

# Biznes

prestiz  
magazyn trojmiejski

## W KOLEJCE PO NOWE JACHTY

SUPER  
YACHTS  
CONRAD  
SHIPYARD

## NAJEM INSTYTUCJONALNY

WIELCY  
GRACZE  
WCHODZĄ  
DO GDAŃSKA

## REKORDOWY RYNEK SZTUKI

BEKSIŃSKI, FAŁAT,  
MATEJKO,  
ABAKANOWICZ,  
ŁEMPICKA

# PAWEŁ

# OLECHNOWICZ

HOTELE  
KONTRA  
LOCKDOWN

DZIWNE  
PRZYPADKI  
SZEFA  
PALIWOWEGO  
KONCERNU



Elegance is an attitude

  
Regé-Jean Page



# LONGINES



The Longines  
Master Collection



N.NAGEL



Gdynia, Al. Zwycięstwa 256, CH KLIF,  
tel. 58 620 06 68, [www.zegarkionline.pl](http://www.zegarkionline.pl)



apartamenty  
**Młoda Polska**  
Sopot / Malczewskiego 9A



## Twoje benefits

### Co otrzymam w ramach konta Citigold Private Client?



#### Prywatny wymiar bankowości

Wysoko wykwalifikowany i doświadczony zespół ekspercki z 6 różnych dziedzin świata finansów na czele z Osobistym Opiekunem wyszkolonym przez Citi | Wharton Global Wealth Institute.



#### Kompleksowe zarządzanie majątkiem

Szeroki zakres produktów bankowych z obszarów inwestycji, ubezpieczeń, rozwiązań hipotecznych oraz walutowych na najlepszych, indywidualnie negocjowanych warunkach w Citi Handlowy.



#### Bankowość z myślą o rodzinie

Rozwiązania i przywileje bankowości prywatnej uwzględniające potrzeby rodzin Klientów, w tym oferta rodzinna Citigold czy sukcesja majątku.



#### Ekskluzywne przywileje i przeżycia

Starannie przygotowane oferty na usługi motoryzacyjne, podróże, sztukę i rozrywkę, sport i zdrowie oraz zniżki na zakupy w wiodących butikach i sklepach modowych.

Sukces ma wiele postaci  
Citigold® Private Client

**citi handlowy**®

Bank Handlowy w Warszawie S.A. Citi Handlowy, Citibank oraz znak graficzny Citi są zastrzeżonymi znakami towarowymi należącymi do podmiotów z grupy Citigroup Inc. Niniejszy materiał reklamowy został wydany jedynie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego.

## Sprawdź, jak zyskać 12 000 zł z kontem Citigold Private Client po spełnieniu warunków określonych w Regulaminie oferty.

Zapraszamy do oddziału Citigold w Gdańsku:

Budynek Neptun, 18 piętro  
al. Grunwaldzka 103A, Gdańsk

Łukasz Stybner  
Dyrektor Regionalny  
Segmentu Klientów Zamożnych  
Tel.: 697 080 530

Sukces ma wiele postaci  
Citigold® Private Client

**citi handlowy**®

Koszt połączenia według stawek i zasad ich naliczania ustalonych przez operatora. Konto Osobiste Citigold Private Client to rachunek płatniczy. Aby w pełni korzystać z wszystkich przywilejów konta Citigold Private Client, wymagane jest utrzymanie średniego miesięcznego salda na rachunkach w Banku w wysokości min. 4 000 000 zł. Oferta „Pierwsza bankowość prywatna w Polsce. Edycja jesienna” jest dostępna dla 300 pierwszych Klientów, którzy do 31 grudnia 2021 r. zawrą z bankiem Umowę Produktów Depozytowych, otworzą na jej podstawie Konto Osobiste typu Citigold lub Citigold Private Client i spełnią warunki opisane w Regulaminie Oferty dostępnym na stronie internetowej Banku [www.citibankonline.pl/dokumenty.html](http://www.citibankonline.pl/dokumenty.html). Oferta nie jest dostępna dla osób, które po 1 stycznia 2019 r. posiadały w Banku konto osobiste lub oszczędnościowe. Oferta może zostać przedłużona lub powtarzać się w przyszłości. Szczegółowe informacje na temat opłat i prowizji dla Konta Osobistego typu Citigold Private Client są dostępne w Tabeli Opłat i Prowizji: Konta oraz Linia kredytowa dla Klientów indywidualnych na [www.citibankonline.pl/dokumenty.html](http://www.citibankonline.pl/dokumenty.html). Bank Handlowy w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Senatorska 16, 00-923 Warszawa, zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod nr. KRS 000 000 1538; NIP 526-030-02-91 wysokość kapitału zakładowego wynosi 522.638.400 złotych; kapitał został w pełni opłacony. Bank Handlowy w Warszawie S.A. Citi Handlowy, Citibank oraz znak graficzny Citi są zastrzeżonymi znakami towarowymi należącymi do podmiotów z grupy Citigroup Inc. Niniejszy materiał reklamowy został wydany jedynie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego.

# SPIS TREŚCI

Temat z okładki



18

Pandemia i lockdowny nie zatrzymały polskiego rynku sztuki. Od lat stale rośnie, i to mimo ubiegłorocznego spadku na światowych aukcjach. Wzięcie ma zarówno fantastyka z rekordowym Beksińskim, czy też realizm Juliana Fałata i Jana Matejki. Spory udział w tych wynikach ma Trójmiasto.



42



34

## Biznes

prestiż

Wydanie 2 - grudzień 2021



**Na okładce:**  
Paweł  
Olechnowicz

**Fotografia:**  
Karol  
Kacperski

12 SŁOWEM WSTĘPU

### LUDZIE I FIRMY

- 14 TUKAN Z FANTAZJĄ I SERCEM  
18 PAWEŁ OLECHNOWICZ.  
DZIWNE PRZYPADKI SZEFA  
PALIWOWEGO KONCERNU *TEMAT Z OKŁADKI*  
26 KAZIMIERZ WIERZBICKI.  
BYĆ JAK WALT DISNEY

### RYNEK PRACY

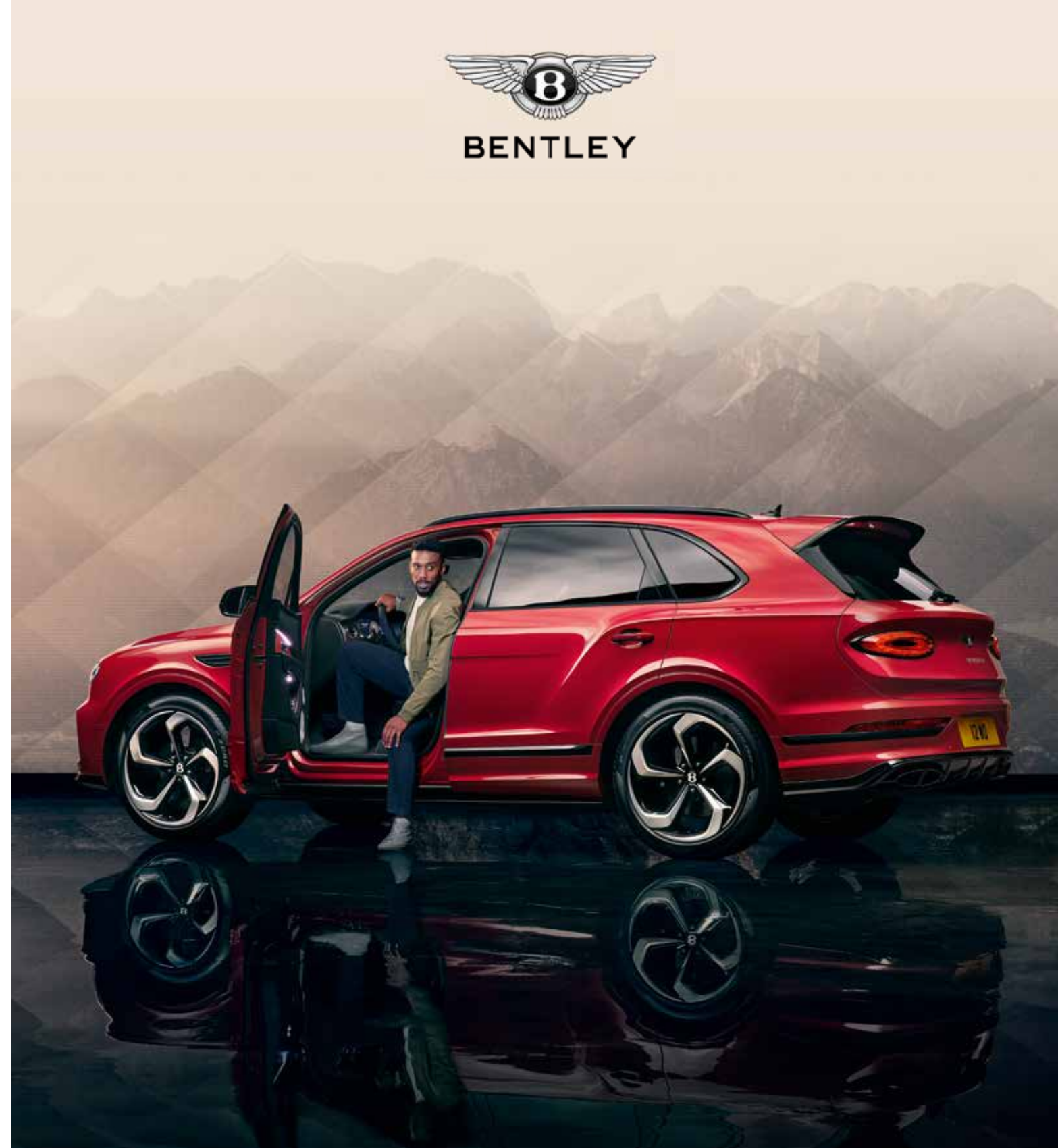
- 34 BIURO? OD CZASU DO CZASU  
ALBO W OGÓLE  
38 BIURO TO PRZESZŁOŚĆ,  
A PRZYSZŁOŚĆ TO CHMURY?  
IWO PALISZEWSKI

### FINANSE I INWESTYCJE

- 40 GORĄCY PENTHOUSE  
42 MALARSTWO W GÓRĘ.  
RYNEK SZTUKI W POLSCE  
48 ARTYSTYCZNIE O NIERUCHOMOŚCIACH.  
THE BRIDGE



BENTLEY



Zapierająca dech.

**Bentayga S.**

Poznaj moc jej obsesyjnego piękna.

Bentley Bentayga S – cykl jazdy WLTP: zużycie paliwa podano w l/100km – cykl mieszany 21.7 (13.0); emisja CO<sub>2</sub> w cyklu mieszanym 294 g/km.

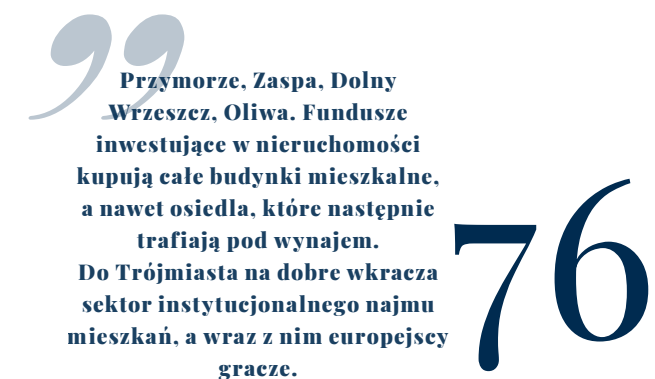
Nazwa „Bentley” oraz „B” w logotypie są zarejestrowanymi znakami towarowymi.  
© 2021 Bentley Motors Limited. Model na zdjęciu: Bentayga S.

BENTLEY WARSZAWA



Polacy polubili żeglarsstwo, a na pewno kupowanie i wypożyczanie jachtów, zarówno tych żaglowych jak i motorowych. Ich liczba z roku na rok gwałtownie się zwiększa, a skokowi pomogła... pandemia i związane z nią ograniczenia.

50



Przymorze, Zaspa, Dolny Wrzeszcz, Oliwa. Fundusze inwestujące w nieruchomości kupują całe budynki mieszkalne, a nawet osiedla, które następnie trafiają pod wynajem. Do Trójmiasta na dobre wkracza sektor instytucjonalnego najmu mieszkań, a wraz z nim europejscy gracze.

76



Choć sezon w 2021 roku był znacznie lepszy niż w 2020 to branży hotelarskiej daleko do zadowolenia. Powrót do wyników sprzed pandemii nastąpi najwcześniej w 2023 roku, a kolejne obostrzenia i nieprzewidywalność regulacji prawnych uniemożliwiają długofalowe planowanie. Szczególnie odczulo to Trójmiasto, które jest jedną z najpopularniejszych destynacji turystycznych.

87

## ANALIZY, TRENDY, RAPORTY

- 50 JACHTING ZNACZY WOLNOŚĆ. SUPER YACHTS
- 56 GDAŃSK LIDEREM. EUROPEJCZYCY REJESTRUJĄ JACHTY W POLSCE
- 60 ŻEGLUJ I ZARABIAJ
- 64 PŁYWAJĄCE REZYDENCJE. CONRAD SHIPYARD
- 68 NAJEM POD KONTROLĄ
- 76 NAJEM ZMIENI MIASTA – ŁUKASZ PANCEWICZ
- 80 HOTELE ALBO LOCKDOWN. BRANŻA HOTELARSKA W PANDEMII
- 87 HOTELOWE TRÓJMIASTO
- 88 KRÓLEWSKI JACHT I WYKWINTNA KUCHNIA. ANETA STĘPKOWSKA

90 **RAPORT. NADCIĄGA ELEKTROMOBILNOŚĆ!**

- 92 **ELEKTRYCZNA REWOLUCJA**
- 93 **ŁADUJESZ, ODZYSKUJESZ, JEDZIESZ**

### OFERTY TRÓJMIJSKICH SALONÓW

- 94 **MERCEDES-BENZ BMG GOWOROWSKI**
- 96 **BMW ZDUNEK**
- 99 **CITROEN ZDUNEK**
- 100 **PEUGEOT ZDUNEK**
- 102 **NISSAN ZDUNEK KMJ**
- 104 **RENAULT ZDUNEK**
- 106 **KIA WOJTANOWICZ**
- 109 **HYUNDAI AUTOMOBIL**
- 112 **PORSCHE CENTRUM SOPOT**

### JAK ZMIENIA SIĘ KOMUNIKACJA MIEJSKA W GDAŃSKU

- 114 **BEZ SPALIN I KIEROWCY**
- 116 **WODÓR KONTRA PRĄD**

## SAMORZĄD I GOSPODARKA

- 118 MIASTA GRAJĄ W ZIELONE
- 125 MAGDALENA CIESIELSKA: TERENY ZIELONE TO MAGNES NA NOWYCH MIESZKAŃCÓW
- 126 PORTY NA PRĄD, GAZ I WODÓR
- 129 EKOLOGIA I KONKURENCJA

# OLIVIA CENTRE

więcej niż biznes

Pracując na terenie Olivii Centre stajesz się częścią naszej społeczności. Niezależnie czy działasz w globalnej korporacji, czy może prowadzisz własny biznes w O4 coworking – czuj się zaproszony do udziału w tematycznych klubach ambasadorskich, tworzonych przez i dla Rezydentów Olivii. Możesz między innymi pływać na jachtach, brać udział w treningach biegowych lub poznawać tajniki profesjonalnej fotografii. Twórz, rozwijaj się i dziel pasją!



Dowiedz się więcej na  
[oliviacentre.com](http://oliviacentre.com)



# JACHTING MISTRZEM IZOLACJI

Historia Pawła Olechnowicza to materiał na ciekawą książkę o budowaniu i zarządzaniu firmą. Dlatego też pewnie taka książka powstała. „Dziwne przypadki polskiego menadżera”, którą napisał to dla mieszkańców Trójmiasta coś więcej niż zwykła lektura o biznesie – to kulisy powstawania i funkcjonowania największej firmy regionu, która od dekad ma istotny wpływ na regionalną rzeczywistość. Co istotne firmy państwowej, a to dodatkowe wyzwanie dla każdego managementu. Polityka kadrowa w spółkach skarbu państwa, czy też samorządowych to jeden ze stałych tematów w mediach – niezależnie od tego czy kontrolę sprawuje taka, czy inna opcja polityczna. Różnice są tylko w skali działania. Tym bardziej ciekawa jest historia Olechnowicza, który w Lotosie przeżył 14 (!) ministrów skarbu, dodam, że z różnych opcji politycznych. Utkwiło mi jedno zdanie z książki: „Przy każdej zmianie mojej władzy zwierzchniej, czyli ministra, musiałem przygotować specyficzne show. Polegało to na tym, że trzeba było ministrowi nie tylko przedstawić, lecz osobiście opowiedzieć o misji i celach, jakie realizuje Lotos”. O tym m.in. rozmawiamy w wywiadzie, ale i także o historycznych zmianach jakie zachodzą w Lotosie.

Za nami drugi rok pandemii, która mocno przemodelowała gospodarkę na świecie. Jednym z beneficjentów zmian jest rynek jachtowy. Ktoś może powiedzieć, że stosunkowo niewielki w porównaniu do budownictwa, energetyki. To fakt, niemniej właśnie na tym polu odnosimy sukcesy. Polska jest obecnie jednym z największych producentów jachtów w Europie. I choć większość tej produkcji to podwykonawstwo, które kończy się na etapie produkcji kadłubów to są firmy, które tworzą coraz bardziej wyrafinowane jednostki od A do Z. Silnym ośrodkiem jest Gdańsk, który wyspecjalizował się w jednostkach motorowych. Obok uznanej już marki Galeon z siedzibą w Straszynie z coraz większym rozmachem działa Conrad Shipyard. W jej dokach powstają coraz większe jednostki - pułap 44 metrów długości został już osiągnięty, a w planach są jednostki 70 metrowe. To prawdziwe rezydencje na wodzie, co ważne w całości produkowane w Gdańsku. Wrażenie robi

także cena – ponad 110 mln zł za jeden jacht. Praca Conrad Shipyard to nie tylko sukces rynkowy, rozwój technologiczny i praca dla specjalistów – to także promocja polskiej, a dokładnie gdańskiej myśli technicznej i designu. Conrad 133 został uznany na świecie jachtem motorowym roku.

Z pomocą polskiemu jachtingowi nieoczekiwanie przyszły przepisy dotyczące bandery. W Polsce są dzisiaj dużo korzystniejsze niż w wielu innych krajach UE. Efekt – coraz więcej właścicieli jachtów z Europy decyduje się na rejestrację swojej jednostki w Polsce. Wybór pada na Gdańsk, tym samym niech nikogo nie dziwi gdy w różnych miejscach świata coraz częściej będzie widać jachty z napisem Gdańsk na rufie. Tendencja jest tak wzrostowa, że wokół niej powstaje biznes sprawnie dokonujący wszelkich formalności w Polsce.

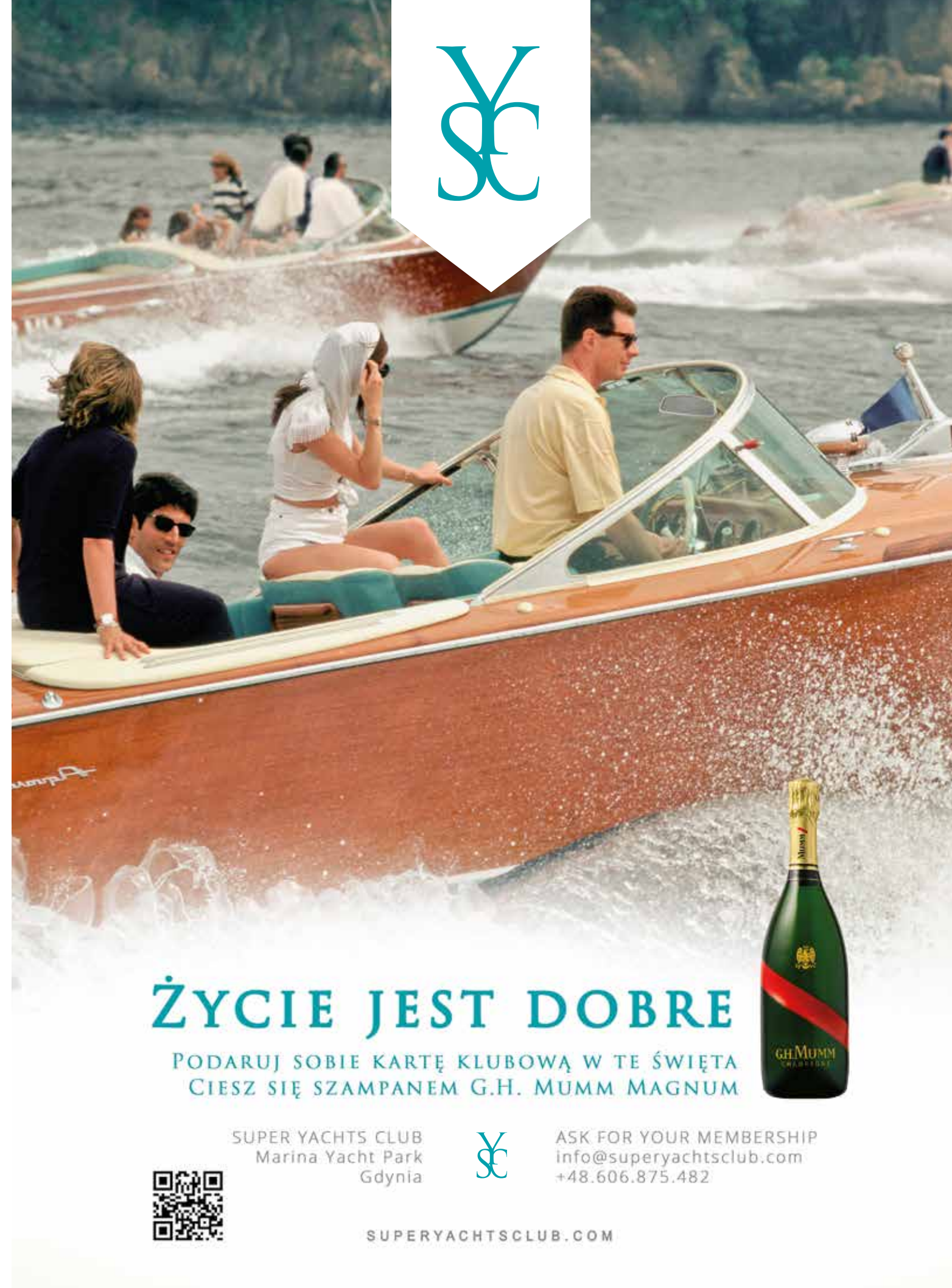
Łatwo rozszyfrować sukces jachtingu. Poza tym, że to fantastyczna forma spędzania czasu i sposób na biznes to spełnia wszystkie wymogi czasów pandemii – daje izolację i dystans, a także niezależność od hoteli i linii lotniczych. Co więcej, by korzystać z jachtów nie trzeba kupować ich na własność, ale np. wykupić abonament. Taką formę promuje firma Super Yachts mająca siedzibę w gdyńskiej marinie. Do wyboru jest cała gama jachtów motorowych i jachtowych, które mogą być wykorzystywane nie tylko do prywatnego pływania, ale też na cele firmowe. Kupić też można, a do wyboru jest aż 11 światowych marek. Z tym, że jak wyjaśnia Przemysław Tarnacki, szef Super Yachts – niesamowita koniunktura w branży oznacza, że na odbiór niektórych jednostek trzeba poczekać nawet do ... 4 lat!

To oczywiście tylko część interesujących tematów, wydarzeń, postaci jakie znalazły się na łamach tego wydania. Każdy znajdzie dla siebie coś interesującego, a i może wszystko okaże się interesujące. Życzę ciekawych wniosków z lektury, a także tego by nowy, 2022 rok okazał się znacznie lepszy od minionego. Wbrew inflacji, galopującym cenom i niepożądanym zmianom.



## MICHAŁ STANKIEWICZ

Redaktor naczelny Prestiż Magazyn Trójmiejski, szef i założyciel MS Group, wydającej magazyny Prestiż, Biznes Prestiż, Linia, Lustro, W Ślizgu, a także organizującej eventy, m.in. Sopot Wave. Od ponad 20 lat dziennikarz „Rzeczpospolitej”, współpracuje też z TVN. Laureat wielu nagród dziennikarskich.



## ŻYCIE JEST DOBRE

PODARUJ SOBIE KARTĘ KLUBOWĄ W TE ŚWIĘTA  
CIESZ SIĘ SZAMPANEM G.H. MUMM MAGNUM



SUPER YACHTS CLUB  
Marina Yacht Park  
Gdynia



ASK FOR YOUR MEMBERSHIP  
info@superyachtsclub.com  
+48.606.875.482



SUPERYACHTSCLUB.COM



Fot. Toucan Systems

# TUKAN Z FANTAZJĄ I SERCEM

**Branża IT potrafi być ekscytująca, kreatywna, a także dobroczynna – udowadnia to Toucan Systems. Gdańska firma w ostatnich latach zyskała sławę dzięki grom komputerowym oraz instalacjom multimedialnym, które wkrótce zaczęły pojawiać się w najnowocześniejszych polskich muzeach, a także na wystawach o światowej randze. Dziś tworzy również technologię, która pomaga w codziennym życiu osobom poszkodowanym przez los.**

Sztuczna inteligencja (AI – artificial intelligence) to hasło, które często traktujemy z nieufnością, obawiając się podskórnie, że nadmierne zaawansowane technologicznie maszyny z czasem przejmą nad nami kontrolę. Jak będzie – tego nie wie nikt, gdański Tukan dowodzi jednak, że w rękach fascynatów technologii z szerokimi horyzontami, AI może być swoistym remedium na ograniczenia fizyczne, choroby, a nawet samotność.

## NISZA W MUZEACH

Wszystko zaczęło się w 2012 r. od dwóch pomysłowych studentów informatyki. Radosław Zdunek i Łukasz Łowiec - Wygoński już od początku swojej znajomości (a więc od szkoły średniej) wiedzieli, że nadejdzie dzień, w którym założą razem spółkę.

- Byliśmy zainteresowani rozwijaniem interaktywnych instalacji, które wykrywają w swoim otoczeniu ruch – wspomina Radosław Zdunek, pełniący w firmie funkcję CEO. – Dostrzegaliśmy potencjalne zastosowanie takich technologii choćby na witrynach sklepów, które odnotowywałyby przechodzących potencjalnych klientów, a następnie wzbudzałyby ich uwagę. Zwróciliśmy się z naszymi pomysłami do Agencji Rozwoju Pomorza, która pozytywnie oceniła nasz plan. Dzięki temu zyskaliśmy środki (blisko 800 tys. złotych – red.) na rozkręcenie działalności.

Początki gdańskich debiutantów w biznesie nie były łatwe, nawet mimo głów pełnych pomysłów i umiejętności do ich realizacji.

- W ten sposób trafiliśmy do branży multimedialnej, która okazała się dość hermetyczna – wspomina Zdunek. – Z perspektywy tych prawie 10 lat widzę, że w rozwijaniu biznesu najważniejszym elementem zawsze są kontakty, a nam jako młodym informatykom świeżo po studiach mocno ich brakowało. Z czasem jednak zdołaliśmy się przebić.

