefą do posiłków oraz strefą ciszy).

START-UPY MILE WIDZIANE

Dodatkowo w budynku znajdują się także hot desk – biurka w ofercie „All Inclusive”. To rozwiązania przede wszystkim dla freelancerów, początkujących przedsiębiorców, właścicieli „świeżych” firm na rynku, którzy nie mają jeszcze środków na własne biuro, start – upów, mikroprzedsiębiorstw oraz dla osób oszczędnych, które ceną jednak warunki profesjonalnej lokalizacji. Jesteśmy bardzo elastyczni i gotowi przedstawić najkorzystniejszą propozycję. Zawsze znajdziemy rozwiązanie – zapewnia Oskar Gębicki.

autor: Dariusz Staniewski
foto: materiały prasowe



BIURO ALOHA
ul. Jerzego Janosika 17, 71-424 Szczecin
tel.: 887 339 681
www.biuroaloha.pl



Szczecin

ROZWIJASZ SWÓJ BIZNES? SZUKASZ LOKALU ALBO GRUNTU? DOBRZE TRAFIŁEŚ!

MIASTO OFERUJE

**KUP SPRAWDZONĄ NIERUCHOMOŚĆ OD MIASTA
- Z PIERWSZEJ RĘKI I BEZ POŚREDNIKÓW!**

**ABY BYĆ NA BIEŻĄCO Z OFERTĄ SZCZECINA, WYSTARCZY WEJŚĆ NA
STRONĘ WWW.MIASTOOFERUJE.SZCZECIN.EU, NA KTÓREJ W ŁATWY
I PRZEJRZYSTY SPOSÓB SPRAWDZISZ AKTUALNĄ OFERTĘ MIEJSKICH
NIERUCHOMOŚCI PRZEZNACZONYCH NA SPRZEDAŻ LUB POD
DZIERŻAWĘ.**

**ZNAJDŹ NIERUCHOMOŚĆ ZGODNĄ Z TWOIMI OCZEKIWANIAM
I ROZWIŃ SWOJĄ FIRMĘ W SZCZECINIE.**

WWW.MIASTOOFERUJE.SZCZECIN.EU

SZCZECIN: POMYŚL · ZOBACZ · ZOSTAŃ



Podpowiadamy, jak kupić nieruchomość od Miasta

Ciekawe nieruchomości można kupić nie tylko od dewelopera lub na rynku wtórnym, ale też od Miasta. Szczecin ma na sprzedaż wiele atrakcyjnych lokali i mieszkań w różnych dzielnicach. To pewne, sprawdzone propozycje, które można nabyć z pierwszej ręki, oszczędzając czas i pieniądze.

Miejska oferta jest skierowana nie tylko do tych, którzy myślą o własnym mieszkaniu, ale także do zainteresowanych zakupem lokalu użytkowego pod własny biznes lub dzierżawą gruntu pod inwestycję.

Przyjrzelśmy się najczęściej zadawanym pytaniom w temacie miejskich nieruchomości i na ich podstawie postanowiliśmy skonstruować miniporadnik. Jak nabyć lub wynająć wymarzoną nieruchomość? Podpowiadamy w 5 krokach!

1) ZASTANÓW SIĘ NAD TYM, CO CIĘ INTERESUJE

W ofercie Miasta znajdują się nieruchomości gruntowe (zabudowane i niezabudowane), mieszkania oraz inne lokale o różnorodnym przeznaczeniu. Wśród nich są działki inwestycyjne, miejsca pod zabudowę jedno- i wielorodzinną, usługową, a także lokale użytkowe, garaże oraz pomieszczenia gospodarcze.

2) ZNAJDŹ ODPOWIEDNIĄ NIERUCHOMOŚĆ

Skorzystaj z wyszukiwarki na stronie www.miastooferte.szczecin.eu. Tam znajdziesz spis aktualnych nieruchomości miejskich przeznaczonych na sprzedaż lub pod dzierżawę.



wę. Przy każdej ofercie można znaleźć kontakt do pracownika Urzędu Miasta lub związanych z nim jednostek, który odpowie na wszelkie pytania i rozwieje ewentualne wątpliwości.

Oferty mogą posiadać status „w przygotowaniu” lub „aktualne”. Pierwsze są w trakcie opracowywania, drugie – mają ustalone ceny wywoławcze.

3) SPRAWDŹ WARUNKI SPRZEDAŻY LUB DZIERŻAWY

Kiedy znajdziesz interesującą ofertę – zapoznaj się z warunkami sprzedaży/ dzierżawy: treścią ogłoszeń o przetargu gruntu lub lokalu. W ogłoszeniach podana jest informacja, czy przy sprzedaży nieruchomości zostanie naliczony podatek VAT.

4) PRZYGOTUJ SIĘ DO ZAKUPU

Wszystkie nieruchomości są sprzedawane lub dzierżawione w formie przetargu. Szczegółowe zasady licytacji znajdziesz w regulaminie dostępnym na wspomnianej już stronie www.miastooferte.szczecin.eu. Zawsze możesz zwrócić się o pomoc do pra-

cowników magistratu, którzy odpowiadają za przygotowanie gminnych nieruchomości do sprzedaży. Kontakty też znajdziesz na stronie. Pamiętaj, aby wpłacić wadium, które umożliwi Ci wzięcie udziału w przetargu wybranej nieruchomości.

5) WYGRAJ PRZETARG

Kiedy wygrasz przetarg, musisz zapłacić całą kwotę za nieruchomość. Wtedy podpiszesz z Miastem umowę kupna/sprzedaży, sporządzoną w formie aktu notarialnego. Wpłacone wcześniej wadium zalicza się na poczet ceny nabycia nieruchomości lub pierwszej raty z tytułu użytkowania lokalu.

W przypadku przegrania przetargu – wspomniana zaliczka zostanie zwrócona.

Trudne? Chyba nie. Pamiętaj, że więcej informacji i szczegółów znajdziesz na wspomnianej stronie: miastooferte.szczecin.eu. Koniecznie zajrzyj do tamtejszego Niezbędnika i FAQ. Jeśli masz ochotę – zapisz się do Newslettera – będziesz na bieżąco z ofertą Miasta oraz ciekawostkami z branży. Powodzenia!





TWOJE BIURO JUŻ POWSTAJE

Budynek, którego każda z 4 kondygnacji ma ok. 500 m², zostanie wybudowany w 2023 roku, a obecnie trwają intensywne prace służące personalizacji powierzchni pod potrzeby konkretnych firm. Dla najemców przygotowano powierzchnię o wysokości od 300 do 473 cm. Wszystkie biura będą wyposażone w nowoczesny i wysoko wydajny system ogrzewania i klimatyzacji. Atutem dla prowadzenia firmy w tym miejscu są również szerokie miejsca postojowe w bezpośrednim sąsiedztwie budynku, co pozwoli nie tylko na dogodne przyjmowanie klientów, ale także obsługę dostawców.

OTOCZENIE MA ZNACZENIE

Za projekt Hangaru Przestrzena 11 – Przystań Biznesu odpowiada zespół architektów Orłowski Szymański. To biuro projektowe zrealizowało już wiele ważnych przestrzeni w Szczecinie. W bogatym portfolio ma m.in. znany budynek biurowo-usługowy „Lastadia Office” na Łasztowni. To również oni zaprojektowali wspomniany CLUBHOUSE. W każdym z budynków liczy się nie tylko funkcjonalna, nowoczesnie urządzona przestrzeń, ale także dostrzeżenie dodatkowych atutów, jakie daje ich lokalizacja. Duże, przestronne okna inwestycji Przystań Biznesu z jednej strony wychodzą na marinę, z drugiej na lotnisko sportowe w Dąbiu i widniejące na horyzoncie Wzgórza Bukowe. W takim otoczeniu chce się pracować.

autor: Karina Tessar / foto: materiały prasowe

MARINA DEVELOPER

Przystań na dobre. 

Sprawdź naszą ofertę
www.marina-developer.pl

Zadzwoń: 609 11 30 55

Zacumuj swój biznes na prawobrzeżu

Prowadzenie firmy wymaga odpowiedniego zaplecza, dlatego Marina Developer stawia nowy budynek, w którym na przedsiębiorców czeka aż 2000 m² nowoczesnej powierzchni biurowej.

Inwestycja Hangar Przestrzena 11 – Przystań Biznesu zlokalizowana jest w sąsiedztwie apartamentowca CLUBHOUSE i już istniejącego budynku biurowego. W jej pobliżu powstaje właśnie Specjalna Strefa Ekonomiczna przy ul. Nowoprzestrzennej w Dąbiu, która wraz z Technoparkiem Pomerania oraz Stargardzkim i Goleniowskim Parkiem Przemysłowym stworzy strefę przedsiębiorczości i nowoczesnych technologii. Takie

umiejscowienie biurowca niesie ze sobą szereg korzyści, jak choćby powstanie nowego układu drogowego. Lokalizacja ta nie bez powodu zwróciła uwagę władarzy miasta i dewelopera.

