

Biznes & Inwestycje

prestiz
MAGAZYN SZCZECIŃSKI

ROZMOWY O BIZNESIE:

Krzysztof Bobala
Maciej Cylupa
Kamila Stachura

EKOLOGIA,
NAUKA
I MILIONY
DO WZIĘCIA
przełomowy
projekt
oczyszczenia
Bałtyku



Foton Novelty Group S.A.

Zielona rewolucja puka do energetyki



- / niszczenie dokumentów
- / zarządzanie archiwami
- / normatywy archiwalne
- / archiwizacja dokumentów
kompleksowe wsparcie
- / przechowywanie dokumentów
archiwum zewnętrzne
- / depozyty dokumentów
sposób na zabezpieczenie danych

Kontakt:
tel.+ 48 91 422 33 25 | biuro@actanova.pl

Siedziba:
ul. Kapitańska 1/9 | 71-602 Szczecin

Biuro i Składnica Akt:
ul. Antosiewicza 1 | 71-642 Szczecin

www.actanova.pl



BMW i4 JUŻ OD 2 400 PLN NETTO/MIES.*
BEZ WKŁADU WŁASNEGO.

BMW Bońkowscy

Dowiedz się więcej



Dealer BMW Bońkowscy
Ustowo 55 | Hangarowa 17
Szczecin
Tel.: +48 91 46 48 300
www.bmw-bońkowscy.pl

Dealer BMW Bońkowscy
Kasprzaka 6G
Gorzów Wielkopolski
Tel.: +48 91 46 48 300
www.bmw-bońkowscy.pl

Serwis BMW Bońkowscy
Lniana 3
Koszalin
Tel.: +48 91 46 48 300
www.bmw-bońkowscy.pl

Serwis BMW Bońkowscy
Kossaka 102
Piła
Tel.: +48 91 46 48 300
www.bmw-bońkowscy.pl

BMW i4 xDrive40 Gran Coupé: Zużycie energii, cykl mieszany WLTP w kWh/100 km: 18,6–15,1; zasięg elektryczny, WLTP w km: 500–406. Zasięg zależy od wielu różnych czynników, przede wszystkim: indywidualnego stylu jazdy, uwarunkowań trasy, temperatury zewnętrznej, ogrzewania, klimatyzacji i zastanej temperatury.

* Prezentowana kalkulacja dotyczy leasingu pojazdu BMW i4 xDrive40 Gran Coupé o wartości 220 456 PLN zł brutto w ramach usługi Full Service Leasing Max oferowanej przez Grupę Masterlease i jest kierowana do przedsiębiorców. Opłata wstępna wynosi 0%, przy okresie leasingu 36 miesięcy oraz z rocznym limitem przebiegu 10 000 km. Gwarantowana wartość wykupu pojazdu. Kalkulacja nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu cywilnego i ma charakter jedynie informacyjny. Zawarcie umowy uzależnione jest od pozytywnego wyniku weryfikacji prawnofinansowej klienta. Szczegóły oferty są dostępne u dealera BMW Bońkowscy.

HANGAR PRZESTRZENNA 11



Biura i powierzchnie

www.marina-developer.pl

📍 ul. Przestrzenna 11, Szczecin

POMERANUS
OFFICE & COWORK



na wynajem

Zadzwoń: 609 11 30 55

📍 ul. Matejki 22, Szczecin



Na różnych kanałach telewizyjnych coraz częściej pojawia się „Kevin sam w domu” oraz „Kevin sam w Nowym Jorku”. To znak, że zbliżają się święta Bożego Narodzenia i koniec roku. Najwyższy więc czas na czwarty numer kwartalnika Magazynu Prestiż Szczecin, czyli Biznes i Inwestycje. Docierają do nas coraz częściej bardzo pozytywne sygnały na jego temat, szczególnie ze strony kręgów biznesowych. Bardzo nas cieszą te reakcje i dziękujemy za nie serdecznie, bo świadczą one o tym, jak bardzo taki magazyn jest potrzebny na lokalnym rynku.

A co chcemy zaproponować w zimowym wydaniu Biznesu i Inwestycji? Potężną dawkę tematyki związanej z Odnawialnymi Źródłami Energii, zieloną energetyką, offshorem oraz przyszłością tej branży w Szczecinie i regionie. Niektórzy już nawet twierdzą, że za chwilę staniemy się offshorową stolicą Polski i od nas na cały kraj rozleje się wodór – paliwo przyszłości. Czy rzeczywiście? O odpowiedź na to i inne pytania związane z przyszłością branży energetycznej poprosiliśmy kilku lokalnych ekspertów. Sytuacji Odnawialnych Źródeł Energii poświęcony jest także nasz okładkowy temat. We wrześniu tego roku po raz pierwszy w historii polskiej energetyki wyprodukowaliśmy z węgla mniej niż połowę energii. Odnawialne źródła przeżywają ogromny rozkwit, choć przed nimi spore wyzwania. W ostatnich latach w Polsce dynamicznie wzrosła liczba instalacji odnawialnych źródeł energii, zwłaszcza elektrowni fotowoltaicznych. W roku 2023 ponad 26% wyprodukowanej energii elektrycznej w Polsce pochodziło z tego źródła. Ale możliwości rynku dla wytwórców energii OZE zmniejsza jednak znacznie gotowość operatorów systemu energetycznego na przyjęcie tej energii. Cały czas wzrasta liczba odmów

przyłączenia przez operatorów energetycznych. Najczęściej z powodu braku dostępnych warunków technicznych i ekonomicznych, wynikających z przeciążonej infrastruktury oraz zbyt wysokich kosztów jej rozbudowy. To efekt wielu lat opóźnień inwestycyjnych w infrastrukturę energetyczną kraju. Jednym z głównych wyzwań jest przeciążenie sieci dystrybucyjnej, która nie była pierwotnie zaprojektowana do obsługi tak dużej liczby rozproszonych źródeł energii. To wszystko opóźnia realizację nowych projektów. O tej skomplikowanej sytuacji oraz możliwych rozwiązaniach opowiadają specjaliści znanej szczecińskiej firmy Foton Novelty Group SA.

Do tego garść najnowszych informacji dotyczących Polskiej Żeglugi Morskiej prosto od nowego dyrektora naczelnego tej niezwykle ważnej dla polskiej branży morskiej firmy. Sporo miejsca w tym wydaniu magazynu poświęcamy także fundacjom rodzinnym oraz procesom sukcesyjnym, czyli coraz popularniejszej formie zabezpieczania wypracowanego majątku. Jak to zrobić i z kim? Natomiast Krzysztof Bobala – dyrektor najstarszego i największego polskiego profesjonalnego turnieju tenisowego mężczyzn – Invest in Szczecin Open zdradza nam czy jest szansa zarobić na sporcie, a Maciej Cylupa – znany żeglarz i założyciel Polskiej Ligi Żeglarskiej opowiada czy żeglarstwo może być biznesem. Nie zabrakło oczywiście sondy z kolejnym podchwytliwym pytaniem skierowanym do przedstawicieli lokalnego biznesu oraz fotograficznego zapisu życia towarzyskiego zachodniopomorskich przedsiębiorców.

To oczywiście nie wszystko. Ale nie ma co dłużej zwlekać. Czas zagłębić się w lekturze.

Dariusz Staniewski
Redaktor Prowadzący



Gwarancja ceny
850 000 zł
tylko do końca listopada!



Czereśniowe Wzgórze

Tutaj życie płynie inaczej

Tuż za progiem domów na Czereśniowym Wzgórzu rozciągają się rozległe lasy, zielone łąki i tagodne rozlewiska Odry, a stary czereśniowy sad szeptuje historie z przeszłości pod cieniem Puszczy Bukowej. To miejsce, gdzie natura służy wyciszeniu i regeneracji – idealne dla tych, którzy pragną uciec od miejskiego zgiełku.

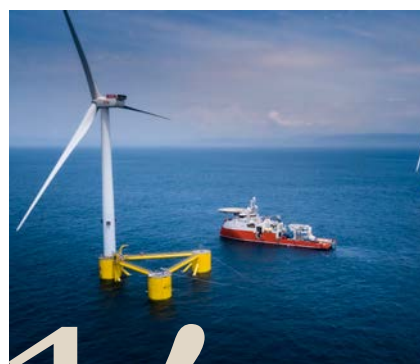
**Życie na Czereśniowym Wzgórzu to opowieść, którą pisze się każdego dnia.
Tu codzienność staje się piękną przygodą. To może być twój nowy dom.**



MBH

Radziszewo, ul. Stokrotki
tel. 530 216 300 | kontakt@czeresniowe.com
www.czeresniowe.com

listopad 2024
www.prestizszczecin.pl



14

46

SPIS TREŚCI

- | | |
|--|---|
| 10 PRACOWNICY-CUDZOZIEMCY – CZY SĄ POTRZEBNI? | 34 KAMILA STACHURA: ZMIENIAM MYŚLENIE W DZIAŁANIE |
| 14 BRANŻA ENERGETYCZNA W SZCZECINIE I REGIONIE - OFF SHORE? OF COURSE! | 38 ŻEGLARSTWO I BIZNES |
| 22 OZE – SZANSE I WYZWANIA - ZIELONA REWOLUCJA PUKA DO ENERGETYKI | 42 FUNDACJA RODZINNA BEZ TAJEMNIC |
| 28 FUNDACJE RODZINNE I SUKCESJA - NAJWAŻNIEJSZY CEL – ZABEZPIECZYĆ MAJĄTEK | 46 NADAL JESTEŚMY W PIERWSZEJ LIDZE |
| 30 KRZYSZTOF BOBALA - JEŻELI CHCESZ ZAROBIĆ NA SPORCIE - DOCENŃ SPONSORÓW | 50 WYJĄTKOWA PRZESTRZEŃ NA BIZNESOWE SPOTKANIA |
| | 58 TRZY MILIONY TON AMUNICJI |
| | 62 WHISKY DROŻSZA NIŻ ZŁOTO |
| | 66 KONGRES JAKICH NIEWIELE |
| | 67 BIZNES I KULTURA |

prestiz
MAGAZYN SZCZECIŃSKI

ZROBIONE
W SZCZECINIE

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

Redaktor wydania: Dariusz Staniewski
Wydawca: Izabela Marecka,
Wydawnictwo Prestiż magazyn szczeciński
Budynek ZUS-u, Jana Matejki 22, 70-553 Szczecin

Redakcja:
Aneta Dolega,
Dariusz Staniewski
Karolina Wysocka

Reklama i Marketing:
Konrad Kupis, tel.: 733 790 590,
Alicja Kruk, tel.: 537 790 590
Karina Tessar, tel.: 537 490 970

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

Skład gazety: Flash Press

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

Drukarnia: Drukarnia Kadruk S.C.

Mercedes-Benz
Mojsiuk



WYPRZEDAŻ

ROCZNIKA

WYJĄTKOWE CENY, MEGA RABATY!



ZAPRASZAMY DO NASZEGO SALONU!

SZCZECIN-DĄBIE, UL. POMORSKA 88

ZADZWOŃ I POZNAJ OFERTĘ: TEL. 699 608 520

Pracownicy-cudzoziemcy – czy są potrzebni?

Wiele firm w Polsce (rodzimych i zagranicznych) zapowiada zwolnienia pracowników. Czy w związku z tym nadal potrzebni nam są pracownicy – cudzoziemcy? Czy wystarczy pracy dla wszystkich? Na te pytania odpowiedzieli przedsiębiorcy z kilku branż.



Janusz Germanek,
właściciel i twórca Krówki Szczecińskiej

Owszem wiele firm zwalnia pracowników bądź zapowiada ich zwolnienia. Na tą chwilę w naszej branży sytuacja jest jeszcze odwrotna – aktualnie poszukujemy ludzi i niekoniecznie z wykształceniem. Ludzi otwartych, takich którzy chcą pracować, którzy pragną się w nią angażować i jeszcze do tego zarabiać. Z tymi wartościami jest dzisiaj ogromny problem, gdyż ludzie stali się bardzo roszczeniowi. Mają ogromne wymagania co do współpracy, traktowania i nie chodzi tu o względy ekonomiczne, a bardziej psychologiczno-kulturowe. Dzisiejszy pracodawca mierzy się z problemami współpracy z pracownikiem pod kątem psychologicznym. Musimy dokładnie ważyć co chcemy przekazać pracownikowi i w jaki sposób, bo musimy wiedzieć czy dana osoba ma na przykład problemy w życiu prywatnym, czy źle spała, miała ciężki poranek itd. Dawniej niktogo to nie obchodziło – praca była pracą, a dom był domem.

Jeśli chodzi o zatrudnienie obcokrajowców to nie mam nic przeciwko ale w zawodach, gdzie jest kontakt z drugim człowiekiem, z jego obsługą, takie osoby powinny znać język, w którym mają się porozumiewać. Nie wyobrażam sobie zatrudnienia takich osób np. do roznoszenia listów. Niemoc w porozumieniu się z drugim człowiekiem będzie w takim przypadku problemem.

Filip Gościński,
prezes zarządu i udziałowiec GP Sp. z o.o.
z siedzibą w Szczecinie

Sytuacja różni się w zależności od sektora gospodarki czy branży. W jednej popyt na pracowników jest bardzo duży i dalej niezaspokojony, ze względu na to, że polskim pracownikom zwyczajnie nie chce się danej pracy wykonywać. Szczególnie widocznie jest to w większych miastach, gdzie kierownicy firm przewozowych, dostawcy jedzenia czy pracownicy firm sprzątających to przeważnie osoby narodowości innej niż polska. Nasza firma zajmuje się obróbką metali, w tym produkcją artykułów stalowych. Specjalizujemy się w produkcji m.in. urządzeń inżynierii drogowej, czy szeroko pojętych konstrukcji stalowych. Jeśli chodzi o stanowiska pracy to mamy takie, które nie wymagają specjalistycznych umiejętności czy kwalifikacji jak i stanowiska, która wymagają odpowiedniego wykształcenia, kwalifikacji i uprawnień. W naszym przypadku, jeśli chodzi o narodowość pracowników to zdecydowanie dominują pracownicy z Polski. Ok. 10% naszej załogi to osoby z zagranicy, w tym wypadku z Ukrainy. Stosunek ten utrzymuje się od lat. Nasza firma jest przykładem tego, że są takie podmioty, gdzie w dalszym ciągu to pracownicy z Polski stanowią przeważającą część kadry. Wypadają lepiej pod względem kwalifikacji czy wykształcenia niż pracownicy zagraniczni, przede wszystkim, jeśli chodzi o bardziej wymagające stanowiska, choć i tu nie zawsze. Podsumowując, w skali kraju i regionu, jak również i z poziomu firmy takiej jak moja – miejsc pracy na stanowiskach wymagających odpowiednich kwalifikacji powinno wystarczyć i dalej potrzebni nam są pracownicy z zagranicy.



Piotr Tomaszewicz,
prezes Tomaszewicz Development

W Polsce, chociaż wiele firm ogłasza zwolnienia pracowników, sektor budowlany, transportowy i rolniczy wciąż boryka się z niedoborem wykwalifikowanych kadr. Z naszego doświadczenia wynika, że bez zatrudniania cudzoziemców wielu inwestycji nie dałoby się zrealizować. W naszej firmie aż 45% załogi to pracownicy z zagranicy. Ich wkład jest kluczowy do zachowania ciągłości realizacji projektów. Brak dostępu do ich pracy prowadziłby do opóźnień lub wstrzymania niektórych inwestycji, co z kolei skutkowałoby znacznymi konsekwencjami finansowymi – nie tylko dla naszej firmy, ale również dla podmiotów współpracujących oraz dla całej gospodarki.

Polacy coraz rzadziej wybierają zawody wymagające intensywnego wysiłku fizycznego czy gotowości do pracy sezonowej, co jest zrozumiałe, biorąc pod uwagę różnorodność opcji na rynku pracy oraz rosnącą migrację za lepszymi zarobkami do innych krajów Europy. Zatrudnianie cudzoziemców stało się dla naszej firmy i wielu innych przedsiębiorstw strategicznym elementem, umożliwiającym realizację projektów i zapewnienie terminowości.

Często spotykam się z błędnym przekonaniem, że pracownicy z zagranicy otrzymują niższe wynagrodzenie za godzinę pracy niż Polacy. W rzeczywistości jednak stawki godzinowe w naszej firmie są takie same dla wszystkich pracowników, bez względu na ich pochodzenie. Każdy pracownik, niezależnie od narodowości, jest traktowany sprawiedliwie i otrzymuje wynagrodzenie zgodne z obowiązującymi przepisami oraz standardami płacowymi w naszej branży.



Ewelina Gawlik,

prezes zarządu Nova Praca Group sp. z o.o.

Jako agencja zatrudnienia i pośrednictwa pracy badamy rynek pracy średnio co pół roku. Ostatnie półrocze wbrew temu co się mówi o redukcjach zatrudnienia w naszej spółce był okresem bardzo intensywnym. Nie zmienia to jednak faktu, że wiele z firm i branż nie tylko polskich, ale też z zagranicznym kapitałem zapowiada redukcję zatrudnienia w roku 2025, a nawet mowa o całkowitym zamknięciu działalności gospodarczej. Powodem decyzji są ciągle rosnące koszty zatrudnienia pracownika, zmniejszona sprzedaż a co za tym idzie – produkcja. Sam wzrost kosztów zatrudnienia prowadzi do podjęcia decyzji przez zarządy firm o cięciu etatów i ograniczenia liczby zatrudnionych, to z kolei ma przełożenie na moc przerobową i sprzedaż. Firmy z kapitałem zagranicznym podejmują decyzję o zamknięciu oddziałów czy spółek córek w naszym kraju przez przybijające koszty związane z zatrudnieniem pracownika. Etaty są zmniejszane jak wspominałam, zredukowany czas pracy do minimum, brak większych możliwości zarobkowych dla pracownika. Stawki są minimalne, ponieważ na wyższe najzwyczajniej pracodawcy nie stać.

Jest to trochę błędne koło, ponieważ przez wprowadzenie ograniczeń lub redukcję czasu pracy, firmy tracą lojalnych i dobrych pracowników, którzy chcą godziwie zarabiać, mieć stałe umowy i stabilizację życiową. Przez to rynek pracy wymusza na pracodawcy zatrudnienie pracownika tymczasowego, cudzoziemca, który będzie pracował za minimalne wynagrodzenie. Pracodawca wybierając pracownika tymczasowego nie wiąże się z nim stałą umową i może posiłkować się dodatkową siłą roboczą w sytuacjach tego wymagających. Czy zatem potrzebni nam pracownicy cudzoziemcy? Odpowiedź jest prosta i decyzja pracodawcy wymuszona przez władców i zarządców naszego kraju.



Christophe Guillemant,

dyrektor przedsiębiorstw PPC GRYP S.A.,
Szczecin

Decyzje o zatrudnieniu w dużej mierze wynikają z realiów rynku pracy. W Polsce, mimo zapowiedzi zwolnień w niektórych branżach, w regionach o niskim bezrobociu nadal występuje zapotrzebowanie na pracowników do wielu podstawowych zadań. Aby zapłacić te luki, firmy często sięgają po osoby z zagranicy, by utrzymać płynność działań i realizację codziennych obowiązków. Nasza firma w pierwszej kolejności stara się zatrudniać lokalnych pracowników, jednak tam, gdzie rynek nie jest w stanie zapewnić wystarczającej liczby kandydatów, korzystamy ze współpracy z zagranicznymi pracownikami, często przez studenckie spółdzielnie pracy. Współpraca ta pozwala nam zaangażować osoby uczące się w Polsce, które zyskują szansę na zdobycie doświadczenia, a my mamy dostęp do osób podjąć pracę w krótkim terminie. Pracownicy zagraniczni nie zastępują naszych rodzimych kadr, lecz uzupełniają zespoły tam, gdzie lokalny rynek nie zaspokaja wszystkich potrzeb. Dzięki temu rozwiązaniu możemy działać zgodnie z aktualnymi wymaganiami rynku pracy, z korzyścią dla efektywności i stabilności działania firmy.



www.tomaszewicz.pl


JAŚMINOWE
— WZGÓRZE

Mieszkaj komfortowo



15min
od centrum



Dogodna
komunikacja
miejska



Z daleka
od zgiełku
miasta



Już od
7500zł/m²

Sprzedaż mieszkań

tel. 507 155 418

e-mail: lukasz@tomaszewicz.pl

tel. 513 007 100

e-mail: monika@tomaszewicz.pl

 Sp. z o.o.



r a p o r t

Branża energetyczna w Szczecinie i regionie Off shore? Of course!

Czy Szczecin ma szansę zostać offshorową stolicą Polski? Według niektórych opinii jest na najlepszej drodze. Inni jednak studzą te optymistyczne twierdzenia. Dlaczego stolica Pomorza Zachodniego oraz region cieszą się aż takim zainteresowaniem firm offshorowych? Czy naprawdę zajmujemy dominującą pozycję na rynku OZE? Czy to dzięki nam wodór – dla wielu źródło energii w przyszłości – „rozleje” się na cały kraj? Wiele pytań, na które odpowiedzi starają się znaleźć nasi eksperci – Michał Przepiera – zastępca prezydenta Szczecina, Rafał Zahorski – Pełnomocnik ds. Rozwoju Portów w Zarządzie Morskich Portów Szczecin i Świnoujście SA, Andrzej Montwiłł – Pełnomocnik Marszałka Województwa ds. OZE i H2 oraz Przemysław Szydłowski – Country Manager w Global Wind Service Poland sp. z o.o.

Polska, a w szczególności Szczecin i Zachodniopomorskie stały się bardzo ważne na rynku offshore wind. Wielu specjalistów z branży energetycznej zwraca uwagę na coraz mocniejszą rolę Odnawialnych Źródeł Energii, które w przyszłości mają zastąpić te tradycyjne m.in. węgiel kamienny. Uważają, że właśnie Zachodniopomorskie ma wyjątkowo sprzyjające warunki do ich rozwoju i kluczowe znaczenie w transformacji energetycznej kraju. Czy Szczecin rzeczywiście ma szansę zostać offshorową stolicą Polski?

MAMY ATUTY

Według dr inż. Andrzeja Montwiłła od początku pojawienia się prawnych rozwiązań umożliwiających budowę w Polsce morskich farm wiatrowych w regionie rozpoczęły się prężne działania mające na celu zbudowanie silnego sektora morskiej energetyki wiatrowej. I to na skalę europejską.

– Nie będę ukrywał, że byłem inicjatorem programów miejskiego (SzczOff_25) i wojewódzkiego (ZachOff_27), których celem było włączenie regionu w łańcuchy dostaw morskiej energetyki wiatrowej. A atuty mamy potężne. Po pierwsze doświadczenie w lądowej energetyce wiatrowej. Zachodniopomorskie jest liderem w tym zakresie. Odmieniany w mediach przez wszystkie przypadki Vestas nie wziął się w Szczecinie z „powietrza” z dnia na dzień. W naszym regionie działa od kilkunastu lat, dostarczając turbiny do lądowych farm wiatrowych. To samo konkurent Siemens Gamesa, którego magazyn dystrybucji części i materiałów do serwisowania turbin funkcjonuje w porcie w Darłowie. Do tego potentat w dostawach systemów sterowania do turbin wiatrowych KK Wind Solution, który od lat rozwija w Szczecinie swoje fabryki. To tylko trzy przykłady firm od lat działających w naszym regionie w sektorze energetyki wiatrowej, gdzie doświadczenia na lądzie świetnie sprawdzają się w morskim sektorze energetyki wiatrowej – mówi Andrzej Montwiłł.

Drugim atutem są duże tereny rozwojowe z dostępem do wód morskich. Zaczynają się w porcie w Szczecinie, a kończą w porcie w Świnoujściu. Po drodze znajduje się port w Policach i tereny pozaportowe, ale znajdujące się nad brzegiem Odry, Świny czy Zalewu Szczecińskiego.

– Stąd Vestas ze swoją nową fabryką wykorzystującą infrastrukturę i hale dawnego ST3, Windar z inwestycją w fabrykę na Ostrowie Grabowskim, Tele Fonika Kable z planowanym centrum dystrybucyjnym na północy Szczecina czy wreszcie Orlen Neptun z terminalem instalacyj-



Andrzej Montwiłł

nym w Świnoujściu. Dodajmy jeszcze do tego małe porty w Kołobrzegu czy Darłowie, w których za kilka lat powinny funkcjonować terminale serwisowe morskich farm wiatrowych i zaplecze dystrybucyjno-logistyczne z tym związane. Po trzecie rozwinięty przemysł konstrukcji morskich na potrzeby offshore i przemysł stoczniowy. Od lat firmy działające w Szczecinie i regionie dostarczają na międzynarodowe rynki złożone konstrukcje, poczynając od urządzeń portowych po segmenty morskich stacji energetycznych będących elementem morskich farm wiatrowych. Są to zarówno rodzime firmy, jak i polskie spółki międzynarodowych konglomeratów kapitałowych. Produkcję konstrukcji uzupełniają jednostki pływające dla sektora offshore. Niestety nie są to w pełni wyposażone „pod klucz” jednostki. Po wybudowaniu kadłubów i częściowym (w różnym stopniu) wyposażeniu lądują w stoczniach skandynawskich, gdzie są dokańczone i z marką tamtych stocznii wchodzą do sektora offshore – dodaje Montwiłł.