Firma Radka i Łukasza znalazła swoją niszę – były to interaktywne ekspozycje w muzeach i obiektach kultury. Ich brand o nazwie Toucan Nest pomaga dziś w systemowym zarządzaniu multimedialnych wystaw w ok.



## TOUCAN EYE

to mobilne, niewielkie urządzenie elektroniczne, wspomagające osoby z dysfunkcją wzroku. Pozwala ono osobom niedowidzącym dojrzeć i przeczytać w przestrzeni publicznej to, co dotychczas było niemożliwe do zidentyfikowania. Urządzenie składa się z poręcznej, bezprzewodowej słuchawki oraz zaawansowanego oprogramowania. Zaimplementowana technologia sztucznej inteligencji umożliwia odczytanie informacji tekstowej (znajdującej się w otoczeniu danej osoby) oraz jej przetworzenie na dźwięk. Jasne i wyraźne komunikaty głosowe będą przekazywane zarówno w języku polskim, jak i angielskim. Rozwiązanie powstało we współpracy z Polskim Związkiem Niewidomych





Radosław Zdunek i Łukasz Łowiec-Wygoński, założyciele Toucan Systems

30 placówkach w Polsce, m.in. Muzeum Emigracji w Gdyni, Muzeum II Wojny Światowej czy Muzeum Warszawy. Zapytań cały czas przybywa. - Muzea to dziś jedne z najbardziej otwartych na innowacje instytucji w Polsce – stwierdza Radosław Zdunek.

#### WIELKI SUKCES W KAZACHSTANIE

Multimedialne stanowisko gdańskiej firmy było też obecne na Światowej Wystawie Expo 2017 w kazachskiej Astanie. Jego motywem przewodnim była „Energia przyszłości” – temat, który dotyczył obszaru innowacyjnych oraz wydajnych rozwiązań energetycznych. Gdańczycanie zgarnęli za nią nagrodę dla najlepszej ekspozycji na całej imprezie!

Innym obszarem rozwoju firmy była marka Toucan Studios, poświęcona grom komputerowym. W 2016 roku powstała wysoko oceniana na całym świecie gra

„Selma and the Wisp”, zaś w zeszłym roku światło dzienne ujrzała dwuwymiarowa zręcznościówka „Climbros”.

- Obecnie pracujemy nad dwoma nowymi projektami gamingowymi, w tym nad grą typu tycoon (rodzaj gry strategicznej, wymagającej elementów myślenia ekonomicznego - red.), polegającą na tworzeniu kopalni kryptowalut – zdradza współzałożyciel Toucan Systems.

W 2017 roku w firmie powstała marka Toucan AI, tworząca zaawansowane technologicznie rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji. Przyczynił się do tego program Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, który dofinansowuje firmy chcące prowadzić badania nad nowymi technologiami.

- Pozwoliło nam to stworzyć w firmie nowy dział i zatrudnić informatyków, posiadających kompetencje w zakresie



Radosław Zdunek,  
Prezes Toucan Systems

rozwijania systemów AI – tłumaczy CEO Toucan Systems. – Mamy dużo pomysłów na użycie tej technologii w pomocy osobom cierpiącym z powodu różnych ograniczeń fizycznych. Toucan Eye to narzędzie zaadresowane do osób niedowidzących, które dostrzegają kontury obiektów, ale nie są w stanie wyodrębnić w nich szczegółów, np. stojąc na przystanku widzą, że nadjeżdża autobus, ale nie są w stanie odczytać numeru linii. Jeden z naszych pracowników był świadkiem podobnej sytuacji i opowiedział o niej w firmie, po czym stwierdziliśmy zgodnie, że postęp technologiczny pozwala na to, by pomóc takim ludziom wykonywać więcej czynności samodzielnie. (opis działania urządzenia w ramce obok – red.).

#### AI POMOŻE SENIOROM

Obecnie zespół Toucan AI pracuje nad technologią, która wspierać będzie aktywizację osób starszych. Projekt Toucan Assistant zostanie sfinalizowany w 2022 roku. Jego najważniejsze założenie to zachęcanie seniorów do udziału w inicjatywach dziejących się w ich najbliższej okolicy, np. w warsztatach kulinarnych, spotkaniach w bibliotece, uniwersytetach trzeciego wieku itd. System będzie czerpał dane ze stron www i portali społecznościowych, profilując je pod zainteresowania danej osoby. Będzie też ułatwiał im kontakty z rodziną i przyjaciółmi.

Firma Toucan Systems zatrudnia obecnie ok. 30 osób. Od początku swojego istnienia zrealizowała blisko 200 interaktywnych projektów dla ponad 50 klientów. Siedziba firmy znajduje się w gdańskim Garnizonie.

P A W E Ł  
O L E C H N O W I C Z

# DZIWNE PRZYPADKI SZEFA PALIWOWEGO KONCERNU

Każdy człowiek na wyższym stanowisku ma tendencję do panowania. Woli podwładnych uległych i lojalnych. Lojalnym zawsze byłem, uległym raczej nie - mówi Paweł Olechnowicz, były wieloletni szef paliwowego koncernu Lotos, autor wydanej niedawno książki „Dziwne przypadki polskiego menedżera”.



Autor: Michał Stankiewicz



# M

**Michał Stankiewicz: Do 14 stycznia 2022 Komisja Europejska dała czas Orlenowi na realizację warunków jakie musi spełnić, by sfinalizować fuzję z Lotosem. Finał operacji zaplanowano na połowę 2022 roku. Śledzi pan ten proces?**

**Paweł Olechnowicz:** Tak, chociaż oficjalnych informacji jest niewiele.

**Wielokrotnie krytykował pan połączenie tych dwóch firm. Dlaczego?**

Jak można mówić o fuzji jeżeli spełnienie przez Orlen warunków postawionych przez Komisję Europejską spowoduje, że tylko 70% rafinerii Lotosu przejdzie do Orleu, a reszta zostanie sprzedana firmom trzecim i Lotos zostanie zlikwidowany.

**Mówi pan o głównym warunku jakie postawiła Orlenowi KE, czyli zbycia 30% udziałów w rafinerii Lotosu. Czemu akurat 30%?**

Dlaczego 30% też nie rozumiem, tym bardziej, że nabywca tych udziałów będzie mieć prawo do 50% ze sprzedaży wytworzonych produktów, a więc połowy udziałów w podziale zysku i pewnie taki sam wpływ na zakup surowca – ropy do przerobu w rafinerii.

**To główny warunek, ale jest ich więcej, m.in.: sprzedaż 9 składów paliwa, budowa nowego terminala paliwa do silników odrzutowych w Szczecinie dla niezależnego operatora, sprzedaż 389 stacji paliwowych Lotosu, sprzedaż 50% udziałów Lotosu w spółce joint venture z BP, zabezpieczenie dla Czechów rocznie do 80 tys. ton paliwa lotniczego, zbycie 2 zakładów produkcyjnych bitumu. Jak je pan skomentuje?**

Przekazanie części logistycznej, a więc magazynów i dystrybucji innemu operatorowi oznacza zwiększenie konkurencji na rynku, a więc również pogorszenie pozycji Orleu na krajowym rynku. Budowa nowego terminala w Szczecinie wydaje się dość kuriozalna, bo Orlen musi zrealizować inwestycję dla konkurenta na swoim rynku. KE postawiła takie warunki, bo nie bardzo widzi sens tego mariażu. Powiedziała mniej więcej tak: „ok, możecie przejąć Lotos, ale za to stworzymy rynek bardziej konkurencyjny”. I z punktu widzenia unijnego to jest logiczne – zwiększa się konkurencja na rynku polskim, bo przecież unię nie boli to, że znika Lotos. Ale dla Orleu to gorzej, bo tworzy się nowa konkurencja.

**Orlen widzi jednak w tym sens, bo przecież dzięki przejęciu Lotosu urośnie. Taki jest cel.**

Jeżeli Orlen przejmuje 70% rafinerii, w której będzie decydował o podziale zysku w stosunku pół na pół, to oznacza, że tak naprawdę ma tylko 50% udziału w aktywach, a reszta nie należy do niego. Rynek będzie bardziej konkurencyjny i z punktu widzenia UE to jest ok. Ale z punktu widzenia polskiej gospodarki, polskich interesów – rozdrobnione aktywa nie dadzą lepszej pozycji Orlenowi, tylko innym firmom. A światowy rynek nawet tego nie zauważy, a jeżeli już to to, że zniknął z rynku nieźle rozwijający się konkurencyjny podmiot jakim był Lotos.

**Pojawiają się jednak argumenty, że na świecie widoczna jest koncentracja, a samotni gracze nie mają szans w dłuższej perspektywie.**

Pojedyncza rafineria Lotosu, jedna z najnowszych technolo-

gicznie na świecie, razem z firmami córkami, które rozwijają się dynamicznie w segmentach poszukiwania i wydobywania węgłowodorów oraz sprzedaży, to dobrze rozwijający się koncern. Zintegrowany pionowo właśnie w tych trzech segmentach. Taką firmę należy wzmacniać i rozwijać, a nie wyprzedawać i likwidować. Brakuje tu dla mnie jakiegokolwiek logiki biznesowej. Rafineria Gdańska S.A., w takim kształcie w jakim ją zastałem w 2002 roku nie miała szans sama poradzić sobie na rynku. Dlatego zbudowaliśmy inny organizm, który z powodzeniem sobie już radzi i ma duży potencjał do dalszego rozwoju.

**W wydanej niedawno książce „Dziwne przypadki polskiego menadżera” opowiada pan o tym, że temat fuzji co chwile wracał. Objął pan fotel prezesa w 2002 roku gdy trwały przygotowania do sprzedaży 75% akcji Rafinerii Gdańskiej (późniejszy Lotos) dla Rotch Energy, a pan miał ją dokończyć. Z tym, że zamiast tego udało się panu znaleźć inny pomysł na firmę. Od zawsze był pan przeciwny połączeniu?**

To nie tak. Zawsze wychodziłem z założenia, że jakiegokolwiek związki, biznesowe czy kapitałowe muszą mieć logiczne biznesowe i społeczne uzasadnienie. Widziałem wiele elementów synergii biznesowej Lotosu i Orleu, chociażby w pomysłach na wspólny poważny biznes na Europę Centralną w przemyśle petrochemicznym. Ale po stronie Orleu zawsze była koncepcja przejęcia, a nie współpracy. Były koncepcje przejęcia bez konkretnego programu biznesowych synergii i przeobrażeń. Nie było programu, który w rachunku ekonomicznym dawałby po połączeniu wspólny efekt większy niż dwóch samodzielnie działających firm. Rotch Energy występował jako pośrednik, który na zasadzie kupna i sprzedaży miał zarobić. Pewnie by mu się powiodło gdyby miał pieniądze.

**W książce napisał pan, że został szefem małej, nieco przestarzałej firmy, a odchodził z nowoczesnego koncernu, z pięciokrotnie większym wydobyciem własnej ropy, a także dwa i pół razy większym przerobem. Co było największym sukcesem?**

Ta firma nie była nieco przestarzała, tylko bardzo. Groźna dla środowiska i ludzi tam pracujących. Podjąłem te wyzwania, bo lubię trudne sytuacje. Chciałem mieć sukces i wiedziałem, że z tymi ludźmi go odniosę. Przypomina mi się powiedzenie Edmunda Hillary’ego, zdobywcy Mount Everestu. Pytany, dlaczego podjął tak ryzykowną operację, odpowiedział: „bo ta cholerna góra tam była”. Rafineria Północna była takim moim Mount Everestem.

Może się pan zdziwi, ale moim największym sukcesem było stworzenie w Lotosie klimatu pracy zespołowej. Byliśmy jak jedna dobra rodzina. Do firmy przychodzili ludzie z chęcią, aby tworzyć bądź uczestniczyć w tworzeniu czegoś nowego. Ludzie wiedzieli, że praca zespołowa polega na wzajemnym rozwiązywaniu problemów i pomaganiu sobie nawzajem. Wiedzieli, że mogą dzielić się ze swoimi problemami z innymi, bo pracują w organizacji uczącej się, a także to, że w firmie zdobywają doświadczenie i uczestniczą we wspaniałej przygodzie biznesowej. Uczestniczyli w „tworzeniu dobrze rzeczy dobrych” i to rozumieli. Piszę o tym sporo we wspomnianej przez pana książce.

”

„Każda zmiana na stanowisku ministra skarbu była sygnałem, że trzeba być czujnym”



”

„Rafineria Lotos, jedna z najnowszych technologicznie na świecie, razem z firmami córkami, które rozwijają się dynamicznie w segmentach poszukiwania i wydobywania węglowodorów oraz sprzedaży, to dobrze rozwijający się koncern. Zintegrowany pionowo właśnie w tych trzech segmentach. Taką firmę należy wzmocnić i rozwijać, a nie wyprzedawać i likwidować”



**Niemniej bez porażek też się nie obyło. Największą była chyba nieudana inwestycja w norweskie złoża Yme? Zresztą Lotos znów jest obecny na tym złożu, tym razem wygląda na to, że z sukcesem.**

No właśnie. Czy to była porażka? Raczej ryzyko biznesowe dużego formatu. W książce poświęcam temu projektowi cały rozdział. W końcu znalazłem rozwiązanie jeszcze przed odwołaniem mnie ze stanowiska prezesa przez radę nadzorczą, a które miało miejsce 13 kwietnia 2016 roku. Poniesione koszty/wydatki inwestycyjne zostały odzyskane, a Lotos dalej ze sprzedaży ropy i gazu z nabytych udziałów w koncesjach produkcyjnych na Morzu Północnym czerpał niezłe zyski.

**No właśnie, skoro wspomina pan o swoim odwołaniu, to podano wtedy takie powody: zły stan finansowy firmy, złe zarządzanie i brak strategii. Jak było?**

W październiku 2015 r. Rada Nadzorcza Lotosu zatwierdziła strategię dynamicznego rozwoju wraz z kierunkiem rozwoju do roku 2030. Po wyborach parlamentarnych wygranych przez Prawo i Sprawiedliwość zmienił się rząd, a ministrem skarbu został Dawid Jackiewicz. Chciałem mu zaprezentować nową strategię przed jej podaniem do rynku. Na spotkanie czekałem do drugiej połowy lutego. Pan minister, wydawało mi się, że z uwagą wysłuchał mojej prezentacji - tak powiedział i przekazał, że za jakiś czas poprosi mnie jeszcze w tej sprawie na rozmowę. Czekałem do 13 kwietnia, kiedy mnie odwołano. Na drugi dzień po moim odwołaniu z niedowierzaniem słuchałem wypowiedzi ministra, że zostałem odwołany, bo firma ma kłopoty finansowe, nie ma strategii no i jest źle zarządzana. Nie mogłem zostawić tego bez odpowiedzi, więc wydałem oświadczenie, które też zamieściłem w książce. Nie chciałem uwierzyć, że tak można kłamać i przeinaczać fakty. Później już przestałem się dziwić, kiedy zauważyłem, że jest to taki model sprawowania władzy tej opcji rządzącej.

**Gdyby do tego nie doszło dalej by pan kierował Lotosem?** Szybko zorientowałem się, że i tak zostałem odwołany później niż inni.

**W swoich wspomnieniach opisuje pan nieustanne próby powrotu do koncepcji fuzji, a które udało się panu za każdym razem pacyfikować. Gdyby pan teraz dalej kierował firmą to czy wykonałby polecenia właściciela jej reorganizacji pod kątem przygotowania do fuzji? Być może w tym kontekście pana rezygnacja była tylko kwestią czasu?**

Właściwie, to zna pan moją odpowiedź. I nie może ona być inna. Budowałem Lotos z ludźmi i dla ludzi, mając akceptację właścicieli, w tym głównego właściciela, czyli skarbu państwa. Niczego co wymagało uzgodnień nie uruchamiałem bez otrzymania akceptacji. Przestrzegałem tego bardzo. Oczywiście, że przekonywałem właściciela do wielu pomysłów rozwoju firmy, ale to uważam za obowiązek lidera zarządzającego firmą. Dobrze wypełniałem rolę odpowiedzialnego za rozwój aktywów skarbu państwa. Uważam, że najważniejszym aktywem firmy są ludzie. Dlatego też dbałem o ich rozwój i dobry klimat w firmie. Bo to ludzie tworzą firmę

i oni ją budują. Jak można zniszczyć coś, co przynosi korzyści państwu i ludziom? Oczywiście, że mój udział co do spraw, które pan porusza, dotyczyłby przekonywania decydentów merytorycznie i biznesowo o potrzebie porzucenia takich pomysłów i wspierania obranej strategii rozwoju firmy. Tak, jak robiłem to przez cały czas.

**W książce pisze pan, że przeżył 14 ministrów skarbu. Znalazłem ciekawy cytat: „Wielokrotnie zachodziłem w głowę dlaczego każdy z tych ministrów w ten czy inny sposób, delikatnie lub nie, chciał mnie zwolnić. Poprzednie miejsca pracy wyostrzyły zmysł obserwacyjny, który miałem od dziecka, chociaż nie uchronił przed wystawieniem za drzwi. Zadawałem sobie pytanie, co kieruje tymi ludźmi, których jakiś zbieg okoliczności czy kaprys kogoś znacznie potężniejszego od nich usadowił na fotelu ministra”.**

**Za każdym razem miał pan takie wątpliwości, czy też byli ministrowie, którzy pana pozytywnie zaskoczyli?**

Za ministra Jacka Sochy Lotos wszedł na giełdę. To najbardziej kompetentny minister skarbu, dobrze rozumiejący swoją rolę i miejsce. Mądry, rozważny, elegancki w obyciu. Powiedziałbym „taki zachodni”.

”

„Z punktu widzenia polskiej gospodarki, polskich interesów – rozdrobnione aktywa Lotosu nie dadzą lepszej pozycji Orlenowi, tylko innym firmom”

**No to kolejny cytat z pana książki: „Przy każdej zmianie mojej władzy zwierzchniej, czyli ministra, musiałem przygotować specyficzne show. Polegało to na tym, że trzeba było ministrowi nie tylko przedstawić, lecz osobiście opowiedzieć o misji i celach, jakie realizuje Lotos”. Można to odebrać tak – wykształcony podwładny próbuje przekazać choć trochę wiedzy o tym co robi osobie, która jakimś trafem została ministrem skarbu i nie wiadomo co jej wpadnie do głowy? Czy każda zmiana na tym stanowisku oznaczała niewiadomą?**

Oczywiście, że każda zmiana na stanowisku ministra skarbu była sygnałem, że trzeba być czujnym. W mojej pracy w Szwajcarii w koncernie ABB, poznałem tajniki pracy na wysokich stanowiskach szefów firm. Odbylem

tam szczególne szkolenie roczne. Dużo mi pomogło w pracy w Rafinerii Gdańskiej i potem w Lotosie. Każdy człowiek na wyższym stanowisku ma tendencję do panowania. Woli podwładnych uległych i lojalnych. Lojalnym zawsze byłem, uległym raczej nie. Ale za to potrafiłem dobrze ocenić osobowość nowego właściciela i odpowiednio, a czasami ze wsparciem zewnętrznym, zyskać jego przychylność. Nie jest to łatwe, ale potrzebne aby realizować dalej założony program rozwoju firmy.

**Jaki powinien być idealny minister skarbu? Czy jest możliwa odpowiedzialna kontrola nad majątkiem publicznym, pozbawiona polityki i wszystkich złych cech z nią związanych? Czy może to utopia?**

Tu wiele nie powiem. Minister to funkcja polityczna więc realizuje program przyjęty przez partię rządzącą. Jeżeli jest kompetentny to wie, że doświadczeni i lojalni prezesi firm zapewnić mogą rozwój gospodarczy, a to same korzyści dla wszystkich. Jak się to ma do rzeczywistości to widać. Głupota połączona z bezczelnością to zabójcza kombinacja. I bardzo kosztowna.



**Wspomina pan też w książce, że o Lotosie i Pomorzu mówiło się układ pomorski, gdański. Czy udało się wam obronić przed zatrudnianiem polityków, ich znajomych i protegowanych? Czy to w ogóle jest możliwe w spółkach skarbu państwa?**

Oczywiście, że były różne sugestie. Dwukrotnie do zarządu został wprowadzony w drodze konkursu kandydat opcji rządzącej. Raz za rządów PiS w latach 2007 – 2008, a drugi raz za czasów PO w roku 2009. W pierwszym przypadku po zorientowaniu się, że kompetencje są niewystarczające, udało mi się dokonać zmiany. W drugim przypadku wsparcie polityczne dla tego delikwenta było tak duże, że propozycja zmiany się nie powiodła.

**Kierował pan najpierw liczącym kilka tysięcy osób ABB w Elblągu, a potem Lotosem. Duża władza i duże pieniądze. W książce wspomina pan o zagrożeniu życia – najpierw w ABB, gdzie dostawał pan pogróżki, więc nauczył się pan strzelać i kupić broń. Pojawia się historia o zatruciu kawą w Lotosie, czy też spotkanie na ulicy w Warszawie, kiedy ktoś zasugerował panu, by się ukrył, bo chcą pana zatrzymać. To było jeszcze w czasie gdy pan pełnił funkcję prezesa Lotosu. Zawód menedżera w Polsce jest aż tak niebezpieczny?**

Każdy menadżer musi liczyć się z różnego rodzaju utrudnieniami czy nawet zagrożeniem, a szczególnie kiedy realizuje program ogromnych zmian. Ludzie nie lubią zmian więc się

też i buntują. Proces zmiany mentalności jest rzeczą najtrudniejszą. Zagrożenia mogą być również z zewnątrz. Szczególnie w przemyśle naftowym. Tego trzeba mieć świadomość. Najgorsza jest jednak nielojalność tych, dla których się pracuje. Szkody ludzkie i straty materialne są wtedy ogromne.

**Dość skrótowo jednak opisał pan rozmowę z 2007 roku jaka miała miejsce na ulicy w Warszawie. Przyjechał pan w piątek na spotkanie z premierem wyznaczone na poniedziałek na godzinę 12.00. I po przyjeździe ktoś poradził panu, by się ukrył, bo służby mają pana zatrzymać. Tak też pan zrobił, a w poniedziałek udał się do premiera. Prezes dużego, państwowego koncernu w UE, który przyjeżdża do stolicy kraju na spotkanie z premierem musi się ukrywać przez dwa dni? Kto był tym przyjacielem i kto miał pana zatrzymać?**

To jak na przesłuchaniu. Tu jednak mogę panu odmówić wyczerpującej odpowiedzi. Są rzeczy czy zdarzenia, o których się po prostu nie mówi.

**W 2019 roku został pan zatrzymany przez CBA, ale sąd nie zgodził się na pana aresztowanie. Następnie został pan oczyszczony z zarzutu, a w październiku tego roku sąd przyznał panu 45 tys. odszkodowania za niesłuszne zatrzymanie. Czego dotyczyła ta sprawa?**

Projekt dotyczył systemu tworzenia strategicznych rezerw materiałowych ropy naftowej w celu wzmocnienia bezpie-

czeństwa energetycznego państwa. Wybiegał zdecydowanie poza zakres Lotosu i był poufny.

**Czy podczas zatrzymania pojawiały się inne wątki związane z Lotosem? Jak pan ocenia tą sprawę z perspektywy lat?**

Oceniam, tak jak sąd, że to było haniebne i nieludzkie.

**W książce wspomina pan, że jest co pewien czas wzywany do prokuratury i do sądu. Jakie to sprawy?**

To chyba wystarczy na ten temat, co jest w książce. Słyszałem, że po moim odwołaniu przystąpiono do poszukiwania czegokolwiek aby coś na mnie znaleźć. Jeżeli tak, to chyba komuś na tym zależało.

**Wracając do fuzji, skoro wg pana to zły pomysł, jaki jest jej cel? Opisuje pan próbę wrogiego przejęcia Lotosu w 2008 roku. Czy wg pana fuzja jest po prostu złym pomysłem, czy też stoi za tym coś więcej?**

Jest niewątpliwie złym pomysłem dla firm, dla ludzi, dla regionu i dla gospodarki. Wierzę, że osoby decyzyjne zauważą te niekorzyści i odstąpią od tego zamiaru. Jeszcze raz powtórzę: to nie fuzja, to likwidacja dobrej państwowej firmy przynoszącej dobre korzyści dla polskiej gospodarki i ludzi.

**Jak będzie wyglądać przyszłość Lotosu po fuzji? Co się stanie?**

Nadal wierzę, że do tego nie dojdzie. I proszę już nie używać słowa fuzja, bo to określenie bez związku z rzeczywistością. To jest likwidacja dobrej firmy.

**A może nie ma się czym martwić, bo losy koncernów paliwowych wydają się policzone, świat przechodzi na OZE. Czy uwzględnialiście to w kierunkach strategii do 2030 roku?**

Oczywiście że tak. Niemniej jednak zmiany w tej branży będą zachodziły niezbyt szybko. Rafineria i inne podmioty Lotosu wdrażały najnowsze światowe technologie. Tu Lotos ma możliwości dostosowania się do zmieniającego się świata.

**Gdyby dalej pan kierował Lotosem i nie byłoby fuzji to w jakim kierunku Lotos powinien się rozwijać? Być może za 20 lat nie będzie stacji paliwowych, ani zapotrzebowania na paliwa? Koncerny motoryzacyjne ścigają się nie tylko w technologii samochodów, ale i w magazynowaniu energii i jej pozyskiwaniu z OZE. Rewolucja dzieje się na naszych oczach.**

Tak, to prawda. Rewolucja dzieje się na naszych oczach. Chociaż niekoniecznie w Polsce. Trzeba zdecydowanie przedstawiać się na czyste technologie, czyste powietrze. Energetyka odnawialna, a nie węglowa. Domy, osiedla, miasta samowystarczalne energetycznie. Energetyka prosumencka. Samochody elektryczne lub na wodór. Wszystko co już dzieje się w światowych gospodarkach rozwiniętych. Lotos, jak już powiedziałem, jest w stanie dokonywać stosownych zmian i dostosowań biznesowych w stosunku do zmian światowych. Ale to ludzie decydują i będą decydować o tym. Ich mądrość, doświadczenia i lojalność. Możemy przyszłość wygrać – lub przegrać. Remisu nie będzie.



## Paweł Olechnowicz

Menadżer, absolwent Wydziału Technologii i Mechanizacji Odlewnictwa Akademii Górniczej – Hutniczej w Krakowie. W latach 1990 – 1996 prezes zarządu ABB Zamech Ltd w Elblągu, następnie wiceprezes na Europę Centralną i Wschodnią ABB Ltd w Zurychu. Od 2002 do 2016 prezes Rafinerii Gdańskiej, następnie Grupy Lotos. W tym roku wydał książkę „Dziwne przypadki polskiego menedżera”.



# KAZIMIERZ WIERZBICKI

## BYĆ JAK WALT DISNEY

Nie ukrywa swojej fascynacji Waltem Disney'em. Ma już własne studio filmowe, produkcję bajek, rosnącą liczbę nagród i własnych filmowych bohaterów. I choć jego firma kojarzona jest najbardziej z puzzlami, a także ze światem koszykówki i siatkówki to właśnie kinematografia staje się dzisiaj jej nowym sercem.