DOBRE MIEJSCE DLA BIZNESU

Z Hangaru Przestrzena 11 dojazd do centrum Szczecina zajmuje tylko kilka minut.

Przystanek autobusowy w kierunku Śródmieścia i Dąbia znajduje się zaledwie 50 m od biurowca. To także doskonały punkt startu podróży służbowych w kierunku Świnoujścia, Gorzowa, Wrocławia czy Poznania. Nie bez znaczenia jest też bliskość 2 lotnisk – sportowego w Dąbiu oraz portu lotniczego w Goleniowie, który pozwala na swobodne utrzymywanie kontaktów krajowych i międzynarodowych.



Mieszkanie z wartością dodaną

Komfort, dobra lokalizacja, wysoki standard, ekologiczne rozwiązania. Wszystko to stanowi o wyborze miejsca, w którym planujemy zamieszkać. Ale coraz częściej szukamy czegoś nieprzeciętnego, swoistej wartości dodanej, dzięki której z pełną odpowiedzialnością możemy stwierdzić, że to jest właśnie TO miejsce. Na przykładzie kilku nowatorskich inwestycji w Szczecinie, pokazujemy, jak warto mieszkać.



Aloha Residence

ALOHA RESIDENCE

Ten luksusowy apartamentowiec z usługami i nowoczesnymi rozwiązaniami jest usytuowany przy ulicy Janosika, obok jednych z najbardziej malowniczych, pełnych zieleni i uroczej architektury, miejsc w Szczecinie a mianowicie Parku Kasprowicza i Jasnych Błoni. Dodatkowo z tarasów apartamentowca rozpościerać się będzie okazały widok na panoramę miasta.

Obok kawalerek i apartamentów z balkonami, na najwyższych kondygnacjach budynku znajdą się dwupoziomowe penthousy, okolone przestronnymi tarasami. We wszystkich lokalach liczne przeszklenia zwiększą optycznie ich przestrzeń.

Do Aloha Residence prowadzić będzie wysoki hall z całodobową portiernią oraz serwisem concierge. Na parterze znajdować się będzie restauracja z usługą room service. Do apartamentów i do dwukondygnacyjnego garażu, w którym nie zabraknie stacji ładowania samochodów elektrycznych, wjeżdżać i zjeżdżać będzie cichobieżna winda.

Wyjątkowość tej inwestycji podkreśli również „Aloha Centrum Leczenia Holistycznego i Rozwoju Indywidualnego”. Będą się tam mieścić, m.in. gabinety lekarskie i uzdrawiania, gabinety rehabilitacji i masażu, sauny i komora krioterapii. W salach organizowane będą zajęcia z jogi, tańca intuicyjnego, medytacji i wielu innych. Z myślą o rodzicach korzystających z centrum, powstanie również miejsce, w którym dzieci pozostaną pod fachową opieką, będą mogły się pobawić, odrobić lekcje i zjeść posiłek.



Victoria Apartments

LESŁAW SIEMASZKO, WŁAŚCICIEL FIRMY SIEMASZKO

Z doświadczenia wiem, że topowa lokalizacja jest nie do przecenienia. Miejsca naszych inwestycji wybieram zawsze niezwykle starannie. Każda inwestycja to wyzwanie, każda jest niepowtarzalna i jedyna w swoim rodzaju, tak jak np. Bulwar Elbląski, który w moim przekonaniu będzie wizytówką szczecińskiego waterfrontu. Budynki należące do tej inwestycji są usytuowane nad samą wodą z dostępem do przystani dla jachtów i łódek. Do tego zaplanowany jest pasaż z kafejkami, które stworzą niepowtarzalny klimat tego miejsca. Architektura przemysłana w najdrobniejszym szczególe.

Podobnie jest z rewitalizacją zabytkowej kamienicy przy ul. Malczewskiego, jedynej ocalałej z czasów wojny w tej części śródmieścia, której przywracamy jej pierwotne piękno. To jedno z takich, wspomnianych przeze mnie, nietypowych wyzwań.

Jeśli chodzi o proekologiczne rozwiązania to są standardem w naszych inwestycjach. Trzyszybowe okna, drewniana stolarka czy elektryczne stacje ładowania dla samochodów – to norma w naszych przedsięwzięciach. Dbamy o potrzeby

mieszkańców, bo dom – co pokazały dobitnie ostatnie miesiące – to nie tylko miejsce do mieszkania, ale też do pracy i spędzania wolnego czasu. Musi być naprawdę komfortowe.

PIOTR MIŁOSZEWSKI, DYREKTOR SPRZEDAŻY PCG W SZCZECINIE

Od lat wierzymy, że kompletnie wyposażone mieszkanie to model, do którego dąży rynek oraz usługa, której poszukują klienci. Dlatego też w naszej ofercie znajduje się możliwość wykończenia mieszkania pod klucz. Jest to coraz bardziej popularna usługa, czego dowodem jest fakt, że w naszych poprzednich inwestycjach aż 60% mieszkań zostało sprzedanych w tej opcji. Lokale w Victoria Apartments w Szczecinie będą posiadały wykończone deską tarasową duże balkony ze szklaną balustradą oraz dekoracyjną zabudowę stanowiącą szafę, np. na meble balkonowe. Wszystkie okna w apartamentach będą wielokorformatowe.

Kolejna rzecz, która w niedalekiej przyszłości stanie się oczywistością, a której elementy wdrażamy w naszych projektach, w tym w szczecińskiej inwestycji, to system smart home. To nic innego jak inteligentne zarządzanie domem. Pozwala ono m.in. na ustawienie harmonogramów grzania i spięcie czujników otwarcia okna, co ma wpływ na zmniejszenie zużycia ciepła. Wśród innych udogodnień związanych z oszczędnością jest ogrzewanie podłogowe wraz z niezbędną instalacją, oświetlenie ledowe uruchamiane przez czujki ruchu czy własne pompy ciepła na potrzeby ogrzewania ciepłej wody użytkowej.

Warto też dodać, że inwestycja jest całkowicie dostosowana dla osób z niepełnosprawnościami.



Siemaszko



Arkona Residence

KRYSTIAN SURMACZ, DYREKTOR DS. SPRZEDAŻY MARINA DEVELOPER

W naszym przypadku czynnikiem, który determinuje czy w ogóle budujemy jest lokalizacja. Jedną z naszych lokalizacji sąsiaduje z parkiem i puszcą, druga znajduje się przy marinie. Za lokalizacją idą inne atrakcje, czyli po części pośrednio czy bezpośrednio – widok z okna.

Ponadto jako deweloper bardzo stawiamy na jakość. Na przykładzie inwestycji na Warszawie Apartamenty 101, klient otrzymuje system inteligentnego zarządzania mieszkaniem, gdzie może sterować, m.in. roletami, klimatyzacją, która jest w standardzie, może sterować nawodnieniem ogródka i ogrzewa-

niem. Kolejnym elementem w tamtej inwestycji są cyrkulatory ciepłej wody. W momencie kiedy odkręcimy ciepłą wodę w mieszkaniu jest ona niemal od razu właściwej temperatury. Nie musimy czekać aż zima woda spłynie z rur. Kolejne udogodnienie stanowią okna w systemie HST, a podsumowaniem tych výhod jest ogrzewanie podłogowe, które także pozytywnie wpływa na koszty codziennego funkcjonowania. Dodatkowym elementem o którym warto wspomnieć są miejsca postojowe przed domem. Nie projektujemy ich w skali 1:1 czyli jedno miejsce pod jedno mieszkanie, tylko jeżeli klient sobie zażyczy dwa, trzy miejsca to jest taka możliwość i co ważne, wszystkie miejsca postojowe przygotowane są do ładowania pojazdów elektrycznych.

ad / foto: materiały prasowe

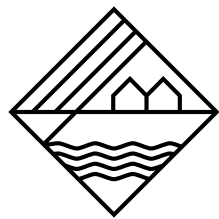
FABIO MELIS, MENEDŻER SPRZEDAŻY W MOTA-ENGIL REAL ESTATE MANAGEMENT

Na przykładzie naszej inwestycji Arkona Residence wiemy, że lokalizacja ma duże znaczenie. To przedsięwzięcie znajduje się w sercu Starego Miasta, w sąsiedztwie Zamku Książąt Pomorskich, między ulicami Panieńską a Targiem Rybnym. Między innymi w pobliżu znajdują się Bulwary Szczecińskie, Filharmonia, teatry, Park Żeromskiego, Wały Chrobrego a w promieniu kilometra - Dworzec Główny. Wokół mamy mnóstwo barów, restauracji i kawiarni. Warto dodać, że Arkona Residence została zaprojektowana z szacunkiem dla zabytkowego charakteru sąsiadującej zabudowy starego miasta.