To tylko kilka z naszych bardzo mocnych atutów przemawiających za tym, że możemy stać się europejskim hubem wiatrowym łącząc sektory lądowy i morski. Czy już jesteśmy?

– Realnie na to patrząc nie, ale się liczymy jako ważny gracz na mapie morskiej energetyki wiatrowej na Bałtyku, co już pokazuje naszą siłę. Dalej musimy działać tak jak przez ostatnie trzy lata, zarówno grając na nowych ważnych inwestorów, jak i na rozwój lokalnego biznesu. I tu wydaje mi się, że szczególnie trzeba zbudować system wsparcia zawierający takie elementy jak: współfinansowanie inwestycji ze środków publicznych i pomocowych, system gwarancji przy kontraktach (np. widziałbym tu znacz-



ne zaangażowanie Agencji Rozwoju Metropolii Szczecińskiej z oczywistym wsparciem Miasta Szczecin), optymalizowanie poziomu podatków lokalnych dla sektora offshore i stoczniowego czy programy samorządowe ułatwiające budowanie kontaktów biznesowych przez rodzime firmy. Dużo się dzieje ze strony Urzędu Marszałkowskiego, a dobrze by było, aby podobne programy przygotowały kluczowe miasta naszego województwa – stwierdza pełnomocnik marszałka.

O tym, że Szczecin już się staje stolicą offshore mówi Rafał Zahorski. Potwierdzeniem tej opinii ma być kilka znaczących inwestycji w mieście.

– W tej chwili realizowanych jest kilka różnych fabryk związanych z branżą offshore. Mówimy o firmach, z których każda będzie zatrudniała minimum pięćset osób. I potencjał tych fabryk pozwoli zatrudnić łącznie ok. dziesięć tysięcy pracowników. To jest potężna liczba ludzi, których będziemy musieli ściągnąć, nawet nie z naszego regionu, tylko z całej Polski i prawdopodobnie również z Niemiec. W tej chwili w pasie przygranicznym, w sąsiednich wschodnich landach Niemcy już to czują, że w niedalekiej przyszłości to właśnie metropolia szczecińska oraz Zachodniopomorskie da im pracę i rozwój zawodowy. My już w tej chwili mamy gospodarczy i kulturowy wpływ na te tereny naszego sąsiada, nie tylko dlatego, że tam mieszka i żyje wielu naszych obywateli. Firmy działające obecnie w naszym regionie zaczynają coraz chętniej sięgać inwestycyjnie po tereny właśnie po stronie niemieckiej. Póki co mamy duży zapas swoich. Ale trzeba patrzeć przyszłościowo – Szczecin znacznie się rozrasta. Jesteśmy ciekawym miejscem, w dodatku jedyną metropolią w Polsce, której położenie na pograniczu jest tak odczuwalne, zarówno społecznie, jak i gospodarczo. Dzisiaj granica polsko-niemiecka przebiega praktycznie na wskroś metropolii szczecińskiej. Tak się to wszystko rozrosło. I faktycznie, w tej chwili przed całym regionem staje ogromne wyzwanie, żeby zapewnić ludzi tym rozwijającym się dynamicznie firmom i odpowiednio ich wyedukować – wyjaśnia Zahorski.

Jego zdaniem sektor offshore jest taką branżą, w której ludzi nie da się zastąpić sztuczną inteligencją. Nacisk musi być głównie położony na wykształcenie średnie techniczne zawodowe. Nie wyższe.

– Mówimy o sytuacji, w której ludzie np. idący po podstawówkach do szkół średnich zawodowych, oczywiście najlepsi z nich, będą mieli jeszcze w trakcie nauki zapewnione miejsca pracy, łącznie ze stypendiami i innymi bonusami. Kiedyś było modne takie „polowanie” przez pracodawców na studentów na kierunkach inżynierskich, np. informatyków i innych technicznych. Teraz mówimy o „polowaniu” na ludzi ze szkół średnich. Musimy się nastawić na takie wstępne skrócenie cyklu edukacyjnego oraz profilowanie wąskie i mocno wyspecjalizowane. Tak, jak jest generalnie wszędzie na świecie w praktycznej edukacji zawodowej. Nie uczymy wszystkich szeroko i powierzchownie, ale właśnie wąsko i specjalistycznie. W związku z tym uważam, że tak trzeba rozsądnie i przyszłościowo planować średnią edukację techniczną – tak, by więcej miejsca poświęcać praktycznej nauce przyszłego zawodu – wskazuje Zahorski.

Według jego opinii offshore nie jest przyszłością miasta i regionu, ale terazniejszością.

– Produkcja offshore potrzebuje dużo terenów i dostępu do żeglownej wody. A my to wszystko mamy. Mamy bardzo duży zakres rezerw terytorialnych, mamy połączenia śródlądowe i morskie ze Świnoujściem, ale mamy także śródlądowe z Berlinem. Strona niemiecka w tej chwili modernizuje drogę wodną Odra-Hevela i niebawem pojawią się na niej większe europejskie barki, które będą miały zanurzenie do 2,5 metra. Będą one swobodnie wpływały do Szczecina, do Polic, do Świnoujścia. Do tych miejsc, w których można usytuować przemysł offshore – co już się dzieje. Jest ich bardzo dużo. Mówimy np. o porcie w Stepnicy, o nowym porcie na Świętej. Coraz więcej tych miejsc będzie wykorzystywanych. Dlatego, że offshore, to przede wszystkim ciężkie i wielkogabarytowe elementy, które doskonale transportuje się na pontonach czy barkach właśnie drogą wodną. Mając tereny, w których środkiem jest prawdziwa autostrada wodna, jesteśmy kapitałnym miejscem dla tego typu przemysłu. Poza tym jesteśmy na takim fajnym logistycznym skrzyżowaniu pomiędzy Skandynawią a południem Europy i pomiędzy Wschodem i Zachodem. W Niemczech i Skandynawii jest dużo firm offshorowych. Ale to my jesteśmy jedynym regionem w Europie i myślę, że nawet liderem na świe-





cie, gdzie ponad 100 proc. konsumowanej energii produkujemy z OZE. Teraz elektrownia Dolna Odra przeszła z węgla na gaz i z dwóch nowoczesnych bloków gazowych będzie zaspokajać aż 5% potrzeb Polski. Jesteśmy naprawdę najbardziej ekologicznym regionem. I przy takich inwestycjach zagranicznych ten bilans produkcji energii z OZE ma teraz ogromne znaczenie, bo wszystkie firmy zagraniczne, które inwestują w produkcję, muszą wykazać się bilansem energetycznym i w przyszłości zmniejszoną emisją CO2 – uważa Zahorski.

Wiceprezydent Szczecina Michał Przepiera zauważa, że nazywanie miasta stolicą offshore w Polsce może mieć uzasadnienie ze względu np. na jego usytuowanie.

– Niewątpliwie teraz w końcu korzystamy z tej renty geograficznej, o której mówi się już od wielu lat, z korzyści naszego położenia. Z wszystkimi tego plusami i minusami. Niewątpliwie to nasze położenie ma także wpływ na nasze kontakty ze Skandynawią. Jesteśmy nad rzeką, blisko morza, jesteśmy rejonem z dużym terenem o niezbyt gęstej zabudowie. To wszystko powoduje, że mamy wszystkie atuty, jeżeli chodzi o offshore. Mamy port instalacyjny, który budowany jest przez Orlen Neptun 2, czyli spółkę celową, wyspecjalizowaną, profesjonalną z grupy Orlen. Stamtąd będą pochodziły wszystkie wiatraki na morzu, bo to jest w tej chwili jedyny port instalacyjny w Polsce. Być może tak pozostanie, być może nie. Daje nam to jednak przewagę konkurencyjną. Na pewno jest najbardziej zaawansowany realizacyjnie. Stamtąd będzie wypływał każdy wiatrak, który stanie na polskim Bałtyku. Wobec bliskości Morza Północnego, może spokojnie obsługiwać również ten akwen. I to myślę, że w dużej mierze również przesądziło o zainwestowaniu na naszym terenie kapitału zagranicznego z branży offshore – tłumaczy Przepiera.

Wiceprezydent Szczecina wskazuje na inwestycje firmy Vestas. Jedną z jej fabryk rozpocznie działalność w pierwszych dniach stycznia przyszłego roku.

– Zobaczymy co z drugą fabryką na północy Szczecina, przy ulicy Stołczyńskiej, bo tam trwają prace dokumentacyjno-przygotowawcze na terenie kupionym za około 100 milionów złotych. To też nie jest byle jaka inwestycja. To są zainwestowane miliardy złotych. Faktem również jest



Przemysław
Szydłowski

powoli przechodząca z fazy przygotowawczej w budowlaną inwestycja filii WINDAR na terenie Zarządu Morskich Portów Szczecin i Świnoujście na Ostrowie Grabowskim. Port już zaczął pod nią szerokie przygotowania. Jest kolejnych kilku inwestorów o dużej skali, którzy również poważnie wchodzi w nasz rejon m.in. Tele Fonika, która też będzie budować swoją fabrykę. Oprócz niej pojawią się inwestycje dwóch poważnych inwestorów zagranicznych, których nazw w tej chwili nie mogę wymienić. Mogę powiedzieć, że jeden jest z Niemiec, a drugi z Belgii. Są poważnie zainteresowani terenami wzdłuż Odry. Do tego dochodzi szereg pomniejszych inwestycji z tego otoczenia biznesu. One nawet się już lokują niekoniecznie nad wodą, bo np. w strefie Trzebusz – Dunikowo. Nie możemy też zapomnieć o Szczecińskim Obszarze Metropolitalnym i działającej na jego terenie np. fabryce śmigieł w Goleniowie. Województwo zachodniopomorskie jest największym wytwórcą energii z OZE. Bije pod tym względem wszystkich na głowę. I póki co będziemy przeważać, bo przy obecnym prowadzaniu związanym z obecnością wiatraków na wodzie, to mogą one powstawać przede wszystkim u nas – zapewnia Przepiera.

Trochę inne zdanie na temat Szczecina jako stolicy polskiego offshore ma Przemysław Szydłowski.

– Powiedziałbym, że jestem zdystansowany do tak odważnego stwierdzenia. Na pewno można powiedzieć, że Szczecin jest stolicą branży wiatrowej, ponieważ skupia w sobie najwięcej firm, które zajmują się instalacją i serwisem turbin wiatrowych. Pod tym względem Szczecin odgrywa

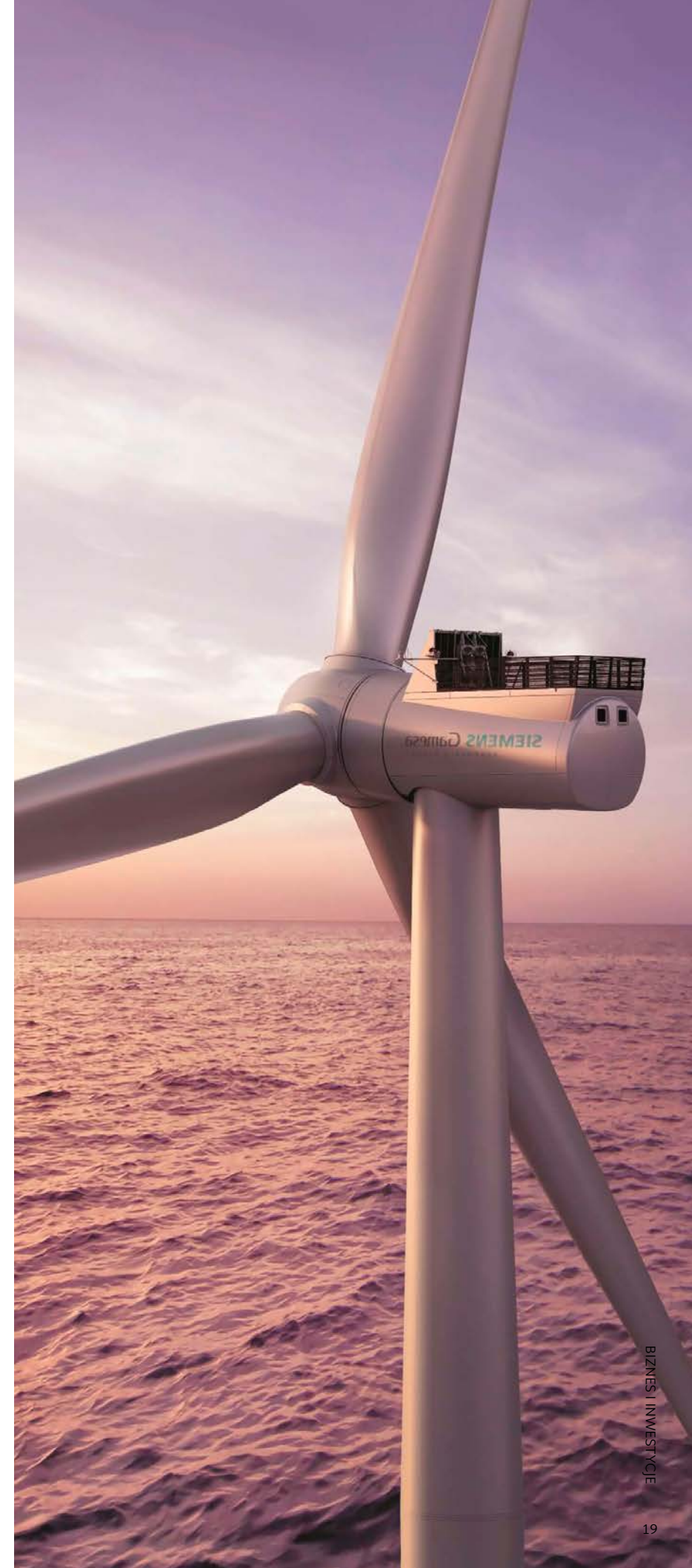
ważną rolę. Ale czy jest stolicą offshore? Uważam, że jeszcze nie. Ale w niedalekiej przyszłości ma na to dużą szansę. Tak więc najlepsze dopiero przed nami – zaznacza country manager GWS.

Jego zdaniem nie jest przypadkiem, że firmy z branży offshore oraz sektora energetycznego w Szczecinie i regionie lokują swoje inwestycje.

– Dobrze wiedzą, co robią. Zanim jakkolwiek inwestor wejdzie na obcy rynek, prowadzi jego nawet kilkuletnie obserwacje, badania oraz sprawdza perspektywy rozwoju. Jeżeli mówimy o polskim offshore, to warto przypomnieć, że szacowana moc farm wiatrowych na Bałtyku tzw. pierwszej fazy rozwoju rynku ma do 2030 roku wynosić 5,9 GW. A to dopiero początek. Pierwszy projekt o nazwie Baltic Power, to 76 turbin wiatrowych marki Vestas. Jest to inwestycja PKN Orlen i Northland Power, która już się rozpoczęła i która ma zasilать nasz kraj w energię elektryczną w drugiej połowie 2026 roku. 76 turbin, każda o mocy 15 megawatów, wysokość każdej z nich to ponad 200 metrów. To są naprawdę duże urządzenia i duży zastrzyk energii dla Polski. Po Baltic Power mamy kolejne projekty. To Baltica 2 i Baltica 3, gdzie inwestorami są PGE i Ørsted. Łańcuch dostawców, a zarazem firm, które mogą podłączyć się pod projekty offshore, ma szansę być naprawdę długi i składać się przede wszystkim z polskiego biznesu. Ważny jest tutaj tzw. local content. Myślę, że w przypadku projektu Baltic Power, ale również i pozostałych inwestycji offshore, udział rodzimych firm w łańcuchu dostaw może być dla nich dużą szansą na rozwój. Dlatego powiedziałem, że jestem na razie zdystansowany co do Szczecina jako centrum offshore? Chociażby dlatego, że są spore opóźnienia w realizowanych inwestycjach. M.in. po stronie samorządów, władz lokalnych i centralnych. Wszak pierwszym portem instalacyjnym nie będzie port w Świnoujściu, jak pierwotnie zakładano, tylko port w Rønne, na wyspie Bornholm. To właśnie duński port instalacyjny będzie obsługiwał pierwszy projekt offshorowy na Bałtyku dla Polski. Wynika to m.in. z tego, że inwestycja w rozbudowę i przystosowanie portu w Świnoujściu do wymogów bycia portem instalacyjnym dla morskich farm wiatrowych ruszyła zbyt późno w stosunku do harmonogramów projektu Baltic Power. A harmonogram prac przy realizacji inwestycji w projektach offshorowych to świętość. Każda firma jest zobowiązana wobec swojego kontrahenta, czy też wobec klienta do dotrzymywania terminów. Dlatego myślę, że spółka Baltic Power uznała, że Bornholm będzie tym pierwszym portem, od którego zaczniesz się przygoda polskiego offshora. Uważam jednak, że port w Świnoujściu to naprawdę świetne miejsce do realizacji projektów offshore i mam nadzieję, że następne projekty morskich farm wiatrowych będą przez niego obsługiwane – mówi Przemysław Szydłowski.

Według niego Niemcy i Skandynawia są dla nas partnerami i inwestorami zarazem w tej branży.

– Mamy w Szczecinie np. dwie fabryki Vestasa. To świeże inwestycje, które przecież mają obsługiwać całą Europę. Tak więc zdecydowanie partnerstwo. Chciałbym jednak widzieć w niedalekiej przyszłości np. od 2030 roku, kiedy to my bylibyśmy w stanie, w pewnym oczywiście stopniu, współzawodniczyć w tej branży. Mamy know-how, wiedzę, świetne ka-



dry, dlaczego zatem nie moglibyśmy zaprojektować i zbudować np. okrętów do instalacji i serwisu turbin wiatrowych na morzu. Jednym z głównych bowiem powodów opóźnień inwestycji morskich jest zbyt mała dostępność takich właśnie jednostek. Jeżeli w Polsce stworzylibyśmy możliwość budowy takich okrętów, to byłaby duża szansa dla naszych inwestorów, dla polskich firm, żeby współzawodniczyć na tym rynku, na którym dominują teraz Duńczycy, Norwegowie czy Niemcy. Ja bym z chęcią z nimi „powalczył”. Ale na razie partnerstwo. Uczmy się od lepszych, a jednocześnie pracujemy nad własnymi pomysłami. W trakcie różnych konferencji branżowych spotykam wielu przedstawicieli polskich firm oraz naukowców. Obydwie grupy wskazują na dwa zasadnicze problemy, dlaczego jest nam trudno konkurować w branży z zachodnim biznesem. Pierwszy. Nie wierzymy, że to się nam uda. Drugi. Potrzebni są inwestorzy, którzy zainwestują duże środki w projekt. Według mnie największy problem to ten pierwszy! – wyjaśnia Przemysław Szydłowski.

QUO VADIS ENERGETYKO?

– Cechą charakterystyczną OZE, czyli wiatru, słońca i wody jest ich niestabilność. Polskie sieci energetyczne nie są przygotowane na energię z OZE. Stąd też mamy jej ceny wyższe niż w Europie, mimo że taniej ją wytwarzamy. Jesteśmy najdrożsi w Europie, ale i tak ceny energii są niższe dwa razy, niż były rok temu. A czasami na giełdzie nawet trzykrotnie, więc to też jest ciekawe zjawisko – mówi wiceprezydent Przepiera.

Według Andrzeja Montwiłła na OZE w Szczecinie i całym regionie musimy spoglądać, jak na element europejskiej transformacji energetycznej, gdzie nie chodzi tylko o rozwój energetyki wytwarzającej prąd elektryczny ze źródeł odnawialnych, ale również zastąpienie w ciepłownictwie węgla zeroemisyjnymi źródłami energii.

– A to oznacza już nie tylko wiatr czy słońce jako źródło energii, ale również biomasę, wodę, ścieki, śmieci. Jak uważnie przeanalizujemy, z jakich źródeł odnawialnych powstaje energia elektryczna i ciepła pozyskiwana przez Miasto Szczecin, to się zdziwimy. To przecież energia elektryczna i ciepła z Zakładu Unieszkodliwiania Odpadów na Ostrowie Grabowskim, ciepło ze spalania biomasy w elektrowni Szczecin, własne instalacje fotowoltaiczne, ale i turbiny wodne w rurociągach wodnych transportujących wodę z Jeziora Miedwie do Szczecina. A to nie koniec planów miasta w tym zakresie. Czy wiatraki to moda? Absolutnie nie. Po zmianie zapisów odległościowych



Rafał Zahorski

(z 10H na 700 m) już są prowadzone procesy inwestycyjne kolejnych lądowych farm wiatrowych. Ostatnio Tauron oddał do użytku dużą farmę wiatrową w naszym województwie. Do tego dochodzą farmy fotowoltaiczne po kilkadziesiąt megawatów mocy zainstalowanej – wyjaśnia pełnomocnik marszałka województwa.

Chyba nie ma jednoznacznej odpowiedzi: idziemy w wodór, idziemy w elektryfikację i jednocześnie w atom. Nie powiem niczego odkrywczego, ale wydaje mi się, że wszystko po części jest ważne i cenne. Powinniśmy zdywersyfikować swój portfel energetyczny. Gdybym chciał obniżyć rachunki w Polsce, ale w taki sposób, żeby to było odczuwalne dla gospodarstw domowych, to rzeczywiście zainstalowałbym turbiny wiatrowe na Bałtyku. Energia pochodząca z wiatru jest przede wszystkim tania. Wyprodukowanie jej nie wymaga skomplikowanej technologii i jest bardzo bezpieczne. Z raportu Polskiego Stowarzyszenia Energii Wiatrowej wynika, że gdyby do polskiego miksu energetycznego dołączono 18GW z morskiej energetyki wiatrowej na Bałtyku, to można byłoby obniżyć rachunki za prąd o 50%. Przypominam, że do 2030 roku na Bałtyku mają powstać farmy wiatrowe o łącznej mocy 5,9 GW. Czy te 18 GW jest realne? Myślę, że tak. Ale na pewno wymaga to inwestycji, czasu i odpowiedniej infrastruktury. Co z tego, że zbudujemy farmy wiatrowe na morzu, które będą w stanie wyprodukować bardzo dużo energii elektrycznej, kiedy borykamy się z brakiem nowoczesnej infrastruktury, czyli z tym wszystkim, co ma odbierać, przysyłać i magazynować tę energię np. transformatorownie, magazyny energii, kable wysokiego i średniego napięcia, itp. Bardzo często niestety zaczynamy nasze inwestycje trochę od końca i to nie tylko w branży wiatrowej – stwierdził Przemysław Szydłowski.



WODÓR JEST PRZYSZŁOŚCIĄ?

Dla jednych to oczywistość. Inni jednak jeszcze nie są tak entuzjastycznie nastawieni do takiego rozwiązania. Choć kontakty Szczecina z wodorem są na bardzo wysokim stopniu zaangażowania. W ubiegłym roku powstała w stolicy Pomorza Zachodniego pierwsza na świecie łódź rekreacyjna z napędem wodorowo-elektrycznym – sześciometrowa Ci-cha Moc. Miasto już także oficjalnie potwierdziło, że autobusową spółkę SPA Dąbie zasilą autobusy wodorowe a na terenie zajezdni przy Struga powstanie stacja tankowania wodoru. Czy „postawić” więc tylko i wyłącznie na wodór jako paliwo przyszłości, czy nie zapominać o innych źródłach energii i próbować łączyć obie opcje?

– One mogą się uzupełniać. Choć mogą też działać całkowicie odrębnie. Aby wyprodukować wodór potrzeba energii. I to niemałej. To musi być prawdziwy „strzał” energetyczny. Nadmiary offshorowej energii mogą być wykorzystane do wytworzenia wodoru, który można dużo łatwiej kumulować niż prąd. Jak już go mamy, to dużo łatwiej jest go załadować np. w autobusy, samochody, statki. Nie chcieliśmy wejść za szybko w wodorowe autobusy, bo to jest cały czas droga technologia. Ale uważam, że ten czas już nadchodzi, oczywiście z dofinansowaniem i z takim zastrzeżeniem, że wierzymy, że ta technologia na tyle się rozwine, że z czasem, tak jak z komputerami, spowszechnieje – przewiduje Michał Przepiera.