Kazimierz Wierzbicki, twórca Trefla, niegdyś trener, potem przedsiębiorca i mecenas sportu. W rozmowie z Michałem Stankiewiczem opowiada nie tylko o tym jak został jednym z największych producentów puzzli na świecie, o swoich sukcesach, a także porażkach w świecie sportu, ale i ambitnych planach filmowych wśród których jest nakręcenie filmu pełnometrażowego.

**Czy w czasach Internetu, social mediów, aplikacji i gier online można robić biznes na kartonowych zabawkach i puzzlach?**

Zdecydowanie można. Rynek tradycyjny bardzo mocno się rozwija i jest jeszcze dużo do zdobycia. Wychodzę z założenia, że jak coś się dobrze robi, to warto to kontynuować. Mamy wiele świetnych pomysłów, które chcemy wprowadzić w życie i mówię tu o skali globalnej. Chcemy być najlepsi. I zdaje się, że obraliśmy dobrą ścieżkę, ponieważ w tym roku będziemy jedną z pierwszych firm, jeśli chodzi o produkcję puzzli na świecie.

**Pandemia wam nie zaszkodziła, a może nawet pomogła?**

Pandemia nam pomogła. Nie ukrywam tego, że bardzo zwiększyliśmy sprzedaż. To też chyba daje odpowiedź na pana poprzednie pytanie. Myślę, że to dobry moment na szukanie nowych przestrzeni, by stać się firmą globalną. Trzeba wyjść z lokalnego rynku, jakim dla nas jest Polska i zacząć myśleć globalnie. Jak sprawdzimy statystyki, to zauważymy, że Japonia sprzedaje prawie tyle samo wyrobów co sama Europa. Wiedza o rynku światowym jest dla nas bardzo ważna, musimy ten rynek zdobywać.

**Czyli pana plany sięgają daleko poza Europę?**

Tak. Podjęliśmy teraz współpracę z partnerem strategicznym w Azji, który ma bardzo duże doświadczenie we współpracy z globalnymi korporacjami z branży zabawek. To ważna współpraca, bo otwiera nam rynki na świecie, np. chiński.

**Domyślam się, że skoro macie tak szeroko zakrojone plany ekspansji to i pewnie wyjątkowo dobre wyniki sprzedaży.**

Już wiemy, że to będzie najlepszy rok w naszej historii. Planujemy zbliżyć się do 300 mln zł przychodu i póki co trzymamy się tego planu. Mamy oczywiście problemy – jednym z nich jest logistyka. Ostatnio byliśmy zmuszeni wstrzymać koncepcję budowy naszego centrum logistycznego na terenie Trójmiasta. Tak szybko się rozwijamy, że pierwotny projekt jest już zbyt mały i centrum musimy zbudować poza terenem firmy.

**Rzeczywistość jest szybsza niż wasze plany?**

Firma weszła teraz w fazę intensywnego rozwoju, a zaangażowanie pracowników, głównie nowego, czteroosobowego zarządu, jest tak duże, że w konsekwencji te obroty absurdalnie nam wzrastają.

Na horyzoncie pojawiają się też nowe pomysły, nowe gry, nowe rynki – wszystko staje przed nami otworem.

**Trefl słynie z produkcji puzzli. To wasza pierwsza i dalej ważna działalność. To pana autorski pomysł?**

Tak. W latach 80. byłem trenerem koszykówki. Pracowałem z kadrą i klubem sportowym Spójnia Gdańsk. Na puzzle tak naprawdę trafiłem przez przypadek podczas wyjazdu sportowego do Francji i Holandii. Nocowałem w domu, gdzie wisiały piękne puzzle w ramach, a dodatkowo było to malarstwo holenderskie, które zawsze mnie pasjonowało. Był Van Gogh, Rubens, Rembrandt. Tak bardzo mi się spodobało, że postanowiłem, że sam będę coś takiego robić. Do tych obrazów dochodziliśmy długo, przez wiele lat, ale początkowo skupiliśmy się na tych prostych rzeczach.

**Zostawił więc pan zawód trenera i zajął się produkcją puzzli. Na początku to była totalna manufaktura. Zaczęliśmy w garażu.**

**Jak Steve Jobs.**

Tak. Maszyny sami skonstruowaliśmy, wszystko było ręcznie robione, bardzo prymitywnie. A nasza pierwsza sprzedaż była w małym sklepie na dworcu. Puzzle z zespołem TSA wyciętym z plakatu – 30 części w woreczku.

**Dla wielu firm, które działały w specyficznej PRL-owskiej rzeczywistości wymagającej niezwykłych kombinacji ciężko było się odnaleźć w latach 90. Panu się udało.**

Dobrze przeszliśmy zmianę ustroju, gdyż zawsze działaliśmy na płaszczyźnie finansowej charakterystycznej dla danego momentu. Nie mieliśmy wielkich zapasów, ale i też nie musieliśmy wydawać na zewnętrznych podwykonawców dużych pieniędzy. Wszystko robiliśmy samodzielnie i do dziś tego się trzymamy - mamy własną drukarnię, własny park maszynowy, autorską technologię i rozbudowane działy kreatywne. Firma jest samowystarczalna.

**W latach 90. kwitło piractwo jeżeli chodzi o wykorzystanie marek i własności intelektualnej, a wy kupiliście licencje od Walta Disney'a.**

Przedstawicielem był pewien Amerykanin w Warszawie, po udanych rozmowach zostaliśmy pierwszym licencjobiorcą Disney'a w Polsce. Nigdy nie uprawialiśmy piractwa. Pierwszy rachunek dla Disney'a wynosił kilka tysięcy złotych za puzzle wykonane przez nas z rysunkiem kaczora Donalda, który łowi ryby.

**Jaki był najtrudniejszy moment?**

Pod koniec lat 90. bank wypowiedział nam kredyt, gdyż nie wypełniliśmy jednego z punktów zawartej umowy czyli określonej ilości eksportu do Rosji. Nastąpił kryzys i przez trzy miesiące nie wysłaliśmy tam ani jednego pudełka. Pomogła nam Franciszka Cegielska, ówczesna prezydent Gdyni, poprzez bank komunalny. Uzyskany kredyt pozwolił nam spłacić ten w banku komercyjnym.

**To wtedy do puzzli doszły gry?**

Pierwsze gry ukazały się z końcem lat 90. I taką ciekawostkę panu powiem, że wtedy popełniłem swój największy błąd w życiu. Pojawiła się szansa kupienia praw do sagi o Wiedźminie. Odmówiłem wówczas, bo jako dziecko dużo czytałem fantastyki, ale znudziła mi się i uważałem, że wszystko w niej się już powtarza, że nie ma w niej przyszłości. Teraz po latach okazało się, że to był największy błąd. Co do gier – w naszej branży one dominują. U większości producentów mniej więcej 10 do 15% zajmuje produkcja puzzli, a pozostałą część stanowią gry. U nas jest inaczej, bo puzzle dominują, ale pracujemy nad tym, by z roku na rok te proporcje się zmieniały

**Kto jest ich odbiorcą?**

Puzzle kupują dzieci i rodzice dla dzieci. To jest stały i bardzo silny rynek. Kupują też ludzie starsi. Najlepiej sprzedające się puzzle to są tysiączki, czyli tysiąc elementów.

**W ilu krajach jesteście obecni?**

Eksportujemy bezpośrednio do 50 krajów, ale można nas znaleźć już w około 100. Z tego 90% to nasza własna produkcja, a około 10% wykonujemy na zlecenie.

**Więcej sprzedajecie w Polsce, czy na zewnątrz?**

Trzy lata temu proporcje wynosiły 50 na 50. W zeszłym roku mocniejsza była już sprzedaż eksportowa. I ten eksport będzie rósł wraz z rozwojem firmy.

**Jaką macie obecnie pozycję w Europie?**

Jako producent puzzli jesteśmy numerem jeden w Europie Środkowo-Wschodniej i walczymy o pozycję lidera

w całej Europie. Przy czym warto zaznaczyć, że już jesteśmy w czołówce największych producentów na świecie. Jeśli chodzi o całą branżę zabawek to mamy jeszcze wiele do zrobienia, ale wierzymy, że nasza własna licencja, Rodzina Treflików, bardzo nam w tym pomoże.

**Nikt nie chciał was kupić?**

Regularnie dostaję takie oferty, ale firma nie jest na sprzedaż. To firma rodzinna. Mam nadzieję, że ktoś z rodziny przejmie jej prowadzenie.

**Jak duży dzisiaj jest rynek zabawek?**

W Polsce wynosi on ponad 5 mld zł. Dodam tylko, że są to nasze własne szacunki, na podstawie danych rynkowych, które kupujemy. Nie pokrywają one jednak całego rynku, który jest w Polsce dosyć mocno rozdrobniony. Na Zachodzie wygląda to zupełnie inaczej. Dla porównania, rynek zabawek na świecie tylko po pierwszym półroczu jest wart 22 mld dolarów i bardzo dynamicznie rośnie. Dlatego właśnie w sprzedaży eksportowej widzimy duży potencjał rozwoju.

**„Jesteśmy dumni z tego, że produkujemy w Polsce, a w regionie jesteśmy jednym z czołowych pracodawców. To jeden z kluczowych elementów naszej misji. Dziś to nazywamy społeczną odpowiedzialnością biznesu, ale ja już ponad 30 lat temu wiedziałem, że to właściwy kierunek.”**





**Cała działalność Trefla jest skupiona w Gdyni. Nie kusilo pana, by przenieść produkcję do Azji?**

Absolutnie nie. Z punktu widzenia ekonomicznego jest to pewnie sensowne, by szukać miejsc z niższymi kosztami produkcji. My jednak chcemy zostać w Polsce i być samowystarczalni. Ponadto jesteśmy dumni z tego, że produkujemy w Polsce, a w regionie jesteśmy jednym z czołowych pracodawców. To jeden z kluczowych elementów naszej misji. Dziś to nazywamy społeczną odpowiedzialnością biznesu, ale ja już ponad 30 lat temu wiedziałem, że to właściwy kierunek.

**I nic nie produkujecie poza Polską?**

Puzzle i gry w 100 % produkowane są w Polsce, kupujemy tylko drobne komponenty do gier, to jednak śladowe ilości.

**Czyli omijają was problemy z brakiem dostępności komponentów i towarów, czy też problemami w transporcie? Boryka się tym teraz cały świat.**

Te problemy odczuliśmy tylko w zakresie dostaw surowców, jednak tu pana zaskoczę, w sposób pozytywny, bo coraz więcej firm jest zainteresowanych przenoszeniem produkcji do Europy, a my mamy pełną kontrolę procesu produkcji, co okazało się naszą wielką siłą.

**Jedną z nowszych pana działalności jest studio filmowe. Kręcicie filmy animowane, przede wszystkim „Rodzinę Treflików”. To dobry biznes?**

Znam historię powstania wielu firm zabawkarskich na świecie. Jakby pan wziął pierwszą dziesiątkę to okazuje się, że wszystkie zbudowały swoją siłę na jednej licencji – własnej albo kupionej. Dlatego postanowiłem powołać do życia własne studio filmowe i wykreować Treflika.

**Tworzę własne filmy, kreuję dzięki nim własne postaci i bohaterów, które stają się popularne. Następnie uruchamiam produkcję zabawek z filmowymi bohaterami. Nie dość, że nie płacę komuś licencji za użycie jego bohaterów to jeszcze sam mogę ją sprzedawać. Czy dobrze zrozumiałem ideę?**

Dokładnie. Tak to powstaje. I to niezależnie, czy mówimy o mechanice gry, produkcji czy bajce. Jak powie pan Hasbro to na myśl przychodzi Monopoly. Sprzedaje się je na całym świecie, w każdym języku. A jak Mattel to lalka Barbie. Ich zyski są oparte na licencjach. Dla nas tym brand hero ma być Treflik.

**Uzyskał pan więc ten efekt synergii. A gdyby studio oddzielić od Trefla, to czy byłoby w stanie zarobić na samej produkcji bajek?**

Amerikanie pokazują, że można zarobić. W Polsce co prawda przez lata dopłacało się do filmów poza wyjątkami, ale u Amerykanów jest rynek i właśnie ten rynek decyduje.

**Gdzie można zobaczyć Rodzinę Treflików?**

Obecnie bajka „Rodzina Treflików” emitowana jest w najlep-

szych stacjach dziecięcych w Polsce, ale i Rosji, Chinach, Meksyku, Arabii Saudyjskiej, także w innych krajach Europy. Można je obejrzeć też na Netflixie. Zrobiliśmy do tej pory 72 odcinki i tyle samo odcinków „Bobasków i Misia”, który na Canal Plus ma pierwsze miejsce jeżeli chodzi o oglądalność seriali animowanych. Dostaliśmy 9 nagród i nominacji na różnych festiwalach, m.in. Kids Screen. To amerykański festiwal filmów dla dzieci, chyba jeden z największych na świecie. Zdobyliśmy tam takiego dziecięcego Oscara, więc to studio zaczyna się liczyć na świecie.

**Co dalej?**

Zrobiliśmy teaser do animowanego filmu pełnometrażowego. Reżyserem jest Filip Bajon, osobno animację reżyseruje Marek Skrobecki, a muzykę napisał Jan AP Kaczmarek.

**I Trefilki też tam będą?**

Tak. Pracuje przy nim dwóch „oskarowców”, bo udało się nam wcześniej sściągnąć jeszcze prof. Marka Skrobeckiego jako dyrektora artystycznego, który ma na koncie oskarowego „Piotrusia i Wilka”. On tworzył Trefliki. Będziemy kręcić około 2 lat. Mam nadzieję na sukces na światowym rynku filmu.

**To będzie film kinowy?**

Kinowy. Choć większość filmów, które robimy są dla platform i telewizji.

**Macie świetny skład, mimo tego to wielkie wyzwanie. Czujecie się gotowi?**

W ciągu 7 lat zbudowaliśmy największe w Polsce studio animowane i myślę, że zbliżamy się do czołówki europejskiej.

**Słuchając pana historii można odnieść wrażenie, że inspirowany jest pan osobą Walta Disney’a.**

Dużo czytałem o Walcie Disney’u, i zawsze mnie inspirował. Wisi u nas schemat powstawania i działalności Disney’a w USA. I w samym środku tego schematu jest film, a potem są fabryki, miasto rozrywek i kolejne sektory. Wszystko kręci się wokół wartości intelektualnych, bo maszynę może kupić każdy, ale największą wartością jest ta wytworzona przez umysł człowieka. I jeżeli ktoś umie to zamienić na biznes to wtedy osiąga sukces. A jak ktoś nie umie, to niech lepiej kupi maszynę i produkuje. To też jest biznes. Dla mnie najważniejsza jest twórczość. W USA największe przychody pochodzą ze sprzedaży licencji i własności intelektualnych.

**Skoro mówimy o Disney’u to zastanawiam się, czy za jakiś czas możemy spodziewać się w Trójmieście wielkiego parku rozrywki? Trefland?**

Trefl daje duże zyski, a ja jako właściciel nigdy nie wziąłem ani złotówki dywidendy. Wszystko idzie na rozwój. I te pieniądze trzeba ukierunkować. Mam wybór – czy rozbudować studio, czy budować park rozrywki, inwestować w kolejną działalność, czy może kolejny film. Marzę o takim parku, ale myślę, że jest na to za wcześnie, bo film musi mocno zaistnieć w świadomości ludzi. Póki co więc zyski pójdą na rozwój firmy i eksportu.



**Czyli kwestia przyszłości.**

Przyznam, że mamy już podobne propozycje. Ostatnio z Czech, by wspólnie ze zdobywcami złotych medali w jeździe figurowej na lodzie zrobić rewię. Ciągłe wstrzymujemy się, by osiągnąć pewien poziom popularności w Europie.

**Rozmawiamy o działalności biznesowej Trefla, a przecież ta marka kojarzy się ze sportem – siatkówką i koszykówką. Nawet bardziej niż z zabawkami. Gdyby miał pan wybierać – co jest ważniejsze?**

Nigdy nawet sobie takiego pytania nie postawiłem. Sport przestałem uprawiać, ale zostałem w sporcie, tworząc kluby sportowe i firmy sportowe. I to ma bezpośrednie przełożenie na firmę, bo stanowi wartość reklamową. A z drugiej strony jest pasja. Mamy najlepsze szkolenie. Jak pan zobaczy polską ligę koszykówki, to w każdym zespole gra nasz wychowanek. Ściągamy dzieci, mamy internat i to wszystko dobrze działa. W historii sportu Pomorza jesteśmy chyba najlepszym klubem, zdobyliśmy najwięcej medali i najwięcej młodzieży wychowaliśmy.

**Jest pan spełniony?**

Mam niedosyt, że na każdym meczu naszych drużyn nie mamy pełnych trybun. Byłem jednym z inspiratorów budowy Ergo Areny, ale myślę, że jeszcze nie wyczerpaliśmy jej potencjału. Mamy wyniki, ale jeżeli chodzi o budowanie społeczności kibiców, przed nami jeszcze dużo pracy. Moim marzeniem było stworzenie klubu jak hiszpańska Barcelona czy Manchester.

**Ale to piłka nożna.**

To nieważne.

**W piłce nożnej zaangażowanie i oddanie fanów bywa fanatyczne, inaczej niż w pozostałych dyscyplinach.**

Na pewno to inna grupa, ale chodzi mi o to, że w profesjonalnym sporcie najważniejszy jest kibic i to dla niego trzeba pracować. Nam się to jeszcze do końca nie udało. Chciałbym jeszcze raz spróbować stworzyć klub wokół którego są kibice, rodziny kibicujące, pary powiązane z klubem, z miejscem gdzie gramy. O tym marzę i w tym roku podejmuję kolejną próbę budowania przyszłości kibicowskiej naszego klubu.

**Mówimy o siatkarskim Treflu Gdańsk czy koszykarskim Treflu Sopot?**

O całej działalności sportowej.

**Mielicie rekordy frekwencji na meczach. Na czym będzie więc polegać próba budowania nowej społeczności?**

Tak, ale jesteśmy daleko od czołowych klubów. Chcemy, by ludzie emocjonalnie wiązali się z klubem, bo to jest największa wartość sportu – możliwość przekazywania pewnych wartości, sposobu bycia i przeżywania wspólnych emocji.

**Na to potrzeba czasu, a słynne kluby mają nawet wiekową historię. Na mecze chodził dziadek, potem tata, syn, córka.**

Zgadzam się, ale chodzi też o samo miejsce. Mamy piękną halę i trzeba odpowiednio wykorzystać jej potencjał. Tworzę teraz radę programową złożoną ze znanych i zaangażowanych osób, by wspólnie spróbować uruchomić te emocje.

**Ma pan więc na utrzymaniu dwa kluby, Trefl Sopot i Trefl Gdańsk. Jakie macie udziały?**

W gdańskim 90%, a sopockim 80%. W koszykówce nasze wsparcie finansowe jest dominujące. W siatkówce jest większa grupa sponsorów, choć my jako Trefl też wkładamy znaczące środki.

**Kluby działają w formie spółek akcyjnych. Czy jest w ogóle możliwe odwrócenie sytuacji, że to nie pan będzie je zasilać, ale one jako firmy będą dawać panu zyski?**

W Polsce jest to niemożliwe. Na zachodzie chyba też nie, bo te firmy zarabiają, a zysk przeznaczają na swoje działanie. Nie znam osobiście właścicieli, którzy czerpią z tego korzyści. Proszę pamiętać, że profesjonalny sport to współcześnie potężne narzędzie komunikacji marketingowej.

**Gdzie pan chce być za 5 lat jeśli chodzi o firmę i sport?**

Firma rośnie, a my mamy duże plany rozwoju. Chcemy odgrywać na świecie znaczącą rolę. Trzy lata temu postanowiłem, że będziemy nr 1 jeśli chodzi o produkcję puzzli na świecie i w tym roku już się do tego zbliżymy, bo wyprodukujemy ponad 25 mln pudełek. Co do sportu, na pewno nie zadowala nas środek tabeli. Chcemy grać z światowymi rywalami. W Gdańsku układa się dobrze, mamy wsparcie miasta. W Sopocie jest gorzej. To małe miasto i trudno mu budować spółkę na poziomie europejskim. Musimy więc szukać innych rozwiązań.

**Wspomniał pan, że Trefl to firma rodzinna. Jak wygląda sukcesja, czy przygotowuje pan już sukcesorów?**

Oczywiście, że myślę o tym. Chciałbym, by ktoś z rodziny kontynuował misję prowadzenia firmy i są takie osoby. Możliwości zatem są, a jak będzie, zobaczymy. Tymczasem sam mam jeszcze dużo planów do zrealizowania.



„Chcemy, by ludzie emocjonalnie wiązali się z klubem, bo to jest największa wartość sportu – możliwość przekazywania pewnych wartości, sposobu bycia i przeżywania wspólnych emocji.”

# BIURO?

## OD CZASU DO CZASU ALBO W OGÓLE

Trwająca już drugi rok pandemia na trwale zmieniła system pracy. W dużych korporacjach, które przed marcem 2020 gęsto zapełniały potężne powierzchnie biurowe, coraz powszechniejszy staje się model pracy zdalnej lub tzw. hybrydowej. Dotyczy to zwłaszcza etatów w IT, księgowości, call center czy analityce, a zatem stanowisk typowych dla centrów usług wspólnych (SSC) oraz ośrodków badań i rozwoju (R&D).



Autor: Paweł Durkiewicz





O politykę dotyczącą „home office” zapytaliśmy trzy podmioty zaliczane do największych i najlepszych pracodawców w Trójmieście: gdańskie oddziały firm Sii (usługi IT) i State Street (usługi finansowe) oraz centrum badawcze Intel (mikroprocesory i układy scalone).

- We wszystkich naszych biurach na całym świecie stawiamy na pracę hybrydową. Na bieżąco analizujemy zarówno potrzeby biznesowe jak i naszych pracowników, którzy do biura wracają stopniowo – mówi Tomasz Salamon, dyrektor generalny gdańskiego oddziału amerykańskiej korporacji State Street Bank. - Latem 2020 roku 5 proc. naszej załogi zdecydowało się na pracę z gdańskiego oddziału, a w październiku zaczęliśmy powoli zwiększać te liczby. Obecnie regularny kontakt z biurem – dzięki hybrydowemu modelowi pracy - ma około 20 procent pracowników, którzy co najmniej raz w tygodniu pojawiają się w biurze.

W przypadku gdańskiego oddziału Sii Polska, jednego z liderów rodzimej branży IT, jedna piąta pracowników pojawia się w biurze codziennie. Reszta korzysta z dobrodziejstw pracy z własnych czterech ścian. Jak podkreśla Magdalena Treder, Regionalny Kierownik ds. HR, zeszłoroczna wymuszona transformacja trybu pracy, kiedy z dnia na dzień 95 proc. załogi przestała uczęszczać do biur, nie sprawiła firmie większych trudności, głównie dzięki nowoczesnym narzędziom i know-how – home office funkcjonował tu bowiem na długo przed pandemią, choć oczywiście w znacznie węższym zakresie.

- [Obecnie] w naszym gdańskim oddziale na co dzień do biura przychodzi ok. 250 pracowników – informuje Treder. - Pozostałe 1000 pracuje zdalnie lub hybrydowo.



**Tomasz Salamon, dyrektor generalny gdańskiego oddziału amerykańskiej korporacji State Street Bank**



**Magdalena Treder, Regionalny Kierownik ds. HR - Sii Polska**

wo. Nasza powierzchnia biurowa pozwala na to, aby większość pracowników mogła zdecydować w porozumieniu z przełożonym, gdzie chcą pracować. Wyjątek stanowią osoby, których obecności w biurze wymagają klienci lub pracują w labach umiejscowionych na naszej powierzchni.

Również w przypadku centrum badawczego Intel stale obecni na miejscu są jedynie nieliczni członkowie personelu. Reszta pracuje głównie z domu, z pełną aprobatą firmy, która w czasie pandemii wprowadziła nawet benefit pracowniczy w wysokości 500 dolarów na przystosowanie i usprawnienie domowego stanowiska pracy.

- Praca zdalna to u nas bardzo powszechne zjawisko. Obecnie do biura przychodzą jedynie tzw. pracownicy krytyczni. Są to głównie pracownicy laboratoriów, którzy z racji specyfiki swojej pracy nie mogą wykonywać jej zdalnie – tłumaczy Irina Ledyeva, w Intelu pełniąca funkcję EMEA Public Affairs Lead, nie podając jednak konkretnych statystyk. - Zdecydowana większość pracowników pracuje w trybie home office. Punktem wyjścia jest bieżący monitoring rządowych zaleceń i obostrzeń. Dodatkowo w gdańskim centrum badawczym Intelu działamy w oparciu o globalne zasady firmy, nakreślające fazy uzależnione od aktualnej sytuacji epidemicznej w danym kraju. Każda faza ma określony maksymalny limit osób, które mogą przebywać w biurze. Zawsze podkreślamy, że najważniejsze jest zdrowie pracowników.

## MĄDROŚĆ ETAPU

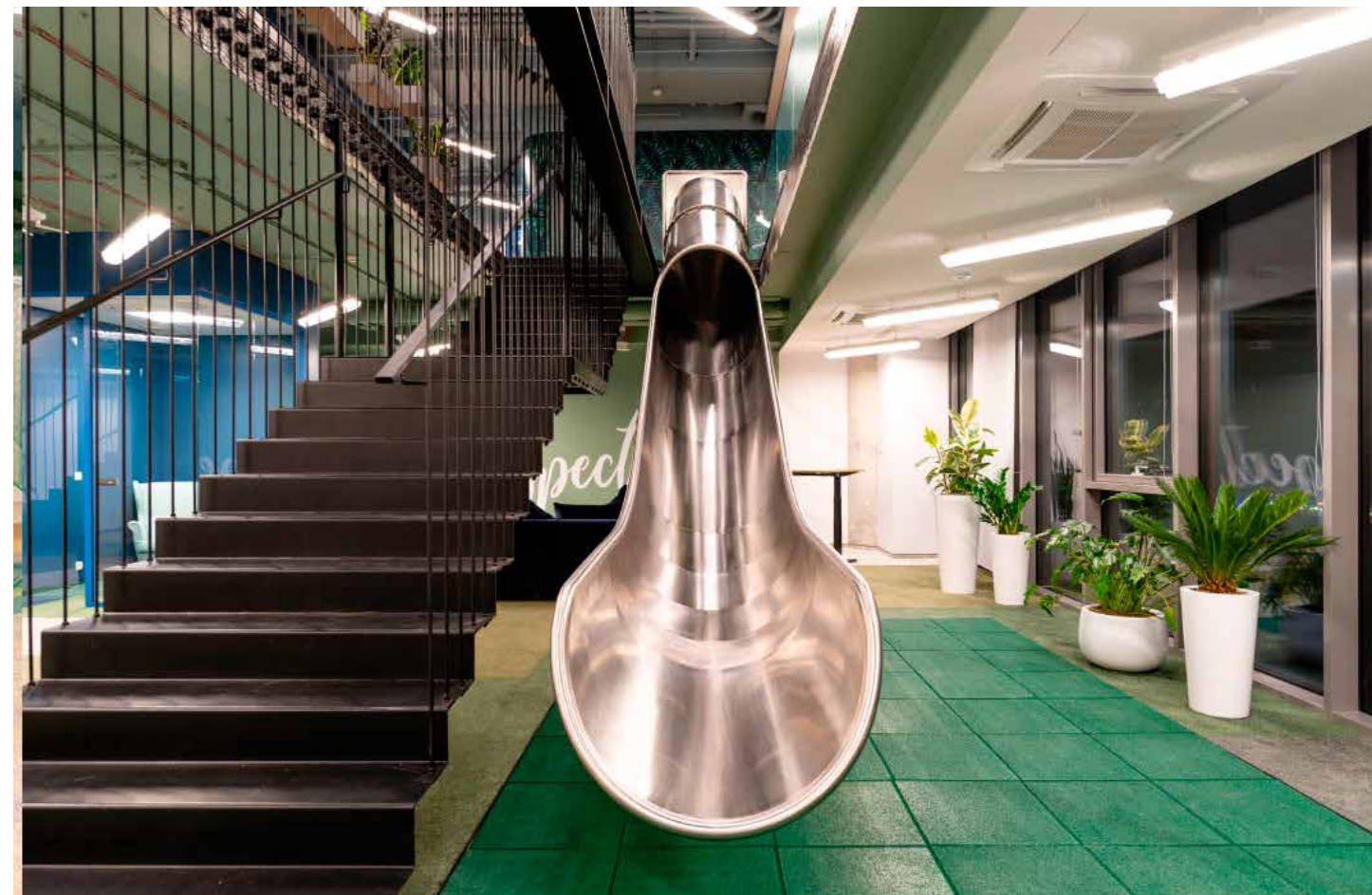
Na pytania o doświadczenia związane z przejściem na tryb pracy zdalnej en masse, przedstawiciele firm wymieniają raczej pozytywne refleksje.