Wśród mieszkań o bardzo różnym metrażu znajdują się dwa lokale usługowe. Inwestycja będzie również posiadać stylowe lobby, a dużą atrakcją tej inwestycji będzie z pewnością ogólnodostępny taras o powierzchni blisko 100m², z którego rozciągać się będzie piękny widok na Odrę.

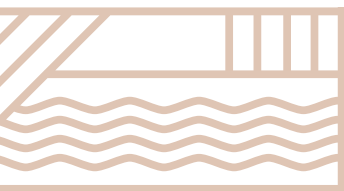


Marina Developer



ARKONA
RESIDENCE

Zamieszkaj w sercu miasta



Atuty Inwestycji:

-  prestiżowa lokalizacja
-  ogólnodostępny taras na dachu
-  stylowe lobby
-  wyjątkowe widoki na Odrę i Zamek Książąt Pomorskich



Arkona to prestiżowa inwestycja powstająca na terenie szczecińskiego Podzamcza.

Jest to idealne miejsce dla wszystkich, którzy cenią sobie spokój, ale nie chcą rezygnować z życia w centrum miasta.



Wizytówka szczecińskiego waterfrontu – tu będzie było nowe serce miasta

Architektura przywodząca na myśl monumentalne sylwetki statków dalekomorskich, pasaż nad wodą, urokliwe kafejki oraz przystań dla jachtów, turystycznych łodek, a także kajaków – tak ma wyglądać Bulwar Elbląski na Kępie Parnickiej. – To będzie najpiękniejsze miejsce w Szczecinie – zapowiada Lesław Siemaszko. Jego firma realizuje najbardziej oczekiwaną inwestycję w mieście. Poznaliśmy jej szczegóły.

Ta przełomowa dla szczecińskiego waterfrontu inwestycja powstaje na Kępie Parnickiej, wyspie usytuowanej niemal naprzeciwko gmachu dworca PKP, a dokładnie na ponad 12 tys. m kw. między ulicami Heyki, Składową i Bulwarem Elbląskim. Dla przyjeżdżających do Szczecina gości i turystów to pierwszy widok na Szczecin po wyjściu z dworca. Firma Siemaszko sprawi, że ten widok stanie się nową wizytówką miasta. Pozwolenie na budowę już jest, rozpoczęcie prac deweloper planuje na wiosnę bieżącego roku.

– To niezwykle miejsce może zdecydować o tożsamości Szczecina – podkreśla Lesław Siemaszko. – Podjęliśmy to wyzwanie z ogromną przyjemnością. Zależało nam, aby w najwyższym stopniu wyeksponować walory i potencjał tej przestrzeni, zachowując wielkomiejski styl zabudowy, jednocześnie stworzyć klimat miejsca przyjaznego i otwartego dla przyszłych mieszkańców i użytkowników apartamentów oraz szczecinian i turystów, którzy przycumują swoje łódki przy marinie. Chcemy, aby wszyscy dobrze się tu czuli.

W sumie powstanie około pół tysiąca mieszkań. Budowa zacznie się od budynków usytuowanych najbliżej wody, które budzą największe emocje. Będzie w nich 246 mieszkań o powierzchni 30–97 m kw. (dla każdego za-

projektowane jest miejsce garażowe w kondygnacji podziemnej lub na parterze). Kaskadowa zabudowa, duże przeszklenia oraz tarasy przypominające pokłady dalekomorskiego wycieczkowca pozwolą mieszkańcom delektować się widokiem na rzekę i panoramę Szczecina.

Partery zajmą lokale usługowe, które będą współtworzyły niepowtarzalny klimat tego miejsca. – Stawiamy na samowystarczalność, w każdym budynku zaprojektowane są lokale użytkowe, handlowe, gastronomiczne. Jest miejsce na sklepy, galerie, biura, jednym słowem wszystko, co sprawi, że bulwar będzie tętnił życiem i przyciągał atrakcjami. Chcemy, żeby tam, na Kępie Parnickiej, było nowe serce miasta – mówi Beata Nowak, dyrektor sprzedaży firmy Siemaszko.

Zrewitalizowane zostanie nabrzeże, powstanie ogólnodostępny deptak oraz przystań dla ok. 30 jednostek z dwoma przyczółkami i pływającymi pomostami, w części zarezerwowana dla użytkowników apartamentów. Deweloper planuje też specjalne kładki dla kajaków. Będzie to marina usytuowana najbliżej centrum miasta i z najlepszym dostępem.

Znaczenie tej inwestycji dla Szczecina podkreśla zaplanowana przez miasto przebudowa

infrastruktury drogowej w okolicy wyspy. Już rozpoczęły się prace z tym związane. Trwa remont torowiska na moście Długim, przebudowana będzie ul. Energetyków, gdzie powstanie nowe rondo usprawniające dojazd do nabrzeża. Zanim powstaną pierwsze mieszkania firmy Siemaszko, nowe drogi będą gotowe. – Zainteresowanie tą inwestycją jest nieporównywalne z żadnym dotychczasowym naszym przedsięwzięciem – podkreśla Beata Nowak i przyznaje, że lista rezerwacji apartamentów jest już długa i codziennie dopisuje do niej nowych chętnych. – Kto nie chciałby tam zamieszkać? Nie ma takiego drugiego miejsca nie tylko w Szczecinie. Emocje, jakie nam przy tej inwestycji towarzyszą są więc odpowiednie.

Siemaszko to jeden z najbardziej doświadczonych i utytułowanych deweloperów, funkcjonujący na rynku od 25 lat. Wybudował niemal 4 tysiące mieszkań, również w segmencie ekskluzywnym. Obecnie realizuje na terenie Szczecina 8 dużych inwestycji mieszkaniowych. Firma jest laureatem najwyższych branżowych wyróżnień, w tym „Płatynowego Orła Polskiego Budownictwa” przyznanego przedsiębiorstwom, które budują nowocześnie i bezpiecznie oraz stanowią wzór dobrego zarządzania na polskim rynku budowlanym.



Zainwestuj i zamieszkać nad wodą

Żeglarskie korzenie Mariny Developera zobowiązują – firma w naturalny sposób ukierunkowała swoje inwestycje na wodę, odpowiadając na potrzeby wszystkich, którzy cenią sobie pracę i mieszkanie w otoczeniu przyrody.

Taka lokalizacja ma wielkie atuty – będąc w pracy nie czujemy zgiełku wielkiego miasta, jednocześnie pozostając w jego zasięgu. Nie musimy też marzyć o odpoczynku na łonie natury, gdy nasz dom jest nią otoczony. To ogromna oszczędność czasu i łączenie przyjemnego z pożytecznym. Obie inwestycje dewelopera: CLUBHOUSE w Szczecinie i Półwysep Dziwnów łączy umiejscowienie

w pierwszej linii zabudowy od wody, co przekłada się na niepowtarzalne widoki z apartamentów.

CLUBHOUSE

Inwestycja obejmuje 33 mieszkania o metrażu od 58 do aż 260 m². Projektanci – architekci Orłowski i Szymański – przemyśleli każdy

szczeół, wiążąc ją z lokalizacją nad wodą. Charakterystyczny budynek kształtem przypomina statek, który dziobem zwrócony jest w stronę północy. Część parteru zajmie najstarszy klub żeglarski w kraju – Yacht Klub Polski Szczecin. W ramach zagospodarowania lokalu pod sufitem zawiśnie prawdziwy jacht. Na wyciągnięcie ręki mieszkańców apartamentowca będzie też dąbska marina, której

zarządcą jest Marina Club. Umożliwi to fanom sportów wodnych cumowanie własnych jednostek niemal pod domem. Druga strona budynku zwrócona jest ku Wzgórzom Bukowym, co pozwala nacieszyć oczy pięknym widokiem. Sprzyjają temu przestronne przeszklenia i wielkie tarasy, które stanowią centrum życia nowych właścicieli. Zastosowanie oryginalnego rozwiązania w formie podwójnej przesuwnej fasady pozwala osłonić się od niekorzystających warunków atmosferycznych. Bliskość natury nie oznacza wcale mieszkania na peryferiach miasta – do centrum dojedziemy w zaledwie 7 minut.