– W tej chwili w naszych porty morskich stawiamy na w pełni zieloną strategię. Szukamy także przyszłych partnerów do produkcji wodoru. Współpracujemy w tej tematyce mocno z miastem i z naszym regionem, ale także z podmiotami działającymi na terenie naszych portów. Chodzi o policzenie potencjału konsumpcji wodoru w niedalekiej przyszłości. Spotkaliśmy się w tej sprawie z miastem – chodzi o komunikację miejską, z Urzędem Marszałkowskim – chodzi o pociągi regionalne (a mamy w Zachodniopomorskiem najnowocześniejszą flotę w Polsce), spotkaliśmy się u nas w porcie m.in. ze spółkami przeładunkowymi, z przewoźnikami, którzy operują flotą. Budujemy taką mapę zapotrzebowania na wodór. I wiemy już, że za chwilę będziemy mieli konsumpcję wodoru na takim poziomie, że będzie musiała powstać pierwsza stacja do tankowania wodoru, która będzie obsługiwać lokomotywy manewrowe, trasowe, holowniki i inne małe jednostki pomocnicze, autobusy miejskie, samochody. Najlepiej produkuje się wodór z nadwyżek OZE. Wiadomo, że energia z tego źródła jest niestabilna, zarówno wiatrowa, jak i solarna. W związku z tym wszystkie nadwyżki można pakować tak naprawdę w wodór. Moim zdaniem to właśnie wodór jako paliwo i auta nim zasilane zastąpią w najbliższych latach całkowicie samochody elektryczne. Ci, którzy dzisiaj jeżdżą samochodami elektrycznymi, za 4-5 lat będą jeździć samochodami na wodór – mówi Rafał Zahorski.

Jego zdaniem możemy być zagłębiem wodorowym w Polsce.

– Mamy wodę, mamy tereny, mamy ogromną nadwyżkę produkcji energii z OZE, która ciągle rośnie. I naprawdę jako region mamy szansę być zagłębiem wodoru „zielonego paliwa” dla znacznej części Polski, a kto wie, może i Europy. Myślę, że pierwsza stacja na wodór w Szczecinie powinna stanąć mniej więcej za jakieś 3 lata. Już są stacje wodorowe przy granicy w Niemczech. Już jeżdżą po Szczecinie samochody z napędem wodorowym. Ale o tym będzie głośniej, kiedy miasto kupi pierwsze autobusy o napędzie wodorowym. My jako Zarząd Morskich Portów mamy w planach rozpoczęcie procesu budowy statku strażackiego na wodór i LNG. Rok temu jedna ze szczecińskich firm zaprezentowała pierwszy na świecie jacht, o długości 6,5 metra, z napędem wodorowym. Ale to dopiero początek. Wodór jest paliwem przyszłości, a my jako region, mamy naprawdę piękny fundament do tego, żeby tu go produkować i konsumować, budując zielony i czysty potencjał naszego regionu – dodaje Zahorski.

Dzisiaj magazyny energii to systemy bateryjne. Ale dążeniem jest zastąpienie ich innym nośnikiem energii. Stąd już sławetny wodór zielony otrzymywany z wykorzystaniem odnawialnych źródeł energii takich jak wiatr i słońce. Czyli rozwój produkcji zielonego wodoru w UE będzie wymagał coraz większych mocy energetyki OZE opartej na wietrze i słońcu. Czyli wiatraki (i te na lądzie i te na morzu) to nie moda tylko konieczność w transformacji energetycznej nie tylko w Polsce, ale i na świecie. I musimy iść w tym kierunku kreując w najbliższych latach oparcie gospodarki województwa o zielony wodór / amoniak / metanol (dekarbonizacja produkcji, zeroemisyjność transportu, zeroemisyjne ogrzewanie), gdzie bez dużych mocy w wiatru, słońca, wody i innych źródeł OZE nie osiągniemy niskoemisyjnej nowoczesnej gospodarki – stwierdził Andrzej Montwiłł.

– Wodór, to na pewno paliwo przyszłości. Ale nie jedyne. Wykorzystujemy wodór jako alternatywne źródło energii, jednocześnie nie zapominając o pozostałych odnawialnych źródłach takich jak wiatr, słońce, woda. Wykorzystujemy je mądrze, dywersyfikując nasz portfel energetyczny. Nie zapominajmy przy tym, żeby cały czas nieść kaganek oświaty i edukować ludzi w dziedzinie zielonej energii, gdyż w niej upatrujemy naszą bezpieczną przyszłość – przekonuje Przemysław Szydłowski.

– W Szczecinie i regionie najłatwiej będzie wytworzyć wodór chociażby z offshoru. Jesteśmy najbliżej energii OZE i mamy już najlepsze doświadczenia. Jesteśmy położeni blisko Niemiec, a w wodorze, trzeba im to oddać, Niemcy są bardzo dobrzy. Do tego dochodzi oczywiście również Skandynawia. I też będzie na nas oddziaływała. I te dobre przykłady od sąsiadów mogą od nas pójść na resztę Polski – przewiduje Rafał Zahorski.

autor: Dariusz Staniewski / foto: materiały prasowe



OZE – szanse i wyzwania

Zielona rewolucja puka do energetyki

We wrześniu po raz pierwszy w historii polskiej energetyki wyprodukowaliśmy z węgla mniej niż połowę energii. Odnawialne źródła przeżywają ogromny rozkwit, choć przed nimi spore wyzwania.

W ostatnich latach w Polsce dynamicznie wzrosła liczba instalacji odnawialnych źródeł energii (OZE), zwłaszcza elektrowni fotowoltaicznych. Według danych Agencji Rynku Energii pod koniec 2023 roku moc odnawialnych źródeł energii przekroczyła 28,8 GW. To 43% całkowitej mocy zainstalowanej w Polsce. W roku 2023 ponad 26% wyprodukowanej energii elektrycznej w Polsce pochodziło z OZE.

Możliwości rynku dla wytwórców energii OZE zmniejsza jednak znacznie gotowość Operatorów systemu energetycznego na przyjęcie tej energii. W 2023 roku liczba odmów przyłączenia wzrosła o 6,05%, osiągając 7448 przypadków, co przekłada się na łączną moc aż 83,6 GW. Rok 2024 zamknie się jeszcze większą statystyką odmów wydania „Warunków Przyłączenia OZE” przez Operatorów Energetycznych. Główne przyczyny tych odmów to brak dostępnych warunków technicznych i ekonomicznych, wynikający z przeciążonej infrastruktury oraz zbyt wysokich kosztów jej rozbudowy w efekcie wielu lat opóźnień inwestycyjnych w infrastrukturę energetyczną kraju. Jednym z głównych wyzwań jest przeciążenie sieci dystrybucyjnej, która nie była pierwotnie zaprojektowana do obsługi tak dużej liczby rozproszonych źródeł energii.

– Wielu inwestorów spotyka się z odmowami wydania warunków przyłączenia do sieci energetycznej. Operatorzy tłumaczą to brakiem wystarczającej przepustowości sieci oraz koniecznością jej modernizacji. Proces ten jest jednak czasochłonny i kosztowny, co opóźnia realizację

nowych projektów OZE. Inwestorzy często skarżą się na brak transparentności w działaniach operatorów oraz na opóźnienia w procesie przyłączania nowych instalacji – stwierdza Jacek Sych z Foton Novelty Group S.A.

JAKIE WYJŚCIE?

Jednym z najważniejszych powodów, dla których operatorzy systemów dystrybucyjnych (OSD) odmawiają wydania warunków przyłączenia odnawialnych źródeł energii (OZE), jest nieregularność pracy tych instalacji. W Polsce sieci dystrybucyjne były budowane z myślą o tradycyjnych źródłach energii – dużych elektrowniach węglowych czy gazowych, które dostarczały energię w stabilny i przewidywalny sposób. Wraz z dynamicznym rozwojem odnawialnych źródeł energii sieci te muszą stać czoła zupełnie nowym wyzwaniom.

– W przypadku fotowoltaiki produkcja energii elektrycznej wzrasta w ciągu dnia i spada w nocy, a jej intensywność jest dodatkowo uzależniona od stopnia zachmurzenia. W okresach dużej produkcji, szczególnie podczas słonecznych dni, elektrownie fotowoltaiczne mogą generować więcej energii, niż lokalna sieć jest w stanie przyjąć. Jest to szczególnie widoczne w regionach o słabo rozwiniętej infrastrukturze przemysłowej, gdzie brak dużych odbiorców energii powoduje, że sieć nie jest w stanie efektywnie odbierać nadmiarowej produkcji – mówi Aleksandra Moj, Kierownik Działu Projektowania i Developingu Foton Novelty Group S.A.



Aby rozwiązać problem niestabilności sieci i zmniejszyć liczbę odmów wydania warunków przyłączenia, konieczne są znaczące inwestycje w infrastrukturę sieciową oraz rozwój nowych technologii, takich jak magazynowanie energii. Proponowanym rozwiązaniem są także komercyjne warunki przyłączenia.

– W tym modelu współpracy to inwestor ponosi koszty niezbędnych prac modernizacyjnych do przyłączenia instalacji, co pozwala na przyspieszenie procesu przyłączenia i odciążenie operatorów. Pozwala to na realizację projektów, które w innym przypadku nie mogłyby być zrealizowane ze względu na ograniczenia ekonomiczne po stronie operatora – wyjaśnia Aleksandra Moj.

MAGAZYNY ENERGII NA RYNKU OZE

Magazyny energii pozwalają na gromadzenie nadwyżek energii wytwarzanej przez instalacje OZE i wykorzystywanie jej w okresach zwiększonego zapotrzebowania. Ich integracja z istniejącymi elektrowniami fotowoltaicznymi może znacząco odciążyć sieć energetyczną i zredukować ryzyko wyłączeń. Dodatkowo, magazyny energii zwiększają autokonsumpcję energii przez prosumentów, co przekłada się na większą niezależność energetyczną i stabilność przychodów.

– Wprowadzenie magazynów energii może zwiększyć atrakcyjność sektora OZE dla inwestorów i instytucji finansowych. Magazyny pozwalają na lepsze zarządzanie produkcją i konsumpcją energii, co przekłada się na bardziej przewidywalne i stabilne przepływy finansowe. To z kolei ułatwia pozyskiwanie finansowania i obniża koszt kapitału – wyjaśnia Radosław Depczyński, Dyrektor Departamentu Rozwoju Foton Novelty Group S.A.

Jednak aby magazyny energii stały się powszechnym rozwiązaniem, konieczne jest wsparcie ze strony rządu i operatorów sieci. Wprowadzenie odpowiednich regulacji prawnych, ulg podatkowych oraz programów wsparcia finansowego zachęci do inwestowania w magazyny energii. Operatorzy sieci powinni również aktywnie uczestniczyć w modernizacji infrastruktury i wdrażaniu inteligentnych systemów zarządzania, co pozwoli na lepszą integrację OZE.

– Od prawie roku branża czeka na decyzje rządu i państwowych operatorów energetycznych umożliwiających przyłączenie budowanych elektrowni OZE do sieci elektroenergetycznej i prawne rozwiązanie problemu wyłączeń elektrowni w sytuacji nadmiaru energii. Na ustawę czekają też „branża wiatrakowa” i biogazownie. Projekt tych przepisów znajduje się w Sejmie na tzw. ścieżce legislacyjnej – stwierdza Leszek Pawlicki, Prezes Zarządu Foton Novelty Group S.A.

ROZWÓJ MAGAZYNÓW ENERGII

W procesie transformacji energetycznej jednym z kluczowych komponentów, współpracującym z systemem elektroenergetycznym, są bateryjne magazyny energii elektrycznej BESS (Battery Energy Storage System).

– Są w pełni skalowalne w zakresie mocy i pojemności, mogą być lokowane w różnych miejscach systemu, wpływając na ograniczenie niepotrzebnych i kosztownych przepływów energii ze źródeł wytwarzania do odbiorców. Modułowość oraz stosowane w BESS technologie skracają czas realizacji inwestycji, nie wymagają one też szczególnych warunków terenowych dla ich lokalizacji – zapewnia Jacek Sych.

Beneficjentami BESS są praktycznie wszystkie grupy (gracze), obszary działalności biznesowej związanej z energią: wytwórcy



Aleksandra Moj



Radosław Depczyński



Jacek Sych

energii elektrycznej (szczególnie OZE), agregatorzy energii, operatorzy sieci dystrybucyjnych i przesyłowych, podmioty obrotu energią, animatorzy rynku, producenci i dostawcy komponentów BESS oraz usług powiązanych, sprzedaż i marketing energii oraz odbiorcy energii.

– To obszary reprezentujące popularne, sprawdzone i wybierane przez inwestorów branże, które w perspektywie krótko- i długoterminowej przynoszą atrakcyjne zwroty z zaangażowanego kapitału – wyjaśnia Jacek Sych.

Dotychczas magazyny energii uczestniczące w głównej aukcji mocy na rok dostaw 2021-2026 stanowiły istniejące elektrownie szczytowo-pompowe. W głównej aukcji mocy na 2028 rok udział magazynów energii wyniósł 15% zakontraktowanej mocy. Nowe jednostki magazynów energii uczestniczące w aukcji głównej 2027-2028 to jednostki bateryjne w technologii akumulatorów elektrochemicznych o mocy łącznej 1900 MW.

Rozwój BESS to strategiczny kierunek dla obszaru energetyki w Polsce. Dlatego jako FOTON STAGEN rozwijamy kilkanaście projektów BESS o planowanej mocy ok. 500 MW. Do udziału w nich pozyskujemy kolejnych inwestorów, oferując atrakcyjne okres inwestycji z opcją pozostania w planie inwestycyjnym oraz atrakcyjne stopy zwrotu – stwierdza Jacek Sych.

BIOGAZOWNIE WCHODZĄ DO GRY

Foton Novelty Group S.A. poszerza swoją działalność o biogazownie. Według ekspertów udział energii elektrycznej wytwarzanej z biogazu w Polsce nie jest zadowalający. W kraju jest zaledwie ok. 400 biogazowni pracujących na substracie pochodzącym z oczyszczalni ścieków, hodowli zwierząt i roślin oraz przemysłu rolno-spożywczego.

– Trzeba zdecydowanie podnieść udział biogazowni w procesie produkcji zielonej energii. W procesie spalania biogazu możemy uzyskać energię elektryczną i ciepłą. Istotnym produktem jest także poferment, który jest świetnym ekologicznym zamiennikiem nawozów mineralnych. Substratami dla biogazowni są odpady – gnojowice, obornik, odpady z punktów żywienia zbiorowego, kiszonki roślinne, odpady z przemysłu rolno-spożywczego, osady z oczyszczalni ścieków, odpady piekarnicze. Redukcja ilości odpadów biologicznych jest kolejnym argumentem przemawiającym za budową biogazowni – stwierdza Jerzy Raducha z Foton Novelty Group S.A.

W procesie biologicznym wytwarzającym biogaz najważniejszy jest substrat – pokarm dla bakterii znajdujących się w fermentatorze. To dzięki bakteriom w procesie fermentacji uzyskiwany jest biogaz. Odpady staną się substratem do produkcji energii. Otrzymany biogaz może zastąpić gaz ziemny, może być stosowany jako paliwo w procesach technologicznych lub można używać z niego biometan (jako zamiennik gazu sieciowego), bioLNG (transport drogowy i morski zgłaszają rosnące zapotrzebowanie na ten rodzaj paliwa) lub spalić (kogeneracja) dla uzyskania energii elektrycznej i ciepłej.

INWESTYCJA W CZYSTĄ ENERGIĘ

Wielkość biogazowni jest pochodną potrzeb inwestora i ilości dostępnego substratu. Biogazownie będą powstawać dla przedsiębiorstw spożywczych, przemysłowych, hoteli, restauracji, piekarni oraz dla rolników. Obecne wsparcie rządowe i dotacje pomogą w finansowaniu inwestycji. Biogazownia „pod klucz” dla każdego może stać się rewolucją w branży OZE. Oferujemy kompleksową usługę poczynszu od przygotowania dokumentacji wstępnej po uzyskanie pozwolenia na budowę, uzyskanie wsparcia finansowego oraz budowę zakładu, jego uruchomienie, nadzór technologiczny i usługi serwisowe – zapewnia Jerzy Raducha.

Jerzy Raducha



Biogazownie to bezpieczne i pożyteczne zagospodarowanie bioodpadów z hodowli, rolnictwa, przemysłu rolno-spożywczego, piekarni i ograniczenie ilości składowanych odpadów organicznych. Biogaz może być przetwarzany na biometan, bioLNG, wodór, amoniak. Działanie biogazowni nie ma negatywnego wpływu na środowisko, uprawy, hodowle zwierząt oraz zdrowie człowieka, nie powoduje zanieczyszczenia wód, powietrza czy gleby. Instalacje nie emitują do atmosfery szkodliwych pyłów i gazów. Wyprodukowane w biogazowni energia elektryczna i ciepła ponad potrzeby własne właściciela mogą stanowić dodatkowe źródło dochodu. Dzięki nowoczesnym technologiom informatycznym i internetowej obsłudze oraz nadzór nad pracą biogazowni może odbywać się z niemal każdego miejsca na Ziemi.

WYZWANIA I PERSPEKTYWY RYNKU MIKRO-BIOGAZOWNI

W Polsce rynek mikro-biogazowni rozwija się stopniowo, ale ma potencjał do odgrywania kluczowej roli w procesie transformacji energetycznej, szczególnie na terenach wiejskich. Mikro bio-gazownie mogą działać nieprzerwanie przez cały rok, niezależnie od warunków atmosferycznych, co zapewnia stabilność dostaw energii.

– Inwestycje w mikro-biogazownie wymagają znacznych nakładów finansowych, co może stanowić barierę dla wielu rolników. Sprawia to, że kluczowe znaczenie mają programy wsparcia finansowego. Rządowe inicjatywy, takie jak „Energia dla Wsi”, oferują rolnikom dotacje i pożyczki na budowę biogazowni, co może znacznie przyspieszyć rozwój tego sektora. W ramach tego programu środki przeznaczone są na budowę, modernizację oraz rozbudowę mikro-biogazowni, co umożliwi rolnikom osiągnięcie energetycznej niezależności. Dodatkowo, nowe regulacje prawne, takie jak specustawa o biogazowniach rolniczych z 2023 roku, wprowadzają uproszczenia proceduralne, które skracają czas potrzebny na uzyskanie pozwoleń oraz przyłączanie instalacji do sieci. Dzięki temu proces inwestycyjny staje się mniej skomplikowany, a biogazownie mogą szybciej powstać na terenie gospodarstw rolnych – tłumaczy Jerzy Raducha.

Mimo licznych korzyści rozwój rynku mikro-biogazowni napotyka na pewne bariery, takie jak wysokie koszty inwestycji oraz akceptacja społeczna tych projektów. Budowa biogazowni może budzić obawy lokalnych społeczności, związane z wpływem na środowisko czy uciążliwością zapachową.

– Dlatego kluczowe jest prowadzenie kampanii edukacyjnych i informacyjnych, które wyjaśnią korzyści płynące z rozwoju mikro-biogazowni dla lokalnych społeczności i środowiska. Dzięki wsparciu ze strony Unii Europejskiej oraz krajowych programów, takich jak Fundusz Modernizacyjny, sektor mikro-biogazowni ma szansę dynamicznie się rozwijać. Celem rządu jest zwiększenie produkcji biometanu do 1 miliarda m³ rocznie do 2030 roku oraz budowa około 500 nowych instalacji biogazowych – podsumowuje Jerzy Raducha.

autor: Dariusz Staniewski
foto: Karolina Kara Tarnawska

Leszek Pawlicki



Pod słoneczną banderą!

Zainwestuj w czystą energię



SZCZECIN

FotonNovelty

GROUP S.A.

FotonNovelty
GROUP S.A.

Foton Novelty Group S.A.
ul. Adama Mickiewicza 69, 71-307 Szczecin
+48 91 404 04 04 | biuro@noveltypv.pl
www.fotonsa.pl



SUKCESJA

DORADZTWO SUKCESYJNE



Fundacje rodzinne i sukcesja

Najważniejszy cel — zabezpieczyć majątek

Jak ochronić majątek przed jego utratą w kolejnych pokoleniach? Obowiązujące w Polsce przepisy, najlepsze w Europie, podsuwają takie rozwiązanie – fundacja rodzinna. To dobre rozwiązanie dla dużych, średnich i małych przedsiębiorców. Fundacja ma na celu zabezpieczenie, zgromadzenie i pomnożenie rodzinnego majątku, a dodatkowo także wspieranie rodziny w postaci różnych świadczeń. Mało tego – jest zwolniona z CIT. Na czym polega fundacja rodzinna i jak przeprowadzić całą operację jej stworzenia wyjaśniają eksperci Teresa Kuliberda-Wojtas i Michał Wojtas z Kancelarii doradztwa podatkowego i sukcesyjnego SUKCES-JA.

Jak budować majątki rodzinne, które mogą wspierać obecne i przyszłe pokolenia?

Michał Wojtas (MW): Przede wszystkim trzeba scalać i zabezpieczyć majątek, żeby mógł pracować i budować przyszłość następnych pokoleń, a nie podlegać spadkobranii, dzieleniu i konsumpcji. Musimy przygotować ten proces oraz przeanalizować różne scenariusze losowe, aby się przed nimi zabezpieczyć. Przerwać taką typową sukcesję niezaopiekowaną, spontaniczną, która prowadzi najczęściej w trzecim pokoleniu do utraty majątku rodziny. Żeby budować trwałe rodzinne majątki na pokolenia, trzeba zakładać fundacje rodzinne. Dzisiaj są one najlepszą opcją dla zabezpieczenia i sukcesji majątku.

Czy już jesteśmy gotowi na takie przepisy, na sukcesję? Czy mamy już takie majątki? Czy to już jest ten czas?

MW: Trzy razy tak. Jesteśmy gotowi, bo mamy pierwsze pokolenie po transformacji gospodarczej, które dorobiło się sporych majątków i jest już na etapie ich przekazywania. To się już dzieje, czy tego chcemy, czy nie, czy to zaplanujemy, czy nie. Fundacja rodzinna jest tym, czego brakowało nam w polskim prawodawstwie, aby móc zabezpieczyć majątek rodzinny, pomnażać go, a zyski przekazywać do beneficjentów. Każdy majątek, nawet w wysokości kilka milionów złotych, warty jest zabezpieczenia. My byliśmy od początku orędownikami poglądu, że fundacje rodzinne będą dobre i dla dużych, i dla średnich, i dla małych przedsiębiorców.

Teresa Kuliberda – Wojtas (TK-W): Szczególnie, że bariery wejścia w fundację rodzinne są naprawdę małe. Fundusz założycielski wynosi tylko 100 tys. zł. Koszty prowadzenia także są niewielkie.

MW: Każdy majątek warto chronić, bo dla każdego jest on wartościowy i będzie działał przez pokolenia. A jak go zabezpieczymy w fundacji rodzinnej, to on będzie rósł, gdyż eliminuje podziały spadkowe i konsumpcję. Chodzi o to, żeby każde pokolenie było bogatsze od poprzedniego. Zabezpieczenie tego majątku w fundacji właśnie na to pozwala. I to jest największe dobro tej instytucji prawnej. I jeszcze jedno – mamy najlepsze przepisy o fundacji rodzinnej w Europie.

Jak w takim razie skutecznie zabezpieczyć majątek rodzinny? Czy są jakieś sprawdzone metody?

TK-W: Przede wszystkim właśnie przez fundację rodzinną, która ma na celu zabezpieczenie, zgromadzenie i pomnożenie rodzinnego majątku, a dodatkowo wspierać rodzinę w postaci świadczeń. Co to znaczy zabezpieczyć? Chodzi przede wszystkim o uchronienie przed ryzykami biznesowymi, osobistymi, podziałem w drodze spadkobrania, a także przed roszczeniami zachowkowymi. Zgromadzić – w jednym miejscu niepodzielny rodzinny majątek. Pomnożyć – majątek fundacji rodzinnej jest stale inwestowany, a dodatkowo pracuje efektywniej, bo fundacja rodzinna jest zwolniona z CIT. Wspierać – w postaci świadczeń pieniężnych lub niepieniężnych w celu rozwoju, motywacji czy zwiększenia dobrobytu członków rodziny, ale, co bardzo istotne, z zysków pracującego majątku, a nie z jego podziału. Nie konsumujemy majątku, tylko zysk.

MW: Zabezpieczenie majątku to nie tylko stworzenie ram prawnych, ale nauczanie przyszłych pokoleń, że o majątek trzeba dbać i umieć nim zarządzać. To jest najważniejsza rzecz, którą fundatorzy muszą dokonać. Nawet jeżeli sukcesorzy nie idą ich drogą, nie chcą kontynuować biznesów, to nie oznacza to, że nie ma majątku, którym trzeba w przyszłości zarządzać. Chodzi o to, że jeśli kiedyś sprzedamy firmę, albo przekazemy komuś innemu do dalszego prowadzenia, to nasze dzieci i ich dzieci będą musiały umieć tym zarządzać. I to jest podstawowa rzecz, którą my przekazujemy nestorom i do tego fundacje idealnie się nadają. Bo to nie ma znaczenia, jaki będzie ten majątek, czy to będzie ta firma rodzina, czy inna, czy to będą już pieniądze ulokowane w funduszach, czy w jakichś innych aktywach. Ktoś tym będzie musiał stale zarządzać z ramienia rodziny.

Dlaczego tak ważny jest dobrze przygotowany statut fundacji?

MW: Statut jest najważniejszym dokumentem formułującym fundację, powołującym ją i regulującym wszelkie jej aspekty działalności.

Czyli to jest takiego pewnego rodzaju regulamin działania?