Irina Ledyeva zauważa, że nowa rzeczywistość ułatwiła jej firmie kwestię rekrutacji nowych pracowników. - Zdecydowanie jest to zauważalna i obopólna korzyść. Z punktu widzenia dużej firmy technologicznej takiej jak Intel, możliwość pracy zdalnej znacząco rozszerza rynek potencjalnych kandydatów. Wynika to z faktu, że pracownicy mogą wykonywać swoje obowiązki niezależnie od lokalizacji biura. Dla pracownika oznacza to jeszcze większy komfort pracy, ponieważ może dostosować sposób pracy do swoich indywidualnych potrzeb.

Pożytek ze zmian dostrzega również Tomasz Salamon z State Street. - Z informacji, które płyną od naszych pracowników na całym świecie wynika, że odzyskują oni czas, który poświęcali na dojazdy do pracy. Jednocześnie w firmach zachodzi rewolucja technologiczna, która sprawia, że można pracować z każdego miejsca na świecie. To wszystko wymusza na pracodawcy elastyczne podejście do pracownika. Pracodawcy są bardziej otwarci na indywidualne rozmowy na temat, organizacji pracy, co w wielu wypadkach nie byłoby możliwe, gdyby nie pandemia. I niewątpliwie, taka elastyczność jest dla pracowników korzystna.



**Irina Ledyeva, EMEA Public Affairs Lead - Intel**



# BIURO TO PRZESZŁOŚĆ, A PRZYSZŁOŚĆ TO CHMURY?

**Praca online zamiast biurowej - potrzeba chwili w dobie pandemii czy bezpowrotna zmiana? O tym, jak COVID-19 przyspieszył transformację Employer Brandingu i całego rynku pracy, rozmawiamy z Iwo Paliszewskim, CEE Marketing & Employer Branding Managerem w firmie Antal, zajmującej się rekrutacjami i doradztwem HR.**



Iwo Paliszewski,  
CEE Marketing & Employer Branding Managerem w firmie Antal

**Paweł Durkiewicz: Czy możliwość pracy zdalnej lub hybrydowej w dobie pandemii stała się już niezbędną kartą przetargową w employer branding dużych firm, które do tej pory kojarzyły się ze szklanymi biurami i przepastnymi open-space'ami?**

Iwo Paliszewski\*: Pewne są dwie rzeczy. Pracownicy dość licznie żądają takiej możliwości, a pracodawcy raczej na to przystają. Według raportu Konfederacji Lewiatan w szczytowym momencie pandemii pracę zdalną świadczyło 3 miliony pracowników, czyli 20 procent zatrudnionych. W sektorze „Informacja i Komunikacja”, obejmującym głównie stanowiska IT, odsetek ten wyniósł aż 80 proc. Faktem jest, że niektóre biura opustoszały na dobre. Mamy dużego klienta z branży FMCG, którego pracownicy już prawie dwa lata pracują niemal wyłącznie online.

**Czy wszyscy pracownicy chwalą sobie ten nowy model?**

Kto zasmakował już komfortu pracy z domu czy też hybrydowej, temu trudno się zupełnie rozstać z takim trybem, zwłaszcza że wcześniej raczej nie było na niego przyzwolenia. Są pracownicy, którzy niemal dwa lata po wybuchu pandemii wciąż z radością pławią się w wygodzie domowej pracy w kapciach i dresie. Z drugiej strony są też tacy, dla których ta sytuacja pomatu staje się niemalże cierpieniem. Przez ten czas pozapominali już, jak wyglądają firmowe pomieszczenia, kto gdzie siedzi etc. Słyszałem o działach HR, które organizowały nawet dla pracowników zdalnych quizy sprawdzające, na ile pamiętają topografię biura. W powietrzu czuć jednak, że standardem stanie się model hybrydowy, łączący częściowo pracę w biurze z pracą online, np. 3 dni z domu, 2 dni na miejscu.

**Czyli kompromis.**

Pojawiło się ostatnio trafne stwierdzenie, że pandemia przyspieszyła ewolucję rynku pracy o 10 lat. Przed marcem 2020 home office był traktowany przez kadry zarządzające z rezerwą, co wynikało z pewnej nieufności wobec pracowników. U części menedżerów istnieje przeświadczenie, że jeśli pracownika nie widać, zrobi mniej. Oczywiście wszystko zależy od charakteru pracy i zestawu kompetencji, bo jeśli mamy do czynienia z samodzielnym stanowiskiem o dużej specjalizacji, to ten model może się sprawdzać wręcz lepiej. Co innego jednak w pracy zespołowej.

Widzę nawet po swoim 10-osobowym zespole różnicę w efektywności pomiędzy dniami, w których wszyscy jesteśmy w biurze, a takimi, w których wszyscy pracujemy z domu. W dniach „biurowych” wiele pożytecznych rzeczy dzieje się spontanicznie – zadajemy sobie pytania, dyskutujemy. Gdy jesteśmy w trybie online, teoretycznie zawsze możemy się połączyć, a jednak każdy odczuwa jakąś pustkę i spadek motywacji. Dużą rolę odgrywa w mojej ocenie nawet tak poboczny aspekt, jak zupełne odejście od dress code'u. Zyskaliśmy większą wygodę, ale i coś straciliśmy. Ściśnięcie szyi krawatem wzmacniało jednak świadomość pełnionej roli. Dziś w firmach dominuje często wrażenie luzu, ale momentami i bałaganu.

Oczywiście cierpi też poczucie integracji i taki czysto „ludzki” czynnik w pracy – brakuje wspólnej kawy, plotek, lunchu, papierosa, które bywały swego rodzaju bodźcami energetycznymi.

**Jak w tej rzeczywistości adaptują się w firmach nowo zrekrutowani pracownicy?**

Dla naszej branży to kolejne spore wyzwanie. Nowa osoba musi przecież jakoś przyswoić wartości firmy, poznać osoby, z którymi będzie współpracować, zrozumieć pewne niepisane zasady panujące w organizacji. Badania pokazują, że bez elementu integracji face to face jesteśmy mniej skłonni do wspierania się. Wiadomo, że co z oczu, to z serca. Pracując przez 8 godzin z bezosobowym kontem w „chmurze” stajemy się podejrzliwi, co utrudnia budowanie dobrych relacji. Trudniej inspirować, służyć przykładem.

Dochodzi do tego jeszcze kwestia pokoleniowa. Jeszcze przed pandemią wiadomo było, że młodzi pracownicy w mniejszym stopniu żyją życiem firmy, a po zakończeniu pracy, zgodnie z podejściem work-life balance, nie chcą jej zabierać do domu. W połączeniu z modelem home-office może to wywoływać nieporozumienia na linii pracodawca-pracownik. Podejrzewam, że menedżerowie będą więc różnymi metodami motywować swoje zespoły do jak najczęstszego przychodzenia do biura. Nie tak dawno Google zapowiedział utworzenie kalkulatora, który będzie obcinał pensje pracownikom decydującym się na pracę poza siedzibą firmy. Uzasadniono to faktem, że koszty życia takich osób są niższe – nie trzeba im rekompensować dojazdów do dość drogiego miasta, jakim jest San Francisco, opłat za parkowanie auta itd. Skoro na tego rodzaju pomysł wpadła marka taka jak Google, to możemy mieć pewność, że w ślad za nią pójdą kolejni.

Uważam jednak, że nie ma odwrotu od przemian, które już zaszły. Widać to zresztą po ruchach firm, które masowo zmniejszają wynajmowane powierzchnie biurowe. Zmienia się też organizacja pracy w tych przestrzeniach - biurka często nie są już przypisane do konkretnych osób, lecz funkcjonują w puli co-workingowej.

**A czy trend, o którym rozmawiamy, nie jest też zagrożeniem dla pracowników? Przecież skoro usługi świadczone są online, firmy mogą wpaść na pomysł zatrudnienia specjalistów z drugiego końca świata, o ile tylko okażą się odpowiednio tańsi.**

To trafne podejrzenie, obserwowaliśmy zresztą załóżki tego zjawiska już przed pandemią, zwłaszcza wśród programistów czy ekspertów IT. Mamy już przypadki osób, które siedząc w Warszawie pracują bezpośrednio dla przedsiębiorstw z Doliny Krzemowej. Jest też inny trend – pracownikom świadczącym usługi online proponowane są przestrzenie co-workingowe w atrakcyjnych miejscach. Przykładowo, programiści pracujący w „chmurze” dla firm z różnych stron świata mogą skrzyknąć się i wynająć wspólnie np. willę z basenem w Meksyku. Czemu nie?

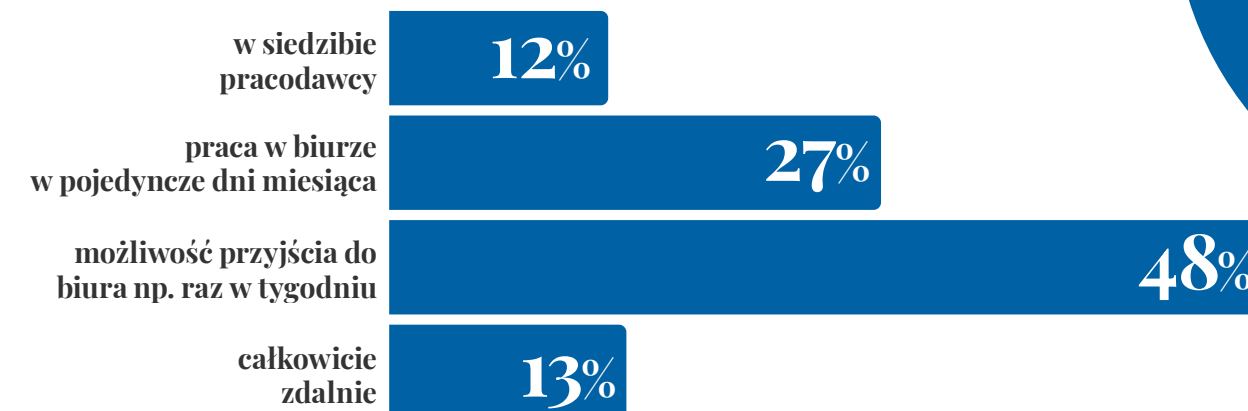
W branży sporo dyskutuje się na temat przyszłości wirtualnego outsourcingu. Jak wiadomo, na polskim rynku pracy ważne miejsce zajmuje sektor SSC, czyli Shared Service Centers (centra usług wspólnych – red.). W wielu polskich miastach powstały takie ośrodki, pracujące dla globalnych marek. Pytanie brzmi – co powstrzymuje firmy, by tworzyć takie organizmy działające całkowicie online?

Są i pozytywne aspekty. Ta tendencja na pracę zdalną może ułatwić funkcjonowanie na rynku pracy choćby osobom z niepełnosprawnościami. W rzeczywistości wirtualnej znika wiele barier, które wcześniej utrudniały lub wręcz uniemożliwiały im pracę w tradycyjnym środowisku pracy.

**Czy zatem żyje już osoba, która przez całe swoje życie nie będzie musiała ani razu pójść do pracy?**

To ciekawe pytanie - myślę, że tak, choć zmiany zachodzą bardzo dynamicznie i nie wiemy do końca, co jeszcze nas czeka. Pod wpływem pandemii przyspieszył trend na home office i moim zdaniem powinniśmy się z niego cieszyć. Ważne, byśmy się nim nie zachłysłi i doceniali też walory pracy w „starym” trybie.

## Eurofound (2021): Deklaracje polskich pracowników dotyczące preferencji modelu pracy:





# GORĄCY PENTHOUSE

**Sprzedż blisko 400 metrowego apartamentu położonego w gdyńskim Sea Towers to najgłośniejsza transakcja tego roku na rynku wtórnym w Polsce. Choć cena sprzedaży została objęta tajemnicą to wiadomo, że wystawiony był za 16 mln zł. Nabywcą został trójmiejski biznesmen, a transakcję przeprowadziło biuro Partners International.**

O tej ofercie głośno było już od 6-ciu lat. Sea Towers w Gdyni to jeden z najbardziej znanych budynków Trójmiasta. Położony tuż nad wodą, w bezpośrednim sąsiedztwie mariny od samego początku wzbudza ogromne zainteresowanie. I skrajne oceny - dla jednych jest wymarzoną miejscem do zamieszkania, a dla innych zaprzeczeniem sensu mieszkania tuż nad morzem - z mieszkaniami odciętymi od bliskiego kontaktu z wodą i naturą. Jedno jest pewne - kojarzy się z luksusem i budzi stałe zainteresowanie.

## WSCHODY I ZACHODY SŁOŃCA

Wystawione na sprzedaż mieszkanie to blisko 400 metrowy penthouse położony na ostatnim piętrze wieżowca. Jego największym atutem jest obfity widok na zatokę, i ogromna ilość światła - na całej długości penthouse'u są panoramiczne okna przez które można podziwiać wschody i zachody słońca. - To penthouse z przeznaczeniem mieszkalnym. Mimo impo-

nującego metrażu nie jest dedykowany dla rodziny z dziećmi. Ponad 200 m2 jego powierzchni jest tak naprawdę otwartą przestrzenią. Nie ma tu pokoi dla dzieci. Jest za to wydzielona strefa dla gości z osobną sypialnią i łazienką - mówi Paweł Łączyński z Partners International, który prowadził proces sprzedaży. - Strefą prywatną jest master bedroom, która zajmuje tyle co nierzadko czteropokojowe mieszkanie - 90m<sup>2</sup>. To pomieszczenie, które składa się z sypialni, a w niej części kąpielowej (duży prysznic i jacuzzi) z widokiem na panoramę Gdyni. Tu także znajduje się duża garderoba i toaleta.

Mieszkanie wykończono najwyższej klasy materiałami i wyposażono w sygnowane meble. Spacer po nim, to prawdziwa międzykontynentalna podróż. Począwszy od europejskiej master bedroom, przez salon z elementami Australii i Oceanii, aż po część gościnną urządzonej w stylu azjatyckim. Duże powierzchnie pomieszczeń płynnie łączą różne światy i odmienne style. Ciekawymi elementami ozdobnymi są m.in. ory-

ginalne, mauryckie bożki, stół z najbardziej ekskluzywnego na świecie drewna - Kauri, czy też niepowtarzalna rzeźba Boga Tęczy. Wszystkie te ozdoby zostały starannie wyselekcjonowane i posiadają odpowiednie certyfikaty.

## PROMOCJA W CAŁEJ EUROPIE

Interesowali się nim potencjalni kupcy z Rosji, Niemiec, czy też Włoch. Sporą aktywność wykazywali też polscy biznesmeni. Partners International prowadziło szeroko zakrojoną akcję promocyjną, nieco inną niż od tych jakie stosuje się do standardowych mieszkań. Przy tego typu inwestycjach inna jest skala promocji i używanych środków.

- Mamy do czynienia z penthousem, którego nie można było z niczym innym skonfrontować, a szczególnie na rynku trójmiejskim. Dlatego strategia sprzedaży była dwutorowa. Z jednej strony skupiłem się na klientach zagranicznych, z reklamą w takich miejscach jak The New York Times, The Wall Street Journal czy Financial Times, z drugiej strony na tapetę wzięłem promocję dla klientów z rynku lokalnego. Kręcimy Nieruchomości - Magdaleny i Grzegorza Wysok, czy programy autorstwa Marii Semczyszyn, wzmocniły promocję w Internecie. Na wszystkich wrażenie zrobiła też sesja zdjęciowa Mateusza Sadowsnika - fotografa Partners International w Warszawie, który z aparatem spędził tam ponad dobę aby wydobyc najlepsze ujęcia o różnych porach dnia - opisuje Paweł Łączyński. Trzy i pół roku temu rozpoczęły się negocjacje z obecnym właścicielem.

- Kupujący jest bardzo świadomym inwestorem i mimo młodego wieku, ma bardzo duże doświadczenie i rozeznanie na rynku nieruchomości. Nasze pierwsze spotkanie odbyło się w 2018 roku i od tego momentu zaczęliśmy rozmawiać o możliwości zakupu. Wiem, że ponad trzy lata aby pogodzić zainteresowane strony to dużo, jednak dla mnie osobiście, ważne jest to, że ten penthouse, który jest wizytówką Gdyni, pozostaje w posiadaniu lokalnego biznesmena - podsumowuje Paweł Łączyński.

## MIESZKANIA POZA PUBLICZNĄ OFERTĄ

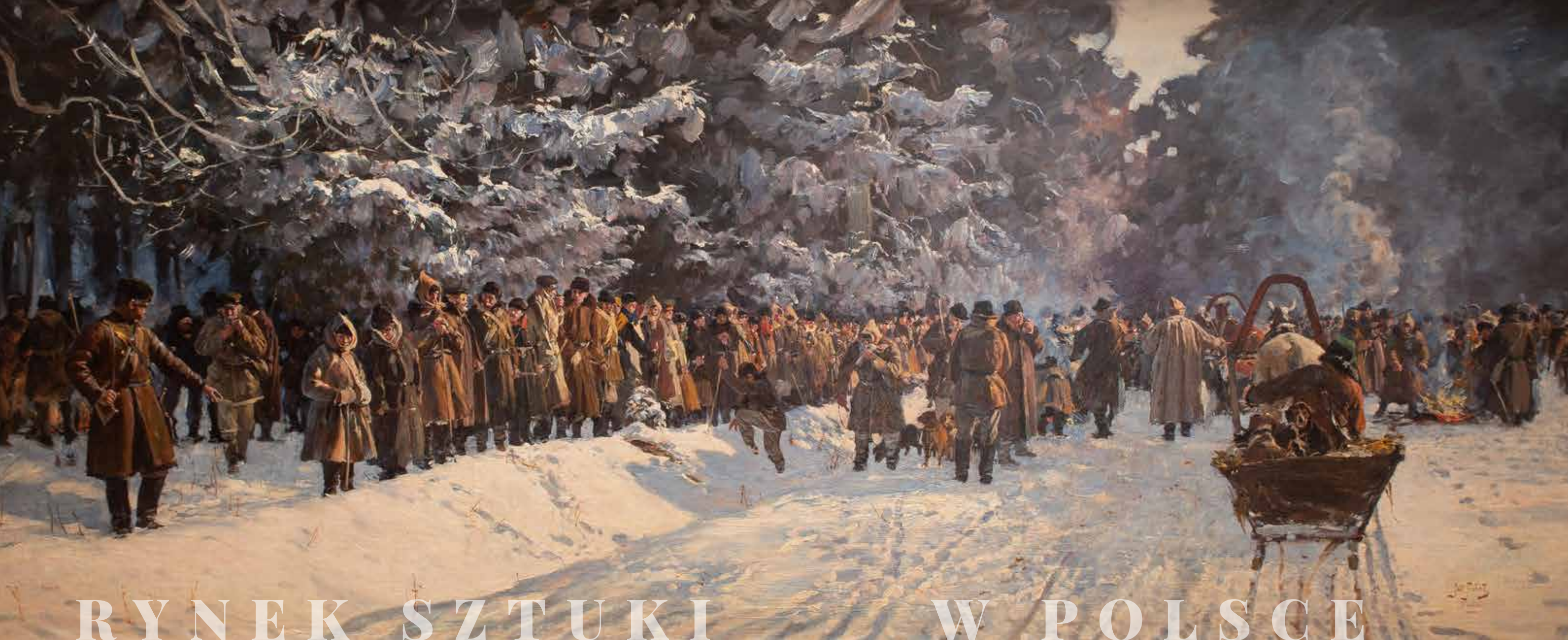
Transakcja odbiła się echem w całej Polsce.

- Trzeba mieć na względzie, że wiele nieruchomości z segmentu premium jest procesowana w tak zwanej sprzedaży Off market. Natomiast na naszym rynku do tej pory nie pojawił się penthouse o takiej powierzchni i cenie jak Sea Towers. Można śmiało uznać, że Sea Towers to Biały Kruk - ocenia Jakub Zarzecki, dyrektor trójmiejskiego oddziału Partners International.

Wg szacunków rynek nieruchomości premium w Polsce jest wart 2,3 mld złotych. Na pierwszym miejscu plasuje się rynek warszawski, ale Trójmiasto znajduje się w ścisłej czołówce. Nie wszystkie nieruchomości są jednak dostępne w publicznej ofercie.

- Od dłuższego czasu zauważamy trend w zakresie sprzedaży tzw. Off - market czyli prezentowaniu nieruchomości premium wybranym klientom bez publikowania oferty w ogólnodostępnych kanałach promocji. Sprzedaż opiera się na zasadzie niedostępności, unikalności i pełnej dyskrecji, którą to najzamożniejsi klienci otrzymują od nas. A mamy do tego kompetencje jako najstarsza agencja nieruchomości premium w Warszawie, która od 27 lat działa na rynku - wyjaśnia Jakub Zarzecki.





# RYNEK SZTUKI W POLSCE

Fot. Sopocki Dom Aukcyjny

Julian Fałat, „Wyjazd na polowanie”

## MALARSTWO STALE W GÓRĘ

**Pandemia i lockdowny nie zatrzymały polskiego rynku sztuki. Od lat stale rośnie, i to mimo ubiegłorocznego spadku na światowych aukcjach. Wzięcie ma zarówno fantastyka z rekordowym Beksińskim, czy też realizm Juliana Fałata i Jana Matejki. Spory udział w tych wynikach ma Trójmiasto.**

Autorka: Michalina Domoń



**S**pektakularny skok widać było między 2019 i 2020 rokiem. Wartość sprzedaży na aukcjach sztuki w Polsce w 2019 wynosiła 294,9 mln zł, a w 2020 już 380,4 mln zł. To wzrost aż o 30%. Taka tendencja na polskim rynku utrzymuje się od kilku lat, a pandemia jej nie tylko nie zmieniła, ale wręcz podziałała jako katalizator.

„Okres wakacyjny, który zazwyczaj cechuje się zwolnieniem tempa, w tym roku (2020 przyp. red.) okazał się równie intensywny co pozostałe miesiące. Jednym z powodów mogła być rezygnacja z planów wyjazdowych klientów i dodatkowy czas wolny. Zbliżając się do końca roku, obserwowaliśmy tradycyjnie najsilniejszy czwarty kwartał, obfitujący w sensacyjne transakcje. Na początku grudnia w Desie Unicum obraz Wojciecha Fangora M22 z 1969 roku został wylicytowany za najwyższą w historii cenę 7,3 mln zł wraz z opłatą aukcyjną. Po tej i kilku

innych transakcjach wynik roczny był już przesądzony” – pisał Rafał Kamecki z Artinfo.pl.

Tendencja wzrostowa była zauważalna już wcześniej przed okresami lockdownu.

- Na przestrzeni ostatnich czterech lat obroty w Polsce zwiększyły się trzykrotnie. W pierwszym półroczu 2021 roku rynek aukcyjny osiągnął wynik równy całorocznemu obrotom z 2017 roku (czyli 214,1 mln - przyp. red.). Dla całego polskiego rynku aukcji sztuki, rok 2021 przyniósł wzrost obrotów – komentuje Jarosław Barton z Sopockiego Domu Aukcyjnego.

### RYNEK SZTUKI, CZYLI WŁAŚCIWIE CO?

Rynek sztuki obejmuje kupujących i sprzedających dzieła sztuki oraz dobra i wytwory kultury, uznane za wartościowe, takie jak antyki, meble



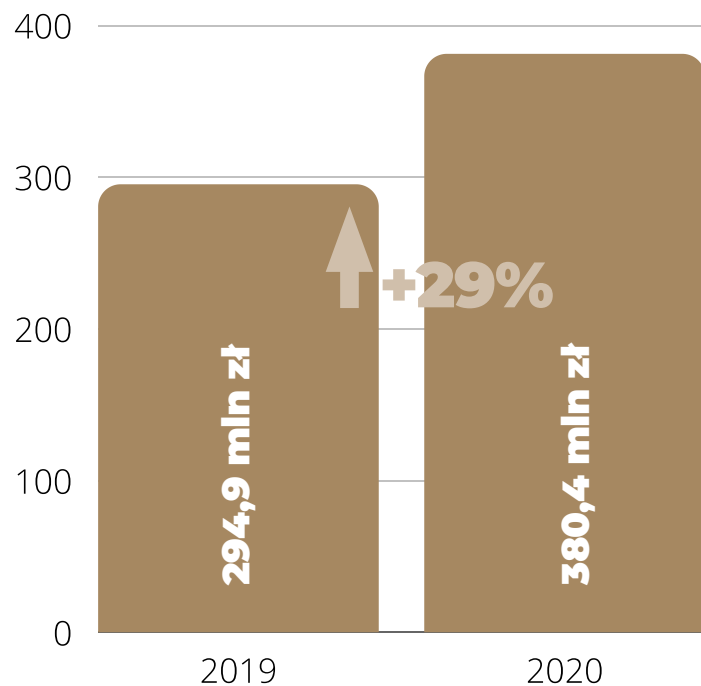
Zdzisław Beksiński, "Bez tytułu"

i dekoracje wnętrz czy biżuteria. Kto stanowi o ich wartości? Po części rzeczoznawca, ale i kupujący na aukcjach, bo to właśnie z aukcyjnych sprzedaży prowadzone są statystyki obrotów. Obok domów aukcyjnych działają również galerie komercyjne, w których ceny ustalane są indywidualnie między autorem lub właścicielem dzieła sztuki, a galernikiem.