PÓŁWYSEP DZIWNÓW

Umiejscowione nad Zatoką Wrzosową i Zalewem Kamieńskim nowe apartamentowce w Dziwnowie oferują lokale o powierzchni od 27 do 60 m². W razie zapotrzebowania na większy metraż, Marina Developer jest

gotów spersonalizować powierzchnię pod konkretnego nabywcę. Do wyboru będzie aż 130 apartamentów, a to wszystko w miejscu unikatowym, bo niemal z każdej strony otoczonym wodą. Jednocześnie od portu lotniczego Szczecin-Goleniów to zaledwie 60 km drogi. Osiedle położone jest przy Zachodniopomorskim Szlaku Żeglarskim, a w pobliżu znajdziemy miejską sezonową przystań, piękną nadmorską plażę, wyposażoną marinę i popularną restaurację. W okolicy można żeglować jachtem, pływać motorówką, uprawiać kitesurfing i windsurfing, a nawet jeździć skutermem wodnym. Jednocześnie osiedle jest tak zaprojektowane, aby sprzyjać nie tylko miłośnikom sportów wodnych, ale także rodzinom z dziećmi czy zwierzętami. To wszystko sprawia, że apartament na osiedlu Półwysep Dziwnów jest świetnym miejscem do zamieszkania czy letniego wypoczynku oraz ciekawym pomysłem na inwestycję.

autor: Karina Tessar / foto: materiały prasowe



MARINA DEVELOPER

Przystan na dobre. 

Sprawdź naszą ofertę
www.marina-developer.pl

Zadzwoń: 609 11 30 55

5 zasad inwestowania w... MIESZKANIA NA WYNAJEM

Inwestowanie w mieszkania na wynajem może Ci dać coś więcej niż tylko wzbogacenie się – może Ci zapewnić regularny, comiesięczny strumień wpływów gotówki z pasywnego źródła, czyli z najmu mieszkań. Jeśli ten strumień będzie większy niż wysokość comiesięcznych wydatków na utrzymanie standardu życia, do którego się przyzwyczaiłeś, to nie będziesz musiał pracować. Osiągniesz wolność finansową.

ZASADA 1 – JASNY CEL

Bardzo ważne jest rozróżnienie pomiędzy wolnością finansową a bogactwem. W tym pierwszym przypadku łatwo ocenić, kiedy cel zostanie osiągnięty. Wystarczy wyliczyć koszty niezbędne do utrzymania własnego standardu życia – możemy zrobić to precyzyjnie i bez odnoszenia się do innych ludzi. Dużo trudniej jest zdefiniować bogactwo, gdyż definicja zależy będzie od punktu odniesienia – co innego oznacza „bycie bogatym” w niewielkiej wsi, inaczej definiują to Warszawiacy, a jeszcze inaczej mieszkańcy Dubaju. Z kolei bogactwo może nam się przydarzyć – możemy odziedziczyć spadek lub wygrać na loterii. Natomiast wolność finansową trzeba sobie skrupulatnie zaplanować – w końcu mówimy o źródle stałych dochodów do końca naszego życia. Jeśli Twoim celem jest wzbogacenie się, to powinieneś kupić taniej nieruchomość, by potem szybko sprzedać ją z zyskiem. Natomiast jeśli Twoim celem jest wolność finansowa, to szukaj tanich mieszkań, wyremontuj je niedrogo, wynajmuj jak najkorzystniej i pilnuj, by mieszkanie nie stało puste i by najemca płacił.

ZASADA 2 – SZUKAJ OKAZJI, NIE LOKALIZACJI

W Polsce lokalizacja ma kluczowe znaczenie jedynie w przypadku najmu lokali komercyjnych. W przypadku lokali mieszkaniowych lokalizacja ma znaczenie w segmencie premium. Natomiast w segmencie budżetowym liczy się niska cena najmu. Aby móc tanio wynajmować, nie szukaj zatem „dobrej” lokalizacji, tylko jak najlepszych okazji zakupowych. Lokalizacja będzie miała dla Ciebie znaczenie jedynie w kontekście zarządzania najmem. Jeśli zamierzasz zajmować się tym samemu to inwestuj w mieście, w którym mieszkasz, nawet jeśli wiesz, że w innych miastach stopy zrotu są wyższe. Korzystaj z okazji inwestycyjnych w innych miastach tylko wtedy, gdy masz tam zaufaną firmę, która zaopiekuje się Twoimi mieszkaniami na wynajem.

ZASADA 3 – PAMIĘTAJ O CENIE CAŁOŚCI

W Polsce fetyszyzuje się cenę za metr kwadratowy mieszkania. Dla przykładu

kawalerka wielkości 20 m.kw. kosztuje na rynku PLN 200 tysięcy, a sąsiednia kawalerka 25-metrowa (w tym samym budynku, na tym samym piętrze, w tym samym standardzie) kosztuje około 1/4 więcej. Nie jest to do końca uzasadnione różnicą w koszcie wybudowania, bo obie kawalerki mają jedne drzwi wejściowe, jedną kuchnię, łazienkę itd. Różni je tylko 5 m.kw podłogi, sufitu i kilka metrów ścian. Żadna z tych pozycji nie jest specjalnie kosztowna. Raczej nie zauważysz różnicy w otrzymywanej kwocie czynszu najmu, a z pewnością nie aż 25%-ową. Z doświadczenia bazującego na obsłudze ponad 7000 mieszkań na wynajem wiem, że kawalerka mała i ta nieco większa wynajmą się dokładnie za tę samą cenę. Co więcej, właściciel nieco większej kawalerki otrzyma nieco... mniej za najem. Dlaczego? Bo dla 25-metrowej kawalerki opłaty do administracji będą nieco wyższe niż dla 20-metrowej kawalerki. Skoro nie będziesz otrzymywać więcej gotówki, to po co przepłacać?

ZASADA 4 – NIE DYWERSYFIKUJ

Każdy typ inwestycji charakteryzuje się innym typem ryzyka. Dywersyfikując, uśredniasz ogólne ryzyko, lecz przyjmujesz wiele rodzajów ryzyka na raz. Alternatywą dla tego podejścia jest wyspecjalizowanie się w jednym typie aktywu inwestycyjnego o dobrze rozpoznanym i łatwo zarządzalnym profilu ryzyka. Budując tylko i wyłącznie portfel mieszkań na wynajem wprowadzisz nie dywersyfikujesz (bo wszystkie mieszkania w portfelu mają podobny profil ryzyka), ale za to skutecznie rozpraszasz swoje ryzyko. Jeśli jeden z 10 najemców nie będzie płacił czynszu najmu, stracisz przez miesiąc lub dwa tylko 10% swoich przychodów.

ZASADA 5 – INWESTOWANIE W MIESZKANIA NA WYNAJEM JEST DOSTĘPNE DLA WSZYSTKICH

Aby otrzymywać co miesiąc czynsz najmu z posiadanych nieruchomości, nie potrzeba tajemnej wiedzy czy szerokiej siatki konek-



Natalia Muturi

Prezesa Mzuri Investments i kilku spółek Mzuri CFI polegających na inwestowaniu grupowym (kapitał dotychczas zainwestowany przez ponad 1000 inwestorów to ponad 70 mln zł). Członkini zarządu Mzuri – największej w Polsce firmy zarządzającej mieszkaniami na wynajem (7000 mieszkań w 64 miastach). Inwestorka w branży nieruchomości. Prowadzi podcast „Niezależna Finansowo”.

sji. Choć mieszkania są drogie, to nie musisz posiadać całej kwoty potrzebnej na ich zakup – możesz posiłkować się kredytem hipotecznym. Możesz też zacząć inwestować od dużo niższych kwot np. już od 10 000 złotych, obejmując udziały w spółkach inwestujących w najem i potem dzielących wypracowane zyski w proporcji do wysokości objętych udziałów.

5 zasad inwestowania w... WHISKY

W dobie niskich stóp procentowych oraz dużych zawirowań na giełdzie, inwestorzy poszukują bezpiecznej formy lokaty kapitału. Coraz częściej decydują się na rozwiązania alternatywne, spośród których prym wiedzie... whisky. W ciągu ostatniej dekady alkohol ten osiągał trzycyfrowe wzrosty. Umiejętne lokowanie kapitału w whisky wymaga wiedzy i czasu. Początkującym inwestorom rekomendujemy przyswojenie kilku zasad, które z pewnością okażą się pomocne na początku ich przygody z tym trunkiem.

ZASADA 1 – STAŁY DOSTĘP DO FACHOWEJ WIEDZY

Nie jest tajemnicą, że sukces naszych decyzji inwestycyjnych zależy w dużej mierze od posiadanej przez nas, specjalistycznej wiedzy. Nie mam na myśli wyłącznie narzędzi i mechanizmów finansowych, ale przede wszystkim znajomość samego trunku, metody jego produkcji czy destylarni. Zamiast korzystać z blogosfery lepiej oprzeć się na fachowej literaturze pisanej przez ludzi, którzy naprawdę się na tym znają. Pod kątem przyszłych decyzji inwestycyjnych warto uważnie monitorować dostępne indeksy rynkowe, np. Rare Whisky Apex 1000 bądź Rare Whisky Icon 100 Index. Konieczne jest śledzenie trendów rynkowych, czytanie profesjonalnej prasy, a także monitorowanie forów tematycznych, najlepiej tych obcojęzycznych.