TK-W: Tak, w statucie ustalamy, kto i na jakich zasadach może mieć przyznawane świadczenia. I tutaj mamy niesamowite pole do zastosowania motywatorów zarówno dla obecnych, jak i dla przyszłych pokoleń, np. w kwestii zaangażowania się w biznes rodzinny czy pracę na rzecz fundacji, kwestie edukacji, posiadania potomstwa, i innych ważnych zagadnień dla fundatora. Ma on możliwość przekazania swoich wartości i przyczynić się do ich dalszej kontynuacji. Poniekąd ma wpływ na swój majątek i co się z nim zadzieje, także po swojej śmierci.

MW: Fundacja jest takim inwestorem majątku rodzinnego. Ma wypracowywać zyski, z których rodzina ma korzystać. Fundacja może opłacać studia, kursy, projekty biznesowe, leczenie w nagłych wypadkach itp. To jest ten majątek rodzinny, który ma nam dawać poczucie bezpieczeństwa, dawać nam szansę na lepszą przyszłość, na rozwój, wspierać nas w trudnych momentach. Dla fundatorów może być funduszem emerytalnym. To są główne cele i idea powoływania fundacji. Bo jak majątek jest scalony, pracuje, daje nam lepsze wyniki oraz zyski. Dzięki zwolnieniom podatkowym zyski rosną szybko. I to się przekłada na możliwość wypłaty większych świadczeń. Oczywiście to wszystko musi być przemyślane i mądrze ułożone. Od tego my jesteśmy, żeby pomóc w ułożeniu najlepszych reguł statutowych, a potem możemy wspierać w prowadzeniu fundacji rodzinnej.

Kancelaria SUKCES-JA przygotowała już kilkanaście statutów. Czyli te rozwiązania już zaczynają być popularne, niektórzy już zaczynają rozumieć, że jednak warto założyć fundację rodzinną?

MW: Owszem. Pozostaje jednak jeszcze bariera informacyjna. Kiedy rozmawiamy o idei fundacji, którą my rozumiemy bardzo głęboko i dalekosiężnie, to wszyscy są zaskoczeni, że takie przepisy w Polsce funkcjonują. Nawet jak słyszeli o fundacjach, to wejście w szczegóły otwiera im oczy. Potrzebne jest przełamanie tej bariery informacyjnej, bo same nagłówki gazet nie zastąpią rzetelnej informacji, którą my możemy przekazać i dopasować przepisy do konkretnej sytuacji w danej rodzinie.

TK-W: Praca nad statutem to przyczynek do wyprowadzenia ładu rodzinnego oraz okazja, aby porozmawiać na tematy, które nie były dotąd poruszane, albo tylko pobieżnie. Dużo rozmawiamy z fundatorami i uważamy, że warto zainwestować trochę czasu w bardzo świadome i przemyślane zapisy w statucie, które w pełni oddadzą sytuację rodziny, zabezpieczą funkcjonowanie tej fundacji, bezpieczne pomnażanie rodzinnego majątku, stabilność i nierozterwalność rodzinnego biznesu. Przede wszystkim też scalać rodzinę i zniwelować ryzyko potencjalnych konfliktów. Przy pracy nad statutem pokazujemy pewne spektrum możliwości różnych zapisów, czerpiemy z naszego wieloletniego doświadczenia sukcesyjnego i czasami czujemy te potencjalne punkty zapalne czy obszary możliwości konfliktu. Staramy się uczyć na nie, żeby im przeciwdziałać. Pokazujemy różne możliwości zapisów statutowych, omawiając jakie skutki każdy z nich wywołuje. Ale oczywiście to fundator podejmuje ostatecznie decyzję i my gorąco do tego zachęcamy, bo ten statut ma być najlepszym odzwierciedleniem jego woli, jego wartości i jego ducha.

MW: Do tej pory, w drodze testamentu nie mogliśmy nic więcej przekazać poza samym majątkiem. Dzisiaj statut fundacji jest dokumentem prawnie obowiązującym i to, co tam zapiszemy, będzie miało realne przełożenie na przyszłość. Jeżeli będzie zapis, że sukcesor może korzystać z majątku np. tylko wtedy, kiedy będzie miał potomstwo, to tak będzie. Bez spełnienia tego warunku nie skorzysta z zysków fundacji.

Jak w amerykańskich filmach.

MW: Dokładnie. I wbrew pozorom to jest bardzo dobre, bo to pozwala młodym ludziom i kolejnym pokoleniom wychowywać się już w duchu tych obowiązujących reguł – wpływać na nich, kształtować te pozytywne postawy i motywować młodych ludzi, żeby chcieli im się osiągać swoje cele.

Czy, bardzo aktualny i głośno komentowany, przypadek rodziny Solorzów może nauczyć nas czegoś pozytywnego?

TK-W: Pokazuje, jak ważne jest szczegółowe uregulowanie kwestii sukcesji. Bo w obliczu konfliktu może to mieć wręcz katastrofalne skutki. Pokazuje, żeby nie zostawiać tej sprawy na wieczne potem, bo tematy bieżące biorą zawsze górę.

MW: Ten przypadek pokazuje, że trzeba już w statucie przewidywać różne scenariusze awaryjnego przekazywania władzy, np. na wypadek choroby. My w naszych statutach przewidujemy różne sytuacje losowe: czasowego zastępstwa, niezdolności do pracy, nawet rezygnacji z funkcjonowania w organie. Po to właśnie, żeby majątek był zabezpieczony. I to powinno być nadrzędnym celem każdego właściciela biznesu rodzinnego. Zabezpieczenie majątku.

Od czego zacząć w procesie sukcesji?

TK-W: Od szczerzej rozmowy. To jest podstawa. Ale tę szczerzość czasami trzeba wydobywać. Zapraszamy do nas, bo łatwiej się rozmawia z udziałem moderatora takiego procesu. Zadajemy szereg pytań, również dotyczących kwestii, o których zazwyczaj się nie rozmawia się przy rodzinnym stole. Aby upewnić się, czy jest wola obu stron do podjęcia tego procesu i aby ustalić, jaka jest jego wizja. Zarówno ze strony nestora, jak i sukcesora, bo nie zawsze te wizje są takie same, zidentyfikować obszary, w których są zgodni, a w których są rozbieżności. Dopiero na tej podstawie możemy budować dalszy plan działania, ustalić role nestora i sukcesora, kto, co, kiedy, jak i na jakich zasadach. I to jest najważniejsze.

MW: Trzeba zacząć od decyzji. Jak zostanie podjęta, to my już pomożemy we wszystkich pozostałych aspektach.

rozmawia: Dariusz Staniewski,
foto: materiały prasowe



Krzysztof Bobala:

Jeżeli chcesz zarobić na sporcie - docień sponsorów

W pierwszej połowie września na szczecińskich kortach przy alei Wojska Polskiego odbyła się 31. edycja najstarszej i największej w Polsce profesjonalnej imprezy tenisowej mężczyzn – turnieju ATP Challenger Invest in Szczecin Open. Jego sponsorem tytularnym jest Miasto Szczecin oraz Agencja Rozwoju Metropolii Szczecińskiej. W tym roku wśród sponsorów głównych pojawił się m.in. Bank Santander, POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych S.A. i Polska Grupa Uzdrowisk. Szczecińska impreza jest niezwykłym wydarzeniem sportowym, ale również biznesowym. Czy turniej tenisowy jest dobrym miejscem do zarabiania pieniędzy? Jak zamienić wydarzenie sportowe w sukces biznesowy? Od czego to zależy? O to zapytaliśmy Krzysztofa Bobalę – dyrektora turnieju Invest in Szczecin Open.

Odłożmy na bok sportowe przeżycia a przejdźmy do strony biznesowej tej imprezy. Czy pod tym względem turniej był udany? Na pewno. To była najbardziej udana edycja turnieju od wielu lat. Tegoroczna impreza była dla mnie zupełnie inna od strony organizacyjno-biznesowej. Była dla nas dużo luźniejsza, fajnie się nam ją przygotowywało, choć wcale nie oznacza to, że było łatwiej. Dwa lata temu dostałem takiego dodatkowego „kopa”, który zmobilizował mnie do dalszej pracy przy jej organizacji. Bo turniej w pewnym momencie, głównie z powodów finansowych, stał się już za trudny dla tej naszej, niedużej przecież firmy. Nie ukrywam tego, że odejście banku (Pekao SA – przyp. red.) mocno zubożyło budżet imprezy. Ale wtedy pojawił się prezydent Szczecina Piotr Krzystek i ludzie z jego otoczenia, którzy bardzo mnie wspomogli w tych ciężkich chwilach. Bo ja już składałem rezygnację. Nikt jednak nie chciał o tym słyszeć. Obiecano mi pomoc, pewne rzeczy i działania. I dotrzymano tego. Nie oznacza to, że nie muszę się już martwić, bo nadal muszę zdobywać bardzo duże pieniądze z rynku. Ale mam też wrażenie, że turniej po odejściu banku troszeczkę się otworzył na średni i mniejszy biznes. Mielśmy też nowego, dużego, głównego sponsora. Dawno nie było też takiego zainteresowania ze strony różnych osób, firm chcących wziąć udział w turnieju. Jeszcze niedawno próbowałem się do nich „dobijać”, a teraz to one kontaktują się ze mną. Nie wiem, co z tego wyjdzie, bo tego nigdy się nie wie. To jest po prostu loteria. Natomiast ważne, że są w ogóle jakieś sygnały z tej strony.

Przez ostatnie lata ich nie było?

Nie i dlatego było ciężko ten turniej robić. Udawało nam się jak mieliśmy wsparcie banku. W pewnym momencie go zabrakło. Oczywiście rezygnacja tej instytucji z turnieju była jej prawem jako sponsora. W ogóle z tym nie dyskutuję i bankowi będę wdzięczny do końca moich dni za to, że był z nami 29 lat. Szkoda, że nie 30, no ale trudno (śmiech). 29 lat to szmat czasu, to w ogóle jakiś ewenement na pewno na skalę ATP. Wiemy o tym, bo mówią nam to na różnego rodzaju spotkaniach dyrektorów turniejów, że to są jakieś takie pojedyncze przypadki, żeby ktoś miał tak długo jednego stabilnego sponsora, na którym można było budować turniej. Ta atmosfera jaką z nim tworzyliśmy bardzo nam się podobała, chciało nam się pracować, nawet jak biznesowe wyniki poturniejowe były gorsze. Trzeba pamiętać, że dla nas, dla agencji, turniej był kiedyś dużo większym zyskiem, dużo więcej znaczył dla naszej firmy. Potrafił zarobić na parę miesięcy działalności. Potem się to zmieniło, było coraz gorzej, aż zaczęliśmy do niego dokładać. I dwa ostatnie lata, nie mówię o tym roku, ale dwa ostatnie lata, przynajmniej z czysto księgowego punktu widzenia, to były pieniądze dołożone. Ok, zgodziliśmy się na to. Bo chcieliśmy to dalej robić. Ale w pewnym momencie pojawiła się już rezygnacja. Na szczęście pojawił się wtedy na horyzoncie Prezydent Krzystek i powiedział: „tak się nie da, masz robić normalnie, pomyślimy, jak ci pomóc”.

No i pomogli.

Z punktu widzenia biznesowego, to szczerze powiedziałem, połowa czy nawet trzy czwarte

ludzi biznesu powiedzieliby: „a dajmy sobie spokój z tym turniejem, jak to nie przynosi żadnych dochodów, a praca jest przez cały rok”. Bo jest półtora miesiąca po turnieju, a my już zaczęliśmy dawno organizację przyszłorocznego. I tak to wygląda. Turniej robi się cały rok. Ale udało się przetrwać najgorsze i mam nadzieję, że teraz będzie już z górki.

W tym roku pojawili się nowi sponsorzy.

To Bank Santander oraz POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych S.A. Pojawił się nagle, nie ukrywam i nie będę też sobie przypisywał zasług pozyskania go. To Pan Marcin Pawłowski, prezes POLFUNDU zadzwonił do mnie, żebyśmy się spotkali, porozmawiali, że może coś nam wpadnie wspólnie do głowy. I wspólnie nam wpadło. Ja mu jestem za to bardzo wdzięczny. Chwała również szczecińskiemu biznesowi, który oparty na mniejszych firmach, nie do końca jest przygotowany na wspieranie tak dużej imprezy jak turniej. Dlatego tym bardziej doceniam wkład naszego lokalnego biznesu. Bo dzisiaj turniej, to jest czterech sponsorów głównych, bo tylu może być ze względu na możliwości świadczeń promocyjnych. Jest jeszcze sześciu sponsorów oficjalnych, z ośmiu możliwych oraz aż 50 mniejszych firm. A trzeba pamiętać o tym, że to one właśnie trochę uratowały turniej dwa lata temu. Przedsiębiorcy wiedzieli, że są problemy, więc jak mogli, to pomagali. To były firmy szczecińskie i one oczywiście nie dawały 200, czy 300 tysięcy złotych. Ale proponowały po 30, 40, 50 tysięcy. Tylko, że 10 razy 30 to jest 300. Dla mnie każdy taki wkład jest po prostu cudowną rzeczą. I dlatego tego turnieju nie da się zorganizować nigdzie indziej. To jest sukces imprezy, nasz sukces, bo udało się przez te lata stworzyć produkt marketingowy, ale i również sukces Szczecina, nie tylko jako miasta, ale również jako organizacji, która współtworzy tę imprezę. To jest sukces, który jest dzisiaj mierzony już liczbami. Bo jeżeli my zdobywamy budżet w tym roku na poziomie 4,5 miliona złotych, to znaczy, że ta impreza jest tyle warta i mamy produkt takiej wartości. To jest bardzo dużo, jak na imprezę sportową.

Czyli tenis jest dobrym miejscem na robienie biznesu?

Żaden sport nie jest dobrym miejscem na robienie biznesu, to tak mówiąc zupełnie poważnie. To jest jedna z najtrudniejszych rzeczy. Tenis nie jest w ogóle miejscem na robienie biznesu, jeżeli traktujesz go tylko i wyłącznie od strony sportowej. To jedynie kręgosłup imprezy. My zarabiamy nie na samym sporcie, ale raczej na projektach związanych ze sportem. Turniej to nie tylko zmagania sportowe. Szczeciński challenger ma bardzo rozbudowaną stronę biznesową. To także duży, tygodniowy event z festiwalem muzycznym, z celebrytami, politykami i właśnie biznesem. Na samym tenisie zarobić jest niezwykle trudno, co pokazują doświadczenia podobnych imprez na świecie. Ostatnio miałem przyjemność spotkać się na jednej imprezie Emilio Sanchez – właściciela trzech akademii tenisowych, w Barcelonie, na Florydzie i w Dubaju, jednego z najśłynniejszych hiszpańskich tenisistów. Na tej samej imprezie spotkałem także człowieka, który jest w ekipie organizującej Vienna

Open. Jak oni usłyszeli, jaki jest budżet turnieju w Szczecinie, to po prostu nie chcieli mi wierzyć. Bo tam jednak wszystko opiera się bardziej na sporcie. Przyjeżdżają zawodnicy, sprzedajesz bilety i z tego masz trzon budżetu. Sponsorzy się do tego dokładają, ale jednak w mniejszym stopniu. My już przed laty przyjęliśmy taką zasadę, że na początku bilety nie były najważniejsze. Ważne wtedy było przyzwyczajenie ludzi do tego, że jest w Szczecinie duża, poważna impreza. Dzisiaj mniejsze znaczenie ma to, kto będzie grał, ile biletów sprzedamy i tak dalej. Najważniejsze jest pozyskanie sponsorów i partnerów i stworzenie im odpowiednich warunków do tygodniowego, biznesowego networkingu w luźnej, ale eleganckiej atmosferze. I chyba nam się to udało. Dzięki temu, już przechodząc na biznes pozaturniejowy, zaczęliśmy być doceniani przez klientów przy organizacji innych dużych, nie tylko sportowych imprez. A skąd nas znają? Z turnieju, z opinii na nasz temat.

Turniej to sponsorzy.

Jest jedna bardzo ważna rzecz, o której warto napisać i powiedzieć. Jeżeli chcesz zarobić na sporcie, na tenisie, to niezwykle ważne jest docenianie sponsorów. I bardzo dużo ludzi robi ogromny błąd, powtarzam to jak mantrę, nie doceniając ich roli. Nie ma ważniejszej rzeczy, jak sponsor na turnieju. Nie jest ważny zawodnik, bo on przyjechał dzięki sponsorowi, nie jest ważny np. wokalista, bo on przyjechał dzięki sponsorowi. Jak nie będziemy szanowali sponsora, odpowiednio go traktowali, odpowiednio obsługiwali, to niestety go stracimy. A jak stracimy, to znaczy, że nie będzie mógł np. przyjechać jakiś dobry zawodnik, nie wystąpi dobry artysta, tylko ktoś gorszy z niższą pozycją itd. I to jest ten problem, że bardzo dużo ludzi o tym zapomina. Bierze pieniądze i ok, już jest szczęśliwy: „wziąłem pieniądze, mogę coś zrobić”, a tak naprawdę najczęściej zostawić dla siebie. My przyzwyczailiśmy sponsorów do innego poziomu. Jak rozmawiam z kimś nowym, to mówię: „proszę Państwa, ja mogę Wam pokazać film, mogę Wam poopowiadać, natomiast nic tego tak nie odda jak Wasza wizyta w Szczecinie, bo dopiero wtedy zobaczycie, gdzie my jesteśmy, na jakim jesteśmy poziomie”. I najczęściej jak już przyjadą to zostają na dłużej. Poza tym - nigdy w historii, nikogo nie oszukaliśmy, nie mówimy, że będzie tak i tak, a jest inaczej. Jeżeli w tym roku było nie 30 tysięcy, a 20 tysięcy ludzi na turnieju, to mówimy, że było w tym roku mniej. Było mniej, bo przez trzy dni pogoda była taka, jaka była. Nie będziemy naciągać rzeczywistości, bo to może lepiej brzmieć.

Z drugiej strony turniej cały czas proponuje coś nowego.

Możemy się pochwalić, że mamy historycznie rekordowy, o 30 parę procent większy monitoring odbioru imprezy, publikacji przez media, w Polsce. Ale byliśmy też w BBC News, Sky, ESPN, La Gazetta de la Sport. Był Szczecin, Invest in Szczecin Open, była nazwa, była jakaś informacja. Ekwiwalent reklamowy tygodniowej imprezy na poziomie ponad siedemnastu milionów złotych to prawdziwy sukces. Pisano o nas, mówiono, pokazywano i to są rzeczy niezwykle ważne dla naszego challenger'a i niezwykle ważne dla

sponsorów. To także pokazuje, że my cały czas staramy się rozwijać. Nie znajdziesz w historii naszej imprezy dwóch podobnych do siebie turniejów. Zawsze jest coś dodane. Jak nawet nie jest lepiej, to coś jest inaczej, to gdzieś indziej zrobimy coś nowego. I myślę, że to także dzięki temu, w tym roku już jesteśmy na plusie i to jest fajne. Mało tego, cały czas widać światło, już nie w tunelu, bo jaśniej świeci, bo jest naprawdę coraz więcej chętnych, zainteresowanych turniejem. Niech z tych deklaracji wyjdzie choćby 10 procent. Zawsze mówię, małą łyżeczką, ale do przodu. Niech wyjdzie te dziesięć procent, to w przyszłym roku będziemy mogli zrobić i zarobić odrobinę więcej. Zarobić, bo chodzi też o to, żeby nam się cały czas chciało chcieć prowadzić ten biznes.

Lista sponsorów w tym roku była wyjątkowo długa. Najwięcej firm w historii?

Tak, to była największa liczba firm w historii turnieju – ponad 60. Do tej pory najczęściej było ponad 40. Ale moim marzeniem jest powrót do 30 sponsorów, nie ukrywam tego. Bardzo chętnie uhonoruję wszystkich tych, którzy mi pomogli w jakiś sposób. Natomiast bardzo trudne jest rozdrobnienie sponsorów przy tak dużym projekcie. Moim celem na najbliższe lata, będzie znalezienie jeszcze dwóch, trzech dużych sponsorów oraz najlepiej jednego tytułowego, żeby miasto troszeczkę odciążyć.

Jaką więc rolę będzie odgrywał Bank Santander?

My zrobiliśmy wszystko, co się dało, aby zaprezentować naszemu nowemu sponsorowi możliwości turniejowe. Mam ogromną satysfakcję, że ludzie z banku, z Warszawy, którzy pojawili się na Invest in Szczecin Open, byli bardzo zadowoleni, bardzo im się podobało. Podobnie z ich klientami. A jak to się przełoży na przyszłość? Chciałbym bardzo, nie ukrywam, żeby dzięki współpracy z Bankiem Santander można było spokojnie ten turniej przebudowywać, trochę go powiększyć, zmodernizować obiekt, żeby to wszystko troszeczkę wypiękniało, bo już tego wymaga, bo już czas najwyższy. Trzeba zrobić dość mocny lifting i takie są plany. Musimy więc znaleźć sponsora tytułowego i nie ukrywam, że Santander Bank byłby cudownym partnerem do takich działań. Bo jest związany z tenisem, jest duży, jest międzynarodowy, więc wychodzimy trochę poza Polskę. Drugą rzeczą jest odchudzenie, nie naruszając budżetu, liczby sponsorów. Chcielibyśmy także otworzyć się na nowe, młodsze osoby. Powoli już się to udaje, dużo młodszych ludzi weszło do biznesu. Wiele z nich deklaruje, że chce zaangażować się w turniej, obserwują więc nas uważnie, patrzą kto u nas bywa, bo to też jest bardzo ważne z punktu widzenia biznesowego. W tym roku gościliśmy np. zarząd KGHM-u. W poprzednich latach zarządy wielu znanych spółek. Lista obecności jest długa. Dzięki temu rośnie pozycja nie tylko turnieju, ale i Szczecina, pojawiają się nowe inicjatywy oraz projekty biznesowe. Dlatego prezydent tak bardzo popiera tę imprezę, poza swoją miłością do tenisa oczywiście. Ale nie oszukujmy się, to nie jest jego prywatny folwark, o czym on doskonale wie. W to są zaangażowane jednak



miejskie pieniądze. Ale on zawsze mówi: „nie ma takiej drugiej imprezy w mieście, gdzie wykładając niecałe powiedzmy 40 parę procent budżetu, a jak był bank, to jeszcze mniej, dostaję taki produkt”. W tym roku z rynku „przyniosłem” 2,5 miliona złotych. Na potrzeby jednorazowej, tygodniowej imprezy marki challenger organizowanej w Szczecinie, gdzieś na końcu Polski. A to są liczby, które ja, mniej więcej, powtarzam rok do roku. Okazuje, że się da. Tylko musimy zrobić coś takiego, żeby biznes chciał uczestniczyć w tym produkcie na poziomie 300, 400, 500 tysięcy złotych. Staramy się także dbać o kibiców. Bo od jakiegoś czasu kibic również stał się naszym sponsorem. Teraz to już są pieniądze odczuwalne, jakiś tam procent dla budżetu, a nie promil. Mając powtarzalność pieniędzy można budować budżet, możemy coś obiecywać. Chociaż cały czas powtarzam, że wyżyc ze sportu jest niezwykle trudno i trzeba mieć

mnóstwo cierpliwości. Nasz turniej na pierwsze „zero” wyszedł w piątym roku działalności. Słyszymy o gigantycznych zarobkach piłkarzy, tenisistów i od razu przeliczamy na zyski osób, które w tych sportach „siedzą”, a tak naprawdę to te gigantyczne zarobki są dla nich kosztami działalności. Jakie mamy dyscypliny sportowe w Polsce, które się sprzedają? Piłka nożna, siatkówka, może gdzieś tam hokej, koszykówka. Trzeba włożyć w nienieprawdopodobną ilość kasy. Bo publiczność jest wtedy, kiedy zdobywamy mistrzostwo. A jak mistrz trochę gorzej gra, to pojawia się garstka ludzi. Sport jako sam sport jest strasznie trudny do sprzedaży, trudny do zarabiania pieniędzy i trudny dla biznesu. Ale sport jest też piękny, dając nam mnóstwo emocji. I dlatego robię to, co robię.

autor: Dariusz Staniewski/foto: Miguel Gaudencio

CLOCHEE®

Duet idealny nie istn...

Ukojenie

Orzeźwienie

Clochee MEN to naturalne kosmetyki stworzone dla mężczyzn, którzy wiedzą, czego chcą – skuteczności bez kompromisów. Regeneracja, nawilżenie i energia dla skóry – bez zbędnej chemii, za to w pełnej zgodzie z naturą.

Kosmetyki dostępne na www.clochee.com

i w sklepie stacjonarnym Clochee przy al. Wojska Polskiego 14/U1 w Szczecinie



Kamila Stachura: zmieniam myślenie w działanie

W czerwcu upłynęło pięć lat od momentu, kiedy Klinika dr Stachura otworzyła się dla pacjentów. Założyła ją i prowadzi Kamila Stachura, dermatolog oraz lekarz medycyny estetycznej. Od wielu lat specjalizuje się w szerokim wachlarzu zabiegów z zakresu medycyny estetycznej oraz technologii laserowych. Stworzyła własne programy leczenia, zarówno z dziedziny dermatologii, jak i medycyny estetycznej, indywidualnie dobieranych dla każdego pacjenta. Wspiera ją stały zespół pracowników, do którego na przestrzeni lat dołączyli lekarze i specjaliści.