W Polsce działa obecnie kilkanaście domów aukcyjnych. Według Artinfo.pl w 2020 roku blisko 80 proc. sprzedaży generowały trzy z nich: Desa Unicum, Polswiss Art i Agra-Art. Czwarte miejsce należało wówczas do Sopockiego Domu Aukcyjnego, który w pierwszym półroczu 2021 zreorganizował ten układ. Piąte miejsce przypadło dla Rempexu.

Warszawski dom Aukcyjny Desa Unicum od lat utrzymuje mocną pozycję. W 2020 roku nastąpił tu wzrost sprzedaży do wartości 51,6 proc. udziału w rynku. Jego działalność sięga 1998 roku, kiedy doszło do połączenia warszawskiej części największej sieci antykwariatów DESA, działających od 1950 roku, z pierwszym polskim Domem Aukcyjnym Unicem, założonym w 1988 roku.

### Obroty na aukcjach w latach 2019 - 2020



### DO TRÓJMIASTA PO MATEJKĘ I WITKACEGO

W 2020 roku w pierwszej trójce znajdowały się warszawskie domy aukcyjne, jednak początek 2021 roku zmienił tę konfigurację.

Rekordowy w skali całego kraju wzrost sprzedaży przypadł w tym roku Sopockiemu Domowi Aukcyjnemu, którego obroty w pierwszym półroczu 2021 r. wzrosły aż o 172 procent.

- Można to tłumaczyć wieloma czynnikami, m.in. wzmożonym zainteresowaniem kolekcjonerów Aukcjami Sztuki Fantastycznej, kolejnymi rekordowymi sprzedażami prac Zdzisława Beksińskiego, Aukcjami Sztuki XXI wieku czy Aukcjami Dzieł Sztuki, z bardzo wysokimi cenami dzieł Jana Matejki czy rekordowo sprzedaną pracą Juliana Fałata. Dzięki tak znacznemu wzrostowi SDA plasuje się obecnie na trzeciej pozycji wśród największych domów aukcyjnych w Polsce – mówi Jarosław Barton z Sopockiego Domu Aukcyjnego.

Najdrożej sprzedaną pracą w SDA, w pierwszych trzech kwartałach 2021 roku był obraz Jana Matejki „Wielki Książę Litewski Witold, Portret Adama Sapiehy”, wylicytowany za 2 mln zł (z opłatą aukcyjną nabywca zapłacił 2,4 mln zł). Na drugim miejscu z kwotą 1,95 mln zł (2,34 mln zł z opłatami) uplasował się monumentalny „Wjazd na polowanie” pochodzący z 1898 roku Juliana Fałata. Stał się on również najdrożej sprzedanym dziełem tego artysty w historii.

Padły też kolejne rekordy cen za prace Zdzisława Beksińskiego. Najdrożej, bo za 800 tys. zł (960 tys. zł z opłatami) sprzedana została praca „Bez tytułu” z 1983 r. Rekordowo i również za 800 tys. zł (960 tys. zł z opłatami) został sprzedany „Stangret” Tytusa Czyżewskiego, a obraz Edwarda Dwurnika „Namiętności Zaulek” z 1975 r., wylicytowany został za 230 tys. zł (cena z opłatami aukcyjnymi 287,5 tys. zł). Wysoko też sprzedano pastel Witkacego „Portret Janiny Turowskiej-Leszczyczyńskiej” z 1932 roku – wylicytowany za 195 tys. zł (234 tys. zł z opłatami).

- Najdrożej na świecie sprzedaliśmy też grafikę słynnej Tamary Łempickiej „Kobieta z mandoliną” z około 1933 roku - osiągnęła cenę młotkową 140 tys. zł (175 tys. zł z opłatami). W wysokich cenach sprzedawaliśmy też rzemiosło artystyczne oraz biżuterię. Sporym zaskoczeniem dla nas była cena jaką osiągnął na aukcji obraz młodego artysty Daniela Pawłowskiego „Tempus”. Namalowana w tym roku praca, mimo, że już wcześniej jego prace osiągały ceny wyższe niż przeciętna w tym segmencie, doszła do kwoty 300 tys. zł (360 tys. zł z opłatą) – dodaje Jarosław Barton

### W GALERII MOŻE BYĆ TANIEJ

Sopocki Dom Aukcyjny to w zasadzie jedyny dom aukcyjny działający w Trójmieście. Jest jeszcze DESA, ale gdyński oddział to salon antykwaryczny. Oprócz tego istnieje dość zmienny rynek z pojawiającymi się i znikającymi galeriami sztuki oraz kilkoma, które kon-

## 50 BILIONÓW DOLARÓW W SZTUCE

W 2020 roku światowy rynek sztuki był wyceniany na 50 bilionów dolarów. To o 14 bilionów dolarów mniej niż w roku poprzednim. Spadek widać również w liczbie dokonywanych transakcji - 31 milionów w 2020 roku w stosunku do ponad 40 milionów w 2019 roku. Głównymi filarami światowego rynku sztuki są Stany Zjednoczone, Wielka Brytania i Chiny. To dane według Statista, według którego w sumie stanowią one ponad 80 proc. wartości światowego rynku. Polski na wykresie nawet nie widać. Najniżej plasuje się Hiszpania, której ze sprzedaży przypada 1 proc. udziałów. Oznacza to, że nasz kraj znajduje się wśród 7 proc. określonych jako „reszta świata”.

Większość sprzedaży generują dwa brytyjskie domy aukcyjne, których tradycje sięgają XVIII wieku. To Christie's i Sotheby's założone w Londynie, które mają swoje oddziały na całym świecie. W 2020 wartość światowej sprzedaży w Christie's wyniosła 4,4 biliona dolarów. To jednak mniej o około 1,5 biliona dolarów w stosunku do 2019 roku. Sotheby's z kolei w 2020 roku osiągnął sprzedaż wartości 5 bilionów dolarów. To właśnie w tych domach aukcyjnych padają światowe rekordy sprzedaży dzieł sztuki, o których od czasu do czasu słyszymy w wiadomościach. Najdroższy obraz został dotychczas sprzedany za 450 mln dolarów. „Salvatora Mundi” Leonarda da Vinci, rosyjski miliarder Dmitrijow Rybolowlew odsprzedał na aukcji w Christie's księciu Arabii Saudyjskiej.

Wśród bardziej współczesnych dzieł rekord aukcyjny należy do artysty Willema de Kooninga, którego praca z 1955 roku pt. „Zamiana” została wylicytowana w Christie's za 300 mln dolarów.

Jest jeszcze paryski Hôtel Drouot który odegrał dużą rolę w kształtowaniu światowych cen dzieł sztuki paryskiej bohemy. Obecnie najczęściej licytowane są tam antyki, dzieła w stylach art nouveau oraz sztuka azjatycka. Francuski rynek sztuki stanowią w 2020 roku 6 proc. udziałów w rynku światowym.

## REKORDOWE AUKCJE

Najdroższe na świecie – obraz Leonarda da Vinci „Salvator mundi” („Zbawiciel świata”), obraz przedstawia portret Jezusa Chrystusa z uniesioną dłonią, początkowo był przypisywany uczniowi Leonarda da Vinci Giovanniemu Boltraffio, rok powstania 1506 – 1513, rok sprzedaży 2017 r., dom aukcyjny Christie’s, cena 450 mln dolarów.

Najdroższe w Polsce – instalacja „Tłum III” Magdaleny Abakanowicz, to zbiór drewnianych rzeźb postaci przedstawionych bez rąk i głów, rok powstania 1989, rok sprzedaży 2021, dom aukcyjny DESA Unicum, cena 13,2 mln zł.

Najdroższe w Trójmieście – obraz Jana Matejki „Wielki Książę Litewski Witold. Portret Adama Sapiehy”, będący studium postaci do słynnej „Bitwy pod Grunwaldem”, rok powstania 1876, rok sprzedaży 2021, Sopocki Dom Aukcyjny, cena 2 mln zł.

Leonardo da Vinci, „Salvator Mundi”



Józef Czyżewski, „Stangret”



Prace Karpowicz kosztują już ponad 20 tys. zł, a ich wartość stale rośnie. Podobnie ceny prac Jaśnikowskiego kształtują się od kilkunastu do ponad 20 tys. zł, a na aukcjach osiągają kwoty parokrotnie wyższe. Za Urbaniaka zapłacimy obecnie od 15 do 18 tys. Jeszcze w zeszłym roku jego prace można było kupić za 9 - 12 tys. zł – zauważa Szymon Romanowski.

O tym, że galerie oferują często konkurencyjne ceny w stosunku do tych osiągniętych w ramach licytacji, przekonuje również Barbara Glaza.

- Tak było w przypadku obrazu Karola Bąka, który został zakupiony w galerii, a następnie wystawiony za wyższą cenę w domu aukcyjnym oraz obrazów Daniela Pieluchy dostępnych u nas w niższej cenie niż na aukcjach. Prace tych twórców cieszą się dużym zainteresowaniem podobnie jak obrazy Michała Bajsarowicza, Włodzimierza Kwiatkowskiego, Jarosława Luterackiego, Katarzyny Szurkowskiej czy Miry Skoczek Wojnickiej oraz grafiki Wojciecha Góreckiego czy rzeźby Sylwestra Chłodzińskiego – mówi Barbara Glaza z Galerii Glaza EXPO.

### WZROST CEN KUSI KOLEKCJONERÓW

Choć rosnące tabele sprzedaży dzieł sztuki w Polsce budzą coraz więcej emocji, od zachodnich rynków sztuki wciąż dzieli nas przysłowiowa przepaść. Myśl o dogonieniu wyników osiągniętych przez Sotheby's zdaje się być fantazją, ale na ciągły wzrost jest duża szansa.

- Wiele zależy od zmiennych zewnętrznych, od tego jak cała gospodarka poradzi sobie z wychodzeniem z pandemii, jak będzie się kształtowało zaufanie do rynku sztuki. Przy rozwoju gospodarczym jest szansa, że ten dystans będzie nadrobiany – prognozuje Jarosław Barton.

Podobnego zdania są właściciele galerii.

- To, że warto inwestować w sztukę potwierdza wielu kolekcjonerów, a także osób zajmujących się wystawiennictwem i sprzedażą. Dostrzeżono jej stabilność i wartość jako lokatę kapitału. Zwłaszcza teraz przy zwiększającej się inflacji i spadku kursu złotego. Choć niektórzy artyści zareagowali na wzrost cen usług i produktów i podnieśli ceny swoich prac, nie zniechęciło to kupujących. Obserwujemy, że wzrost cen obiektów sztuki paradoksalnie nie zniechęca nabywców, a czasem nawet przyciąga ich uwagę – puentuje Barbara Glaza.

Jakie wyniki sprzedaży pojawią się na koniec 2021 roku? Na finalne podsumowanie musimy jeszcze chwilę poczekać.

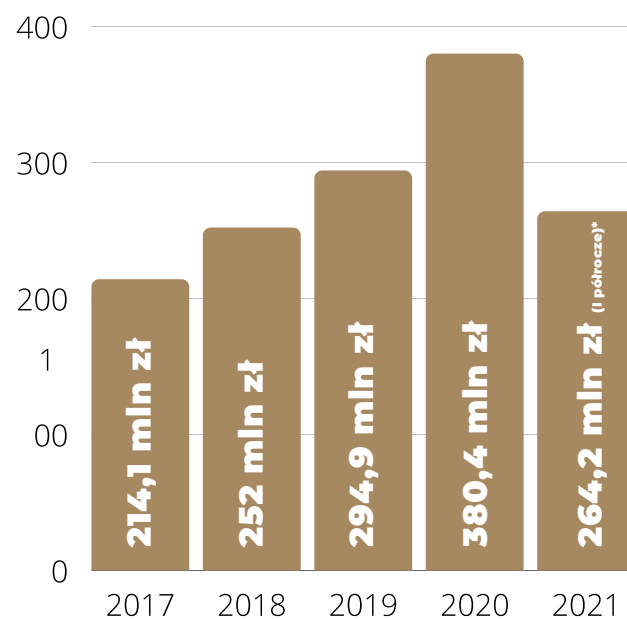
sekwentnie działają od lat 90. ubiegłego wieku. Do tych drugich należą Galeria Triada oraz Galeria Glaza EXPO, która poza sprzedażą dzieł sztuki oferuje też bezpłatne porady architektów wnętrz dla swoich klientów. Właściciele galerii, podobnie jak domy aukcyjne obserwują wzrosty sprzedaży.

- Jest ona u nas od ponad roku na stałym, wysokim poziomie. Ceny również rosną. Spowodowane jest to wynikami na aukcjach, wzrostem zainteresowania inwestowaniem w sztukę i inflacją – mówi Szymon Romanowski z Galerii Triada.

W Triadzie klienci pytają o znane nazwiska, takie jak Zofia Błażko czy Henryk Cześniak. Są tu też dostępni artyści, tacy jak: Katarzyna Karpowicz, Jarosław Jaśnikowski czy Roch Urbaniak, których obrazów na rynku jest znikoma ilość i trzeba na nie dosłownie „polować”.

- Mieli u nas wystawy indywidualne i ich prace zostały natychmiast sprzedane. Tak było w tym roku na wystawie krakowskiej artystki Katarzyny Karpowicz, tak prognozujemy będzie na przyszłorocznej wystawie Rocha Urbaniaka w naszej galerii – przyznaje Romanowski.

### Obroty na polskim rynku sztuki według artinfo.pl



\* I półrocze 2020 – 153,7 mln zł, co oznacza wzrost o 71,9 proc.



Tamara Lempicka "Kobieta z mandoliną"





# THE BRIDGE

## ARTYSTYCZNIE O NIERUCHOMOŚCIACH

**Inwestowanie, czy obrót nieruchomościami premium bywa prawdziwą sztuką. Zarówno jeśli chodzi o prowadzenie procesu sprzedaży, jak i wypełnianie wnętrza ... prawdziwą sztuką! Autorski projekt The Bridge, zainicjowany przez agencję Partners International, łączy kreatywnie światy najpiękniejszych nieruchomości ze sztuką.**

The Bridge to kilkudniowe wystawy pop-up organizowane w nieruchomościach z portfolio Partners International. Istniejąca od ponad ćwierćwiecza agencja od samego początku wyróżnia się nietuzinkowym podejściem do pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Nie bez powodu. Dla jej założycielki, Karoliny Niedenthal sztuka zawsze była ogromnie ważna, podobnie jak dla Joanny Czapskiej, dyrektor zarządzającej i inicjatorce The Bridge.

Pierwszy, oficjalny pop up The Bridge pojawił się we wnętrzu rezydencji w Gdyni Orłowie. Sztuka wypełniła wszystkie zakątki willi, której wnętrza ożyły dzięki pracom umieszczonym w salonie, kuchni, łazienkach, garderobie, a nawet w zakamarkach szaf, czy garażu i piwnicy. W Orłowie można było podziwiać m.in. rzeźby Tomasza Radziewicza (autora znakomitego pomnika Józefa Piłsudskiego w Gdańsku, naprzeciwko nowego Żaka), obrazy Marcina Kowalika, Marzeny Ślusarczyk, Marii Kiesner, Filipa Kalkowskiego, Agnieszki Kirzanowskiej-Osiri-

skiej, Joanny Rusinek, Martyny Borowieckiej-Mikuszewskiej, Miry Andrzejewskiej - Kalkowskiej i Agnieszki Leszczyńskiej - Mieczkowskiej. Wśród prac znalazły się również grafiki młodych twórców reprezentujących gdańską Akademię Sztuk Pięknych: Piotra Palucha i Very King. Kuratorami wystawy byli eksperci związani galerią Art in Architecture oraz gdańska ASP.

### ASP W SOPOCKIM W BIURZE

Obecnie, w sopockim biurze Partners International, trwa wystawa artystów gdańskiej Akademii Sztuk Pięknych. Są wśród nich prace: Kamila Kocurka, Dominika Włodarka, Aleksandry Prusinowskiej, Kamila Lewalskiego, Rafała Fedusio, Jakuba Zająca, Łukasza Butowskiego oraz Patrycji Podkościelny. Każdy z zaproszonych do współpracy artystów ma na koncie mnóstwo nagród, wyróżnień, wystaw indywidualnych, czy zbiorowych. Patrycja Podkościelny jest autorką wielu ilustracji towarzyszących uznanym książkom i magazynom. Współpra-

Partners International to najstarsza polska agencja specjalizująca się w sprzedaży i najmie nieruchomości premium, założona w 1994 roku w Warszawie. W swoim portfolio posiada lokale i domy w Polsce i Portugalii m.in. takie perły jak mieszkanie w XIX wiecznej kamienicy udekorowanej freskami Jana Bukowskiego na sklepieniu. W kwietniu 2020 roku w Sopocie powstała druga filia agencji.



cowala m.in. z: Adobe, Nike, Netflix, Levis, WeTransfer, Huffington Post czy Newsweek. Ostatnio ilustracje Patrycji znalazły się na okładce Washington Post Health&Science, czy magazynu Rolling Stone. Ponadto, jej prace można było zobaczyć poza Polską w USA, Anglii, Japonii, Chinach czy Australii!

Kamil Kocurek z kolei jest laureatem między innymi Nagrody Głównej 1st Xuyuan International Print Biennial China w Pekinie, czy zdobywcą Grand Prix Nagrody Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego na Triennale Grafiki Polskiej w Katowicach. Dominik Włodarek zaś znakomicie odnajduje się, jeśli chodzi o wystawy w kraju i zagranicą, jego prace pojawiły się m.in. w Szwecji, na Grafikiennale XVI – Nordic Contemporary Print Triennial 2020 w Norrköping oraz w Trelleborgs Museum, ponadto w Japonii (Awagami International Miniature Print Exhibition 2019), Chinach (6th China Guanlan International Printmaking Biennial), czy też Wielkiej Brytanii (The Masters: Etching – Bankside Gallery)

Karol Lewalski to rekordzista, jeśli chodzi o liczbę wystaw w których wziął udział w tym roku!

Wszystkie z prezentowanych prac są na sprzedaż. Ceny oscylują w granicach od 3 do 13 tysięcy złotych.

### THE BRIDGE WYCHODZI W MIASTO

Czas pandemii, ograniczenia czy lockdowny nie sprzyjają spotykaniu się i kontemplowaniu sztuki. Jednak to są dokładnie momenty, w których wygrywa kreatywność, odwaga i działanie. Projekt The Bridge bynajmniej nie wygaś, a firma nie zaprzestała promowania sztuki, zwłaszcza właśnie z uwagi na tak trudny dla artystów moment. Powstał The Bridge in a City, wprowadzający sztukę w przestrzeń miejską. W miejsce standardowych banerów, jakie widzimy w oknach nieruchomości na wynajem lub sprzedaż, pojawiły się barwne reprodukcje dzieł sztuki m.in. Magdy Benedy, Wojtka Wieczorka, czy Malwiny Jachimczak.

### WARSZTATY DLA NAJMŁODSZYCH

W ramach The Bridge wspierani są nie tylko uznani artyści, ale też ci stawiający pierwsze kroki na polu sztuki. W Mikołajki,



w sopockim oddziale Partners International odbyły się warsztaty fotograficzne, których uczestnikami byli ... podopieczni domu dziecka. Zajęcia prowadził fotograf Krzysztof Nowosielski. Dzięki sponsorom dzieci otrzymały aparaty fotograficzne, by móc kontynuować szkolenie dalej. Ich najlepsze prace już niedługo będzie można podziwiać w czasie kolejnego wystawniczego pop-upu i nabyć w ramach aukcji. Wspomniany wernisaż nie jest jedynym planowanym na 2022 roku. Na wiosnę możemy spodziewać się kolejnej współpracy z gdańskim ASP i wystawy prac najzdolniejszych studentów i absolwentów w sopockiej siedzibie agencji.

– W najbliższych miesiącach pracować będziemy nad kolejnymi odsłonami The Bridge w przepięknych nieruchomościach, które mamy pod opieką – mówi Joanna Czapska, dyrektor zarządzająca Partners International. - Rola mecenasa kultury lokalnej w ramach organizowanego cyklu pozwala wpisać się w świadomość klientów jako marka zaangażowana nie tylko w pośrednictwo na rynku nieruchomości luksusowych, ale także w rozwój społeczności inwestującej w sztukę.

# JACHTING ZNACZY WOLNOŚĆ

**Polacy polubili żeglarstwo. A na pewno kupowanie i wypożyczanie jachtów, zarówno tych żaglowych jak i motorowych. Ich liczba z roku na rok gwałtownie się zwiększa, a skokowi pomogła... pandemia i związane z nią ograniczenia. Wolność w postaci nowego, pełnomorskiego własnego jachtu można kupić już za 90 tys. euro (Hanse 315), choć można też wydać... 22 mln euro na Solaris 111.**



Autor: Michał Stankiewicz

W siedzibie Super Yachts, która mieści się w gdyńskiej marinie Yacht Park w zasadzie nie ma spokojnego dnia. Klienci nieustannie dzwonią albo przychodzą.

- W sezonie pracujemy siedem dni w tygodniu, poza sezonem niewiele mniej. W naszej branży sezon trwa cały rok, zmieniają się tylko lokalizacje gdzie dostarczamy jachty – mówi Przemysław Tarnacki.

Tarnacki to nie tylko właściciel firmy, ale i utytułowany żeglarz z żeglarskiej rodziny, startujący w regatach na całym świecie, m.in. z własnym Ocean Challenge Yacht Club. Niegdyś najwięcej czasu poświęcał wyścigom, a dzisiaj łączy to z sprzedażą jachtów. I przyznaje, że trafił na wyjątkowy czas, bo pandemia spowodowała gwałtowne przyspieszenie całej branży.

- Jak przysłała pandemia wszystko się na chwilę zatrzymało, ale potem okazało się, że własny jacht jest tą oazą, gdzie możemy realizować plany urlopowe, nie czekając aż otworzą się lotniska, czy hotele. Własny jacht zapewnia niezależność, wolność i dystans, i ten do pandemii i ten do spraw codziennych! W naszej rodzinnej firmie dostarczamy jachty już ponad 50 lat i rzeczywiście branża nigdy nie miała się tak dobrze, nawet w najlepszych latach, tych przed kryzysem 2008 roku. Jeszcze rok temu na odbiór jachtu z reguły czekało się 12 miesięcy. Dziś, w niektórych stoczniach, to nawet cztery lata!

#### POLACY WYBIERAJĄ HANSE

Super Yachts jest przedstawicielem 11 marek - to zarówno łodzie motorowe, jak i żaglowe. Najbardziej popularna i najbardziej znana to niemiecka Hanse Yachts. Co ciekawe główna produkcja tej niemieckiej stoczni odbywa się w Polsce, blisko Szczecina.

- W segmencie jachtów żaglowych poza wspomnianą Hanse oferujemy również jachty Dehler dla ceniących sobie jeszcze lepsze osiągi żeglarzy. To luksusowy jacht, który potrafi wygrać znaczące regaty. W mijającym sezonie właśnie na nowym Dehler 42, w ramach projektu Konsal Ocean Challenge Yacht Club Team, zdobyliśmy tytuł morskich mistrzów Polski w klasie największych jachtów – opowiada Przemysław Tarnacki. - Jachty Solaris to z kolei włoska, jachtowa biżuteria - minimalizm, czystość formy i super osiągi. Oferujemy również najlepsze jachty na rejs dookoła świata. Moody to jedyna na świecie stocznia oferująca jachty typu Decksaloon – salon i kuchnia na jednym poziomie z kokpitem, nic z podróży nie umknie naszej uwadze! Amel to obiekt westchnień każdego obieżyświata, który chce swoją podróż spędzić w najwyższych standardach bezpieczeństwa i luksusu. CNB to jachtowa ikona z Bordeaux, piękna linia, dużo francuskiego savoir vivre i bezkonkurencyjna cena w zakresie jachtów 60-80 stóp.

Ceny? Jak wskazuje Tarnacki najmniej, tj. 90 tys. euro będzie kosztować Hanse 315.



Solaris 55



- To zgrabny i elegancki jacht, co nie jest oczywiste przy tej wielkości i proporcjach. Przyjemnie i bezpiecznie żagluje, można nim przemierzyć cały Bałtyk, a i podróży dookoła Europy nie będzie się bał. Oferuje spanie dla sześciu osób – opisuje szef Super Yachts.

Właśnie tą markę najchętniej wybierają Polacy.

- Sprzedajemy najwięcej pełnomorskich jachtów żaglowych Hanse z przedziału 40–50 stóp. Hanse to najlepszy przykład słynnego German Engineering. Doskonale żeglują, bo odpowiada za nie topowe biuro projektowe Judel/Vrolijk Design, które zwycięża w regatach o Puchar Ameryki. Super wyglądają i mają rozsądną cenę. Są to eleganckie pływające nowoczesne apartamenty, które sprawiają na wodzie sporo frajdy swoim właścicielom – zachwala Tarnacki.

Z kolei najdroższą pozycją jest Solaris 111. Cena wersji podstawowej to 15 milionów euro, ale za pełną specyfikację trzeba zapłacić około 22 miliony euro.

#### 4 MINUTY Z SOPOTU DO GDYNI

Równie bogato wygląda oferta jachtów motorowych. Jest fińska marka Saxdor, stosunkowo nowa, ale już zdążyła stać się światowym liderem sprze-

Jeszcze rok temu na odbiór jachtu z reguły czekało się 12 miesięcy. Dziś, w niektórych stoczniach, to nawet cztery lata!

- *Przemysław Tarnacki*

daży. Jeszcze nowszą marką jest Ryck, która wpisuje się w aktualne trendy łodzi przybrzeżnych. Sealine z kolei to szacowny brytyjski producent łodzi motorowych z ponad 160 letnią tradycją, a Fjord to awangarda motorowodnictwa w śródziemnomorskim stylu. Motorowodną ofertę wieńczy Solaris Power – włoska manufaktura z designem i jakością, przy której trudno cokolwiek postawić.

- Absolutnym liderem jest fiński Saxdor 320, który oferowany jest w trzech seksownych wersjach: GTO, GTC i GTR. Zresztą nie ma się co dziwić, tylko od początku tego roku stocznia sprzedała już ponad 1000 sztuk tego bestselleru. Wartym uwagi jest jego młodszy brat – Saxdor 200 Sport, którego cena



bazowa z silnikiem 100 KM to tylko 23 tysiące euro. Dobrze wyposażona łódź to 34 tysiące euro, niewiele jak za super stylistykę, frajdę dla 6 osób i możliwość spania dla dwóch. Świetny pomysł na szybką taksówkę po Zatoce Gdańskiej: 15min z Sopotu na Hel i 4min z Sopotu do Gdyni! No to gdzie masz ochotę dziś na kolację? W Trójmieście czy na Helu? – śmieje się właściciel Super Yachts.

#### **RENESANS BAŁTYKU**

Wybór jachtu – z racji nie tylko na cenę, ale i koszty utrzymania to dość złożona decyzja. Punktem wyjścia są nie tylko możliwości finansowe nabywcy, ale i cel jego nabycia. Najczęściej to efekt pasji, chęci do podróżowania, w czasach pandemii dodatkowo daje pełną niezależność od odwołanych lotów, zamykanych granic, nieczynnych hoteli i wymogów izolacji. Własny jacht oznacza wolność.