ZASADA 2 – MAŁE KWOTY NA START, W CENIE BUTELKI Z ZAMKNIĘTYCH DESTYLARNI

Wybór odpowiedniej butelki bądź edycji jest zadaniem bardzo złożonym, dlatego przygodę z inwestowaniem należy zacząć od małych kwot. Zgodnie ze starym porzekadłem, nie wolno inwestować więcej niż można stracić. To najbardziej sprawdzona metoda lokowania środków w whisky dla początkujących graczy. Warto również słuchać ekspertów, a ci od dawna twierdzą, że „łakomym kąskiem” dla inwestorów są butelki pochodzące z zamkniętych destylarni. Małe kwoty można również przeznaczyć na zakup coraz popularniejszych, również u nas, whisky selekcyjonowanych (tzw. private selection).

ZASADA 3 – IM RZADSZA I STARSZA, TYM LEPSZA

Potencjał inwestycyjny whisky mierzony jest także jego unikalnością. Limitowane edycje schodzą na pnio, a ich nabywcy traktują je w kategoriach długoterminowej lokaty kapitału. To zupełnie normalne zjawisko, które sprawdza się również w przypadku



JAROSŁAW BUSS

właściciel firmy Tudor House i sieci sklepów Ballantines, organizator corocznego festiwalu Whisky Live Warsaw.

monet czy znaczków. Dlatego należy zwracać uwagę, czy dana whisky pochodzi z edycji limitowanej, a jednocześnie uważać na zagrywki producentów – ci często oznaczają jako edycje limitowane nawet takie partie, które wychodzą na rynek w liczbie 60 tysięcy butelek. A im mniejsza edycja, tym lepsza, dlatego polecałbym inwestować w tzw. wersje single cask – są to edycje, które są ograniczone liczbą butelek do wielkości konkretnej beczki.

ZASADA 4 – POCHODZENIE WHISKY. KIERUNEK – AZJA

Kolejnym czynnikiem, który determinuje wybór odpowiedniej whisky jest jej pochodzenie. W ostatnich latach kolekcjonerzy i inwestorzy coraz częściej spoglądają w kierunku Azji. W 2014 roku zwycięzcą prestiżowego rankingu World Whisky Bible była whisky spoza Wysp Brytyjskich – japońska Yamazaki Single Malt Sherry Cask 2013. Nic dziwnego, że ceny za whisky z tej destylarni zaczęły gwałtownie rosnąć. Poza Japonią, warto zainteresować się hindu-

skim Amrutem i tajwańskim Kavalan – dwukrotnym laureatem prestiżowego World Whiskies Awards (tytuł „najlepszej jednosłodowej” whisky i „najlepszej jednostodowej whisky z jednej beczki” na świecie).

ZASADA 5 – PRZEDMIOT INWESTOWANIA: BUTELKA CZY BECZKA?

Poza butelkami można również inwestować w beczki z whisky. Oczywiście cena jest mocno uzależniona od wieku destylatu, znajdującego się w beczce. Istnieje możliwość inwestowania w młody destylat, tzw. „new make”, pochodzący z niedawno powstałych destylarni, które w ten sposób szukają metody na poprawienie swojego cash flow. W takiej sytuacji inwestujemy w konkretną beczkę, a na podstawie otrzymywanych próbek stajemy się świadkiem jej przemiany. Warto wiedzieć, że kupując beczkę płacimy nie tylko za sam towar. Cena uwzględnia również ubezpieczenie oraz możliwość przechowywania jej w magazynie destylarni przez określony umową czas.

5 zasad inwestowania w... SZTUKĘ

Rynek dzieł sztuki w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie, od kilku lat panuje hossa i prognozy na przyszłość również są optymistyczne. Wpływ na ten stan ma na pewno niezależność rynku dzieł sztuki od zawirowań finansowych, szczególnie tych na rynkach akcyjnych, oraz niska wrażliwość na inflację. Jednak aby osiągnąć zysk w przyszłości, musimy poznać mechanizmy rynku i zdobyć wiedzę z zakresu sztuki - nie każdy obraz ma potencjał inwestycyjny.

ZASADA 1 – OKREŚL KWOTĘ INWESTYCJI
Jeśli chcemy zacząć budowanie kolekcji dzieł sztuki pierwszym krokiem powinno być określenie kwoty, jaką chcemy przeznaczyć na ten cel. Ceny wielu współczesnych artystów w Polsce są jeszcze niedoszacowane, więc mamy szansę na znalezienie prac o dużym potencjale inwestycyjnym za rozsądne pieniądze.

ZASADA 2 – EDUKACJA PRZED WSZYSTKIM
Kiedy już wiemy, która półka cenowa nas interesuje przechodzimy do najważniejszego elementu – edukacji. Zakupienie obrazu jest bardzo proste, gorzej ze sprzedażą jeśli nie kupimy pracy o dużej wartości artystycznej. Dlatego tak istotne jest merytoryczne przygotowanie z zakresu sztuki i teorii sztuki. Na szczęście nie musimy zdobywać tytułu magistra historii sztuki, wystarczy regularne śledzenie wystaw w prywatnych i publicznych instytucjach sztuki, lektura książek i magazynów z zakresu sztuki. Wiedza uchroni nas przed wieloma nadużyciami, które niestety pojawiają się w tym sektorze. Nasze wybory będą świadome i nie będziemy kupować dzieł na chybił trafił licząc na łut szczęścia. Kolejnym krokiem będzie określenie profilu kolekcji, możemy na przykład skupić się tylko na określonym okresie w historii lub na technice. Odpowiednia strategia ułatwia tworzenie zbioru.

ZASADA 3 – UWAGA NA FAŁSZYWKI
Prace należy nabywać tylko z pewnych źródeł. Targi staroci i wątpliwej renomy antykwariaty nie są dobrymi miejscami na zakupy. Bardzo często można spotkać podniszczone akwarele najbardziej znanego polskiego prymitywisty Nikifora Krynickiego, których ceny u ulicznych handlarzy wynoszą kilkaset złotych – to kusi, jednak jest zbyt piękne, aby było prawdziwe. Fałszerze dwoją się i trują żeby naciągnąć niedoświadczonych

kolekcjonerów. Oprawiają prace w przybrudzone stare ramy, moczą papier w herbacie, by ten wydawał się wiekowy i oczywiście mają różne anegdotki na uspienie czujności klienta. Często można trafić na falsyfikaty Witkacego, Berezowskiej a nawet Kossaków. Należy również uważać na oferty dużych portali sprzedażowych, tutaj również pojawiają się podróbki.

ZASADA 4 – KUPUJ W GALERIACH I DOMACH AUKCYJNYCH

Prac należy szukać w renomowanych galeriach i domach aukcyjnych. Galerie stanowią sektor rynku pierwotnego, dbają o rozwój kariery artystów i to właśnie tutaj mamy szansę na znalezienie obiecującego młodego twórcy. Dodatkową zaletą jest możliwość zrobienia zakupów „na spokojnie”. W przypadku licytacji czasami można dać się ponieść emocjom Domy aukcyjne oferują prace z historią sprzedaży, skrupulatnie badają pochodzenie pracy, co minimalizuje zakupienie falsyfikatu. Domy aukcyjne to segment rynku wtórnego.

ZASADA 5 – CIERPLIWOŚĆ

Aby kolekcjonować dzieła sztuki, musimy być uzbrojeni w cierpliwość. Jest to inwestycja długoterminowa, na zysk trzeba poczekać kilka lat, a ten potrafi być spektakularny, jeśli dobrze poznamy mechanizmy rynku. Dla przykładu, prace Wojciecha Fangora w latach 90-tych można było kupić za kilka tysięcy dolarów. Obecnie jego obrazy na aukcjach osiągają kilkumilionowe kwoty. Podobna sytuacja ma miejsce z Ryszardem Winiarskim - dwadzieścia lat temu jego prace kosztowały kilka tysięcy złotych, dzisiaj już kilkaset tysięcy złotych. Jeżeli masz wątpliwości lub czujesz się niepewnie, zawsze możesz skorzystać z fachowej porady art advisora, czyli osoby która specjalizuje się w mechanizmach rynku dzieł sztuki.