Pani Doktor, jak to się wszystko zaczęło? Z tego co wiem, zanim otworzyła Pani własną klinikę, pracowała Pani w korporacji, a przed dermatologią była jeszcze myśl o neurologii i okulistyce.

Tak, mam za sobą kilka lat pracy w korporacji. Zakończenie studiów i stażu lekarskiego to druga połowa lat dziewięćdziesiątych, czas wielkich przemian i szans, ale też niezwykle trudnych warunków, jeśli chodzi o dostęp do rozwoju i specjalizacji. Od zawsze wiedziałam, że będę lekarzem. O tym, że zrobię jedną z tzw. wąskich specjalizacji – neurologię, okulistykę lub dermatologię – zdecydowałam na studiach. Kiedy rozpoczęłam specjalizację z neurologii, po kilku miesiącach okazało się, że jestem w ciąży... zostałam zmuszona do rezygnacji ze specjalizacji.

Kolejną szansę otrzymałam jakiś czas później już w innym szpitalu. Lekarka, dermatolożka przechodząca na emeryturę, zechciała mi przekazać swoją wiedzę, doświadczenie i wspierać mnie w realizacji marzeń o specjalizacji, tym razem już dermatologicznej. Zrobiłam ją w ciągu niecałych trzech lat, z wynikiem wyróżniającym. Chciałam pracować jako dermatolog, ale równocześnie realizować plan drugiego stopnia specjalizacji. Jednak pozostanie w tej pracy i próby robienia kolejnego stopnia specjalizacji okazały się nie do pogodzenia. Początek lat dwutysięcznych to czas, kiedy korporacje farmaceutyczne poszukiwały lekarzy specjalistów. Znalazłam ogłoszenie, wysłałam CV i dołączyłam do zespołu dużego koncernu farmaceutycznego. Pokonując kolejne szczeble w korporacji, po pięciu latach pracy zaproponowano mi dalszy rozwój, ale już w warszawskiej centrali firmy. Rodzina, małe dziecko, mąż, który był wtedy realizującym się zawodowo ortopedą... wybór dla mnie był oczywisty. Zostałam w Szczecinie. I w ten

sposób wróciłam do zawodu lekarza i do pracy w szpitalu.

Co jest w dermatologii tak fascynującego, że zdecydowała się Pani na nią?

Medycyna w ogóle jako nauka jest fascynującym zajęciem. Wystarczy popatrzeć, jak na przestrzeni ostatnich lat zmieniła się dermatologia; możliwości leczenia, dostęp do technologii i niesamowitych preparatów. Dermatologia jest wymagającą dziedziną w całości poświęconą skórze, ale kondycja tego organu zależy przecież od kondycji całego organizmu. Wiedza i doświadczenie są tu ogromnym atutem lekarza, a to jedno z tych życiowych atrybutów, które bardzo cenię i którym zawsze poświęcałam dużo uwagi i czasu.

Kolejny krok – medycyna estetyczna. Dlaczego akurat ta specjalizacja?

W medycynie estetycznej dermatologia stanowi bardzo solidny filar, a oparte o niego terapie są skuteczne, bezpieczne i uwzględniają nie tylko efekty tu i teraz, czyli za kilka tygodni czy miesięcy, ale także te za kilka czy kilkanaście lat. To rodzaj odpowiedzialności za skórę pacjenta, którą biorę na siebie bardzo świadomie m.in. dzięki temu, że dermatologia dała mi doskonałą znajomość tego organu i komfort świadomego działania – także w medycynie estetycznej.

Kiedy zdecydowała się Pani „pójść na swoje”?

Praca w korporacji dała mi wiele, jeśli chodzi o rozwój kompetencji biznesowych. Powrót do pracy w szpitalu to był z jednej strony pasjonujący zawodowo czas, ale z drugiej strony też trudny – z ułożonego w procesy i procedury świata międzynarodowej firmy przeniósłam się w rzeczywistość inną organizacyjnie. Trudno było mi to zaakceptować. Wiedziałam już, że war-

to biznes medyczny prowadzić według zasad i koncepcji opartych na maksymalnej koncentracji na pacjencie, że można mieć wpływ na wybór technologii, preparatów, sposobu działania. Odkryłam, że będę potrafiła spełniać się jako lekarz dermatolog, ale także jako właściciel medycznego biznesu. Kilkadziesiąt kilometrów od Szczecina tuż za granicą lekarze pracowali na preparatach i sprzęcie, które realnie wspierały pacjentów. Korzystano tam z technologii laserowych, o których w Polsce nikt wtedy nawet nie myślał. Oprócz mnie. Ja też tak chciałam pracować; mieć dostęp do nowych rozwiązań i oferować je swoim pacjentom. Ten pomysł czekał na realizację kilka lat.

I został zrealizowany. Jak się prowadzi takie miejsce?

Wyzwaniem jest znalezienie odpowiedniej ilości czasu na łączenie obu funkcji: dyrektora i lekarza. Jedno jest pewne – nie zrezygnuję z bycia lekarzem na rzecz zarządzania miejscem. Staram się więc łączyć te funkcje, stawiając w pracy zawsze mój zawód na pierwszym miejscu. Ponadto łączenie tych funkcji wypracowuję wspólnie z moimi ludźmi – zespołem różnych kompetencji i osobowości, który na co dzień bardzo mocno wspiera mnie w łączeniu pracy w gabinecie z byciem przedsiębiorcą, szefem, twórcą kliniki.

Na co kładła Pani nacisk, tworząc klinikę?

Założenia dotyczyły jasnej wizji miejsca, opartej na jakości, dostępie do najnowszych technologii i skrupulatnie wybranych przeze mnie rozwiązań. Ta droga oczekiwania nie kończy się, bo wraz z rozwojem dermatologii i medycyny estetycznej cały czas warto szkolić się, wymieniać opinie i doświadczenia i wciąż się rozwijać. To biznes dla osób, które kochają naukę i ciągły rozwój.

Medycyna estetyczna jest coraz bardziej popularna. Jak sobie Pani radzi z konkurencją?

Konkurencja to nieodczyny aspekt w bardzo różnych dziedzinach naszego życia. Bardzo szanuję lekarzy i ekspertów, którzy tworzą ze mną ten rynek. Szanuję miejsca, które, tak jak ja, budują każdego dnia, bo doskonale znam wyzwania i wysiłek, które temu towarzyszą. Ilość codziennych zadań powoduje, że nie obserwuję szczególnie mocno poczyną konkurencji. Idę swoją drogą, wizję miejsca, w którym pacjent jest zawsze w centrum uwagi.

Powstają miejsca, zajmujące się medycyną estetyczną, które prowadzą osoby bez uprawnień. Zaniżają rynek i robią bardzo dużo złego w kwestiach etyki.

Etyka jest wpisana w DNA mojego zawodu. Nieetyczne postępowanie nie wchodzi w grę i takiej postawy wymagam też od mojego zespołu. Staram się nie oceniać pracy innych, robię to tylko wtedy, kiedy np. pacjenci z powikłaniami trafiają do mnie po pomoc. Medycyna estetyczna to nadal medycyna, warto o tym pamiętać, wybierając eksperta i warto pamiętać o tym, oferując zabiegi z tego zakresu. Jest taka złota zasada, którą powtarzam: zabiegi robi osoba, która potrafi leczyć ewentualne powikłania. Wystarczy, że wszyscy będziemy się do niej stosować.

Jak się medycyna estetyczna zmieniła na przestrzeni lat i nasze nastawienie do niej?

Polki uczą się dbania o siebie, o swoje samopoczucie. Widzimy to na przykładzie pacjentek z różnych generacji. Zmiana nastawienia jest bardzo widoczna; pacjent zna możliwości, wie, jakich chce efektów. Dzisiejsza medycyna estetyczna to ocean możliwości, po którym nie wystarczy tylko pływanie, ale solidne przygotowanie, z patentem co najmniej sternika i kompetencjami kapitana.

Klinika Stachura to dziś rozpoznawalna marka.

Zamieniam myślenie w działanie. Tak po prostu już mam. Chciałam stworzyć miejsce, w którym to pacjent jest w centrum uwagi, jest najważniejszą osobą, która przekracza próg kliniki i z myślenia o tym przeszłam do działania. Kolejne dobre rzeczy w biznesie są jeszcze przede mną, mocno w to wierzę. Także w mojej obecnej sytuacji zdrowotnej. I chociaż osiągnęliśmy zadania biznesowe, które wyznaczyłam sobie i innym, uruchamiając działalność, to jesteśmy wciąż w drodze do realizacji celów, które przez ten czas ewoluowały. Nigdy nie chciałam rozdzielać czasu na pracę i życie. Moja praca była i jest ważną jego częścią. Bardzo lubię to, co robię.

Dziękuję za rozmowę.

rozmawiała: Aneta Dolega /
foto: materiały prasowe



**Kredyt
inwestycyjny
dla firm**

**Przedsiębiorco,
zainwestuj we
własny biznes!**

Masz pytania? Nie pozostawiaj ich bez odpowiedzi!

Tel. 604 149 394

GBS Bank
Dołącz do znajomych

Bank Polski

 www.gbsbank.pl

 Grupa BPS



Żeglarstwo i biznes

Maciej Cylupa to żeglarz, sędzia, organizator i promotor żeglarstwa. Założyciel Polskiej Ligi Żeglarskiej i organizator regat Polish Match Tour i Szczecińskiej Ligi Regatowej. Niedawno został wybrany prezesem ISLA – International Sailing League Association, czyli Międzynarodowego Związku Lig Żeglarskich.

W żeglarskim świecie to znaczące wyróżnienie oraz prestiżowe stanowisko, gdyż ISLA zrzeszająca ponad 20 krajów z Europy, Australii i Ameryki Północnej, nadzoruje i rozwija Sailing Champions League.

Co oznacza, przewodzenie takiej organizacji jak ISLA?

Wybranie na stanowisko prezesa Polaka, oznacza, że Polska Liga jest wzorem, wyznacznikiem pewnej jakości. Pokazuje, że potrafimy dokonać rzeczy, które świat uznaje za wartościowe. Jest to szczególnie ważne, gdyż żeglarstwo w naszym kraju nie jest tak nośnym sportem jak ma to miejsce w USA, w Wielkiej Brytanii, Francji, Skandynawii czy we Włoszech. Te państwa posiadają w tym temacie znacznie większe tradycje, zainteresowanie mediów i publiczności budżety, a co za

tym idzie budżety.

Osobiście traktuje to jako ogromną nobilitację. Mało jest organizacji żeglarskich zarządzanych przez Polaków. Do wyjątków należą: Tomasz Chamera zasiadający we władzach międzynarodowej federacji jako wiceprezes i wcześniej sprawujący tę funkcję Tomasz Holc. Traktuję to wyróżnienie, również jako spore wyzwanie. Zarządzanie międzynarodową organizacją jest trudne, ponieważ mamy w tym przypadku do czynienia z różnorodnym przekrojem ludzi. W zarządzie, oprócz mnie są: Szwajcar i Norweg. To bardzo różne osoby, nie chodzi tutaj o personalia czy charakter człowieka, tylko o ich mentalność i styl pracy. A ten jest zupełnie odmienny od mojego, oni są aktywnymi działaczami, ale pracownikami, a ja jestem głównie przedsiębiorcą. Czekam

więc sporo pracy. Po pierwsze muszę zrozumieć, jak oni to robią i dopasować się do tego, aby być skutecznym. Ponadto muszę także przekonać ich do swoich pomysłów. Podstawowa różnica jest taka, że w Polsce Liga Żeglarska ma charakter bardziej komercyjny, biznesowy. Natomiast w Szwajcarii czy Norwegii robi się to głównie w formule wolontariatu z pomocą Związku i Państwa.

Wspomniałeś o biznesowym obliczu żeglarstwa. Co byś powiedział tym osobom, dla których żeglarstwo ma wymiar wyłącznie romantyczny, wypoczynku lub hobby i nie rozumieją albo nie chcą zrozumieć, że żagle to przede wszystkim komercyjna dyscyplina?

Trzeba zrozumieć jedną rzecz: żeby cokolwiek stworzyć, i nie mam na myśli

wyłącznie branży żeglarskiej, musi mieć to komercyjny kształt. Jeśli robimy coś niekomercyjnie to albo sami za to płacimy, albo zdobywamy pieniądze z dotacji, grantów, projektów, itp. Jeśli jednak chcemy robić to porządnie i na wysokim poziomie, to musi mieć to kształt komercyjny, bo to musi się samo finansować, aby się rozwijać. Ci co twierdzą, że żeglarstwo jest niekomercyjną dziedziną są w błędzie. Wydarzenia takie jak: Puchar Ameryki, Vendee Globe, Sail GP, czy The Ocean Race to głównie biznes, podobnie jak Formuła 1, lekkoatletyka, tenis czy piłka nożna.

Pochodzisz ze Śląska, organizujesz regaty w różnych miejscach, w dużej części poza Szczecinem. Mimo to jesteś związany z miastem zawodowo i prywatnie. Szczecin jest dla mnie czymś w rodzaju ostoji, którą sobie stworzyłem od 18 lat temu, organizując tutaj regaty. Mam tutaj grono przyjaciół i przychylnych ludzi, mam dobrą bazę brzegową, mam, gdzie przechowywać jachty, organizować imprezy. Do tego dochodzi wsparcie władz miasta i środowiska regatowego. Szczecin jest funda-

mentem tego co robię, gdyby nie on, nie byłbym w stanie tak funkcjonować i rozwijać swoich projektów. Poza tym, mam tu wsparcie rodziny a to chyba najważniejszy element sukcesu.

Natomiast faktem jest, że duża część imprez, którą organizuję, odbywa się w Trójmieście lub na Mazurach. Rynek żeglarski jest tam bardziej rozwinięty po względem liczby żeglarzy, jachtów, marin i całej infrastruktury wodnej. Ponadto np. molo w Sopocie jest najlepszą areną, stadionem żeglarskim tego typu wydarzeń, choć trudne organizacyjnie. W końcu, organizując regaty w całej Polsce można liczyć na o wiele większe wsparcie sponsorskie niż robiąc je tu, lokalnie.

A jak to wygląda w przypadku Szczecina, jeśli chodzi o organizację zawodów? Czym się różni od Trójmiasta?

W przypadku Szczecina paradoksem jest to, że zaplecze brzegowe, infrastruktura, czyli mariny, Centrum Żeglarskie, Marina Grodzka, akweny – nie odstaje od tego co znajdziemy w Trójmieście. U nas jest nawet wygodniej, gdyż wszystko znajduje się

w jednym miejscu. Niestety magia otwartego morza, magia plaży, magia samego Sopotu czy Gdyni, powodują, że tego typu imprezy wyglądają tam atrakcyjniej. Przez to też lepiej się sprzedają, lepiej działają na wyobraźnię i odczucia sponsorów i uczestników. Ponadto są tam naturalni widzowie, którzy na molo czy na plaży przechadzają się na spacer. Tego nad Dąbiem nie ma.

Ale mamy przecież nasze wybrzeże. Takie miejsca jak Świnoujście czy Kołobrzeg, również z plażami i morzem.

To prawda. Nasze wybrzeże oraz Trójmiasto pod względem turystycznym są porównywalne, a w niektórych aspektach Pomorze Zachodnie jest nawet atrakcyjniejsze od Gdyni czy Sopotu. Woda w Bałtyku po naszej stronie jest czystsza, rzadko pojawiają się w niej np. sinice tak częste na Zatoce Gdańskiej. Natomiast w przypadku żeglarstwa, infrastruktura jest jednak lepiej rozwinięta na Pomorzu. Tak jak wspominałem wcześniej – wszystkiego jest więcej. Sama organizacja regat jest też prostsza, jest więcej sprzętu, ludzi i zaplecza. Regaty, które organizuję to typ żeglarstwa





stadionowego. Ścigamy się bardzo blisko brzegu, w krótkich dynamicznych wyścigach. W Świnoujściu tego raczej nie zrobię. Mamy piękną plażę, ale z samej plaży regat nie wystartuję. Potrzebuję mariny, ale ta jest głęboko cofnięta w ląd. Brak mariny wychodzącej bezpośrednio na wodę. Podobna sytuacja jest w Kołobrzegu czy Międzyzdrojach, gdzie nawet jest molo, ale małe, jest płytko i nie ma jak bezpiecznie dobijać jachtami. Na Pomorzu Zachodnim brak akwenów morskich, które nadają się do organizacji moich regat, które wymagają bliskości przystani i wymiany załóg podczas 3 dni i 30 rozgrywanych wyścigów. My ścigamy się w odległości 50, 100 metrów od brzegu, a nie wypływamy i znikamy za horyzontem.

Zarzuciłeś żeglarstwo sportowe jakiś czas temu. Nie tęsknisz za tymi emocjami, za adrenaliną?

Projekty, które rozwinąłem są dzisiaj na tak wysokim poziomie, że nie da się w nich startować, nie będąc odpowiednio przygotowanym. Bez stałej załogi, bez treningu i koncentracji na starcie – nie mamy szans konkurować. To jest już prawie sport wyczynowy. Moja dawna załoga startuje już w innych klubach z innymi załogami. Brak też czasu na trenowanie i pływanie. Sportową karierę zakończyłem jakiś czas temu, ale nie ukrywam, że trochę i coraz bardziej mi tego brakuje. Patrzę na chłopaków i też bym się chętnie pościgał. Zdaję sobie jednak sprawę, że musiałbym to zrobić

kosztem czegoś innego. Mam napięty terminarz, sporo spraw na głowie plus obowiązki rodzinne, troje dzieci, więc nie widzę dla siebie przestrzeni, by spokojnie się przełączyć w tryb pływania regatowego. Za pływam dla przyjemności, najczęściej po Mazurach. Zabieram rodzinę, przyjaciół, bierzemy jacht i pływamy. Dwa, trzy dni, czasem tydzień. To wszystko na co mnie obecnie stać, jeśli chodzi o czas w sezonie.

Oficjalnie sezon żeglarski już się zakończył, ale nie dla Ciebie.

Po zakończeniu organizacji imprez, a w tym roku zrobiliśmy ich z moim zespołem ponad 40, pracuję już nad nowym sezonem. Prowadzę rozmowy z miastami, szukam

sędziów, obsługi regat, sponsorów. Praktycznie cały kalendarz jest już zaplanowany. Przy kosztach, jakie mamy organizując regaty, uczestnicy nie są w stanie opłacić wszystkiego sami. Wkład uczestników wynosi ok. 40 procent, resztę budżetu załatwiam ja, szukając sponsorów – i to właśnie jest ta komercjalizacja, konieczna, aby to funkcjonowało.

Do tego dochodzi jeszcze część sprzętowa – przecież to my zapewniamy jednakowe 9 nowoczesnych regatowych jachtów RS21. Mamy swoją bazę namiotową, swoją scenę, nagłośnienie, 12 motorówek i całą masę galanterii jak radia, flagi, meble itp. Jest to sprzęt, który po sezonie wymaga również przeglądu, naprawy czy wymiany.

Ale nie wszystko robimy komercyjnie, to jest baza, bo być taką musi. Szkolimy sędziów, arbitrów, prowadzimy akademie regatowe online i na wodzie, szkolimy uczestników z autopromocji, prowadzenia social mediów i zachowania przed kamerami. To wszystko rozwija środowisko i dyscyplinę.

Zdobycie sponsorów to też wymagająca praca. Bardzo jest to trudne?

Zdobycie sponsorów zawsze jest trudne, no chyba że reprezentujemy mocne dyscypliny jak Formułę 1 czy piłkę nożną, tam wydaje mi się, że jest prościej. Żeglarstwo jest w Polsce mało medialnym sportem, ciężko uzasadnić sponsorowi wydanie pieniędzy na żeglarstwo, jeśli chodzi o media i zainteresowanie publiczności. Dlatego też sami przygotowujemy transmisje z regat, filmy, zdjęcia czy inne materiały, które później publikujemy, promujemy i przekazujemy mediom jak np. 15 minutowe relacje emitowane raptem 3 dni po regatach na antenie Canal+Sport i Sportklub TV. Robimy też dużo relacyjnie, bezpośrednio dla sponsorów. Zapraszamy ich oraz ich gości na regaty, pływamy z nimi, pokazujemy im jak to działa, jakie są emocje i klimat. Robimy dla nich eventy, promujemy w mediach i środowisku, pokazujemy ich marki w ciekawym, wartościowym nietuzinkowym otoczeniu. Poza tym skala projektu, prawie 100 załóg i blisko 500 uczestników robią już wrażenie na każdym i pomagają w rozmowach.

Jakie masz najbliższe plany, jeśli chodzi o żeglarstwo?

Kontynuujemy Ligę na 2 poziomach Ekstraklasy i 1 Ligi oraz rozwijamy 5 lig regionalnych w różnych miejscach w Polsce. Dodatkowo startujemy z nowym projektem. To będzie Młodzieżowa Liga Żeglarska połączona z ligą akademicką dla załóg uczelnianych. To jest coś co udało się już zrobić w Niemczech Szwajcarii i Norwegii, takie ligi wystartowały tam z sukcesem. Polska jest czwartym państwem, który to wprowadza i od razu widać spore zainteresowanie tematem, bo lista startowa zapełniła się szybko. Bardzo dużo dzieciaków, które trenują w klubach, pływa od 6, 7 roku życia. Część z nich po drodze odchodzi od żeglarstwa, z różnych powodów, często z braku czasu, budżetu, a nie braku chęci. Liga młodzieżowa ma dać szansę tym młodym ludziom na powrót, na kontynuację swojej pasji, ma im zapewnić nowe życie żeglarskie. Nie będą musieli już tyle czasu poświęcać na pływanie, jak miało to miejsce wcześniej, ale nadal będą mogli się ścigać i realizować w doskonale przygotowanym otoczeniu. W tym wydaniu już nie kompletnie wyczynowo, ale bardziej dla przyjemności.

Dziękuję za rozmowę.

*rozmawiała: Aneta Dolega /
foto: materiały prasowe*



Fundacja rodzinna bez tajemnic

Minione święto Wszystkich Świętych oraz nadchodzące święta Bożego Narodzenia skłaniają do refleksji nad przyszłością rodziny, zabezpieczeniem jej interesów oraz uporządkowaniem kwestii związanych z majątkiem. Fundacja rodzinna jest rozwiązaniem, które umożliwia skuteczne zarządzanie aktywami i zapewnia ochronę finansową dla bliskich. Ustawienie odpowiednich zasad, odzwierciedlających wolę fundatora, może stanowić solidną podstawę dla przyszłych pokoleń. Instytucję fundacji rodzinnej przybliża Agnieszka Zamaro-Wiśniewska, zajmującą się zagadnieniami prawnopodatkowymi fundacji rodzinnych w Zamaro Tax & Accounting sp. z o.o.

Założmy, że mamy do czynienia z taką oto sytuacją. Pewien przedsiębiorca prowadzi dobrze prosperującą firmę w formie spółki z o.o., a dodatkowo wynajmuje prywatnie lokale mieszkalne i użytkowe. Ma troje dzieci, ale każde z nich jest w różnym wieku, o różnych zainteresowaniach i nie wiadomo, czy będą one chciały kontynuować budowanie rodzinnego majątku. Przedsiębiorca obawia się więc, że po swojej śmierci może dojść do sporów między nimi, a w najgorszym razie do sprzedaży lub rozczłonkowania całego dorobku. Jak może ochronić firmę, majątek i żonę przed rozpadem więzi rodzinnych?

Rozumiem te obawy. Często zdarza się, że przedsiębiorcy zastanawiają się, jak zapewnić trwałość swojej firmy, szczególnie gdy nie są pewni, czy dzieci będą chciały ją dalej rozwijać. W takiej sytuacji warto rozważyć alternatywne formy sukcesji, które pomogą zabezpieczyć rodzinny majątek i ochronić relacje. Jednym z takich rozwiązań jest fundacja rodzinna, coraz bardziej popularna w Polsce jako struktura do zarządzania majątkiem, która jednocześnie przynosi liczne korzyści podatkowe.

Czy może mianować jedno z dzieci sukcesorem, osobą odpowiedzialną za

firmę, aby zapewnić jej kontynuację? Czy to korzystne?

Mianowanie jednego dziecka sukcesorem to jedna z możliwości. To może zadziałać, jeśli jedno z dzieci rzeczywiście ma pasję i umiejętności potrzebne do zarządzania firmą, a pozostałe dzieci zgadzają się na taki układ. Jednak takie rozwiązanie ma pewne wady. Pozostali spadkobiercy mogą poczuć się pominięci lub niesprawiedliwie potraktowani, co nierzadko prowadzi do konfliktów. Mogą też zażądać spłaty swojej części, choćby w postaci zachowku, co będzie wyzwaniem dla sukcesora. Fundacja rodzinna jest tu znacznie bardziej

elastyczna, bo zamiast przejmowania majątku przez jedno dziecko, możliwe jest ustanowienie fundacji jako stałego podmiotu zarządzającego całym majątkiem.