- Aktualnie mamy do czynienia z renesansem Bałtyku, a to bardzo dobrze, bo polskie wybrzeże ma, wbrew pozorom, wiele do zaoferowania. Oczywiście po drugiej stronie, nie tak daleko, bo w Szwecji, jest wręcz baśniowo – opisuje Przemysław Tarnacki. - Rzeczywiście ze względu na lockdowny klienci podejmują decyzję, by na rok lub dwa pożeglować na Bałtyku. W naszej bazie Super Yachts Club chcą lepiej poznać swój jacht, doszkolić się z naszą pomocą, a dopiero później wyruszyć w podróż życia lub po prostu przeprowadzić się na Morze Śródziemne, gdzie współczesny jacht spełnia funkcje letniego domu. Co sezon w innym sąsiedztwie!

Dla innych stanowi z kolei doskonałe narzędzie biznesowe, pełniąc wiele funkcji firmie, a nawet umożliwiając zarabianie.

- Miewamy klientów, którzy przez kilka lat posiadania jednostki jeszcze jej nie widzieli. Interesuje ich tylko Excel. Dobrze i uczciwie poprowadzony biznes czarterowy oferuje stopę zwrotu na poziomie 7-8% rocznie. Realizujemy takie projekty na większości akwenów na świecie. Każdy ma swoich rynkowych faworytów choć trendy też się zmieniają. Pandemia dokonała też przetasowania. Kluczem do sukcesu jest sieć lokalnych specjalistów i świeże, wiarygodne raporty z rynku, których my się przez te wszystkie lata funkcjonowania na rynku już dorobiliśmy – opisuje.

#### **ABONAMENT NA JACHT**

Przygodę z żeglarstwem nie trzeba jednak zaczynać od razu od kupna. Nie każdy musi być właścicielem by żeglować, a jego firma miała dostęp do jachtów, także w celach biznesowych. Do tego służy Super Yachts Club, gdzie po wykupieniu rocznego abonamentu – w zależności od wariantu - uzyskuje się prawo do korzystania z jednostek, klubowego baru i obsługi concierge.

- Dla koneserów mamy Jacht Królewski NORNA VI, który został zbudowany w 1937 roku dla Króla Norwegii Olafa V, radziecki wodolot Breżniewa oraz szwedzką pilotówkę Astrid Lindgren. Po zejściu z wody spotykamy się przy świeżym jak wieczorna bryza trójmiejskim jazzie, doskonałej kuchni i wyjątkowo dobrze zaopatrzonym barze. Uważamy, że życie jest dobre, a nad wodą jest jeszcze lepsze! – zachwala Przemysław Tarnacki.

# EUROPEJCZYCY REJESTRUJĄ JACHTY W POLSCE GDAŃSK LIDEREM

**W ciągu ostatnich lat polskie rejestry odnotowały gwałtowny wzrost zgłoszeń nowych jachtów i łodzi motorowych. Nie tylko od polskich armatorów, ale i z innych krajów UE. Najwięcej z nich jako swój port macierzysty wskazało Gdańsk.**

Największą bazę rejestrową przez lata prowadził Polski Związek Żeglarski. Tam zgłaszane są jachty żaglowe. Jak podaje PZŻ w 2018 roku do rejestracji zgłoszono 3061 jachtów morskich i 268 śródlądowych, rok później odpowiednio 3438 i 405, a w 2020 roku – aż 5000 i 237.

Rosnącą krzywą odnotował także Polski Związek Motorowodny i Narciarstwa Wodnego – 3357 jachtów motorowych zgłoszono w 2016 roku, 3677 – w 2017, 3973 w 2018, 4476 w 2019 i aż 3874 przez pierwsze sześć miesięcy 2020 roku.

- Na podstawie tych liczb widać wyraźnie, że rok do roku notowaliśmy lekki progres i wzrost rejestrowanych jednostek - mówi Adrian Skubis, doradca zarządu ds. Komunikacji w Polskim Związku Motorowodnym i Narciarstwa Wodnego. - Wyraźny skok nastąpił w 2019 roku, a liczby z pierwszej połowy 2020 roku świadczą o kolejnym dużym wzroście. W 6 miesięcy osiągnięty został pułap, który wcześniej - w latach 2016 - 2018 - zajmował 12 miesięcy, czyli cały rok.

## 18 TYSIĘCY JACHTÓW W CIĄGU ROKU

1 sierpnia 2020 roku w Polsce weszły w życie nowe przepisy dotyczące rejestracji jednostek. Przede wszystkim powiększono znacznie listę podmiotów, które mogą przyjmować zgłoszenia. Teraz oprócz wyżej wymienionych związków mogą to robić np. starostwa powiatowe. Tego samego dnia została też uruchomiona jedna wspólna baza dla wszystkich jednostek w Polsce. System nazwany Reja 24 (dla jednostek o długości do 24 metrów) prowadzony jest przez Urząd Morski w Szczecinie. Właśnie tam wszystkie podmioty rejestrujące jachty mają przysyłać wszystkie nowe zgłoszenia.

Jak przekazał „Biznes Prestiżowi” Urząd Morski w Szczecinie na koniec 2020 roku, a więc 4 miesiące po uruchomieniu systemu Reja 24 w bazie figurowało 2 151 zarejestrowanych jednostek. Na koniec listopada 2021 było ich już 17 925! (12 759 motorowych i 4 533 żaglowych). Ta liczba to suma wszystkich jachtów rejestrowanych po 1 sierpnia 2020 roku oraz niektórych starszych jednostek, przeniesionych do Reja 24 z innych rejestrów.

Fot. Piotr Krajewski



Fot. Piotr Krajewski

Wszystkie, wcześniej zarejestrowane jachty (w PZŻ i PZMiNW) muszą trafić do Reja24 do końca stycznia 2023. Taki termin wyznaczono w przepisach. Dopiero wtedy będzie można oszacować wielkość polskiej floty. Warto dodać, że tylko sam Polski Związek Żeglarski pod koniec lipca 2020, a więc tuż przed uruchomieniem Reja 24 miał swojej bazie blisko 24 tys. jachtów żaglowych. To świadczy o skali.

## PASJA, BIZNES I PANDEMIA

Dynamiczny wzrost liczby jachtów w Polsce ma wiele przyczyn. Podstawowa to rosnąca popularność jachtingu. W ciągu ostatniej dekady – dzięki środkom unijnym wybudowano w Polsce dziesiątki nowych marin. Największy projekt realizowano na Pomorzu Zachodnim, gdzie powstał Zachodniopomorski Szlak Żeglarski. To sieć 18 portów jachtowych i marin na trasie od Szczecina do wybrzeża morskiego. Na ich modernizację wydano blisko 230 mln zł, z czego 100 mln zł pochodziło ze środków Unii Europejskiej. Popularność i atrakcyjność jachtingu widać też w projektach deweloperów lokujących swoje inwestycje nad wodą. Coraz częściej są w nich uwzględniane miejsca do cumowania jachtów, które potem stanowią jedną z wyróżniających się atrakcji, a także są wykorzystywane w kampaniach do podkreślenia prestiżu miejsca.

Kolejny czynnik to biznes. Rosnąca liczba operatorów turystyki jachtowej powoduje, że jednostkę można oddać w zarządzanie, by zarabiała. Ostatnim czynni-

kiem, który dość gwałtownie przyczynił się do wzrostu liczby jachtów jest pandemia. Okazało się, że właśnie jachting spełnia wszystkie normy izolacyjne, a do tego daje wolność i niezależność od zamkniętych połączeń lotniczych i hoteli.

- Pandemia na pewno też zmieniła podejście wielu Polaków do formy i miejsca spędzania wakacji i urlopów. Przy wielu ograniczeniach związanych z podróżowaniem, przekraczaniem granic, a nawet szeroko pojętym własnym bezpieczeństwem, wielu z nas wybiera i szuka czegoś nowego i atrakcyjnego. Turystyka wodna, czy idąc dalej turystyka i rekreacja motorowodna, na pewno jest właśnie taką ciekawą alternatywą. My to także widzimy po rosnącej z roku na rok liczbie osób, które zdają egzaminy na uprawnienia motorowodne - patenty i licencje. To przecież jasny dowód, że coraz więcej osób chce pływać, a niekoniecznie ma możliwość lub ochotę na zakup własnego sprzętu – mówi Adrian Skubis z PZMiNW.

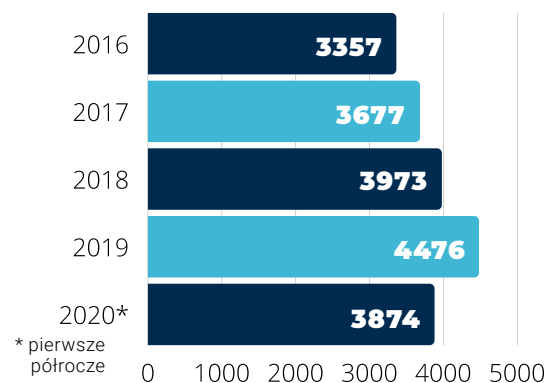
## POLSKIE BANDERY W CAŁEJ EUROPIE

Są też zupełnie nowe zjawiska, które przyczyniają się do wzrostu liczby jednostek w polskim rejestrze. Polskie przepisy stały się na tyle atrakcyjne względem innych krajów, że ruszyła tzw. migracja banderowa.

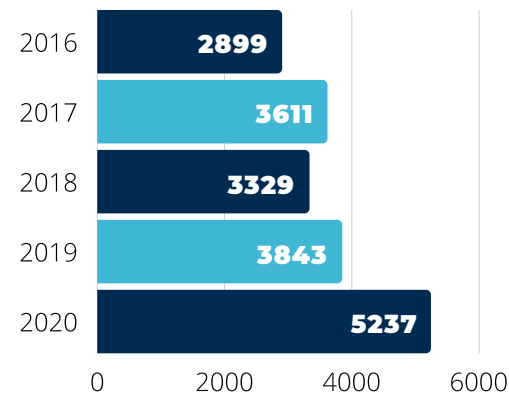
- Pojawili się tzw. migranci banderowi, głównie z UE, ponieważ podmioty z UE nie mają żadnych problemów z rejestracją pod polską banderą – wyjaśnia

# ZGŁOSZENIA NOWYCH REJESTRACJI

Polski Związek Motorowodny i Narciarstwa Wodnego



Polski Związek Żeglarski

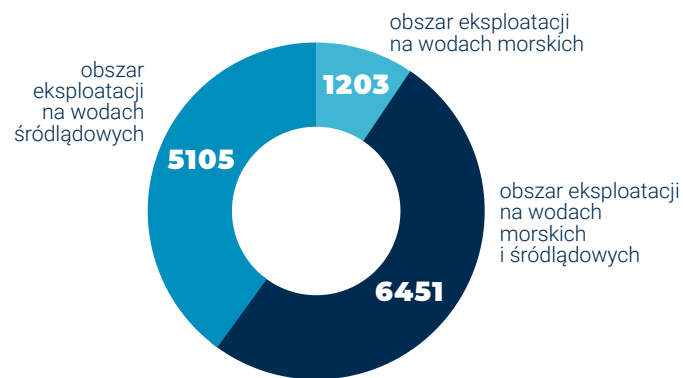


## OGÓLNOPOLSKI SYSTEM REJA 24

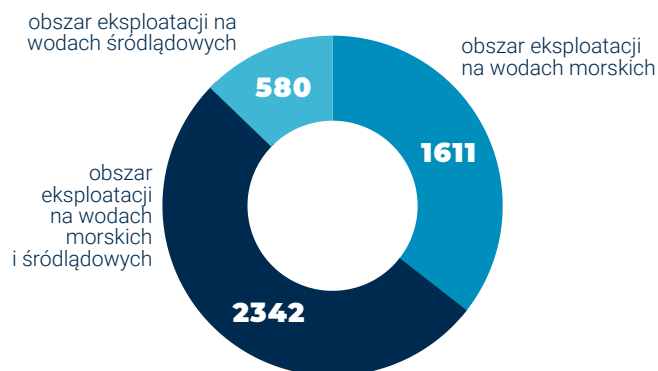
Administratorem Reja 24 (wszystkie jednostki o długości do 24 metrów) jest Urząd Morski w Szczecinie. System działa od 1 sierpnia 2020 roku. Od tego dnia wpływają do niego wszystkie nowe zgłoszenia rejestracji jednostek. Armatorzy, którzy zarejestrowali swoje jachty w poprzednich latach (w PZŻ lub PZMiNW) mają czas na przekazanie danych o swoich jednostkach do 2023 roku. Dane w tabelach są na dzień 24 listopada 2021 roku, z wyłączeniem jednostek rybackich.

**ŁĄCZNA LICZBA JEDNOSTEK**  
**17 925**

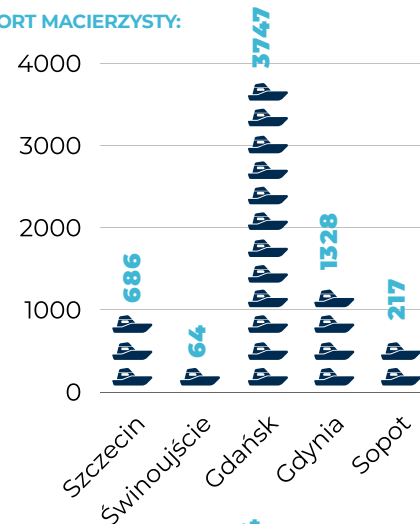
### 12 759 JEDNOSTEK O NAPĘDZIE MECHANICZNYM, Z PRZEZNACZENIEM NA:



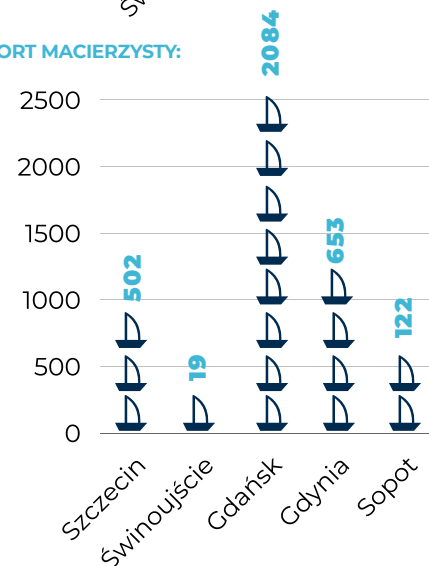
### 4 533 JEDNOSTEK O NAPĘDZIE ŻAGLOWYM, Z PRZEZNACZENIEM NA:



#### PORT MACIERZYSTY:



#### PORT MACIERZYSTY:



Fjord 44

mec. Patryk Zbroja, utytułowany żeglarz i jednocześnie adwokat specjalizujący się w szeroko pojętej obsłudze branży żeglarskiej. - Właściciele tych jednostek szukają po prostu taniej i wygodniej bandery. Polska na dziś dzień takową zapewnia, przynajmniej dla jednostek rekreacyjnych. Mowa choćby o Belgii, Włoszech, Hiszpanii czy Niderlandach. To właśnie jednostki pływające z tych państw obrały sobie Polskę jako główny kierunek migracji – opisuje mec. Patryk Zbroja przyznając, że tylko jego kancelaria zarejestrowała w ciągu ostatniego roku kilkaset włoskich jachtów w Szczecinie.

Migracja banderowa oznacza więc to, że papierowo polska flota będzie szybciej rosła niż realnie. To także wzrost wpływów dla państwa i rozwój firm obsługujących zagranicznych armatorów. No i nikogo nie powinien już dziwić masowy widok polskich bander i portów na rufach jachtów w całej Europie.

#### GDAŃSK ZGARNIA WIĘKSZOŚĆ PULI

Z danych Reja 24 ciekawie rozkłada się też podział portów macierzystych jakie wybierali armatorzy przy rejestracji. Z blisko 18 tys. jednostek zgłoszonych do systemu aż 5831 (!) przypadło na Gdańsk. Gdynię wybrało 1981, Szczecin 1188, a Sopot 339. Pozostałe jednostki rozłożyły się na mniejsze porty morskie i śródlądowe.

Zdaniem Patryka Zbroi tak wielka rejestracja przewaga Gdańska nad Gdynią, która przecież określa się mianem żeglarskiej stolicy Polski wynika m.in. z migracji banderowej.

- W momencie wyboru polskiej bandery jako kierunku migracji armatorzy kierowali się prostym kryterium – Gdańsk to najbardziej znany polski port morski, najbardziej popularne miasto, najmocniej kojarzące się z gospodarką morską, jachtingiem, czy przemysłem jachtowym. Tak więc finalnie padło na Gdańsk, ale i też na całe Trójmiasto, które jak widać ma prawie połowę całej floty zarejestrowanej w Reja 24 – komentuje Patryk Zbroja.

Prawnik wskazuje na jeszcze jeden trend, który może wyjaśnić kolejną dysproporcję w rejestracji, tym razem pomiędzy Trójmiastem, a Szczecinem.

- W Szczecinie widać jak na dłoni, że duża część jachtów pływa pod obcą banderą, np. niemiecką, duńską, szwedzką, norweską. Często jest to związane z zakupem jednostki w danym kraju i jej sprowadzeniem bez dodatkowej roboty papierkowej, czyli bez przerejestrowania bandery. Pomorze Zachodnie jest nieco bliżej UE i to też sprawia, że rynek używanych jednostek z krajów basenu Morza Bałtyckiego jest zdecydowanie większy niż w Trójmieście – ocenia Zbroja.



## CHARTER MANAGEMENT

**KRZYSZTOF RĄCZKA,  
DYREKTOR SZCZECIŃSKIEGO  
ODDZIAŁU PKO LEASING, ŻEGLARZ REGATOWY**



Po wielu sezonach doświadczeń naszych klientów stwierdzamy, że jak chyba w każdej branży, powodzenie inwestycji w jachty sportowe zależy od wielu czynników. Niemalże znaczenie ma w tym przypadku łut szczęścia lub, jeśli ktoś woli, brak pecha. Tyle doświadczeń ile akwenów, operatorów, modeli biznesowych. Rozpatrując przypadek przedsiębiorcy, najczęściej żeglarsza, który chce potraktować nabycie jachtu, jako inwestycję przynoszącą zyski, niewymagającą poświęcenia znacznej ilości czasu, zacząłbym między innymi od próby udzielenia odpowiedzi na pytanie: czym kieruje się podmiot oferujący współpracę pod tytułem charter management. Analiza umowy i opisanych w niej schematów rozliczeń jest sprawą oczywistą. To jak umowa będzie faktycznie wykonywana (np. co się dzieje w przypadku awarii unieruchamiającej jednostkę na kilka tygodni), zależy od wiarygodności i sytuacji finansowej operatora. Jest tu pewna analogia z dobrze znanym zjawiskiem tzw. condohoteli. Deweloper, działający w atrakcyjnych lokalizacjach, sprzedaje apartamenty. Następnie daje możliwość zarządzania nimi, organizując krótkoterminowe wynajmy. Bardzo często dysponuje własnymi apartamentami (albo tak chciał, albo wszystkich nie udało się sprzedać). Zachodzi wtedy ryzyko konfliktu interesów, ponieważ w pierwszej kolejności może chcieć oferować klientom własne lokale. W biznesie czarterowym może być podobnie. Operator ma własne jednostki, które zarabiają w pierwszej kolejności, a te przyjęte do zarządzania - w drugiej. Takie sytuacje są możliwe. Z tego typu praktykami spotykali się nasi klienci na Morzu Śródziemnym, gdzie dużo trudniej o kontrolę i weryfikację na ile przestrzegane są reguły gry. Mamy oczywiście przykłady bardzo dobrej, transparentnej współpracy armatorów z operatorami, niemniej, odstępstwa od tej reguły się zdarzają. Kolejny aspekt to uszkodzenia i awarie. Polem do nieporozumień może być koszt ich usuwania oraz ustalenie, kto jest odpowiedzialny za dokonanie naprawy. Problematyczna jest zwłaszcza ocena sytuacji na odległość, np. gdy armator pochłonięty jest pracą zawodową w Polsce, jacht ma awarię w Chorwacji, zaś następnego dnia przyjeżdżają klienci, którzy dawno temu wpłacili zaliczkę na wymarzony rejs po Kornatach. Osobną kategorią są szkody, które wyłączaają jednostkę z eksploatacji i zamiast spodziewanych dochodów, pojawiają się koszty. Ubezpieczenia od utraconych dochodów są oferowane większym flotom, dotyczą głównie zwrotu zaliczek i na pewno nie są tanie. Obserwując działania naszych klientów widzimy, że wzrost zaangażowania z ich strony, przekłada się na lepsze funkcjonowanie ich biznesu. Oczywiście prowadzenie działalności czarterowej może pozostać aktywnością dodatkową i nie musi wiązać się porzuceniem biznesu czy pracy w Polsce. Przykładem może być grupa znajomych, wspólników wymiennie zarządzających czarterami swoich jachtów. Alternatywą jest zatrudnienie kogoś naprawdę zaufanego. W szczególności za granicą.

- Uznajemy że jeżeli ktoś planuje skorzystać z finansowania w postaci leasingu to powinien przeznaczyć co najmniej 20% wartości jachtu na wstępną opłatę leasingową, posiadać stabilną sytuację majątkową i dochody pozwalające na niezakłócone regulowanie opłat - wyjaśnia Krzysztof Rączka.

### CZARTER WYŻSZY NIŻ RATA

Powodzenie inwestycji w luksusowe jachty w ogromnej mierze zależy od dobrego leasingodawcy, który nie tylko dostarczy finansowanie, lecz także wspólnie z klientem wypracuje model o najmniejszym ryzyku finansowym. Początek to znalezienie odpowiedniej oferty zakupu jednostki, w odpowiedniej cenie i wielkości, która będzie w stanie wygenerować jak największy zysk w ramach przyszłego czarteru. Leasingodawca może doradzić w doborze odpowiedniej konfiguracji i wyposażenia jachtu, niemniej ostateczna decyzja zawsze należy do klienta.

- Wieloletnie doświadczenie w branży dało nam umiejętność precyzyjnej wyceny, projekcji spadku wartości i kosztów rzeczywistych związanych z inwestycją w luksusowe jachty. Wiedzą tą dzielimy się z naszymi klientami. Wiemy, co możemy im zaproponować, mając na uwadze obopólne bezpieczeństwo - wyjaśnia Krzysztof Rączka. - Rozpiętość cen na rynku rekreacyjnych jednostek pływających jest znaczna. Zdarzają się jachty dostępne tylko dla najbogatszych, ale najbardziej cieszy fakt, że zarówno producenci, jak i partnerzy finansowi mają do zaoferowania jachty dla przedstawicieli klasy średniej - mówi Krzysztof Rączka.

Samo dokonanie wpłaty początkowej z tytułu umowy leasingowej nie jest jednak jedynym kosztem związanym z rozpoczęciem biznesu jachtowego. Już na etapie planowania zakupu jednostki koniecznością jest zastanowienie się nad wyborem ubezpieczenia jachtu i to w jak najszerszym zakresie. Przedsiębiorca wkraczający na rynek wynajmu jachtów powinien być też przygotowany na konieczność pokrycia bieżących kosztów utrzymania, przeprowadzenia koniecznego serwisu, wykupu miejsc rezydenckich w marinie, utrzymania stałej załogi pokładowej, a w większych jednostkach motorowych - zaspokojenia potężnego zużycia paliwa.

# ŻEGLUJ I ZARABIAJ

**Luksusowe jachty to nie tylko pasja i przygoda dla zamożnych, ale sposób na atrakcyjny i dochodowy biznes. Dzięki leasingowi zakup jachtu jest mniej odczuwalny dla portfela, a oddanie jednostki w czarter umożliwia osiągnięcie stałych zysków.**

Jednostkę można zakupić za gotówkę, można uzyskać kredyt lub też można skorzystać z leasingu. Ta ostatnia forma wejścia w posiadanie jachtu jest najbardziej atrakcyjna z punktu widzenia przedsiębiorcy.

- Stosowanie instrumentów leasingowych jest wygodne i znacznie efektywniejsze w porównaniu z innymi - przekonuje Krzysztof Rączka, kierujący szczecińskim oddziałem PKO Leasing, specjalizującym się w leasingu jachtów, a prywatnie żeglarz. - Decyzja o finansowaniu jest szybka, a w odniesieniu do najbardziej typowych przedmiotów nawet natychmiastowa. Sam leasing jest optymalny podatkowo, a nasz klient może dokładnie rozplanować wszelkie dochody i wydatki, szacując zwrot z inwestycji i jej ryzyko.

Korzystając z rozwiązania w postaci leasingu, przedsiębiorca może wliczyć zarówno odsetkową, jak i kapitałową część rat leasingowych do kosztów uzyskania przychodów. Takie rozwiązanie upraszcza całą kalkulację, a inwestor ma ogląd na to, czy i jak wiele jest w stanie zarobić w krótkim i długim czasie. Dzięki leasingowi nie tylko zarabiamy, lecz także mamy całą inwestycję zoptymalizowaną podatkowo.

Co ważne - dzięki leasingowi - by stać się armatorem jachtu, wystarczy dysponować kwotą odpowiadającą wstępnej opłacie leasingowej, a przy odpowiednio opracowanym planie spłaty, dochody z tytułu wynajmu jachtu powinny z nawiązką pokrywać raty uiszczane na rzecz leasingodawcy.



Moody 54DS



48 Fly

- Sprowadzając nasze obliczenia do konkretów, pełnomorski jacht żaglowy do długości dziesięciu metrów to inwestycja możliwa dla właściciela niewielkiej firmy, osoby wykonującej wolny zawód, menedżera średniego szczebla czy dobrego handlowca - ocenia Krzysztof Rączka. - Z kolei ponad 20-metrowy jacht motorowy to inwestycja idąca już w miliony euro przy zakupie i nawet w kilkanaście tysięcy euro kosztów dodatkowych miesięcznie.

#### POTRZEBNY OPERATOR

Gdy już mamy wybraną jednostkę, leasingodawca opracowuje najkorzystniejszy plan spłaty zobowiązania w oparciu o propozycję czarteru wysuniętą przez zewnętrzną firmę zajmującą się wynajmem prywatnych jachtów turystom w najatrakcyjniejszych żeglarsko rejonach świata. Plan finansowy nie tylko uwzględnia comiesięczne raty, lecz także pozostawia margines błędności na ewentualne wydatki pozaplanowe (awarie, niekorzystną pogodę czy bankructwo operatora) i dolicza prowizję oraz wszystkie koszty podmiotu zarządzającego czarterami.

- Do naszego klienta należy znalezienie odpowiedniego partnera, z którym chce się związać - tłumaczy Krzysztof Rączka. - PKO Leasing, uczestniczy w tym procesie,

analizując warunki współpracy i wyrażając zgodę na przekazanie jednostki określone operatorowi. Następnie opracowujemy plan spłaty leasingu, starając się przy tym, aby poziom obciążeń był dostosowany do prognozowanych dochodów.

- Dobrze jeżeli dochód w stosunku do opłaty leasingowej daje odpowiednią nadwyżkę. To jest nasz bufor bezpieczeństwa - dodaje.