JOANNA SIKORSKA

art advisor i ekspert rynku sztuki z firmy Art Division (www.artdivision.pl). W 2013 roku ukończyła Akademię Sztuk Pięknych im. Eugeniusza Gepperta we Wrocławiu. W 2017 roku rozpoczęła studia na nowatorskim kierunku: Zarządzanie na Rynku Dzieł Sztuki UW, gdzie poszerzyła wcześniej zdobytą wiedzę o znajomość polskiego i zagranicznego rynku dzieł sztuki. Działa w zgodzie z kodeksem etyki Association Of Professional Art Advisors.

Diamenty – ponadczasowa inwestycja

Istnieje wiele powodów inwestowania w diamenty. Kamienie szlachetne nabywa się z uwagi na ich niesamowite piękno, ale również w celu ochrony wartości posiadanego majątku czy też z obawy przed utratą siły nabywczej pieniądza. Historia pokazuje, że ceny kamieni szlachetnych dobrze radziły sobie w czasach wysokiej inflacji i kryzysów ekonomicznych.

Diamenty, to olbrzymia wartość kryjąca się w niewielkim kamieniu, zapewniająca anonimowość swoim właścicielom i ich spadkobiercom. Można je przechowywać w sejfie lub oprawić w biżuterię. To właśnie rynek diamentów budzi największe zainteresowanie użytkowników portalu Concilia Invest. Czy to jedyny powód, dla którego warto w nie inwestować? Oczywiście, że nie.

DUŻA WARTOŚĆ W MAŁYM FORMACIE

Podobnie jak np. nieruchomości i metale szlachetne, diamenty dobrze radzą sobie w okresach wysokiej inflacji. Jednak, w odróżnieniu od nich zajmują niewiele miejsca. W małym sejfie można przechowywać diament o wartości milionów dolarów. Cena jednego karata diamentu bezbarwnego jest średnio 500 razy wyższa niż cena 1 karata (około 0,2 grama) złota. Diamenty bezbarwne niosą za sobą ogromną wartość. Jednak zdecydowanie większą wartością charakteryzują się diamenty kolorowe. Ich cena ma związek z wyjątkową rzadkością występowania. Tylko 0,01% spośród wszystkich wydobywanych diamentów, to właśnie kamienie kolorowe.

MOBILNY I UNIWERSALNY ŚRODEK PŁATNICZY

Gromadzenie części majątku w postaci diamentów ma dodatkową przewagę nad innymi aktywami materialnymi. Kamienie szlachetne można w łatwy sposób transportować, bez ko-

nieczności zgłaszania tego faktu przekraczając granicę. W przypadku konfliktów zbrojnych czy konieczności emigracji, można bez przeszkód zabrać je ze sobą w dowolne miejsce, ze względu na ich niewielką masę oraz fakt, że nie podlegają kontroli przy zakupie, czy sprzedaży. Diamenty, podobnie jak złoto, są uniwersalnym środkiem płatniczym. Można je spieniężyć w dowolnym miejscu na świecie.

DIAMENTY SĄ WIECZNE

To powiedzenie znane jest od lat. Związane jest zarówno z ich wytrzymałością, jak i z wielopokoleniowością. Diamenty są najtwardszymi naturalnymi minerałami występującymi na ziemi. Posiadają najwyższy, 10 stopień w skali Mohsa – oznacza to, że diament może zarysować jedynie inny diament. Wykazują się dużą odpornością na czynniki mechaniczne, chemiczne i termiczne. Bardzo trudno je zniszczyć. Mają swoją wartość – stabilnie rosnącą w czasie. Mogą być przechowywane w dowolnej formie przez lata i przekazywane z pokolenia na pokolenie. Zapewniają anonimowość posiadaczy i ich spadkobierców, ponieważ nie są prowadzone żadne rejestry zawierające dane właścicieli diamentów.

BIŻUTERIA DIAMENTOWA – PONADczasowy KLASYK

Diamenty i dzieła sztuki łączą praktyczne zastosowanie z aspektem inwestycyjnym. Mówiąc dia-

menty – myślimy przede wszystkim o przepięknej biżuterii. I właśnie w takiej formie bez przeszkód można przechowywać swoje diamenty – oprawić w biżuterię i nosić na dowolne okazje. Sprzedając gotową biżuterię, można osiągnąć znacznie większy zysk, niż sprzedając sam diament. Niesie to jednak za sobą ryzyko, że biżuteria nie znajdzie nabywcy, ze względu na zmieniającą się modę lub różne gusta nabywców. Trwałość diamentów pozwala na wielokrotną zmianę oprawy – bez ryzyka uszkodzenia. Można również usunąć oprawę i sprzedać sam kamień.

DOBRA INWESTYCJA W CZASACH KRYZYSU

W niepewnych czasach – kryzysu i zawirowań na rynkach finansowych – oczy inwestorów zwracają się ku inwestycjom alternatywnym, jakie oferuje portal Concilia Invest. Powodzeniem cieszą się wyjątkowe, perspektywiczne dzieła sztuki, czy też bezpieczne możliwości inwestowania w nieruchomości. Nadwyżki finansowe chętnie lokują poza systemem finansowym – szukają bezpieczeństwa nabywając sztaby złota czy właśnie diamenty. Kluczem jest odpowiedni wybór konkretnej inwestycji. Dobrze wyselekcjonowane diamenty mogą być doskonałą lokatą kapitału. Na szczególną uwagę zasługują diamenty kolorowe – występują niezwykle rzadko, a odpowiednio zbudowana kolekcja kolorowych diamentów może z czasem przynieść wysokie zyski – kiedy jakiś kolor z naszej kolekcji stanie się szczególnie pożądanym.

Czy kryptowaluty są nośnikiem wartości?

Kryptowaluty stały się na przestrzeni ostatniego roku bardzo popularną alternatywą w stosunku do innych sposobów inwestowania nadwyżek finansowych. Wiele osób rozpoczynających przygodę z kryptowalutami, kojarzy jedynie Bitcoina – najstarszą i najbardziej popularną kryptowalutę na świecie. Jaką wartość ma obecnie Bitcoin, z czego wynika wzrost jego wartości oraz czy inne, alternatywne kryptowaluty są nośnikiem realnej wartości czy czystą spekulacją? O tym dowiecie się z artykułu przygotowanego przez ekspertów social.estate.



Bitcoin, podobnie jak inne instrumenty finansowe, tradycyjne waluty, czy surowce na przestrzeni czasu zmienia swoją wartość. W przypadku kryptowalut jej wartość najczęściej opiera się na takich czynnikach jak popularność konkretnej waluty, jej funkcjonalności, a także zaufania, jakim inwestorzy darzą dane aktywa.

ASTRONOMICZNA WARTOŚĆ BITCOINA

Jeszcze kilka lat temu, na początku 2013 roku, wartość Bitcoina wynosiła około 300 złotych. Tak niska wartość początkowa była związana z tym, że rynek kryptowalut był jeszcze w powijakach, a większość inwestorów podawała w wątpliwość dalszy sukces cyfrowych walut i ich bezpieczeństwo. Świat jednak zmienia się dynamicznie, a co za tym idzie, zmieniło się również postrzeganie kryptowalut, czego efektem są niesamowite wzrosty wartości Bitcoina, jakie zanotowaliśmy w poprzednim roku. Na ten moment **cena 1 bitcoina wynosi 192.474.00 PLN**, co jasno wskazuje na fakt,

że bitcoin jest jednym, z najbardziej perspektywicznych cyfrowych aktywów na całym świecie. Jednocześnie za Bitcoinem poza popularnością i byciem pierwszą kryptowalutą nie stoi żaden konkretny projekt, a tym samym wartość.

Z CZEGO WYNIKA WZROST CENY BTC?

W przeciwieństwie do tradycyjnych walut, wartość kryptowaluty, w tym popularnego Bitcoina zależy od zainteresowania daną walutą pod względem perspektywy inwestycyjnej i użytkowej, a także od wolumenu wykonywanych transakcji. Na podstawie opinii ekspertów można stwierdzić, że oba te czynniki powinny współistnieć ze sobą. Bardzo mała ilość przeprowadzanych transakcji eliminuje czynnik wolumenu, a to oznacza, że potencjalna wartość Bitcoina jest efektem plotek, spekulacji i medialnych przekazów. W takim wypadku można by mówić o bańce spekulacyjnej.

Jednak oprócz funkcji czysto spekulacyjnej, bitcoin jest i będzie szeroko wykorzystywany w realnym świecie jako środek płatniczy. To z kolei z pewnością wpływa na wzmożone zainteresowanie tą kryptowalutą, a co za tym idzie, na wzrost ceny.

CZY ALTERNATYWNE KRYPTOWALUTY (ALTCOINY) NIOSĄ WARTOŚĆ?