Jakie korzyści daje fundacja rodzinna w porównaniu do sukcesji?

Fundacja rodzinna umożliwia zarządzanie majątkiem zgodnie z wolą fundatora i tworzy struktury chroniące dorobek przed rozdrobnieniem i sporami. W przeciwieństwie do spadkobrania, w którym majątek często podlega podziałowi, fundacja działa na zasadzie jedności majątku. Dzięki temu istnieje mniejsze ryzyko, że firma lub nieruchomości będą podzielone czy sprzedane. Jedną z najważniejszych korzyści jest to, że fundator może ustalić zasady przekazywania majątku, a także określić, jakie cele ma realizować fundacja. Dzieci mogą być beneficjentami fundacji, otrzymywać wsparcie finansowe lub inne świadczenia, ale nie będą jej właścicielami. Fundacja pozostaje stabilnym podmiotem zarządzanym zgodnie ze statutem, a firma jest zabezpieczona przed niechcianą sprzedażą czy wpływem decyzji jednego z dzieci, co w klasycznej sukcesji może być trudne do osiągnięcia.

A czy można ustawić warunki wypłaty środków dla beneficjentów, np. uzależniając je od uzyskania określonego wykształcenia?

Tak, fundacja rodzinna daje dużą swobodę w określaniu warunków wypłat. Można ustalić, że środki będą przekazywane dopiero po spełnieniu określonych wymagań, takich jak uzyskanie wykształcenia, podjęcie pracy czy osiągnięcie pewnego wieku. W statucie można dokładnie zapisać te zasady, co pozwala mieć pewność, że wypłaty będą wspierać rozwój i odpowiedzialne podejście do majątku.

Czy fundacja rodzinna może także chronić interesy członków rodziny?

Tak, fundacja rodzinna pozwala wskazać jako beneficjentów nie tylko dzieci, ale też żonę lub partnera. Co ważne, fundacja może zabezpieczać także interesy partnerów – zarówno osób żyjących w związkach nieformalnych, jak i tej samej płci. To elastyczna struktura, która dostosowuje przekazywanie majątku do indywidualnych potrzeb rodziny, eliminując przy tym konieczność podziału majątku i związane z tym ryzyko podatkowe.

Czy takie rozwiązanie może obejmować też posiadane nieruchomości? Np. takie, które są wynajmowane prywatnie i przynoszące stałe dochody? Czy fundacja rodzinna to dobre miejsce na ten majątek?

Fundacja rodzinna jest idealnym miejscem na zarządzanie nieruchomościami, szczególnie gdy mówimy o stałym wynajmie mieszkań lub lokali użytkowych. W Polsce fundacja rodzinna może prowadzić działalność gospodarczą w ograniczonym zakresie – jedną z dopuszczalnych działalności jest właśnie

wynajem nieruchomości. Dochody z najmu generowane przez fundację można przeznaczyć na świadczenia dla beneficjentów, co pozwala na zachowanie nieruchomości jako majątku, przynoszącego długoterminowe zyski. Dodatkowo zabezpiecza to nieruchomości przed ewentualnym podziałem lub sprzedażą przez spadkobierców.

Czy fundator będzie mógł korzystać z majątku fundacji, przykładowo mieszkać w jej nieruchomości, otrzymywać środki na bieżące utrzymanie czy finansować wakacje z funduszy fundacji?

Fundacja rodzinna pozwala na jednoczesne bycie fundatorem i beneficjentem, co oznacza możliwość korzystania z jej majątku zgodnie ze statutem. Fundacja może zapewnić środki na bieżące utrzymanie, finansowanie wakacji czy udostępnić nieruchomości do zamieszkania. Trzeba jednak pamiętać, że niektóre świadczenia mogą być opodatkowane PIT, zwykle w wysokości 15%. Dla najbliższej rodziny fundatora (tzw. grupa zerowa) istnieje możliwość zwolnienia z PIT, co dodatkowo pozwala zoptymalizować koszty.

Jakie są najważniejsze wady takiej struktury, o których warto wiedzieć?

Fundacja rodzinna ma swoje ograniczenia. Przede wszystkim nie każda działalność gospodarcza jest dozwolona – fundacja nie może prowadzić np. działalności handlowej ani produkcyjnej, więc wszystkie operacje muszą być dostosowane do określonego zakresu działalności. Inną kwestią jest konieczność ścisłego monitorowania rozrachunków i zgodności z przepisami, co może być bardziej skomplikowane, niż prowadzenie księgowości w spółce z o.o. W Polsce fundacja rodzinna podlega obowiązkowi składania sprawozdań finansowych, nawet jeśli fundacja

jest jeszcze w organizacji, czyli nie została wpisana do rejestru. Zbliżający się termin składania sprawozdań na 31 marca 2025 roku wymaga zapewnienia obsługi księgowej i odpowiedniego przygotowania.

Czy w takim razie przy fundacji rodzinnej potrzebne jest dodatkowe wsparcie? Na czym polega ta specyficzna księgowość?

Prowadzenie księgowości w fundacji rodzinnej jest bardziej wymagające niż w spółce. Trzeba ewidencjonować przychody i koszty zgodnie z rodzajami działalności – działalnością statutową, ustawową i pozaustawową. Szczególnie ważne jest też prowadzenie ewidencji świadczeń dla beneficjentów, ponieważ wypłaty mogą podlegać różnym stawkom podatkowym, zależnie od pokrewieństwa. Dodatkowo fundacja musi przechodzić audyty i posiadać plan kont umożliwiający odpowiednią klasyfikację przychodów i kosztów, co pozwala na zoptymalizowanie obowiązków podatkowych. Przy dużych majątkach i skomplikowanej strukturze rodzinnej doradca, który rozumie specyfikę fundacji rodzinnych, jest kluczowy, by zapewnić płynność działań i zgodność z przepisami.

Jakie kroki warto podjąć przed założeniem fundacji?

Warto zacząć od opracowania statutu fundacji, ustalenia celów i struktury, w tym zasad wypłat świadczeń. Kolejnym krokiem jest zapewnienie obsługi księgowej oraz planowanie strategii podatkowej. Kluczowe będą decyzje, jak fundacja ma funkcjonować w długiej perspektywie. Warto zastanowić się, czy zarządzać nią będzie ktoś z rodziny, czy też powierzyć zarządzanie specjalistom. Dzięki temu fundacja będzie mogła działać niezależnie





od osobistych relacji między członkami rodziny, co minimalizuje ryzyko konfliktów i zapewnia ciągłość zarządzania. Warto również rozważyć stworzenie tzw. konstytucji rodzinnej, czyli dokumentu, który określi zasady współpracy i odpowiedzialności poszczególnych członków rodziny wobec fundacji. W konstytucji można zapisać, jaką rolę mają pełnić dzieci, jakie obowiązki będą miały względem fundacji, a także ustalić, w jakich sytuacjach będą mogły korzystać z jej zasobów. Takie rozwiązanie może pomóc w uniknięciu sporów i zapewnić, że cele fundacji będą realizowane zgodnie z intencją fundatora.

Czy to rozwiązanie będzie łatwe do modyfikacji, jeśli dzieci fundatora w przyszłości zechcą zaangażować się w fundację?

Fundacja rodzinna jest elastycznym rozwiązaniem, które można dostosować

do aktualnych potrzeb rodziny. Statut może określać zasady angażowania dzieci, pozwalając im pełnić role doradcze, nadzorcze lub zarządcze, jeśli wyrażą taką chęć. Co ważne, zasady działania fundacji można modyfikować w przyszłości, by odpowiadały realnym potrzebom i zmianom w rodzinie. Fundacja rodzinna to struktura zaprojektowana z myślą o długoterminowym zarządzaniu, ale jednocześnie na tyle elastyczna, by przystosowywać się do ewoluujących warunków. Fundacja nie tylko zabezpiecza majątek, ale również chroni więzi rodzinne i pomaga budować stabilną przyszłość dla kolejnych pokoleń.

A jeśli w przyszłości zostanie podjęta decyzja o zlikwidowaniu fundacji? Jakie będą jej konsekwencje podatkowe? Czy trzeba będzie zapłacić podatek od wniesionego majątku, czy tylko od tego, który został wypracowany w trakcie działalności?

W przypadku likwidacji fundacji rodzinnej podatek CIT w wysokości 15% jest naliczany od wartości majątku przekazywanego z fundacji, ale opodatkowaniu podlega jedynie wzrost wartości majątku, wypracowany podczas działalności fundacji. To oznacza, że pierwotny majątek wniesiony przez fundatora nie jest obciążony podatkiem. Dodatkowo, jeśli majątek trafia do fundatora lub najbliższych członków rodziny (grupa zerowa), nie ma obowiązku zapłaty podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT), co minimalizuje koszty likwidacji. Dla innych beneficjentów stawka PIT wynosi maksymalnie 15%.

Fundacja rodzinna to naprawdę doskonałe rozwiązanie, które przynosi korzyści nie tylko podatkowe, ale również zapewnia stabilność i porządek w zarządzaniu majątkiem na długie lata.

SPECJALIŚCI OD SPÓŁEK

ZAMARO TAX & ACCOUNTING SP. Z O. O.

ul. Wyzwolenia 70 pok. 257,258,258a 71-507 Szczecin | Silver Office parter wejście C
Tel. +48 780 60 60 61 | office@zamaro.tax | www.zamaro.tax



WITOSA WARSZAWSKA

GOTOWE WOLNOSTOJĄCE DOMY JEDNORODZINNE



bit.ly/prestizdom



SZPARADOWSKI
ARCHITEKT
509 749 429

Nadal jesteśmy w pierwszej lidze

Od lipca tego roku największy krajowy armator, Polska Żegluga Morska ze Szczecina, ma nowego dyrektora naczelnego. W jakiej kondycji zastał firmę? Czy PŻM ciągle jest liczącym się światowym armatorem? Jak chce sobie poradzić z brakami kadrowymi? Jaki wpływ na działalność firmy mają uregulowania proekologiczne w żegludze? Odpowiedzi na tych kilka pytań w rozmowie z Dariuszem Dorskoczem – dyrektorem naczelnym Polskiej Żeglugi Morskiej.



Pod koniec lipca tego roku został Pan dyrektorem naczelnym PŻM. Ale w tej firmie pracuje Pan już od wielu lat. Praktycznie zna ją Pan „jak własną kieszeń”. Pracuję w Grupie PŻM od 30 lat. To na pewno ułatwia pełnienie funkcji dyrektora naczelnego. Na studiach w Wyższej Szkole Morskiej, przez rok, pracowałem na statku, potem w służbach lądowych PŻM. Przez długi czas zajmowałem się masowcami w Zakładzie Eksploatacji Floty PŻM. Byłem członkiem i przewodniczącym Rady Pracowniczej PŻM. Zasiadałem także w ra-

dach nadzorczych spółek Grupy PŻM. Dzięki temu mam pełny obraz funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Czy PŻM nadal znajduje się w pierwszej lidze firm armatorskich na świecie?

PŻM aktualnie posiada 53 masowce i jest to, jak na sektor masowy, bardzo duża flota skupiona w rękach jednego właściciela. Pamiętajmy, że globalny rynek przewozów masowych jest bardzo rozdrobniony i standardem jest raczej firma mająca najwyższej kilka statków. Dlatego, zdecydowa-

nie, PŻM nadal znajduje się w pierwszej lidze firm armatorskich na świecie.

Ale kryzys jej nie ominął. Jak wygląda sytuacja przedsiębiorstwa?

Jeszcze nigdy oficjalna strata przedsiębiorstwa nie osiągnęła tak dużego rozmiaru – 906 mln zł. Niestabilność otoczenia, wojna w Ukrainie, rysujący się na horyzoncie otwarty konflikt ekonomiczny pomiędzy światowymi mocarstwami i nakładające się na to restrykcyjne przepisy dotyczące emisji gazów stawiają przed nami trudne

wyzwania. Duże ujemne wyniki finansowa Grupy PŻM za ubiegły rok, na szczęście, w dużej mierze wynikały z wymaganych przez audytora operacji księgowych. W mniejszym stopniu dotyczyły realnej straty w działalności rynkowej.

Rok 2024 miał być dobrym okresem dla firmy. Takie były przynajmniej zapowiedzi. Jakie są realia?

Niestety, rzeczywistość rynku w 2024 roku mocno rozminęła się z wcześniejszymi prognozami, które były bardzo optymistyczne ponieważ bazowały przede wszystkim na niskim poziomie planowanych odbiorów nowych statków ze stoczni. Analitycy nie docenili jednak głębokości kryzysu gospodarczego w Chinach, a na tym państwie „wisi” praktycznie cały rynek masowy od dwóch dekad. Inne gospodarki – od których w dużym stopniu zależy podstawowy tonaż PŻM a więc masowce typu handysize (38,000 ton nośności) – też nie są w najlepszej kondycji i skutek jest taki, że na rynku przewozów masowych – niezależnie czy to jest Atlantyk czy Pacyfik – jest bardzo mało ładunków do przewiezienia. A to rzutuje na stawki frachtowe. Są one wprawdzie od dłuższego czasu bardzo stabilne – przynajmniej dla tonażu handysize, ale nie są satysfakcjonujące dla takich firm jak PŻM.

Z jakich kierunków – rynków PŻM musiał zrezygnować? Z jakich powodów?

Po agresji Rosji na Ukrainę w lutym 2022 PŻM utraciła dwa ważne rynki. Po pierwsze rynek przewozów zbóż z portów ukraińskich do krajów arabskich, po drugie rynek przewozów nawozów sztucznych z portów wschodniego Bałtyku do Ameryki Południowej. W momencie wybuchu wojny, na Ukrainie mieliśmy dwa statki. Na szczęście dopiero czekały na załadunek i mogliśmy szybko je stamtąd wycofać. Wiele statków innych armatorów, po zaminowaniu podejścia do portów, ugrzęzło tam na wiele miesięcy. Wprawdzie po otwarciu tzw. bezpiecznego korytarza Ukraina uruchomiła eksport swojego zboża z portów czarnomorskich, ale my tam w dalszym ciągu nie pływamy, ze względu na bezpieczeństwo naszych załóg. Jeśli chodzi o nawozy z portów wschodniego Bałtyku, była to nasza świadoma decyzja o rezygnacji ze wszystkich ładunków rosyjskich i białoruskich. Utraciliśmy w ten sposób nie tylko około miliona ton ładunków, ale i bardzo dobrą relację do portów Ameryki Południowej. Po wprowadzeniu sankcji na wiele rosyjskich towarów oraz firm, zdecydowana większość liczących się na świecie armatorów nie wozi rosyjskich towarów, co więcej, nie zatrudnia nawet na swoich statkach rosyjskich marynarzy.

Jednym z głównych problemów firm armatorskich jest brak pracowników. Gdzie PŻM będzie ich szukał – w jakich krajach? Czy firma otworzy się na rynek azjatycki? Jak na to zareagują związki zawodowe w PŻM?

Polskie społeczeństwo szybko się bogaci, więc coraz mniej młodych ludzi decyduje się na pracę na morzu, wiążącą się z kilkumiesięcznym oddaleniem od rodzin. W sytuacji braku polskich oficerów i marynarzy, kilka lat temu zdecydowaliśmy się rozpocząć mustrowanie obywateli innych krajów Unii Europejskiej – głównie Rumunów i Bułgarów. Ale i tam zawód marynarza jest coraz mniej popularny, więc z dużym powodzeniem zaczęliśmy zatrudniać Ukraińców. Ci jednak mają obecne problemy z pozyskaniem dokumentów, więc tu również zauważamy spadki. Zmuszeni jesteśmy zatem szukać dalej i ostatnio rozpoczęliśmy rozmowy ze związkami zawodowymi na temat zatrudniania marynarzy z takich krajów jak Indie, Filipiny czy Indonezja. Jak wiadomo, marynarze z tych krajów od lat stanowią trzon załóg większości zachodnich armatorów. Związki zawodowe rozumieją problem z brakami kadrowymi, i nie mówią zdecydowanego „nie” wobec marynarzy z Azji, ale oczekują jednocześnie lepszego zabezpieczenia miejsc pracy dla polskich marynarzy. I my staramy się to zabezpieczenie zapewnić, chociażby poprzez namawianie ich na stałe zatrudnia-



Dariusz Dorskocz,
dyrektor naczelny
Polskiej Żeglugi Morskiej





nie się w PŻM. Dodam tylko, że na statkach PŻM Polacy wciąż stanowią większość.

Czy firmie opłaca się zatrudnienie pracowników z krajów Unii Europejskiej?

To nie jest kwestia opłacalności, bo PŻM jako armator masowców ma w swoim sektorze przyzwoite pensje, jeśli chodzi o pracowników morskich – na międzynarodowym rynku jesteśmy tu solidnym średniakiem. Problemem jednak jest coraz mniejsza dostępność tych pracowników. Po prostu ludzie ci podejmują pracę na lądzie, gdzie osiągają już podobne pensje.

Czy PŻM będzie kontynuował program budowy nowych masowców?

Realizujemy budowę serii dwunastu „jeziorowców”. Regularnie, co kwartał, wchodzi one do eksploatacji. PŻM przewiduje jeszcze zakup serii statków typu handysize o nośności 45-tys. DWT. Cztery nowe statki serii „Polsteam Dąbie”, które wchodzi w tym roku do eksploatacji, zastąpią najstarsze statki. Te są planowane do wy-

cofania i sprzedaży. Uzyskane w ten sposób środki będą w całości przeznaczone na nowe inwestycje. Planujemy podpisać również kontrakty na budowę od czterech do ośmiu masowców o nośności 45-tys. ton., ale kiedy to się stanie zależy od kondycji rynku i wzrostu bieżących wpływów, z których moglibyśmy sfinansować te inwestycje jako udział własny w kredycie.

Jaki wpływ na działania firmy mają wymagania Międzynarodowej Organizacji Morskiej (IMO) i Unii Europejskiej dotyczące redukcji emisji CO2 w żegludze?

Według mojej opinii, na dziś, najbardziej racjonalnym rozwiązaniem, jest budowanie statków na tradycyjne paliwo lub z napędem typu dual-fuel. Ale przy zastosowaniu wszelkich dostępnych technologii powodujących, że statki są oszczędne w spalaniu paliwa dzięki czemu mają niski poziom emisji CO2. Takimi jednostkami są masowce powstające dla PŻM w Chinach. Ostatnia czwórka, z obecnie realizowanej serii, będzie miała napęd typu dual-fuel methanol ready i będzie spalać tradycyjne paliwo niskosiarkowe. W przyszłości statki te

będą miały możliwość przejścia na spalanie „zielonego” metanolu. Bo na dziś koszt „zielonego” lub „niebieskiego”, ekologicznego metanolu, to czterokrotność ceny obecnie stosowanego „kopalnego” paliwa niskosiarkowego. Żaden armator, który chce zachować konkurencyjność, nie zdecyduje się na takie rozwiązanie. Chcemy, aby kolejne zamawiane statki również miały tę samą opcję dual-fuel, methanol ready.

Czy statki PŻM wrócą pod bandery państw unijnych?

We flocie PŻM mamy już statki unijnych bander

takich jak Malta, Cypr czy od niedawna Portugalii. Ale rzeczywiście, w przyszłości będziemy chcieli zwiększyć udział unijnych bander w ogólnej liczbie jednostek. Pracujemy też nad powrotem pod polską banderę, czemu sprzyja europejska tendencja do unifikacji przepisów. Jest to jednak na razie kwestia przyszłości, chociaż poważnie bierzemy tę opcję pod uwagę.

autor: Dariusz Staniewski
foto: materiały PŻM





Wyjątkowa przestrzeń na biznesowe spotkania

Położona nad jeziorem Rusałka, w sercu hotelu Grand Park, Restauracja Si oferuje znacznie więcej niż tylko wykwintne posiłki. To miejsce, które definiuje nową jakość w organizacji szkoleń, konferencji i spotkań biznesowych, łącząc perfekcję obsługi z wyrafinowanym stylem i doskonałą lokalizacją. Biznes zyskuje tu wyjątkową oprawę – przemyślane wnętrza, elegancję, nowoczesną funkcjonalność i malownicze otoczenie, które sprzyja koncentracji oraz twórczej wymianie myśli.

DEDYKOWANE SALE BANKIETOWO-KONFERENCYJNE

Si oddaje do dyspozycji klientów dwie w pełni klimatyzowane, nowoczesnie wyposażone sale konferencyjne, które mogą pomieścić nawet do 200 osób. Każda z sal wyróżnia się eleganckim wystrojem i jest przygotowana, aby spełnić oczekiwania organizatorów wydarzeń biznesowych i towarzyskich. Zespół Si z pełnym zaangażowaniem dostosowuje przestrzeń do indywidualnych potrzeb klientów, tworząc idealne warunki do spotkań z kontrahen-

tami, prestiżowych prezentacji czy ważnych wydarzeń firmowych.

SALA „MAGNOLIA” – PRZESTRZEŃ IDEALNA DLA SZKOLEŃ I KONFERENCJI

Sala „Magnolia”, o powierzchni ponad 200 m², znajduje się na parterze hotelu i jest wyposażona w nowoczesny sprzęt multimedialny oraz stabilny dostęp do Wi-Fi, co zapewnia idealne warunki do prowadzenia prezentacji, warsztatów oraz wideokonferencji. Ponadto, możliwość rezerwacji dużych stołów czy wydzielonych stref gwarantuje komfort

i prywatność, co jest kluczowe podczas firmowych negocjacji lub szkoleniowych sesji.

SALA „RÓŻANA” – KAMERALNE PRZYJĘCIA I MNIEJSZE WYDARZENIA

Sala „Różana” o powierzchni 120 m² to idealna przestrzeń dla kameralnych spotkań firmowych oraz prywatnych uroczystości, takich jak komunie, chrzciny czy przyjęcia weselne. Z okien rozciąga się widok na malowniczy Park Kasprowicza, co tworzy atmosferę sprzyjającą budowaniu relacji i skupieniu na pracy.

STARANNIE PRZYGOTOWANA OFERTA KULINARNA

Menu inspirowane kuchnią Włoch i regionów Morza Śródziemnego, może być dostosowane do charakteru i potrzeb konkretnego spotkania – od lekkich przystawek idealnych na przerwy, do filiżanki kawy, po wykwintne dania serwowane na uroczystych kolacjach firmowych. Szef kuchni dba o to, by każdy posiłek był nie tylko uczcą dla podniebienia, ale również elementem, który wzbogaca całościowe doświadczenie biznesowego spotkania. Goście mogą cieszyć się wysoką jakością dań opartych na świeżych, lokalnych produktach, które doskonale wpisują się w filozofię slow food, promującą zdrowie i autentyczność smaków.

BIZNES W OTOCZENIU NATURY

Niepowtarzalna lokalizacja Si nad jeziorem Rusałka pozwala na odpoczynek od miejskiego zgiełku i kontakt z naturą. Bliskość parku stwarza możliwość krótkich spacerów w przerwach między sesjami,

a panoramiczne widoki za oknami restauracji sprzyjają chwilom relaksu, dodając energii na kolejne etapy dnia. Si to również doskonałe miejsce na spotkania wigilijne i letnie bankiety firmowe, które dzięki temu malownicznemu otoczeniu stają się jeszcze bardziej niezapomniane.

NAJWYŻSZY STANDARD OBSŁUGI

Przestronne, świetnie wyposażone sale tworzą doskonałe warunki do pracy. Zespół dba o każdy szczegół organizacyjny, zapewniając uczestnikom komfort i wygodę oraz wspierając klientów na każdym etapie planowania. Elastyczna aranżacja i możliwość dostosowania układu sal do charakteru spotkania sprawiają, że każde wydarzenie przebiega sprawnie i zgodnie z oczekiwaniami.

Dla wielu firm, które zorganizowały w Si swoje wydarzenia, restauracja stała się ulubionym miejscem na biznesowe spotkania i imprezy firmowe. Profesjonalna,

a jednocześnie serdeczna obsługa doклада wszelkich starań, aby każdy gość poczuł się mile widziany i obsługiwany z najwyższą starannością. Pracownicy restauracji kładą duży nacisk na indywidualny kontakt z każdym klientem, co buduje relacje oparte na wzajemnym zaufaniu. Wielu klientów wraca do Si regularnie, doceniając nie tylko smak potraw, ale i wyjątkowy klimat sprzyjający budowaniu relacji biznesowych.

ZAPLANUJ WYDARZENIE FIRMOWE W SI

Wyjątkowa atmosfera, wysmienita kuchnia i najwyższy standard obsługi czynią restaurację idealnym miejscem dla firm, które poszukują przestrzeni doskonale dopasowanej do potrzeb klientów. Kameralne szkolenie? Elegancka kolacja biznesowa? Świąteczne przyjęcie dla całej firmy? Każde wydarzenie zostanie zorganizowane z pełną dbałością o detale i na najwyższym poziomie. Si to miejsce, do którego chce się wracać.