#### RATY ZGODNE Z SEZONEM

Biznes jachtowy to w większości przypadków biznes sezonowy, dlatego tak ważne jest opracowanie planu spłaty nie tylko pod kątem wysokości obciążeń, ale i... pór roku. W PKO Leasing istnieje możliwość dostosowania opłat do specyfiki branży i takiego skonstruowania harmonogramu rat, by przy niezmiennym obciążeniu w skali roku, większość spłat przypadała na okres wiosenno - letni i wczesno jesienny. Tak skonstruowany plan finansowy ma szansę przynieść pokaźne zyski z czarteru jednostki. Rentowność biznesu w czasie spłaty umowy leasingowej znacząco wzrasta tuż po wygaśnięciu umowy, wszak jachty pełnomorskie są aktywem długoterminowym, utrzymującym swą wartość zarówno w aspekcie ceny, jak i walorów użytkowych.

- Nasi klienci oraz ich firmy prętnie się rozwijają, a wraz z rozwojem, rosną również ich aspiracje. Dlatego leasingobiorcy często nie czekają do końca umowy. Szukają nabywców gotowych przejąć spłatę za posiadaną jednostkę wodną, a uzyskany kapitał wkładają w leasing na większy jacht - komentuje dyrektor szczecińskiego oddziału PKO Leasing. - W mojej opinii można postawić znak równości pomiędzy liczbą osób używających jachtu przez kolejne lata po zakończeniu spłaty, a tymi osobami, które sprzedają łódzie lub cedują spłatę, żeby przesiąść się na coś większego i nowszego.

#### EUROPEJSKIE PORTY W ZASIĘGU RĘKI

Duże znaczenie dla powodzenia inwestycji ma także odpowiednie ulokowanie jachtu. Rajskie regiony świata, z pozoru najbardziej atrakcyjne dla właścicieli ekskluzywnych jednostek, w praktyce wcale nie muszą okazać się opłacalne. W doborze kierunku przetransportowania jednostki warto jest zaufać ekspertom śledzącym branżę od lat.

- W kwestii destynacji staramy się utrzymywać naszych klientów w Europie - tłumaczy dyrektor szczecińskiego oddziału PKO Leasing. - Budowanie projektów biznesowych w oparciu o modne ostatnimi czasy Karaiby musi się wiązać z dwukrotną w roku podróżą przez Atlantyk, bowiem w Europie nie pływa się zimą, a na Karaibach nie

żegluguje się w lecie z uwagi na huragany. Do tego po drugiej stronie oceanu mamy do czynienia z zupełnie inną rzeczywistością. Mamy różne kraje z zupełnie innym prawem i zwyczajami.

Choć wizja zarabiania na czarterze przez okrągły rok brzmi kusząco, Krzysztof Rączka ostrzega, że kursowanie między kontynentami znacząco zwiększa ryzyko wystąpienia różnych niekorzystnych scenariuszy, a przede wszystkim generuje pokaźne koszty pustego przebiegu na przetransportowanie jachtu.

Bliższe regiony Europy są równie atrakcyjne pod względem turystycznym, przy czym minimalizują ryzyko strat finansowych.

- W PKO Leasing zachęcamy naszych klientów do szukania miejsca na Bałtyku. Mamy w tej kwestii bardzo dobre doświadczenia. W ostatnich latach polskie wybrzeże wzbogaciło się o nowoczesne porty jachtowe. Akwen jest dużo mniej zatłoczony niż Adriatyk czy Morze Egejskie, a wcale nie mniej ciekawy - tłumaczy Krzysztof Rączka. Interesujące miejsca to przykładowo Szwecja i jej archipelagi, Rugia czy Bornholm. Do tego należy uwzględnić fakt, iż operatorzy i pracownicy pobliskich serwisów często mówią po polsku. To czyni biznes dużo łatwiejszym dla amatorów - dodaje.





Nowy model to C144S. Ma 4 pokłady, 44 metry długości i jest budowany na zamówienie klienta ze Szwajcarii.

- Jacht jest wyposażony w luksusowe wnętrza zaprojektowane przez włoskie studio projektowe M2 Atelier oraz najnowocześniejsze systemy nawigacyjne i rozrywkowe na świecie – mówi Mikołaj Król, prezes Conrad Shipyard.

## JACHTOWY OSKAR

Conrad Shipyard ma już spore doświadczenie, ale i sukcesy w budowie luksusowych jachtów. Najnowsza jednostka jest nieco większą siostrą modelu C133 „Viatoris”, którą Conrad Shipyard z dumą pokazywał w ostatnich latach na najważniejszych targach na świecie – Cannes, Monaco, czy też Fort Lauderdale w USA. Jacht z Polski wzbudzał ogromne zainteresowanie, aż wreszcie wielkie uznanie – w maju 2019 w Londynie

zdobył tytuł World Superyacht Awards. To jachtowe oscary.

Na jachcie znalazły się cztery dwuosobowe kabiny dla gości, każda w innym stylu i z własną łazienką. Piąta znacznie większa, bo o powierzchni aż 40 metrów kwadratowych - dla właściciela jachtu. Kolejne 3 kabiny mieszkalne dla załogi. Dzięki temu jachtem może wygodnie podróżować od 10 do 12 pasażerów obsługiwanych przez 6 osób. Załoga to kapitan, 1 oficer, mechanik, pomocnik, kucharz i stewardesa. Do dyspozycji gości jest jeden z 4 pokładów - każdy wykończony w innym zestawieniu drewna. Jest też salon, bar, jacuzzi, a w garażu motorówka i skuter wodny. Wnętrza wykonano z najlepszych materiałów – drewna, kamieni i kryształów. Za wygląd zewnętrzny odpowiada słynne brytyjskie biuro projektowe Raymond Langton Design.

C144 S od „Viatorisa” różni się nieco wnętrzem, długością (4 metry więcej) oraz rozbudowaną częścią dla załogi.

# PIŁWAJĄCE REZYDENCJE

CONRAD C144 S

**Dwa 44 – metrowe, luksusowe jachty motorowe są obecnie budowane w gdańskiej stoczni Conrad Shipyard. Rynkowa wartość każdego z nich to ponad 110 mln zł. W planie jest już budowa kolejnych, jeszcze większych na zamówienie indywidualnych klientów.**



- Jacht jest przeznaczony do użytku właściciela, ale a tego co wiem będzie także dostępny na czarter. Jacht spełnia najwyższe wymagania klasowe Lloyd Register oraz MCA jako jednostka komercyjna - mówi Mikołaj Król.

Rzecz w tym, że w jednostkach na wynajem potrzebna jest większa liczba załogi do pracy, gdyż najemcy płacący spore pieniądze za wynajem takich jachtów (kilkaset tys. euro za tydzień) oczekują wyjątkowej obsługi. Tak więc wersja S ma dwie dodatkowe kabiny dla kolejnych 4 członków załogi.

#### 110 MLN ZŁ ZA SZTUKĘ

Jacht ma być oddany do użytku latem 2022 roku. Cena kontraktowa jest tajemnicą handlową, ale jak wyjaśnia stocznia wartość rynkowa takiej jednostki to około 24 mln euro (ponad 110 mln zł). Równocześnie trwa budowa kolejnego C144, tym razem z terminem dostawy na lipiec 2023. Nabywca pochodzi z Francji.

Conrad Shipyard ma też opracowane projekty większych jednostek - C155, C166 i C233. Ten ostatni dotyczy 70-metrowego jachtu!

- Model C155 to kolejna jednostka z rodziny jachtów zaprojektowanych dla Conrada przez renomowane brytyjskie biuro projektowe Raymond Langton. Jest to 47-metrowy jacht z klasycznym nawisającym dziobem w odróżnieniu do nowoczesnej stylistyki modelu C144S. Ten projekt jest naszym najnowszym modelem w ofercie i jest gotowy do produkcji. Modele C166 oraz C233 to projekty koncepcyjne

dla naszych potencjalnych klientów w segmencie powyżej 500 GRT.

Finalnie tej wielkości jednostki powstają jako projekty indywidualne niż modele seryjne - wyjaśnia Mikołaj Król. I dodaje: - W chwili obecnej oferujemy jednostkę nr 3 z modelu C144S z terminem dostawy na czerwiec 2024, a także model C155 także na ten sam termin dostawy. Stocznia pracuje także z dwoma klientami odnośnie projektów indywidualnych o długości 55 i 64 metrów z terminami dostaw w 2024 i 2025 roku.

#### AUTONOMIA, LUKSUS I IZOLACJA

Coraz większe jachty opuszczające Conrad Shipyard, oznacza, że gdańska stocznia sukcesywnie pokonuje kolejne bariery jeżeli chodzi o poziom trudności projektów i wymagań kupców. Jednostki powyżej 50 m długości, a zbliżające się do 100 to już prawdziwe wyzwania, wyposażone np. w lądowisko dla helikoptera, czy też pomieszczenia do podwodnej obserwacji. Co ważne - wszystko powstaje w Gdańsku - kadłuby, luksusowe wnętrza i wyposażenie. Conrad Shipyard ma własnych szutników, lakierników, stolarnię, ślusarnię.

Obecnie firma, oprócz wypracowanej renomy wykorzystuje też koniunkturę w jachtingu wywołaną światową pandemią.

- Jachty jakie budujemy to rezydencje na wodzie o ogromnej autonomii, które mogą przemieszczać się po całym globie. W dobie pandemii posiadanie jachtu to autonomia, luksus i izolacja - ocenia Mikołaj Król.

# NAJPIERW BYŁY ŻAGLOWCE



Conrad Shipyard to spółka założona w 2003 roku jako odnoga gdańskiej stoczni Marine Project Ltd., która już od 30 lat buduje specjalistyczne jednostki komercyjne do 100 metrów długości.

Stocznia początkowo specjalizowała się w jachtach żaglowych. W 2005 roku zwodowane zostały 3 pierwsze jednostki w tym 27-metrowy jacht Escape S dla amerykańskiego klienta wg dostarczonego przez niego projektu autorstwa Billa Dixona. Pierwszym jachtem wybudowanym pod własną marką był Conrad 66. Ten 20 - metrowy jacht został wystawiony na targach w Cannes, Genui i Barcelonie w 2007 roku, po czym szybko znalazł kupca. Z kolei w styczniu 2008 roku na targach w Dusseldorfie premierę miał 18-metrowy klasyczny jacht motorowy „Gentleman”. Niestety szybko rozwijająca się stocznia musiała wyhamować kiedy to jesienią 2008 roku świat dotknął kryzys finansowy, a milionerzy ograniczyli swoje zakupy. W budowie był wtedy 24 metrowy, aluminiowy jacht „Intuition” zaprojektowany przez sławnego, sopockiego projektanta Juliusza Strawińskiego. Finalnie udało się go zwodować w 2010 roku, a w tym samym czasie w stoczni powstał kolejny jacht z serii Conrad 66.

Wysoka jakość, indywidualne podejście i konkurencyjne ceny zaczęły procentować. Do stoczni wracali starzy klienci.

- Właściciel pierwszego Conrada 66 zamówił u nas kolejny jacht „Lunar”. Projektantem jednostki był Frank Neubert. Zamówienie było ściśle określone, właściciel w młodości żeglował na małych jednostkach, potem większych. Chciał mieć więc jacht żaglowy. Musiał to połączyć z życiem ro-

dzinnym, tak, by dzieci i żona też czuły się dobrze. To oznaczało z kolei komfort, brak przechyłów, bezpieczeństwo. Chodziło o połączenie komfortu łodzi motorowej z żeglowaniem - opisuje Mikołaj Król.

Tak powstał „Lunar”, który ma 35 metrów długości. Jest jachtem żaglowym, ale dla bezpieczeństwa dzieci są na nim wysokie burty, a w niszy na ponton pośrodku pokładu wybudowano basen.

Conrad ma też na koncie żaglowce. W 2014 podjął się remontu Malcolma Millera. To brytyjski, treningowy trzymasztowiec z lat 60., który miał iść na złom. Kupił go jednak cypryjski armator, po czym przyholował do Gdańska. W stoczni został poddany gruntowej renowacji i przebudowie, wg koncepcji Juliusza Strawińskiego.

W 2015 stocznia oddała do użytku swój największy żaglowiec, wybudowany wg projektu Zygmunta Chorenina. Ten gdański konstruktor stoi za projektami największych polskich żaglowców, m.in. Daru Młodzieży, Pogorii, Fryderyka Chopina. Tym razem zadaniem stoczni i projektanta było zbudowanie barku na zamówienie marynarki wojennej Wietnamu. Tak powstał „Le Quy Don”, reprezentacyjny trzymasztowiec o długości 67 metrów. Żaglowiec ma 21 żagli o łącznej powierzchni 1400 m kw. Rok później oddana do użytku została „Belkara”, 29 metrowy, aluminiowy jacht żaglowy dla znanego biznesmena z Austrii, który miał już projekt i szukał stoczni, która go zrealizuje. Wybór padł na Conrad Shipyard. Dzisiaj główną specjalizacją stoczni są jachty motorowe.



# NAJEM POD KONTROLĄ

**Przymorze, Zaspą, Dolny Wrzeszcz, Oliwa. Fundusze inwestujące w nieruchomości kupują całe budynki mieszkalne, a nawet osiedla, które następnie trafiają pod wynajem. Do Trójmiasta na dobre wkracza sektor instytucjonalnego najmu mieszkań, a wraz z nim europejscy gracze.**

Obecnie w Trójmieście w sektorze PRS (Private Rented Sector) funkcjonuje ponad 700 mieszkań. Kolejne 1800 jest w budowie lub też na etapie planowania.

- Trójmiasto jako jeden z największych ośrodków miejskich w Polsce, z dużą liczbą firm z sektora nowoczesnych usług dla biznesu oraz studentów jest na liście inwestorów jako ten z dużym potencjałem rozwoju – mówi Krzysztof Cipiur, szef działu Rynków Kapitałowych w Knight Frank.  
- Patrząc na liczbę mieszkań powstających mieszkań w Polsce, Gdańsk jest na 6 miejscu po Wrocławiu, Warszawie, Poznaniu, Łodzi i Krakowie. Spodziewamy się stabilnego rozwoju, który głównie skupi się na Gdańsku, biorąc pod uwagę jego biznesowy charakter.

## JEDEN STANDARD, JEDNA KWOTA

Najem instytucjonalny różni się od indywidualnego. Dzisiaj w Polsce dominuje ten drugi model. Prywatni właściciele, którzy kupili mieszkania sami zajmują się ich najmem lub też oddają je w zarządzanie operatorom.

Z punktu widzenia najemców rozproszony rynek zwiększa różnorodność ofert i konkurencję, ale i też może rodzić problemy na każdym etapie najmu. Od rodzaju umowy, wymagań wynajmującego, podziału kosztów, ukrytych wad, czy wreszcie relacji na styku wynajmujący – najemca. Tych niewiadomych nie powinno być w sektorze PRS, którego cechą jest działalność instytucjonalna, z gotowymi, stałymi ofertami. Operatorzy oferu-

Fot. Mat. prasowe



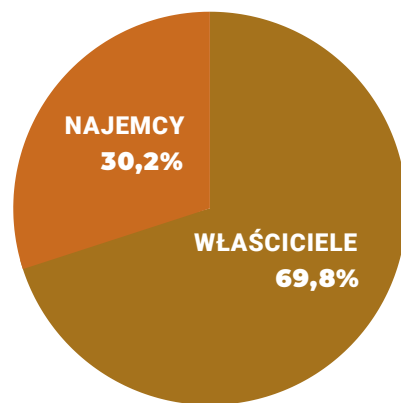
# POLSKA: 90 TYSIĘCY MIESZKAŃ PRS W 2028 ROKU

Wg tegorocznego raportu Knight Frank i Dentons aż 30,2% mieszkańców UE wynajmuje mieszkania, a tylko 69,8% jest ich właścicielami. Rekordziści najmu to Szwajcarzy - 58,4 %, potem są Niemcy (48,9%) i Austriacy (44,8%). Do swoistego rekordu (ponad 80% populacji wynajmuje mieszkania) zakończonego tegorocznym kryzysem doszło w Berlinie. Firmy posiadające po kilka tysięcy mieszkań zaczęły dyktować warunki cenowe. Wywołało to protesty mieszkańców stolicy Niemiec, których efektem było referendum. We wrześniu 2021 roku berlińczycy zagłosowali za wywłaszczeniem wielkich posiadaczy. Choć jego wynik nie był wiążący to władze miasta podjęły decyzję o odkupieniu za kwotę 2,5 mld euro aż 15 tys. mieszkań od dwóch funduszy.

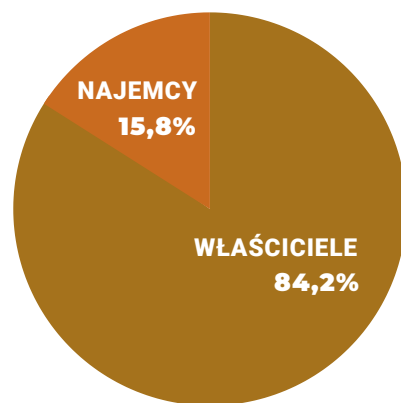
Polska w zestawieniu właścicieli i najemców w UE póki co jest na drugim biegunie. Aż 84,2% lokali mieszkalnych to własność ich mieszkańców i tylko 15,8% to wynajem, z czego zdecydowana większość oferowana przez indywidualnych właścicieli (tzw. najem rozproszony). Udział instytucjonalnego najmu mieszkań jest póki co marginalny - aktualnie w całej Polsce jest w nim 5,6 tys. mieszkań. Niemniej rozpoczęty w 2021 roku wzrost będzie trwał. Już teraz wg Knight Frank budowane jest 4,4 tys. mieszkań, a deweloperzy zapowiadają budowę kolejnych 25,6 tys. Liczba operatorów wzrosła do 16.

Według Fundacji Rynku Najmu do 2028 r. na PRS w Polsce będzie się składać ok. 90 tys. lokali, głównie w największych miastach, co będzie stanowić ok. 3 proc. w stosunku do przewidywanego zasobu mieszkaniowego w sześciu największych aglomeracjach.

WŁAŚCICIELE I NAJEMCY  
W UE



WŁAŚCICIELE I NAJEMCY  
W POLSCE



PODAŻ MIESZKAŃ PRS W POLSCE  
(H1 2021)

🏠 - istniejące  
🏗️ - w budowie  
📅 - planowane

**POZNAŃ**

🏠 571  
🏗️ 160  
📅 5.229

**WROCLAW**

🏠 1.176  
🏗️ 331  
📅 6.618

**KATOWICE**

🏠 146  
🏗️ 668  
📅 600

**GDAŃSK**

🏠 511  
🏗️ 201  
📅 1.846

**WARSZAWA**

🏠 2.351  
🏗️ 2.125  
📅 5.884

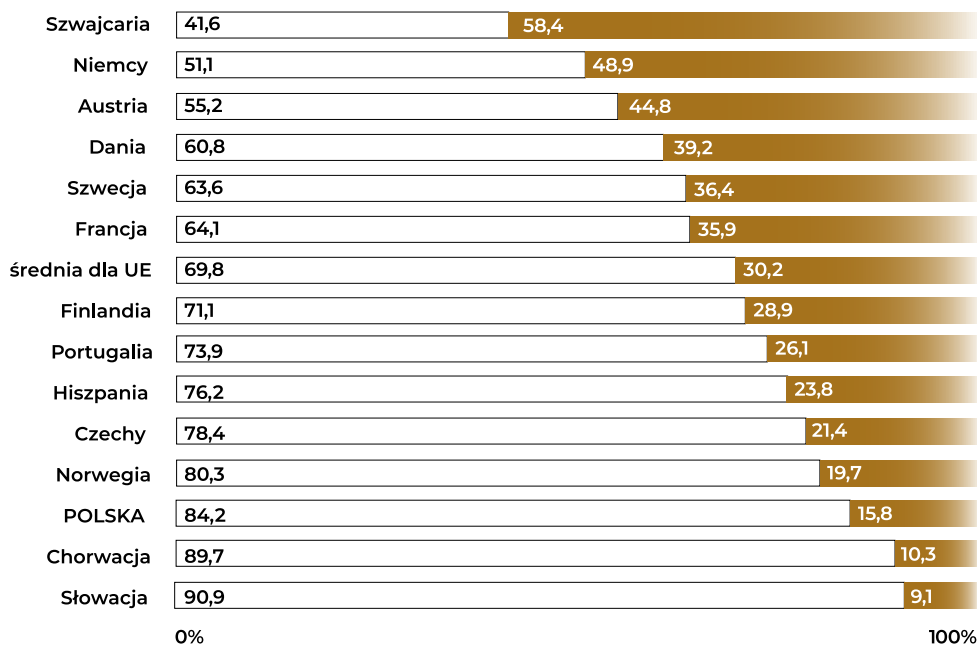
**ŁÓDŹ**

🏠 299  
🏗️ 669  
📅 2.776

**KRAKÓW**

🏠 403  
🏗️ 266  
📅 2.662

Źródło: Knight Frank



## STRUKTURA NA RYNKU MIESZKANIOWYM W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY 2019

● WŁASNOŚĆ  
○ NAJEM

ją w pełni wyposażone mieszkania, na jasnych zasadach i z jedną ceną za wszystko. To jak kupowanie zestawów w McDonald's - każdy ma dokładny opis, zdjęcie i cenę za całość. Tak np. jest w budynku Resi4Rent przy ul. Kołobrzeskiej w Gdańsku. Najemcy mają do wyboru kawalerkę, mieszkanie 2 - pokojowe albo 3 - pokojowe. Wszystkie w jednym standardzie. I cenę zawierającą całkowity koszt jaki trzeba co miesiąc ponosić. Jak podaje operator - mieszkania poszły błyskawicznie - oddany w czerwcu 2021 roku do użytku budynek ma już 94% obłożenie.

Więcej opcji cenowych ma Fundusz Mieszkań na Wynajem, dysponujący 210 mieszkaniami we Wrzeszczu.

- Oferujemy mieszkania o zróżnicowanej strukturze i metrażach - od 28 do ponad 90 m. kw. - mówi Ewa Syta, dyrektor biura komunikacji w Funduszu Mieszkań na Wynajem. - Stawki czynszu są uzależnione od wielkości lokalu

**34**  
inwestycje PRS  
w Polsce oferują  
łącznie ponad 5 600  
mieszkań

**25 600**  
nowych mieszkań  
PRS zapowiadają  
deweloperzy

## ZACZEŁO SIĘ OD WRZESZCZA

Pierwszym operatorem PRS w Trójmieście był Fundusz Mieszkań na Wynajem. Jego klienci zasiedlili mieszkania już w 2015 roku. Państwowy Fundusz Mieszkań na Wynajem, zarządzany przez Bank Gospodarstwa Krajowego kupił najpierw jeden, a potem drugi budynek przy ul. Kilińskiego w Gdańsku. To teren dawnego browaru we Wrzeszczu. Trzeci budynek znajduje się przy ul. Mariana Kołodzieja. Łącznie w portfolio znalazło się 210 mieszkań o powierzchni od 28 do 90 m. kw. Obecnie wolnych jest 6 mieszkań.

Kolejny gracz to Resi4Rent, platforma utworzona przez Echo Investment i Griffin Real Estate w imieniu globalnego funduszu inwestycyjnego PIMCO. Posiada około 1,9 tys. mieszkań we Wrocławiu, Łodzi i Krakowie. W Gdańsku rozpoczęła działalność w czerwcu 2021 kiedy uruchomiła swój pierwszy obiekt przy ul. Kołobrzeskiej. Są w nim 302 lokale: 122 kawalerki, 149 lokali 2-pokojowych i 31 3-pokojowych. Jak podaje biuro prasowe Resi4Rent wynajęte jest 94 % powierzchni.

Heimstaden Bostad, trzecia w Europie firma zajmująca się najmem instytucjonalnym kupiła od Budimexu 300 mieszkań w dwóch budynkach postawionych na końcu dawnego pasa startowego na Zaspie. - Obecnie firma Heimstaden ma w realizacji ponad 4000 mieszkań w 5 największych miastach Polski, w tym w Gdańsku - wyjaśnia Jason Drennan, dyrektor ds. Inwestycji w polskim oddziale Heimstaden. - Umowy na wybudowanie mieszkań podpisano z różnymi deweloperami. Liczymy, że w przyszłości liczba ta ulegnie zwiększeniu. Jednocześnie cieszymy się, że nasze działania przyczyniają się do rozwoju budownictwa mieszkaniowego w konkretnych dzielnicach. To jedno z rozwiązań wpływających na poprawę sytuacji związanej z deficytem mieszkań. Tak będzie również w Gdańsku, gdzie wkrótce do klientów trafią pierwsze „przyjazne mieszkania” z naszej oferty najmu długoterminowego. Szczegóły naszych planowanych projektów w Gdańsku są obecnie doprecyzowywane - wyjaśnia Jason Drennan.

Z kolei Zeitgeist Asset Management zamówił u trójmiejskiego dewelopera BMC osiedle w gdańskiej Oliwie. Cztery budynki, które tworzą osiedle z 210 mieszkaniem są już gotowe, trwają ostatnie prace wykończeniowe.

Gotowy jest też pięciokondygnacyjny budynek @Home na Zaspie. @Home w przeciwieństwie do pozostałych inwestycji to inicjatywa lokalna, związana z kompleksem Olivia Business Centre. Mieszkania zaprojektowane zostały przez Design Anatomy, biuro znane m.in. z projektów na terenie OBC, m.in. piętra widokowego w Olivia Star, czy też Olivia Garden. @Home od samego startu chce się mocno wyróżnić i wyraźnie stawia na młodego odbiorcę, dlatego m.in. nowoczesne mieszkania urządzone w stylu skandynawskim, a strefa wejścia, elewacja i przestrzenie wspólne zdobiją grafiki Seikona, uznanego na świecie muralisty z Gdańska. Dodatkowym atutem dla przyszłych najemców mają być profity na terenie OBC.



Fot. MS

Apartmentowce Heimstaden Bostad na Zaspie

# 16

aktywnych operatorów  
w sektorze PRS

i jego atrakcyjności - położenie w budynku, piętro, strona świata oraz dodatkowych udogodnień jak balkon, loggia, taras czy ogródek. Średnia stawka najmu w naszej inwestycji przy ul. Kilińskiego wynosi 44 zł za m. kw., a przy ul. Kołodzieja 32 zł. Obecnie dostępnych jest zaledwie 6 mieszkań.

### MŁODZI, BEZ ZOBOWIĄZAŃ

Tak mocne uproszczenie najmu jest możliwe, gdyż budynki już na etapie projektowania są dedykowane sektorowi PRS, a ich budowa odbywa się w formule BTR (Built to Rent). Fundusze inwestujące w ten sektor nie chcą gotowych obiektów, które trzeba przerabiać, dlatego zamawiają budynki, które mają spełniać ich określone wymagania. W ten sposób trójmiejski deweloper BMC wybudował w tym roku małe osiedle w Oliwie specjalnie dla Zeitgeist Asset Management, jednego z operatorów rynku PRS.