Wiadomo oczywiście, że rynek kryptowalut nie odnosi się jedynie do Bitcoina. Na rynku dostępnych jest wiele równie popularnych cyfrowych walut, które od zeszłego roku rosną w cieniu największej z nich. Szczególnie obiecująco wygląda perspektywa dwóch bardzo popularnych kryptowalut, jak Ethereum oraz Litecoin. **W obu przypadkach możemy śmiało mówić o dużych możliwościach wzrostu**, tym bardziej że obie kryptowaluty niosą za sobą technologię, która dodatkowo może być wykorzystywana w innych, ciekawych projektach. Już teraz coraz więcej orga-

nizacji z sektora bankowego interesuje się tymi technologiami, co może dodatkowo wzniecić popyt na nie.

GIEŁDY KRYPTOWALUT SCENTRALIZOWANE A ZDECENTRALIZOWANA WYMIANA?

Wzrost popularności kryptowalut wpływa bezpośrednio na zainteresowanie wymianą ich, kupnem czy sprzedażą. Dlatego też, by usprawnić proces obrotu kryptowalutami, **stworzono giełdy, które ułatwiają zarówno inwestycje, jak i spekulacje w cyfrowe waluty**. Istnieje jednak różnica pomiędzy giełdami scentralizowanymi a zdecentralizowaną wymianą. Jakże są różnice?

Scentralizowane giełdy skupiają w sobie ponad 95% transakcji dokonywanych w ramach obiegu kryptowalut. Czym scentralizowane giełdy zasłużyły sobie na taką popularność? Przede wszystkim ogromna płynność oraz duży wolumen. Dzięki scentralizowanym giełdom użytkownik ma możliwość wykonania szybkiej transakcji wpłaty środków z konta oraz zakupu kryptowaluty. Co więcej, **scentralizowana giełda umożliwia jednoczesną obsługę tysięcy inwestorów**. Jest to więc najłatwiejszy sposób na rozpoczęcie przygody z inwestycjami w kryptowaluty.

Jednak mimo ogromnej popularności giełd kryptowalut, wielu ekspertów krytykuje brak odpowiednich zabezpieczeń i idee kontrolowania giełdy jako podmiotu przez jedną osobę lub ich grupę. **Dlatego też na rynku funkcjonuje pojęcie zdecentralizowanej wymiany**. Wprowadzając szukając informacji w internecie, możemy natrafić na reklamy zdecentralizowanej giełdy, jednak nawet taka giełda musi być w jakiś sposób koordynowana. Prawdziwie zdecentralizowana wymiana odbywa się za pomocą technologii blockchain bez udziału pośredniczących stron. **Każdy użytkownik obracający się w obszarze zdecentralizowanej wymiany ma kontrolę nad swoimi funduszami, a wymiana wykonywana jest na podstawie podpisów cyfrowych**, które autoryzują każde zlecenie. Wiele osób uważa, że choć zdecentralizowana wymiana jest raczej marginalnym pojęciem, to jednak jego zaletą jest ogromne bezpieczeństwo tego typu transakcji.

RYZYKA INWESTOWANIA W KRYPTOWALUTY

Podobnie jak wszystkie inwestycje na rynku finansowym, inwestycja w kryptowaluty niesie za sobą **ogromne ryzyko utraty swoich pieniędzy**. Co więcej, z całą pewnością można stwierdzić, że ze względu na nadzwyczajną płynność popularnych kryptowalut to ryzyko jest jeszcze większe.

Brak odpowiedniego nadzoru instytucji finansowych czy banku centralnego z jednej strony może być uznane za atut, z drugiej jednak zachęca do manipulowania rynkiem. Warto więc, przed pierwszymi inwestycjami dobrze poznać specyfikę tego rynku, poznać zasady bezpiecznego gromadzenia kryptowalutowych aktywów i zapoznać się z wszelkimi prawami i ustawami, które regulują pojęcie obrotu kryptowalut w Polsce.

autor: social.estate



Co to jest kryptowaluta?

Pod pojęciem "kryptowaluty", kryje się innowacyjna forma "wirtualnej monety" w rozproszonym systemie księgowym, za powstaniem którego stoi zaawansowana kryptografia. Jest to system, który przechowuje informacje na temat stanu posiadania określonego portfela (zwanego węzłem systemu), w przyjętych wcześniej jednostkach waluty kryptograficznej. Kluczem zabezpieczającym jest w tym przypadku token. Wszystko oparte jest na technologii blockchain.

Jak działają kryptowaluty?

System kryptowalut jest skonstruowany w ten sposób, by kontrolę nad wybranym węzłem posiadał wyłącznie jego właściciel, który autoryzuje transakcje za pomocą klucza kryptograficznego. Dzięki temu pojedyncza jednostka walutowa nie może zostać wydana dwukrotnie, bez autoryzacji ze strony jej posiadacza.

Gdzie przechowywać kryptowaluty?

Kryptowaluty przechowuje się – tak jak tradycyjną walutę – w portfelach. Oczywiście nie przypominają one tradycyjnych portfeli, lecz są czymś w rodzaju banków danych, które do przechowywania kryptowaluty wykorzystują dwie metody: – metoda online, która jest zdecydowanie najmniej bezpieczna, – metoda offline, która zapewnia maksymalne bezpieczeństwo transakcji.

Na czym polega metoda offline? W dużym uproszczeniu na przechowywaniu danych poza dostępem do Internetu. Dzięki temu można zyskać maksymalny stopień zabezpieczenia waluty przed kradzieżą. Portfele kryptowalut mają najczęściej formę papierową (klucz prywatny jest przechowywany na kartce papieru) lub sprzętową. W tym drugim przypadku do przechowywania danych wykorzystuje się m.in. narzędzie Ledger Nano S, który jest bankiem danych offline, dzięki któremu przechowywany klucz pozostaje "poza Internetem" (urządzenie typu cold storage).

Czy kryptowaluty to środki płatnicze?

W myśl polskiego prawa, kryptowaluta nie jest środkiem płatniczym. Niemniej według Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego, nie jest ona co prawda emitowana (i regulowana) przez bank centralny, ale jest przez wiele osób fizycznych traktowana jako środek płatniczy niezwiązany z bankiem centralnym. Oznacza to też, że – zgodnie z tą regulacją – może ona być przenoszona i przechowywana (np. w portfelach kryptowalut) i jednocześnie może podlegać handlowi elektronicznemu. Tym samym, można ją też przeliczać na tradycyjną walutę. Choć liczba kryptowalut stale rośnie, to najbardziej znanymi pozostają dwie z nich: bitcoin (BTC) i ethereum (ETH). Niestety nic nie wskazuje na to, by w przyszłości miały się one stać pełnoprawnym środkiem płatniczym. Zwłaszcza, że jako waluta, nie są one pod kontrolą banków centralnych, ani też innych, państwowych organów finansowych.

autor: social.estate



BMW M850i Gran Coupe

Moc silnika:

530KM

Prędkość maksymalna:

250km/h

Przyśpieszenie:

3,9-100km/h[s]

Średnie spalanie:

11,6l/100km



Komfortowe coupe

Przyjemnie się na niego patrzy, tak bardzo, że chciałoby się go postawić na podjeździe przed domem albo w... salonie zamiast telewizora. BMW ma to do siebie, że jest samochodem atrakcyjnym z zasady, niektóre modele wyróżniają się jednak szczególnie. BMW M850i Gran Coupe z silnikiem V8 do nich należy.

To czterodrzwiowe coupe o właściwościach auta sportowego. Smukła sylwetka, z charakterystycznym opadającym tyłem, szklanym dachem panoramicznym i przyciemnianymi szybami, podkreśla wyścigowy styl tego modelu. Drapieżności dodają mu laserowe światła, zapewniające widoczność do 600 metrów. W środku także jest atrakcyjnie. Szklane aplikacje o niebieskim odcieniu ozdabiają dźwignię biegów, a także przycisk audio oraz start/stop. Skórzana tapicerka w eleganckim odcieniu zachęca do rozgłoszenia się.

Wnętrze BMW jest uniwersalne. Jest tu sporo miejsca, nawet pasażerowie siedzący z tyłu nie narzekają na brak

wygód. Co ciekawe, osoby wysokie nie muszą się schylać, jak to ma czasem miejsce w klasycznym coupe, a nawet miejsce na dziecięcy fotelik się znajdzie.

Sportowy charakter tego modelu odnajdziemy nie tylko w jego wyglądzie. To bardzo szybkie auto. Jego maksymalna prędkość wynosi 250 km/h i potrzebuje tylko 3.9 s do setki. Prezentowane BMW M850i Gran Coupe zostało wyposażone w sportowy układ hamulcowy i dyferencjał M.