Si Restauracja & Bar
Słowackiego 18, 71-434 Szczecin
+48 575 99 02 99
restauracjaszczecin@gmail.com



@SI.RESTAURACJA



Fot. 8FOW / archiwum

Ekologia, nauka i miliony do wzięcia

Na Politechnice Gdańskiej rodzi się projekt naukowy, którego celem jest oczyszczenie Bałtyku z min zagrażających środowisku. Projekt ma też umożliwić polskim naukowcom rozwój nowych kompetencji naukowo-badawczych, a firmom może dać nową, dochodową działalność. Samo opracowanie technologii wydobycia i utylizacji ma kosztować 100 mln euro przez pięć lat, a badania eksploatacyjne z dopracowaniem technologii to kolejne 500 mln euro i następne pięć lat. To jednak tylko początek, bo cały projekt może potrwać kilka dekad.

Siły alianckie, chcąc pozbyć się niewykorzystanych materiałów z arsenałów bojowych, które, jak sądzono będą nieszkodliwe w głębinach morskich, wysłały okręty z ładunkami do zatopienia. Zatapianie odbywało się już w drodze do wyznaczonych miejsc. W efekcie amunicja zaśmieciła całe dno morskie.

Najwięcej min zrzucono w 1947 roku. Ile dokładnie? Tego nie wie nikt, bo nie wykonano pełnej inwentaryzacji. Wiadomo, że tylko w okolicach Bornholmu, cieśniny Mały Bełt i w obszarze Głębi Gotlandzkiej zrzucono przeszło 50 tysięcy ton amunicji, a w niej około 10 tysięcy ton bojowych środków chemicznych m.in. gazu musztardowego. Zatopiono m.in. bomby lotnicze, miny, pociski armatnie, beczki. W sieciach rybackich niekiedy pojawiają się grudki toksycznego gazu musztardowego, a na plażach łatwopalny fosfor.

CZTERY DEKADY I SETKI MILIONÓW EURO

Gdyby dno Bałtyku udało się "wysprzątać" z pozostałości II wojny światowej, korzyści dla ekosystemu byłyby niebagatelne. Dodatkowo w procesie wzrosłyby kompetencje polskiego przemysłu morskiego oraz zaplecza naukowo-badawczego. To szansa na rozwój i koniunkturę dla kilkudziesięciu branż, od projektowania pojazdów podwodnych i konstrukcji nawodnych, przez transport po utylizację środków chemicznych. Zasięg projektu jest inter-terytorialny i dotyczy całego obszaru Morza Bałtyckiego.

Obszary wyczyszczone z niebezpiecznych materiałów w Polsce, Danii i Szwecji mogłyby zostać przygotowane do działalności komercyjnej np. wydobycia minerałów z dna morskiego. To jednak proces, którego zakres czasowy należy liczyć w dekadach – minimum dwóch, a w wariacie mniej optymistycznym i przy mniejszych nakładach finansowych – aż czterech. Koszt opracowania samej koncepcji wydobycia i niszczenia chemicznych środków bojowych szacuje się na 100 mln EUR, a zakres czasowy tego etapu projektu to pięć lat.

Najpierw trzeba zaprojektować i przetestować pojazd podwodny i platformę nawodną, które służyć będą wydobyciu min zalegających na dnie morza.

ROZKŁAD AMUNICJI SZYBSZY NIŻ SĄDZONO

Broń spoczywająca na dnie Bałtyku stanowi tym większe zagrożenie, im dłużej zwleka się z jej wydobyciem lub zabezpieczeniem. Korozja już postępuje, a rozszczelnienie pojedynczej bomby ze środkiem bojowym to katastrofalne skutki dla środowiska naturalnego. Czasu praktycznie już nie ma. Na podstawie dostępnych danych szacuje się, że 10 proc. zatopionej amunicji wymaga podjęcia natychmiastowych działań. W latach 90. Rosjanie szacowali czas rozkładu min na 50 lat. Wiadomo już, że były to szacunki nazbyt optymistyczne. Faktyczny czas rozkładu to 35 lat, czyli korozja i uwalnianie się chemikaliów właśnie trwa.

Według organizacji HELCOM - Helsińskiej Komisji Ochrony Środowiska Morskiego Bałtyku nie można wykluczyć, że rybacy czy pracownicy zaangażowani w prace budowlane w południowej i zachodniej części Bałtyku napotkają materiały bojowe. W związku z rosnącym wykorzystaniem dna morskiego do działalności komercyjnej (np. morskie farmy wiatrowe, kable morskie, rurociągi) ryzyko napotkania amunicji zatopionej w morzu wzrasta.

W przeszłości zdarzało się przemieszczanie i niekiedy niszczenie chemicznych materiałów bojowych przypadkowo złowionych przez rybaków. Musztarda siarkowa jest najbardziej rozpowszechnionym chemicznym środkiem bojowym w porzuconej amunicji. Stanowi ona zagrożenie dla ludzi oraz innych organizmów w bezpośrednim sąsiedztwie. W 2013 roku HELCOM ocenił, że od lat 90. ilość aktywnych chemicznych środków bojowych zmniejszyła się w wyniku korozji obudów amunicji, powodując uwolnienie, a tym samym możliwą degradację chemicznych środków bojowych. Niewielka ilość materiałów bojowych została usunięta (np. złowiona przez rybaków i zniszczona przez władze).



JAK TO ROBIĄ W USA

Skład chemiczny armii amerykańskiej w Pueblo (Pueblo Chemical Depot) w stanie Kolorado był jedną z dwóch ostatnich instalacji wojskowych w Stanach Zjednoczonych, w których magazynowano broń chemiczną. Zajmujący obszar 23 tysięcy akrów skład dostarczał też amunicję chemiczną do pilotażowego zakładu niszczenia środków chemicznych w tej samej miejscowości (ang. Pueblo Chemical Agent-Destruction Pilot Plant - PCAPP).

PCD działało od 1942 roku, a operację niszczenia bojowych środków trujących zakończono w czerwcu 2023 roku. W okresie od 2016 do 2023 roku wypracowano metody neutralizacji i biologicznego oczyszczania broni chemicznej.

System Niszczenia Materiałów Wybuchowych uzupełnił instalację pilotażową w Pueblo, gdy okazało się, że część problematycznej amunicji nie może być łatwo zniszczona przez zautomatyzowany sprzęt głównej instalacji. W okre-

sie od 2015 do 2018 roku, wyeliminowano w ten sposób 951 sztuk amunicji i zniszczono 3,82 tony gazu musztardowego. Niszczenie broni chemicznej wspierała statyczna komora detonacyjna, eliminując niektóre pociski moździerzowe i przepełnioną problematyczną amunicję.

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu PCD w magazynowaniu i utylizacji łącznie 2,613.2 ton broni chemicznej to właśnie w USA są największe kompetencje w tym obszarze.

Obecnie zdalne sterowane roboty demontują zakłady PCAPP, a w budynkach pobierane są próbki popłuczyn (cieczy powstającej podczas płukania podłogi lub zbiornika) w celu oceny poziomu czystości. Badane są też wióry podłogowe, szlam ze zbiorników do bioterapii, a nawet gleba spod cokołów budynków. Ich ocena pozwoli na podjęcie decyzji – czy budynki i sprzęt nadają się ponownego wykorzystania, czy też do rozbiórki.

TOMASZ LIMON

Prezes zarządu „Pracodawców Pomorza”



Polska ma długą tradycję w sektorze inżynierii morskiej. Przemysł stoczniowy ze swoimi bogatymi tradycjami i doświadczeniem, jest dobrze przygotowany do produkcji specjalistycznych jednostek i sprzętu niezbędnego do prowadzenia operacji podwodnych. Stocznie takie jak Crist, Grupa Przemysłowa Baltic czy Grupa Remontowa posiadają bogate doświadczenie w budowie specjalistycznych statków, niezbędnych do realizacji tego projektu. Z kolei firmy takie jak Jakusz z Kościerzyny przy wsparciu np. Polskiej Grupy Zbrojeniowej mogą uczestniczyć w opracowywaniu specjalistycznego sprzętu do wykrywania i neutralizacji min oraz amunicji. Oczywiście wskazany jest również aktywny udział pomorskich uczelni technicznych i instytutów badawczych. Politechnika Gdańska, Uniwersytet Morski czy Instytut Oceanologii PAN prowadzą zaawansowane badania w dziedzinach inżynierii morskiej i technologii podwodnych. Te instytucje mogą współpracować z przemysłem w zakresie opracowywania nowych technologii do wykrywania i neutralizacji niebezpiecznych obiektów podwodnych. Można śmiało dodać, że dysponujemy również wykwalifikowaną kadrą inżynierów i specjalistów z zakresu inżynierii morskiej, hydrografii i nurkowania. Specjaliści z Marynarki Wojennej RP, posiadający doświadczenie w operacjach podwodnych i rozminowywaniu, mogą odegrać kluczową rolę w szkoleniu nowych kadr oraz w prowadzeniu działań operacyjnych. Projekty takie muszą liczyć na wsparcie finansowe z funduszy unijnych, takich jak Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, oraz z międzynarodowych programów dedykowanych ochronie środowiska morskiego. Dodatkowo, współpraca z partnerami zagranicznymi, takimi jak NATO czy kraje bałtyckie, może przynieść korzyści w postaci wymiany doświadczeń i technologii.

8 MILIARDÓW EURO W EDF

Inicjator projektu dr hab. inż. Lech Rowiński, prof. Politechniki Gdańskiej, liczy na pozyskanie środków z funduszy unijnych.

Źródłem finansowania mógłby być Europejski Fundusz Obrony (ang. European Defence Fund, EDF). Z funduszu dofinansowywane są prace badawcze i rozwojowe w zakresie sprzętu wojskowego i technologii obronnych. W perspektywie finansowania 2021-2027 budżet EDF wynosi niemal 8 mld EUR, a o środki w ramach tegorocznego rozdania wnioskować można do 5 listopada.

O możliwość dofinansowania projektów badawczych i inwestycyjnych dotyczących eliminacji broni chemicznej z dna Bałtyku z EDF spytaliśmy Ministerstwo Obrony Narodowej. Wydział Prasowy Centrum Operacyjnego MON wyjaśnił, że w ramach konkursów EDF edycji 2024 nie ma konkursu dedykowanego bezpośrednio temu obszarowi. Można jednak składać propozycje projektów badawczych lub rozwojowych mających na celu



Fot. Archiwum

GEN. BRYG. MARCIN GÓRKA

Dyrektor Departamentu Innowacji MON



EDF jest przykładem funduszu centralnie zarządzanego przez Komisję Europejską (DG DEFIS), co oznacza, że środki pochodzą z budżetu UE, a granty są przyznawane w drodze otwartego, konkurencyjnego naboru. Złożone oferty projektów oceniane są przez niezależnych ekspertów Komisji Europejskiej. Resort Obrony Narodowej może udzielić wsparcia polskim podmiotom startującym w naborze konkursowym w ramach europejskich konsorcjów w formie tzw. Letter of Support (dla projektów badawczych, które w 100% finansuje UE), albo w formie Letter of Intent (dla projektów rozwojowych, które tylko częściowo finansuje UE, a brakującą część „dokładają” państwa członkowskie). Wsparcie MON może mieć także formę wsparcia finansowego – na wniosek polskiego podmiotu.

Poziom dofinansowania zależy od konkretnego konkursu i jest taki sam dla wszystkich państw UE – dla projektów badawczych jest to 100% kosztów, dla projektów rozwojowych od 20 do 80%. Dofinansowanie MON jest uzależnione od poziomu zaangażowania polskiego podmiotu w konsorcjum oraz ponoszonych przez niego kosztów.



przeciwdziałanie zagrożeniom z obszaru broni chemicznej, biologicznej, radiologicznej czy jądrowej. Jest też kategoria dedykowana instytucjom badawczym, gdzie przedstawiane są dowolne propozycje rozwiązań dla obszaru obrony oraz wsparcia Sił Zbrojnych.

Projekty EDF wymagają zaangażowania przynajmniej trzech partnerów z trzech różnych państw UE lub Norwegii. Politechnika Gdańska potrzebuje więc co najmniej dwóch partnerów zagranicznych. Takie konsorcjum mogłyby opracować konkretne rozwiązania i skorzystać ze wsparcia finansowego w tym procesie.

20 LAT ANALIZ

Historia projektów finansowanych przez UE ma już 20 lat. Pierwszy projekt oceniający ryzyko środowiskowe związane z zatopioną amunicją o nazwie MER-CW zainicjowano w 2004 roku. Uczestniczyło w nim 9 partnerów z Belgii, Danii, Finlandii, Niemiec, Łotwy i Rosji. Sonarami przeskanowano największe wyspiisko w Bałtyku, Głębię Bornholmską. Badanie wykazało skażenie środkami bojowymi, takimi jak adamsyt, musztarda siarkowa, tabun, chlorobenzen i olej arszenowy.

W 2011 roku dr hab. Jacek Bełdowski, prof. IO PAN i jego zespół z Instytutu Oceanologii Polskiej Akademii Nauk wraz z partnerami chcieli zmierzyć skalę zanieczyszczeń i ocenić ich wpływ na żywe organizmy, takie jak ryby i małże. Pierwszy bałtycki projekt poszukiwania i oceny amunicji chemicznej na dużą skalę (CHEMSEA) zrzeszył około 200 badaczy z 5 krajów, którzy zbadali 200 obiektów pod kątem zanieczyszczenia. W 2014 roku naukowcy po raz pierwszy odkryli pozostałości amunicji w tkankach ryb. Oprócz odkrycia nieznanego wcześniej miejsca zatopienia w Głębi Gdańskiej, CHEMSEA odkryła, że każda pozostałość zanieczyszczała większy obszar niż przewidywały modele. Prowadzone ponownie przez profesora Jacka Bełdowskiego projekty Interreg DAIMON i DAIMON 2 wypracowały narzędzia wspomagające podejmowanie decyzji dla administracji morskich, rządów, środowisk akademickich i przemysłu off-shore m.in. oparte na sztucznej inteligencji oprogramowanie o nazwie „System wspomagania decyzji (DSS)”. DSS analizując zmienne dotyczące broni, takie jak rozmiar, rok zatopienia, lokalizację, siłę prądów itp. rekomenduje, czy powinna ona pozostać na miejscu, być ściśle monitorowana czy usunięta.

W kwietniu 2021 r. Parlament Europejski przyjął uchwałę w sprawie zatopionej w Bałtyku broni chemicznej, wzywając Unię Europejską do sprzątania wraków statków, z nadal pełnymi zbiornikami paliwa oraz broni z okresu II wojny światowej. Inicjatywę poparło 660 europosłów.

Trzy miliony ton amunicji

Musimy udowodnić, że nie zniszczymy środowiska naturalnego i nie narazimy osób zaangażowanych w realizację projektu. Gdy udowodnimy, że jesteśmy w stanie to zrobić, musi zapaść decyzja polityczna i dalszy etap tj. budowa systemu przemysłowego, który będzie kosztował pół miliarda dolarów – mówi dr hab., inż. Lech Rowiński i prof. PG z Instytutu Budowy Okrętów Politechniki Gdańskiej.

Magdalena Szymańska: Opracował pan projekt naukowy, którego celem jest oczyszczenie Bałtyku z zagrażających ekosystemowi min z czasów drugiej wojny światowej. To nowa tematyka, czy zgłębiana od lat?

Prof. Lech Rowiński: Zajmuję się techniką podwodną i spotykam się z tym tematem od blisko pięćdziesięciu lat. Od kiedy jestem tego świadom, zawsze było tak, że temat wzbudzał ekscytację, następnie na jakąś dekadę przycichał, a potem znów się pojawiał, bo ktoś rzucił hasło, że trzeba wydobywać. Nie wiadomo, co jest trudniejsze, utylizowanie czy wydobywanie, które odbywa się pod wodą i do tego potrzeba sprzętu. Zajmuję się opracowaniem sprzętu pracującego pod wodą. Zacząłem nawet opracować pomysły na ten sprzęt.

Ostatnio miał pan okazję zaprezentować temat szerszemu gronu odbiorców.

Napisałem artykuł poświęcony temu zagadnieniu, który opublikowano w czasopiśmie „Polish Maritime Research” i zaprezentowałem go na konferencji Underwater Defense Technology w Londynie. Starałem się pod koniec ubiegłego roku zrobić kalkulację i wystąpić o dofinansowanie projektu.

Projekt, który miałby realny sens, powinien obejmować wydobycie. Wyszła przerażająca suma minimum 60 milionów złotych. W tym zawiera się projekt badawczy, opracowanie technologii i sprzętu.

Czyli jest to koszt projektu badawczego i samego przygotowania się do wydobycia tych materiałów?

Tak, ale tylko wstępnych badań technologii wydobycia. Potem zacząłem się zastanawiać, co zrobić dalej, żeby to miało sens społeczno-ekonomiczny. Bo sprawdzenie tego, czy sprzęt działa to jedna sprawa, a my przecież chcemy te miny wydobyć. Na podstawie dostępnych danych skalkulowałem, że to będzie kosztowało 20 miliardów dolarów. I to nie jest błąd, ale realistyczna kwota. Amerykanie, korzystając z lądowej instalacji do utylizacji materiałów wybuchowych ustalili, że unieszkodliwienie 1000 ton gazu kosztuje miliard dolarów. Ten koszt poznali, bo zniszczyli odpowiednią ilość amunicji i zapłacili średnio miliard dolarów za tysiąc ton gazów bojowych. Skoro koło Bornholmu leży 10 tysięcy ton gazu, jego utylizacja będzie kosztowała nie mniej niż 10 miliardów dolarów. Ale ponieważ musimy go wydobyć, pracując na morzu, powstaną dodatkowe koszty.

Amerykanie pracowali w innych warunkach.

Amerykanie mieli materiał do utylizacji m.in. w magazynach w miejscowości Pueblo. Przywozili go do fabryki, którą postawili obok magazynów i tam rozmontowywali. W Pueblo Chemical Depot zniszczyli milion sztuk amunicji kosztem czterech miliardów dolarów. Pracowało przy tym 1200 osób w warunkach szczególnych. Przez 20 lat w całym kraju (USA) zniszczono w sumie 30 tysięcy ton bojowych środków chemicznych. Z tego wyszło, ile to kosztuje. Jeżeli dodamy do tego warunki na morzu, walkę z czasem, bo materiały korodują, a także to, że że ładunek leży na dnie i musimy go wydobyć, tak aby nie doprowadzić do skażenia, to te wyzwania rodzą dodatkowe koszty. Aż 200 osób spośród 1200 zatrudnionych w Pueblo pracowało w laboratorium pomiarów dozymetrycznych, badając bezpieczeństwo procesu, czy gaz gdzieś się nie wydzieli. Ich instalacja mogłaby przerobić 700 pocisków na dzień, ale przerabiała 200, bo minimalizowano zagrożenie. Na kilkaset kilometrach

kwadratowych były umiejscowione małe bunkry, ładunki były odbierane z bunkra wózkiem widłowym, badano czy pocisk jest szczelny, ładowano go do samochodu i zawożono do fabryki. Natomiast my mamy na dnie morza ładunki w stanie rozkładu.

Czy są podobnej instalacje utylizacyjne w Europie?

Są, ale znacznie mniejsza. Takie zakłady funkcjonują w Niemczech, czy w Danii i Belgii, ale to nie jest wydajność, której potrzebujemy, bo mogą przetwarzać zaledwie 10 ton środków chemicznych na rok. Poza tym transport amunicji gazowej na ląd jest bardzo niebezpieczny, kosztowny i w rezultacie nieuzasadniony

Czyli musimy zbudować nową instalację?

W zasadzie trzeba zbudować wszystko od zera. Jeżeli Amerykanie nie mają, co zrobić ze swoją instalacją, teoretycznie można by ją kupić, postawić na statku i użyć tego jeszcze raz. Nie wiadomo jednak, czy opłaca się ją transportować. Pewnie jest już zużyta i zanieczyszczona. Oni muszą ją zniszczyć według zasad utylizacji środków chemicznych. Zapewne można się do nich zwrócić o udostępnienie projektów.

A jaka jest u nas historia i skala problemu?

Praktycznie wszystkie ładunki broni chemicznej zrzucono do Bałtyku w 1947 roku. Profesor Jacek Bełdowski z Instytutu Oceny Polskiej Akademii Nauk jest zdania, że trzeba wszystko dopiero zinwentaryzować. W toku wyjazdów badawczych stwierdzono, że ładunki się już rozkładają. Rosjanie w latach 90. prognozowali czas rozkładu na 50 lat. Według profesora Bełdowskiego to jest mniej - 35 lat. Wiemy, że już korodują największe elementy. Jest zdjęcie bomby lotniczej, która przybrała postać bryły gazu musztardowego. No, a tych bomb lotniczych jest 100 tysięcy. W znanych lokalizacjach jest półtora miliona ton amunicji, ale prawdopodobnie jest tego dwa razy więcej. Czyli trzy miliony ton różnego rodzaju amunicji.

Bardzo duża skala.

I dotyczy nie tylko amunicji chemicznej. Marynarze, dla których robimy pojazdy podwodne do niszczenia min morskich, pływają do Estonii, łotwy na manewry poszukiwania i niszczenia min, ponieważ tam zalega jeszcze 20 tysięcy min z drugiej wojny światowej.

Kiedyś jak chciało się zniszczyć minę, to wysłało się nurka, który kładł ładunek, by następnie go zdetonować. Nasze pojazdy tam pływają i w ramach corocznych manewrów niszczy się 10 min w sposób tradycyjny. Gdyby jednak chcieć w ten sposób wyczyścić morze z 20 tysięcy min, to na przestrzeni kilkuset kilometrów kwadratowych byłoby martwe.

DR HAB. INŻ. LECH ROWIŃSKI

prof. Instytutu Budowy Okrętów Politechniki Gdańskiej



ZASADNICZE PARAMETRY PROJEKTU

Dla wydobycia i zniszczenia znaczącej ilości 50 000 ton amunicji (10 000 ton gazu), z najbardziej niebezpiecznych składowisk europejskich potrzebny jest realistyczny czas od 20 do 40 lat.

Bezpieczna neutralizacja niewybuchów, broni chemicznej i bojowych środków chemicznych zatopionych w morzu wymaga opracowania odpowiednich technologii, sprzętu i procedur. (koszt etapu B+R 600 mln EUR)

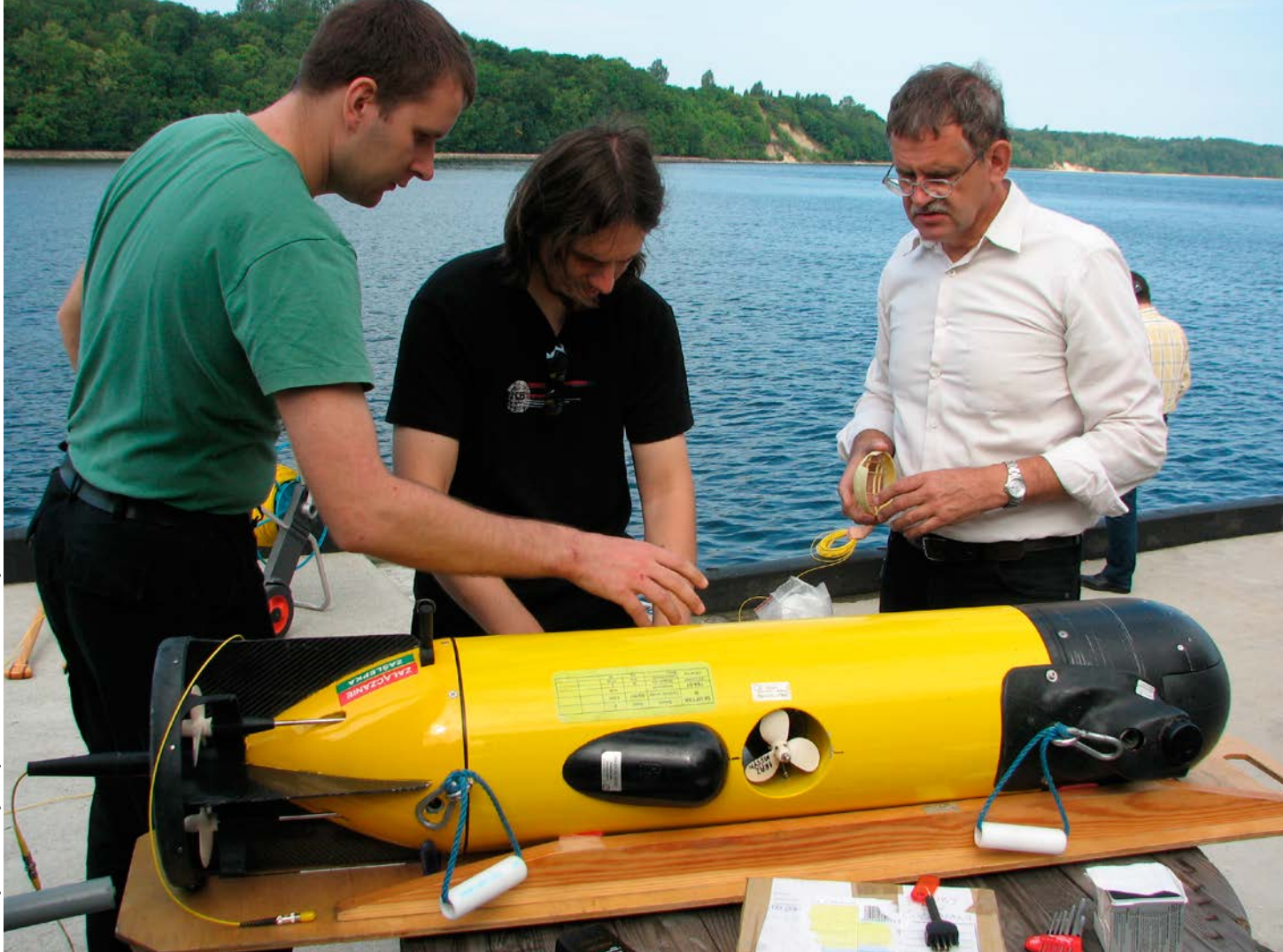
Szacunkowy koszt realizacji całego projektu „oczyszczania” wyniesie od 10 do 20 miliardów EUR

Podjęcie tematu wymaga jednoznacznej decyzji politycznej dotyczącej finansowania w całym procesie realizacji.

NAJWIĘKSZE ILOŚCI CW ZATOPIONO W MORZU BAŁTYCKIM W ROKU 1947

W Bałtyku zatopiono ponad 50 000 ton amunicji zawierającej do 12 000 ton bojowych środków chemicznych, głównie w rejonie Bornholmu

Rodzaj	Liczba sztuk	masa (kg)	Ilość gazu (tony)
Bomby lotnicze	94 000	50 - 450	8 600
Pociski armatnie	420 000	10 - 30	834
HE Aircraft bombs	34 000	20	341
Miny	10 000	10	46
Beczki	3 400	100 - 250	1 141
Pojemniki	7 500 ?	100	20
Zbiorniki	1 000	1 000	1 000



Czyli amunicję gazową i konwencjonalną należy wydobyć w stanie nienaruszonym?

Ładunki chemiczne składają się z różnych elementów, a w środku są wypełnione gazem. Amerykanie w Pueblo demontowali ładunek wybuchowy, a gaz bojowy wypłukiwali gorącą wodą. On się w tej wodzie sam rozkłada, jednak to trwa miesiąc. Fabryka w Pueblo składała się z miejsca płukania i z instalacji do czyszczenia wody i gazu. Stoją tam dziesiątki zbiorników po kilka tysięcy metrów sześciennych. Wyczyszczona woda wraca do obiegu. Jeżeli jednak pocisku nie da się rozkręcić, należy ją zniszczyć inną metodą – włożyć do komory, podgrzać do temperatury 600 stopni aż wybuchnie i ponownie jest problem z czyszczeniem i wody i powietrza. Taka instalacja nie istnieje nigdzie indziej. Żeby nie popełniać błędów, warto pojechać do USA i poprosić projektantów o konsultację, zaprosić do udziału w projekcie

Rozumiem, że mówimy o skali przedsięwzięcia szacowanego na dziesiątki lat.

Tak, opracowałem harmonogram projektu na ponad 30 lat. Dziesięć lat zajmie opracowanie sprzętu i technologii. Zaprojektować można wszystko, a jak to popłynie w morze, w miejsce, gdzie jest ta amunicja, okaże się, czy sprzęt działa zgodnie z założeniami. Musimy udowodnić, że nie zniszczymy środowiska naturalnego i nie narazimy osób zaangażowanych w realizację projektu. Gdy udowodnimy, że jesteśmy w stanie to zrobić, musi zapaść decyzja polityczna i dalszy etap tj. budowa sys-

temu przemysłowego, który będzie kosztował pół miliarda dolarów. To będzie zdalnie sterowana fabryka np. na platformie samo-podnośnej, czyli takiej jakie teraz wykorzystuje się do stawiania wiatraków.

Jak widzi pan inicjację projektu?

Trzeba, zbudować konsorcjum przemysłowców z kilkudziesięciu branż. Rozmawiałem z prezesem stoczni CRIST S.A. który poddał myśl, że oni wyprodukowali platformę do stawiania autostrady wokół wyspy Reunion na Oceanie Indyjskim. Tam chcieli zbudować autostradę, ale na wyspie nie było miejsca, więc zbudowali ją na morzu. CRIST zbudował platformę do budowy tej autostrady. To jest platforma samo-podnośna na 8 nogach, które mają ponad 40 m wysokości. Jednak, aby jej użyć, trzeba ją przebudować, bo służyła do innej funkcji. Szacuję, że trzeba zatrudnić 2 tys. osób. Na gotowej platformie trzeba zaprojektować instalację do niszczenia amunicji oraz czyszczenia wody i powietrza. Jesteśmy w kontakcie z firmą Jakusz w Kościerzynie, która od lat produkuje komory do przewożenia ładunków wybuchowych. Trzeba również pozyskać systemy sterowania. Dla uruchomienia tematu trzeba mieć konsorcjantów krajowych, a oprócz tego co najmniej dwóch konsorcjantów z innych krajów Unii Europejskiej. Szukam konsorcjantów w Danii. Na kolejnym etapie chciałbym się zwrócić do rządu bornholmskiego na którego terenie zrzucano największe ilości amunicji gazowej. Po zorganizowaniu konsorcjum wystąpimy o otwarcie tematu do Europejskiego Funduszu Obronnego.

Ile to może kosztować?

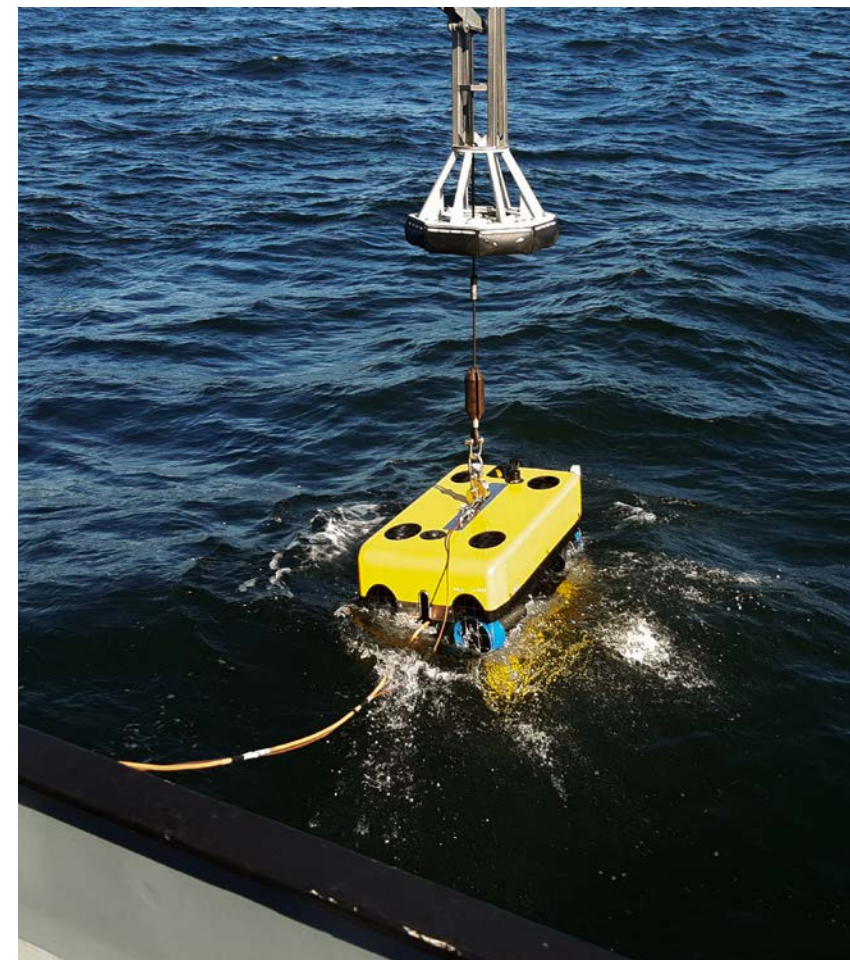
Przyjmuje się, że koszt projektu to 3% standardowej inwestycji. Jak inwestycja jest skomplikowana, to koszt projektu wynosi 7% inwestycji dlatego koszt badań oszacowałem na 600 mln EUR. Nikt tego nie jest w stanie policzyć dokładnie, bo nie wiadomo co będzie trzeba robić. Dopiero jak pojedziemy w ramach badań praktycznych na morze to stwierdzimy, jakie są warunki działania sprzętu. Zakładam, że trzeba to będzie wielokrotnie modyfikować. Oceniam, że tzw. proces badań i rozwoju można zrealizować w ciągu 10 lat. Po opracowaniu technologii wydobycia i niszczenia amunicji przez dwa lata zbudujemy pierwszy system przemysłowy działający na skale przemysłową. Liczba systemów zależy od decyzji, na ile lat planujemy przedsięwzięcie oczyszczenia dna Bałtyku. Jak chcemy szybciej, to musimy zbudować kilka takich systemów.

Czyli największym wyzwaniem jest innowacyjność oraz koszt.

Albo zostawiamy te miny albo rozminowujemy powolutku, ale to zajmie 300 lat. Albo wykładamy pieniądze, budujemy sprzęt i posyłamy go na zatopioną amunicję i pola minowe.

Te maszyny musiałyby mieć zdolność namierzania amunicji i min, których nie widać. To na pewno nie będzie jedna maszyna, tylko tak jak w fabryce, potrzeba kilku stanowisk, które wykonują różne czynności. Opracować trzeba kilka typów pojazdów. Podobnie z wydobyciem. Istotne jest to, że nie można wzburzyć osadów, bo jak wzburzymy to wszystko wokół będzie zanieczyszczone.

autorka: Magdalena Szymańska



Materiał projektu CHEMSEA



Whisky

droższa niż złoto

Whisky może być wyjątkowo udaną inwestycją. Udowadnia to The Macallan, jedna z najstarszych szkockich marek. Wystarczy kupić leżakującą w beczkach whisky i zostawić na kolejne lata. Albo wylicytować na aukcji kolekcjonerską butelkę. Ich wartość z roku na roku rośnie, bijąc na głowę złoto, a także inne dobra luksusowe.

Gdy w 2019 roku na aukcji Sotheby's w Londynie sprzedano butelkę whisky The Macallan za 1,5 mln funtów, wielu znawców rynku dóbr luksusowych przecierało oczy ze zdumienia. Choć trunek był faktycznie wyjątkowy, bo pochodził z 1926 roku, a na rynek trafiło zaledwie 40 butelek, to i tak cena była oszałamiająca. Poprzedni rekord wynosił 1,2 mln funtów i również należał do The Macallan, z tej samej linii Fine & Rare i z tego samego rocznika. To spektakularny dowód na to, jak rentowną może być inwestycja w whisky.

NAJSTARSZE W HISTORII

The Macallan to jedna z najstarszych i najbardziej prestiżowych szkockich marek znanych z produkcji whisky single malt. Destylarnia mieści się w północnej Szkocji nad rzeką Spey, a założył ją w 1824 roku Alexander Reid. Od tego czasu wytwórnia dostarcza na rynki całego świata coraz bardziej różnorodne i wyrafinowane linie kolejnych whisky, zyskując miano najbardziej wartościowej marki single malt na świecie. Wprowadzane alkohole mają nawet po 80 lat, trudno się więc dziwić, że są przedmiotem pożądanym nie tylko koneserów i kolekcjonerów, ale i inwestorów.

W przypadku zakupów inwestycyjnych nabywać można zarówno butelki z limitowanych serii, ale i leżakujące whisky w beczkach. Najniższym progiem wejścia dla potencjalnych inwestorów na pewno charakteryzuje się rynek butelek. Przykładem jest edycja The Macallan Harmony Collection Rich Cacao, która zadebiutowała na polskim i światowym rynku w grudniu 2021. Sugerowana cena sklepowa jednej butelki wynosiła 700 zł. W ciągu trzech miesięcy od debiutu cena na aukcjach wzrosła trzykrotnie - w lutym 2022 roku kosztowała już ponad 310 euro.

Na drugim biegunie cenowym leżą butelki z serii Red Collection, które roku także trafiły do Polski w 2021 roku. Jej sercem są 40-letni, 50-letni i 60-letni The Macallan. Każda z serii jest dostępna w ograniczonych ilościach na całym świecie. W tym zestawie znajdują się także wyjątkowe edycje: 71, 74, i 78-letnia. Ta ostatnia w chwili butelkowania była także najstarszą whisky zabutelkowaną przez destylarnię, a także najstarszą szkocką whisky zabutelkowaną w historii. Nic dziwnego, że już na starcie ceny są wysokie. Najdroższa 78-letnia whisky, kosztowała na polskim rynku przeszło 500 tysięcy złotych.

Każda butelka z The Red Collection zapakowana jest w ręcznie robioną skrzynkę wykonaną z pochodzącego ze zrównoważonych źródeł dębu europejskiego, wykorzystywanego do produkcji beczek, w których dojrzewa The Macallan. Każdą skrzynkę wewnątrz wykończono miękką czerwoną skórą, dostarczoną przez firmę Bridge of Weir Leather, która tworzy tapicerki dla najlepszych luksusowych marek samochodów.

Zestaw 4 butelek należących do serii The Red Collection trafił do Polski, co stało się niepowtarzalnym wydarzeniem na krajowym rynku whisky. Wcześniej w oficjalnej sprzedaży w Polsce nie pojawił się jeszcze zestaw whisky, z których najstarsza leżakowała w beczkach aż 78 lat.

REKORDOWE FINE&RARE TAKŻE W POLSCE

W 2002 roku The Macallan zaprezentował serię Fine&Rare - największą kolekcję rocznikowych whisky single malt na świecie. Składa się na nią 57 roczników whisky, z których najstarszy był wydestylowany 1926 roku. Kolekcja ta rozciąga się na osiem dekad, a każdy rocznik reprezentuje część dziedzictwa wytwórni i jest odbiciem

wydarzeń, które miały miejsce w tamtym czasie. Kolekcja ta to także podróż po doznaniach smakowych. Przykładowo rocznik 1964, który ma niespotykane dla destylarni torfowe aromaty - jest wspomnieniem partii bardziej dymnej whisky, które w tamtym roku stworzył The Macallan. Inne roczniki to z kolei spektrum delikatniejszych nut przypraw oraz cytrusów lub ciemniejszych aromatów czerwonych owoców i eleganckich akcentów dębowych.

Edycja Fine&Rare jest wybitnie ceniona przez kolekcjonerów, a poszczególne roczniki osiągają astronomiczne kwoty. To właśnie butelka z tej linii uzyskała rekordową kwotę 1,5 mln funtów.

- Popyt na whisky The Macallan w Polsce wielokrotnie przewyższa dostępność butelek. Rynek luksusowych alkoholi ciągle rośnie, a wszelkie prognozy zakładają, że tak pozostanie przez najbliższe lata – stwierdza Tomasz Włodarczyk Prestige Brands Ambasador, odwołując się do raportu KPMG w Polsce na podstawie danych Ministerstwa Finansów (2021).

THE MACALLAN HORIZON

The Macallan lubi zadziwiać – tym razem wspólnie z marką Bentley Motors.

- W tym roku spodziewamy się premiery na polskim rynku pierwszej w historii whisky, której oprawa wizualna butelki powstała we współpracy z projektantami marki Bentley. Materiały wykorzystane do stworzenia tej wyjątkowej butelki pochodzą z recyklingu bądź odnawialnych źródeł

– jednak co najważniejsze pochodzą bezpośrednio z poszczególnych etapów produkcji whisky bądź samochodów marki Bentley – mówi Tomasz Włodarczyk Prestige Brands Ambassador.

Whisky będzie oferowana w oryginalnej, poziomej butelce inspirowanej horyzontalnym kierunkiem ruchu pojazdów samochodowych. Wykonano ją z miedzi, aluminium, dębiny z beczek oraz orzechowego forniru, które oplatają kryształową butelkę. To z założenia miał być oryginalny projekt, podkreślający zaangażowanie obydwu marek w rzemieślniczy charakter działalności, kreatywność i innowację. Z kolei smak tej whisky to połączenie nuty suszonych owoców i przypraw z akcentami dębiny i skóry. Koszt jednej takiej butelki to 40,000 GBP.

54-LETNIA WHISKY Z HIGHLAND PARK

To nie jedyna „perełka”, która trafiła do Polski.

- Na polski rynek trafiła również najstarsza w historii butelka whisky z destylarni Highland Park. Zabutelkowana na 225-lecie powstania destylarni 54-letnia whisky powstała w ilości jedynie 225 sztuk na cały świat – opowiada Tomasz Włodarczyk.

Master Whisky Maker, Gordon Motion w 2008 roku wybrał 10 beczek refill postawionych 40 lat wcześniej, bo w 1968 roku. Przełał je do sezonowych beczek, w których dojrzewała przez kolejne 14 lat, aż osiągnęła pożądany smak i charakter. 225 wypuszczonych butelek reprezentuje każdy rok produkcji Highland Park. Sugerowana cena to 39,000 GBP.



Fot. Mat. Macallan

ŚWIĘTY GRAAL ZA PONAD 2 MLN FUNTÓW

2023 rok przyniósł kolejne rekordy w branży whisky. - W listopadzie podczas aukcji przeprowadzonej przez londyński oddział Sotheby's, "Święty Graal" kolekcjonerów whisky, czyli The Macallan z roku 1926 osiągnął rekordową cenę 2 187 500 funtów! Według kursu z dnia aukcji dało to kwotę niemalże 11 milionów złotych. Dzięki temu jest to najdroższa butelka alkoholu sprzedana na aukcji – relacjonuje Tomasz Włodarczyk.

Osiągnięta kwota znacznie przekroczyła oczekiwania organizatorów aukcji, którzy liczyli co najwyżej na 750 000 do 1 200 000 funtów. Tożsamość nabywcy nie została ujawniona.

INWESTYCJE W WHISKY

Whisky to więc cały czas dobra lokata kapitału, a rynek inwestycyjny to także beczki whisky, które okazjonalnie trafiają na aukcje. Po zakupie złoty trunek można butelkować albo też pozwolić dalej mu leżakować, zyskując tym samym z każdym rokiem na jego wartości. A potem odsprzedać. Wyjątkowo wysoka rentowność powoduje, że whisky z roku na rok staje się coraz atrakcyjniejszą lokatą kapitału, bijąc na głowę alternatywne produkty. Wyraźnie widać to po cenach.

- Rynek whisky ciągle uważany jest za bardzo dobry kierunek lokowania kapitału. Pomimo delikatnych korekt w ostatnim okresie, długoterminowo przyniósł zdecydowanie

wanie większe zyski niż inwestycje w wiele znanych indeksów giełdowych – podsumowuje Tomasz Włodarczyk.

Inwestowanie w rzadkie whisky może dać inwestorom zwroty przewyższające rynek. Indeks Rare Whiskey (RW) 101 Apex 1000, którego celem jest śledzenie najlepszych whisky kolekcjonerskich, odnotował wzrost o ponad 415% od 2013 r. Można to zestawić z około 178% zwrotem z S&P 500 w tym samym okresie, co pokazuje dlaczego inwestowanie w whisky zyskuje coraz większą uwagę w obszarze aktywów alternatywnych.

Gdzie zatem szukać informacji, jeśli rozważa się inwestycję w kolekcjonerskie serie?

- Przede wszystkim trzeba szukać informacji bezpośrednio u źródeł, czyli śledzić oficjalne strony destylarni, aby dowiedzieć się o nadchodzących edycjach – sugeruje Tomasz Włodarczyk. - Część producentów zapewnia pierwszeństwo w przekazywaniu informacji dla klientów należących do miłośników marki. Przykładem jest „The Macallan Society”, którego członkowie jakie pierwsi dowiadują się o nowościach oraz zapraszani są na ekskluzywne wydarzenia ze świata marki (<https://www.themacallan.com/en/the-macallan-society>). Aktualne wyniki aukcyjne, raporty z rynku oraz indeksy śledzące ceny butelek można sprawdzać na bieżąco śledząc: <https://www.rarewhisky101.com/> oraz <https://thesinglemaltfund.com/>

autorzy: Marta Dworak, Michał Stankiewicz



Fot. Mat. Macallan



Bartosz Olechowski, Łukasz Zemski, Hanna Mojsiuk, Aneta Szreder-Piernicka, Agnieszka Andryszek, Jacek Wójcikowski, Anna Grygorcewicz, Piotr Murawski



Hanna Mojsiuk



Andreas Stadler



prof. Leszek Balcerowicz



Grzegorz Maliszewski, dr hab. prof. ZPSB Aneta Zelek, Sebastian A. Roy, Jarosław Trybuchowicz, Piotr Minkina



Jarosław Mroczek, Jacek Wróbel, Ronald Laska, Jerzy Sawicki



Adam Rudawski



Andreas Stadler, prof. Leszek Balcerowicz, Adam Rudawski, Hanna Mojsiuk, Andrzej Dawidowski



Błażej Prośniewski, Małgorzata Jaskiewicz, Anna Bańkowska, Rafał Szmytke, Iza Opas-Zajdlewicz, Marcin Pawłowski



Sara Czarna, Łukasz Hirsch, Anna Jasiak, Anna Bańkowska, Hanna Mojsiuk



Aktorzy Teatru Polskiego w Szczecinie

Kongres jakich niewiele

To było jedno z najważniejszych wydarzeń ekonomicznych i biznesowych w Szczecinie w tym roku. O finansach i gospodarce, o innowacjach i turystyce oraz o offshore, transformacji energetycznej i nowoczesnym ciepłownictwie rozmawiali uczestnicy trzeciego kongresu Baltic Economic Congress, którego organizatorem była Północna Izba Gospodarcza w Szczecinie. W debatach i spotkaniach wzięli udział samorządowcy, naukowcy i przedsiębiorcy. Nie zabrakło uznanych sław ekonomicznych jak np. byłego wicepremiera prof. Leszka Balcerowicza oraz wybitnych polskich osobowości jak np. Jerzy Owsiak – założyciel i prezes Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy.

ds./foto: PIG

Biznes i kultura

To było kolejne flagowe biznesowo-kulturalne wydarzenie Niezależnego Domu Maklerskiego zorganizowane dla inwestorów z północno-zachodniej Polski. Tym razem zgromadziło w biznesowych przestrzeniach stadionu Pogoń Szczecin ponad 100 inwestorów z pięciu województw. Były finansowe dyskusje dotyczące m.in. wpływu stóp procentowych na rozwiązania inwestycyjne. W części mniej oficjalnej goście mogli m.in. razyc się wyjątkowymi winami i gustowną kawą, zapoznać się z markowymi wyrobami ze Inu oraz obejrzeć występ znanej szczecińskiej aktorki Olgi Adamskiej.

Ds./foto: NDM



Karolina Zakrzewska, Adrian Szpakowski, Anna Król, Marcin Baran, Marcin Raubo



Ewa Jaworowska, Zbigniew Jaworowski, Rafał Lis



Grzegorz Segieda i Małgorzata Segieda



Iza, Ryszard i Anna Pawlikiewicz



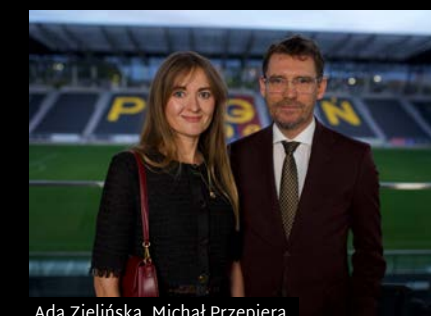
Marcin Baran, Łukasz Martyniak, Grzegorz Gurbin, Paweł Reczulski



Paweł Reczulski, Katarzyna Reczulska



Mariusz Rudziński, Grzybowski Mariusz, Grzegorz Gurbin



Ada Zielińska, Michał Przepiera



Halina Potemkowska, Urszula Potemkowska



Marcin Baran, Beata Radziwanowska, Marcin Siutkowski



Olga Adamska, Paweł Reczulski



Urszula Potemkowska, Andrzej Potemkowski, Renata Poltowska

PORSCHE



Jesteśmy otwarci na najśmielsze marzenia.

ZAPRASZAMY DO NOWEGO SALONU
PORSCHE CENTRUM SZCZECIN
PRZY UL. POŁUDNIOWEJ 12.

Porsche Panamera GTS. W zależności od wariantu i wersji zużycie paliwa wynosi od 12 l/100 km do 12,7 l/100 km, emisja CO₂ od 274 g/km do 288 g/km (na podstawie świadectw homologacji typu, dla cyklu mieszanego). Zużycie paliwa i emisja CO₂ zostały określone zgodnie z procedurą WLTP. O szczegóły zapytaj autoryzowanego Dealera Marki Porsche lub sprawdź na stronie www.porsche.pl/porsche-wltp/.
Informacje na temat odzysku i recyklingu pojazdów znajdziesz na stronie porsche.pl/porsche-impact/.