Gdy już go uruchomimy i zechcemy opuścić ograniczającą nas jazdę po zatłoczonym mieście, będzie nam dane usłyszeć mruczenie silnika V8. Pomimo sportowego cha-



rakteru to auto idealne na trasę. W trakcie jazdy nie słyszymy hałasu z zewnątrz. Siedzimy wygodnie, mając przed sobą przejrzysty kokpit, słuchając ulubionego radia cyfrowego z Tunera DAB, nie martwiąc się o niebezpieczne sytuacje na drodze, gdyż mamy wsparcie systemów asystujących, które dbają o nasze bezpieczeństwo.

Ciesząc się podgrzewanymi fotelami i klimatyzacją, chroniąc się przed słońcem przy pomocy rolet przeciwsłonecznych, dynamicznie suniemy po drodze. Napęd na 4 koła i wyjątkowo mocny silnik zachęcają, by w pełni skorzystać z możliwości tego modelu i skupić się na przyjemnym pokonywaniu długich kilometrów trasy w komfortie i spokoju.

autor: Aneta Dolega / foto: Bogusz Kluz



**BMW
Bońkowscy**

Szczecin, Ustowo 55
Szczecin, ul. Hangarowa 17
Gorzów Wlkp., ul. Kasprzaka 6G
www.bmw-bonkowscy.pl



Mercedes jak zawsze w formie

Mercedes-Benz CLA 250 Coupe to synonim dynamiki. Sportowa sylwetka, elegancki design, a do tego nowoczesna technologia Plug-In Hybrid, która łączy zalety obu napędów. Jest idealna dla tych kierowców, którzy uwielbiają takie nowinki i wszelkiego rodzaju udogodnienia ale także dla osób, które są niezdeterminowane, czy wybrać tradycyjne paliwo czy wybrać wersję elektryczną. To m.in. jeden z powodów dla którego warto go przetestować. A jakie są inne?

Cena. Kiedy myślimy Mercedes, widzimy auto luksusowe, niedostępne dla zwykłego kierowcy. Jednak ta marka ma to do siebie, że właściwie każdy znajdzie tu odpowiedni model, który przy tym nie będzie tracił na swojej jakości. CLA należy do niższej klasy średniej więc jest duża szansa, że będziemy miło zaskoczeni ceną.

Wygląd. CLA jest wysportowany chociaż to nie sportowe auto. Cecha charakterystyczna: muskularne barki, ciągnące się od przodu wzdłuż, aż po ładnie wyrzeźbiony i opadający tył. Przestronny bagażnik, którego pokrywa jest na tyle szeroka, że nawet bardzo nieporęczny bagaż znajdzie w nim miejsce. Do tego światła, które z boków, przechodzą częściowo na bagażnik. Do tego bezramkowe drzwi. Dodają samochodowi lekkości i po prostu świetnie wyglądają, szczególnie gdy są lekko uchylone. Ta jak i z tyłu, tak i z przodu CLA wygląda atrakcyjnie. Zawdzięcza to przede wszystkim osłonie chłodnicy o diamentowej strukturze, która błyszczy się niczym luksusowa biżuteria.

Wnętrze. W środku uwagę przyciąga szerokoekranowy kokpit, którego jedną część stanowi ekran dotykowy a drugą klasyczny zestaw wskaźników. Podgrzewana kierownica ma sportowy charakter i jest wielofunkcyjna. Sportowe są również przednie fotele. Poza tym, wśród wielu innych wygod znajdziemy klimatyzację, przyciemniane szyby, system multimedialny MBUX, radio cyfrowe, pakiet integracyjny „smartphone” i wiele innych elementów ułatwiających nam użytkowanie tego modelu.

Bezpieczeństwo. To bardzo rozsądny samochód o ile można tak mówić o aucie. Wyposażony jest w pakiet wspomagania bezpieczeństwa jazdy. Umożliwia on wykrywanie zagrożeń, sygnalizowanie ostrzeżeń i inicjowanie hamowania w krytycznych sytuacjach. Aktywny asystent układu hamulcowego z funkcją skrzyżowań ostrzeże kierowcę wizualnie i akustycznie w razie zbyt małego odstępu od poprzednika, zapewni wsparcie przy hamowaniu i w krytycznej sytuacji będzie automatycznie hamować. System PRE-SAFE rozpoznaje sytuacje krytyczne, jeszcze zanim dojdzie do wypadku co pozwala albo uniknąć kolizji albo zminimalizować straty. Kierowca z głośników słyszy specjalny szum, który uruchamia naturalny odruch obronny. Reflektory LED High Performance gwarantują większe bezpieczeństwo w nocy. Dzięki zastosowaniu diod LED oświetlają one jezdnię lepiej niż tradycyjne reflektory – przy niższym zużyciu energii. CLA wyposażony jest również w aktywnego asystenta parkowania, który nie tylko potrafi wyszukiwać odpowiednie miejsca parkingowe, ale wspomaga również kierowcę w parkowaniu. Ponadto asystuje kierowcy w kierowaniu i operowaniu pedałem gazu.

Jazda. Atrakcyjny wygląd coupe nie ogranicza się tylko do walorów estetycznych. Dynamiczna linia samochodu zapewnia też bardzo niski współczynnik oporu powietrza. Obniża to zużycie paliwa i poziom emisji hałasu oraz wpływa korzystnie na stateczność. Do tego auto jest zwrotne, dynamiczne i bezpieczne.



**PREZENTOWANY EGZEMPLARZ
W OFERCIE LEASE&DRIVE 1%
- OD 1 406ZŁ NETTO MIESIĘCZNIE**

Mercedes-Benz
Mojsiuk



Zapraszamy do Autoryzowanego Salonu
Mercedes-Benz Mojsiuk w Szczecinie - Dąbiu,

ul. Pomorska 88 lub pod nr telefonu: +48 91 48 085 712

www.mojsiuk.mercedes-benz.pl

Szukaj nas na Facebooku: Mercedes-Benz Mojsiuk
i Instagramie: mercedesbenz_mojsiuk

Mercedes-Benz CLA 250 Coupe

Moc silnika: 160 KM/ 118 kW

Prędkość maksymalna: 240 km/h

Przyspieszenie: 6,8-100km/h[s]

Średnie spalanie: 1,4-1,5 l/100 km

Zasięg elektryczny: do 69 km

SUKCESJA jest zbiorem decyzji, planów, wizji oraz działań, które mają doprowadzić do **stworzenia firmy wielopokoleniowej** lub przygotowania firmy do dokonania zmiany pokoleniowej.
Zrób pierwszy krok - przystąp do projektu!



Udział w projekcie „Sukcesja w firmach rodzinnych” współfinansowany jest w 90% ze środków Unii Europejskiej. Celem projektu realizowanego przez firmę DGA S.A. jest wsparcie **Firm Rodzinnych** poprzez udzielenie eksperckiego doradztwa sukcesyjnego w zakresie: prawnym, finansowym i organizacyjnym, jak również wsparcia ze strony psychologa biznesu w **łącznym wymiarze 75 godzin**. Przede wszystkim jednak każdy z uczestników projektu (firm) otrzyma opracowaną indywidualnie Strategię Sukcesji. Liczba firm mogących wziąć udział w projekcie „Sukcesja w firmach rodzinnych” jest ograniczona. Doradcami w projekcie na terenie województwa zachodniopomorskiego są eksperci Kancelarii Podatkowej i Sukcesyjnej: Teresa Kuliberda-Wojtas oraz Michał Wojtas.

Więcej informacji na stronach:
www.sukcesja.info
www.sukces-ja.pl

Kancelaria Podatkowa i Sukcesyjna Michał Wojtas | ul. 3 Maja 30 (III piętro), 70-215 Szczecin,
Teresa Kuliberda-Wojtas, tel. 605 542 443, tkw@sukces-ja.pl
Michał Wojtas, tel. 664 993 396, michal.wojtas@eol.com.pl
www.sukces-ja.pl



Twój apartament nad **Jeziolem Dąbie**

Tuż nad jeziorem Dąbie tworzymy miejsce, w którym spokój, bliskość natury i piękne widoki będą dla mieszkańców codziennością.

Odkrywamy drzemiący potencjał w części miasta położonej nad wodą – dla marzycieli, osób aktywnych, rodzin ceniących spokój i przyrodę.

Wsiądź na pokład Victorii.



10 min od
centrum



10 m
od brzegu
jeziora



metraże
od 40 m²
do 70 m²



możliwość
wykończenia
„pod klucz”



system
Smart Home



BIURO SZYTE NA MIARĘ

BIURO ALOHA
ul. Jerzego Janosika 17,
71-424 Szczecin
tel.: 887 339 681
www.biuroaloha.pl