# 4 400

mieszkań PRS  
jest w budowie

- Mieszkania z sektora PRS w przeciwieństwie do standardu deweloperskiego oferowanego w mieszkaniach na sprzedaż są wykończone i całkowicie wyposażone - mówi Przemysław Chimczak - Bratkowski, prezes Fundacji Rynku Najmu. - Budynki mają recepcje, sporo udogodnień jak np. paczkomaty, jest więcej miejsc na rowery, czy hulajnogi, ale za to mniej miejsc parkingowych. Mają cechy, których nie mają budynki z mieszkaniami na sprzedaż, np. przestrzenie wspólne, które są chętnie używane przez najemców.

Jak wyjaśnia Chimczak - Bratkowski różnice w budowaniu pomiędzy mieszkaniami na sprzedaż, a wynajem wynikają też z grupy docelowej PRS.

- Grupą docelową są wszyscy ci, którzy nie kupują jeszcze mieszkań, czyli mówimy o ludziach od 25 do 35 roku życia, młodych, ale już pracujących. To single

## ORYGINALNOŚĆ BĘDZIE MIEĆ ZNACZENIE

„Inwestorzy instytucjonalni wchodzący do polskiego segmentu PRS mają ogromne doświadczenie. Jest mało prawdopodobne, aby zainwestowali i dostarczyli produkt, którego rynek nie zaakceptuje. Jeśli pojawi się zapotrzebowanie na mikromieszkania ze strony najemców, to jestem pewien, że inwestorzy chętnie je kupią i zatrzymają, ale pandemia raczej zapoczątkowała trend w przeciwnym kierunku, gdzie najemcy potrzebują więcej przestrzeni do życia, a inwestorzy instytucjonalni, obserwujący rynek, będą tego świadomi. Równocześnie należy mieć na uwadze, że mieszkania w tym sektorze budowane są z zamysłem pozostawienia ich we własnym portfelu oraz konkurencji na wolnym rynku z innymi inwestorami, więc również jakość i oryginalność oferty będzie miała znaczenie. W segmencie Build To Rent inwestor pozostaje właścicielem i najczęściej również przyszłym operatorem budynków, więc nie ma tutaj zjawiska budowy niskiej jakości obiektów, szybkiej sprzedaży po jak najwyższej cenie i zniknięcia z rynku.



Tom Leach, stypendysta St. Catherine's College na Uniwersytecie Oksfordzkim, członek zarządu Leach & McGuire. Od 2003 roku działa w Polsce, zajmuje się doradztwem inwestycyjnym w zakresie najmu instytucjonalnego.

lub też młode rodziny bez dzieci. W tej grupie są też obcokrajowcy przyjeżdżający w ramach różnego rodzaju programów – opisuje szef Fundacji Rynku Najmu.

#### BUDYNKI POD RYNKOWĄ PRESJĄ

Mocne wejście na rynek funduszy inwestujących w PRS budzi różne oceny. Pozytywne są na pewno od potencjalnych najemców – mogą liczyć na jasne, czytelne umowy, stałe stawki, brak ukrytych wad. Tym bardziej, że operatorom działającym na rynku będzie zależeć na budowaniu dobrej opinii o swojej marce, by pozyskiwać kolejnych najemców do kolejnych inwestycji. Ryzyko monopolu cenowego, czy też głośna sytuacja jaka wydarzyła się w Berlinie, gdzie doszło do konfrontacji mieszkańców z wielkimi operatorami mieszkań podnoszącymi ceny – przy obecnym, mar-

ginalnym udziale PRS w Polsce również jest bardzo mało prawdopodobna.

- Problemy mieszkaniowe Berlina wynikały z tego, że miasto nie przewidziało wystarczającej liczby nowych osiedli, co oznacza, że liczba dostarczonych mieszkań była niewystarczająca – ocenia Tom Leach, ekspert od rynku PRS. - W międzyczasie dziesiątki tysięcy nowych mieszkańców co roku rejestruje się w Berlinie, wyczerpując ofertę dostępnych mieszkań i powodując wzrosty cen sprzedaży i cen najmu. Napływ zagranicznych funduszy inwestycyjnych umożliwi szybszą budowę większej liczby mieszkań w Polsce, zwiększając tym samym zakres i jakość opcji najmu dla potencjalnych najemców i unikając niektórych problemów, z którymi borykał się Berlin, zatem – biorąc pod uwagę skalę przygotowywanych projek-

Fot. MS



Budynek Resi4Rent przy ul. Kołobrzeskiej w Gdańsku



Fot. MS

Developer BMC wybudował osiedle w Gdańsku Oliwie dla Zeitgeist Asset Management

tów – nie ma obawy spekulacyjnego pompowania cen, a perspektywa dla najemców jest optymistyczna.

Przemysław Chimczak – Bratkowski wskazuje, że budynki PRS mogą charakteryzować się wręcz lepszą jakością niż te budowane na sprzedaż, a co ma wynikać ze specyfiki biznesu.

- Budowanie mieszkań na sprzedaż odbywa się wg innej logiki, gdyż po ich

sprzedaży sprzedawca znika. I tyle. Tymczasem budując mieszkania na wynajem myśli się perspektywą wieloletnią. Inwestor musi być pewien, że to mieszkanie będzie na tyle wygodne i funkcjonalne, że ludzie będą chcieli w nim mieszkać w kolejnych latach. Nieustannie będzie podlegać rynkowej ocenie – mówi Przemysław Chimczak - Bratkowski. - Jeżeli miałbym wskazywać jak to wygląda w krajach zachodnich, to tam budynki PRS częściej zwracają uwagę.

# NAJEM ZMIENI MIASTA

**W Polsce nie można zagwarantować, że nie pojawią się inwestorzy próbujący stosować różne agresywne praktyki rynkowe. Ważnym graczem jest tutaj miasto, które poprzez dostępne narzędzia, takie jak plany miejscowe czy negocjacje z inwestorami, powinno dążyć do wysokiej jakości tych obiektów już na etapie planistycznym – mówi Łukasz Pancewicz\*, urbanista, nauczyciel akademicki na Politechnice Gdańskiej, współwłaściciel biura A2P2.**



**\*Łukasz Pancewicz,**

urbanista, nauczyciel akademicki na Wydziale Politechniki Gdańskiej, razem z Moniką Arczyńską i zespołem współtworzy biuro A2P2, które zajmuje się rozwiązywaniem złożonych miejskich problemów. W ramach A2P2 stosuje narzędzia współprojektowania i partycypacji dla tworzenia nowych fragmentów miasta, projektowania usług i analizy danych. W swojej praktyce zajmuje się projektami urbanistycznymi (m.in. Stocznia Cesarska w Gdańsku, Stare Świdry, Port Praski w Warszawie, Estakady i Kwartał Klimatyczny w Krakowie), przestrzeni publicznych (Abrahama w Gdyni, Plac Wolności w Łodzi, Park Podlesie w Dąbrowie Górniczej), usług (system roweru publicznego w GZM). Wcześniej pracował jako konsultant i urzędnik, m.in. pracując w łódzkiej Miejskiej Pracowni Urbanistycznej. Stażował w Massachusetts Institute of Technology.

**Czy i w jaki sposób duża koncentracja mieszkań PRS w jednym miejscu może wpłynąć na bezpośrednie otoczenie?**

Widzę tu dwa duże ryzyka. Jedno to nadmierna selekcja wynajmujących. Operatorzy mogą dążyć do chęci maksymalizacji zysku i unikać wynajmowania osobom, które nie spełnią założonych przez nich wymagań finansowych. W efekcie może to prowadzić do powstawania dzielnic o specyficznym profilu mieszkańców i ich dużej rotacji. Docelowo może to osłabiać lokalne więzi sąsiedzkie czy zmniejszać poczucie odpowiedzialności za najbliższe otoczenie. Już dzisiaj, przyglądając się komunikatom analityków, bardzo często mówi się o preferowaniu młodych, bezdzietnych najemców, aktywnych na rynku pracy. Sam najem jest traktowany jako etap przejściowy, przed zakupem lub budową własnościowego miejsca zamieszkania.

Drugim efektem ubocznym, związanym z wzmocnieniem rynku najmu, może być uruchomienie działań gentryfikacyjnych. Przy braku prawnej regulacji czynszów, zwiększenia bezpieczeństwa najemców i chęcią maksymalizacji

Fot. Tom Kurek



Mieszkanie w ofercie @Home

zysków, prowadzi to do ograniczenia dostępności tej formy najmu dla mniej majątnych najemców oraz nieplanowanej segregacji. Bolesnie odczuwał to np. Berlin, gdzie ostatecznie opór przeciwko praktykom najmu instytucjonalnego zaowocował referendum ws. nacjonalizacji części z zasobu czynszowego.

Oczywiście nie oznacza to, że w wynajmowanych mieszkaniach będą mieszkały osoby niezainteresowane dobrem swojej dzielnicy czy aktywnością obywatelską. Rynek najmu działa dzięki zmianom w stylach życia i zamieszkania, między innymi wzrostu mobilności młodych i to jest pozytywny aspekt działania takiej formy zamieszkania. W badaniach preferencji najemców autorstwa ThinkCo i Fundacji Rynku Najmu, istotnym czynnikiem ocenianym przy wyborze mieszkań na wynajem jest lokalizacja, dostęp do usług, gastronomii, zieleni, transportu zbiorowego – czyli dostępu do miasta.

**Budynki przeznaczone do PRS są budowane wg parametrów, innych niż przy mieszkaniach na sprzedaż. Są w nich wyłącznie małe mieszkania. Jak mogą wpłynąć na estetykę miasta?**

Specyfika polskiego rynku mieszkaniowego, duże rozdrobienie i zróżnicowanie podmiotów budujących mieszkania pokazuje, że trudno tu generalizować. Dotychczasowa praktyka wskazuje raczej na słabość działań samoregulacyjnych rynku i niestety często dążenie do eksternalizacji negatywnych kosztów. Najlepszym przykładem jest obchodzenie norm dotyczących minimalnej powierzchni mieszkań w odniesieniu do sektora najmu poprzez kwalifikowanie ich jako lokali użytkowych.

Błędem byłoby tu jednak stosowanie typowych praktyk z branży deweloperskiej, np. maksymalizacji PUM (powierzchni użytkowej mieszkań), jednorazowego wysiłku związanego z realizacją inwestycji i pozostawiania



Gdański operator @Home postawił na skandynawski wystrój wnętrz

Fot. Tom Kurek



Fot. Mat. prasowe

klientów samym sobie po oddaniu obiektu i upływie okresu gwarancyjnego. Dlatego też niekonięcznie drapieżne „wyciskanie” mieszkań-kłitek w każdej inwestycji będzie trafnym działaniem.

Najem czynszowy wymaga całkowicie innego podejścia. W branży PRS bardziej liczy się zapewnienie wygodnej alternatywy dla zakupu własnego mieszkania. Mam tu na myśli sprostanie potrzebom wymienianych w badaniach przez kupujących – gabarytu, komfortu, funkcjonalności mieszkań, wyposażenia w dodatkowe usługi czy zieleń, wyboru dobrej lokalizacji. Wynajmujący w branży PRS nie chcą czuć, że dostają gorszy produkt niż w przypadku mieszkania na własność, chcą także korzystać

z innych plusów takiej formy zamieszkania, np. remontów i utrzymania obiektu przez wynajmującego. Kluczem branży PRS jest długoterminowa relacja między właścicielem, a najemcą, a główny atut to profesjonalizacja najmu. Dlatego też istotnym elementem jest dobre projektowanie zespołów zabudowy, tzn. uwzględnienie estetyki zespołu mieszkaniowego, zaprojektowanie zieleni i usług powiązanych z obiektem czy atrakcyjnych przestrzeni wspólnych. Jeśli inwestorzy chcą przyciągnąć młodszych najemców, muszą liczyć się z tym, że to grupa o określonych wymaganiach dotyczących jakości oferty mieszkaniowej, zwracająca uwagę na markę operatora i unikająca mieszkania w substandardowych warunkach.

W Polsce nie można jednak zagwarantować, że nie pojawią się inwestorzy próbujący stosować różne agresywne praktyki rynkowe. Ważnym graczem jest tutaj miasto, które poprzez dostępne narzędzia, takie jak plany miejscowe czy negocjacje z inwestorami, powinno dążyć do wysokiej jakości tych obiektów już na etapie planistycznym.

**Korzyści jakie uzyskają fundusze i operatorzy z otwierania kolejnych inwestycji są oczywiste – to jest dobry biznes. A dla samego Trójmiasta? PRS da więcej korzyści, czy też ryzyk?**

Ponieważ rynek najmu PRS jest oceniany jako posiadający znaczny potencjał wzrostu, będzie on coraz silniej oddziaływał na nasze miasta. Nowe

budownictwo czynszowe może urozmaicić ofertę mieszkaniową w warunkach rosnącej mobilności – wyjazdów na studia czy za pracą. Skorzystają na tym duże miasta, o ile uda się ograniczyć negatywne efekty, nieuchronnie związane z działaniem rynku najmu. Kluczem jest tu ochrona praw lokatorskich, egzekwowanie standardów jakościowych zabudowy przez władze miast i samych wynajmujących. Z perspektywy miasta ważne też jest zagwarantowanie zachowania miksu mieszkaniowego, czyli kombinacji mieszkań własnościowych, czynszowych i komunalnych. Na pewno branża PRS może pomóc w profesjonalizacji i poprawie warunków najmu komercyjnego dzięki podnoszeniu poprzeczki w jakości projektowanych osiedli.



**BRANŻA HOTELOWA W PANDEMII**

# **HOTELE ALBO LOCKDOWN**

Choć sezon w 2021 roku był znacznie lepszy niż w 2020 to branży hotelarskiej daleko do zadowolenia. Powrót do wyników sprzed pandemii nastąpi najwcześniej w 2023 roku, a kolejne obostrzenia i nieprzewidywalność regulacji prawnych uniemożliwiają długofalowe planowanie. Szczególnie odczuło to Trójmiasto, które jest jedną z najpopularniejszych destynacji turystycznych.



Autor: Michał Stankiewicz | Paweł Durkiewicz



Fot. Hotel Almond

## REZERWACJE TYLKO W KRÓTKIM TERMINIE

Pandemia mocno przemodelowała funkcjonowanie hoteli. Jednym z wyzwań jest dostosowywanie się do obostrzeń i reżimu sanitarnego.

- Największym wyzwaniem jest zapewnienie komfortu osobom, które do nas przyjeżdżają z uwagi na różnorodność ich oczekiwań. Przestrzegamy reżimu sanitarnego i większość naszych gości to docenia, jednak niewielka część uważa, że przesadzamy stawiając dozowniki z płynem do dezynfekcji przy wszystkich wejściach oraz udostępniając informację o obowiązujących zasadach z prośbą o ich przestrzeganie. Chcemy, aby każdy czuł się u nas komfortowo, ale też bezpiecznie. A przestrzeganie narzuconych zasad regularnie weryfikowane jest przez pojawiające się w obiekcie kontrole – opowiada Lucyna Waruszewska, dyrektor Hotelu Almond.

Pandemia i związane z nią zamknięcia wymusiła zmiany kadrowe. Zamknięte obiekty nie zawsze miały środki na utrzymanie pełnej kadry, co potem odbijało się w okresach wzmożonego ruchu.

- Miesiące lockdownu spowodowały przebranzbowienia pracowników i niechęć do podejmowania zatrudnienia w niestabilnym sektorze. Z brakiem chętnych do pracy borykała się cała branża hospitality, co w szczycie sezonu wakacyjnego było ogromnym wyzwaniem operacyjnym. Spora rotacja na poszczególnych stanowiskach, nie sprzyjała stabilnej i jakościowej obsłudze gościa. Problem z pozyskaniem pracowników istniał również w firmach, które świadczą nam usługi housekeeping czy wspierają w serwisie gastro. Rantunkiem są osoby z Ukrainy, ale niestety jest też spora bariera językowa, która w 4-gwiazdkowym hotelu nie spotyka się ze zrozumieniem gości. Ten sezon to też podwyższone koszty operacyjne z uwagi na podwyżki cen towarów i usług dostawców, a także wyższe koszty pracy – ocenia Krystyna Hartenberger – Pater.

- Oczekiwanie na kolejne przepisy powoduje niepewność, a przecież w hotelach należy bezwzględnie planować, np. zakupy i umieć oszczędzać. Każda złotówka w magazynie to żywa gotówka. Naszym problemem jest też mniejsze zainteresowanie pracą w zawodzie hotelarza. Wiele osób po tym jak straciło pracę, zmieniło branżę i na stałe odeszło z zawodu – dodaje Aneta Stępkowska z Courtyard by Marriott Gdynia Waterfront.

Niestabilność sytuacji, niepewność regulacji, rosnące ceny – to wszystko powoduje, że hotelom ciężko jest planować w dłuższej perspektywie.

- Jako pracownicy nauczyliśmy się wielofunkcyjności przez ograniczenia kadrowe. Skróciliśmy okres gwarancji realizacji umowy i staliśmy się bardziej elastyczni w przypadku nieprzewidzianej zmiany ilości uczestników wydarzenia or-

Według ankiety Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego prawie trzy czwarte hoteli w Polsce odnotowało w tym roku wzrost przychodów w porównaniu z analogicznym okresem rok wcześniej. Podobnie było w Trójmieście. Wg GUS-u w lipcu i sierpniu z niemal 794 tys. noclegów w Gdańsku skorzystało 260 tys. turystów. Z kolei miasto Sopot w swoim podsumowaniu wakacji oceniło, że zarezerwowanych zostało 80 proc. miejsc w obiektach hotelowych.

- Okres „wysoki” był naprawdę pozytywny. Goście spragnieni wyjazdów znów chętnie wybierali polskie morze i ulubione kurorty już od wczesniej wiosny – mówi Krystyna Hartenberger – Pater, dyrektor marketingu Hossa.biz, spółki zarządzającej Radisson Blu Hotel w Sopocie i Smart Hotel w Gdańsku. - Zarówno lipiec, jak i sierpień w Radisson Blu Hotel, Sopot zamknęliśmy z obłożeniem na poziomie 90 proc. Również nasz gdański obiekt Smart Hotel po długim czasie lockdownu usług miejskich w końcu był w stanie wypełnić się gośćmi nastawionymi na wakacyjny pobyt w mieście. Z roku na rok sezon turystyczny sukcesywnie się wydłuża, co pozytywnie wpływa na obłożenie obiektu w miesiącach jesiennych, a także zimowych.

- Sierpień tego roku był miesiącem z najwyższymi przychodami jakie mieliśmy od otwarcia hotelu - komentuje Aneta Stępkowska, dyrektorka hotelu Courtyard by Marriott Gdynia Waterfront. - Frekwencja wyniosła ponad 86%, a wynik był znakomity. Pomogła nam lojalność polskiego gościa, który przyjechał tłumnie do Gdyni, nad polskie morze. Mimo, że miałam obawy, że z powodu możliwości podróży zagranicę będzie gorzej.



**Lucyna Waruszewska,  
dyrektor Hotel Almond  
Gdańsk**

Z dostawcami trudno dzisiaj wynegocjować ceny, które mogłyby obowiązywać przez dłuższy czas, co wcześniej mieliśmy często gwarantowane w umowie. Okienko rezerwacyjne skurczyło się do minimum – nikt nie chce już w styczniu planować wakacji, bo nie wiadomo jaki będzie ich przebieg.

## MNIEJ O POŁOWĘ

Choć było lepiej to trzeba pamiętać, że do wyników sprzed pandemii jeszcze brakuje. Sam Gdańsk w 2019 roku odwiedziło rekordowe 3,4 mln gości. Pandemia brutalnie przezwalała jednak dobrą passę. W 2020 r. z hoteli i pensjonatów skorzystało w Polsce niecałe 18 mln turystów, niemal równo o połowę mniej niż w roku 2019. W Gdańsku spadek liczby turystów wyniósł 44 proc. (z 3,4 do niespełna 2 mln). Zamarła niemalże turystyka zagraniczna – nad Motławę dotarło aż o 3/4 mniej cudzoziemców niż rok wcześniej.

Pomysłem rządu na pomoc dla hotelarzy był bon turystyczny w wysokości 500 złotych dla rodzin, który można było wykorzystać w krajowych obiektach. Ani bon, ani zniesienie ograniczeń nie postawiły jednak polskiego hotelarstwa na nogi. Letni sezon urlopowy 2020 okazał się dla branży rozczarowujący. Według Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego aż 4 na 10 hoteli odnotowało spadek przychodów o 50 procent lub więcej w porównaniu z poprzednimi wakacjami.

- Rok 2020 był w znaczącej części rokiem covidowym więc mieliśmy niewielkie szanse na walkę o gościa – mówi Lucyna Waruszewska, dyrektor hotelu Almond w Gdańsku. - Nikt nie spodziewał się, że pandemia będzie tak rozległa w czasie więc widać było raczej badanie i oczekiwanie wśród zainteresowanych. Okres od lipca do września podciągnął nas delikatnie do góry, ale nie na tyle abyśmy mogli mówić o odrobieniu strat.

Tak więc – choć 2021 wypadł lepiej od 2020 to wcale nie oznacza, że jest dobrze.



Fot. Karol Kacperski

ganizowanego u nas. Z dostawcami trudno dzisiaj wynegocjować ceny, które mogłyby obowiązywać przez dłuższy czas, co wcześniej mieliśmy często gwarantowane w umowie. Okienko rezerwacyjne skurczyło się do minimum - nikt nie chce już w styczniu planować wakacji, bo nie wiadomo jaki będzie ich przebieg – wyjaśnia Lucyna Waruszewska.

#### HOTELE GOTOWE NA 100% OBŁOŻENIE

Wskutek ostatnich decyzji rządu hotele znów są objęte restrykcjami. Mimo, że zdaniem hotelarzy są przystosowane do reżimu sanitarnego przy pełnym obłożeniu.

- Mamy bardzo świadome społeczeństwo. Wszyscy wiedzą z jakim wrogiem mamy do czynienia i jak on się roznosi. Część osób wymagało już przed wprowadzeniem obowiązku izolacji aby zachowywać odpowiedni dystans. W hotelu nawet przy 100% obłożeniu nie widzę absolutnie żadnego zagrożenia. Najtrudniej będzie spełnić ten wymóg w restauracji, ale wynika to bardziej z samowoli osób siadających do stolików wyłączonych z obsługi – Lucyna Waruszewska, dyrektor Hotelu Almond.

- Hotelarze są znakomicie przygotowani do wymagających warunków sanitarnych i reżimu sanitarnego. Hotel gwarantuje wysoki poziom higieny i bezpieczeństwa. To kanon naszej działalności. Co miesiąc przeprowadzamy audyty czystości, higieny, spełnienia wymogów. Używamy tylko profesjonalnych środków chemicznych, uznawanych przez sieci hotelowe jako najbardziej bezpieczne. Znamy przepisy HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), co roku pracownicy kuchni, gastronomii, służby piętér przechodzą egzamin z tego zakresu – mówi Aneta Stępkowska, dyrektorka Courtyard by Marriott Gdynia Waterfront. I dodaje: - Myślę, że największym wyzwaniem teraz jest niepewność i niewiedza w zakresie przepisów weryfikujących szczepienia. Jak mamy ich przestrzegać, by uniknąć kar i pomimo strachu zachęcić gości do odwiedzin? – pyta retorycznie.



**Krystyna Hartenberger – Pater,  
dyrektor marketingu Hossa.biz  
(Radisson Blu Hotel, Sopot i Smart  
Hotel Gdańsk)**

Miesiące lockdownu spowodowały przebranzowienia pracowników i niechęć do podejmowania zatrudnienia w niestabilnym sektorze. Z brakiem chętnych do pracy borykała się cała branża hospitality, co w szczycie sezonu wakacyjnego było ogromnym wyzwaniem operacyjnym. Spora rotacja na poszczególnych stanowiskach, nie sprzyjała stabilnej i jakościowej obsłudze gościa

## ZAMKNIĘTE



1

31 MARCA 2020

Hotele zostały zamknięte. Od tego dnia mogły przyjmować jedynie gości w delegacjach służbowych.

4

7 LISTOPADA 2020

W związku z drugą falą pandemii hotele znów zostały zamknięte – ponownie wyjątkiem byli goście w podróżach służbowych.

5

17 GRUDNIA 2020

Na hotele nałożone zostały kolejne restrykcje. Od tej chwili dostępne były jedynie dla służb mundurowych, medyków, pacjentów szpitali specjalistycznych.

7

13 MARCA 2021

Z powodu wzrostu liczby zakażeń w Województwie Pomorskim hotele ponownie zostały zamknięte. Tydzień później szerzej zakrojone obostrzenia nałożone zostały na całą Polskę. Obiekty noclegowe znów musiały zawiesić działalność – wg założeń rządu stan ten miał potrwać do 9 kwietnia, jednak wobec problemów w szpitalach lockdown przedłużono do 18 kwietnia.

8

14 KWIETNIA 2021

Rząd ogłosił, że obiekty noclegowe pozostaną zamknięte do 3 maja włącznie. Wyjątkiem były m.in. hotele robotnicze, a także noclegi świadczone w ramach niektórych podróży służbowych – np. medyków, kierowców wykonujących transport drogowy czy żołnierzy.

#### IV FALA PANDEMII



## OTWARTE

#### I FALA PANDEMII

4 MAJA 2020

Hotele otrzymały możliwość wznowienia działalności przy zachowaniu ścisłych reguł sanitarnych (m.in. dystans społeczny, posiłki wydawane do pokoju) oraz przy zamkniętych strefach basenowych i siłowniach

2

6 CZERWCA 2020

Baseny, siłownie i restauracje przy hotelach mogły zostać przywrócone do funkcjonowania przy zachowaniu reguł sanitarnych.

3

#### II i III FALA PANDEMII

ROK 2021  
12 LUTEGO 2021

Hotele zostały warunkowo - na dwa tygodnie - otwarte przy zachowaniu reżimu sanitarnego (50 proc. dostępnych pokoi, posiłki serwowane tylko do pokoi na życzenie gości. Restauracje hotelowe – zamknięte). Reguły te zostały następnie przedłużone do 14 marca, z wyjątkiem woj. warmińsko-mazurskiego, gdzie z powodu trudnej sytuacji epidemicznej obiekty noclegowe zostały ponownie zamknięte.

6

8 MAJA 2021

Hotele zostały otwarte dla gości przy maksymalnie 50 proc. obłożenia obiektu i zamkniętych restauracjach oraz strefach wellness & spa.

9

26 CZERWCA 2021

Hotele mogły odtąd przyjmować gości w maksymalnie 75 proc. pokoi. Limit nie dotyczył zorganizowanych grup dzieci i młodzieży poniżej 12 roku życia, a także osób w pełni zaszczepionych przeciw COVID-19. Hotelarze nie otrzymali jednak podstawy prawnej, by móc pytać klientów o to, czy są przyjęli dwie dawki szczepionki.

10

OD 15 GRUDNIA 2021

Obiekty hotelowe mogą przyjmować gości przy maksymalnie 30 proc. obłożenia przez osoby niezaszczepione (wg założeń rządu zwiększenie limitu ma być możliwe tylko dla osób zaszczepionych zweryfikowanych przez przedsiębiorcę za pomocą certyfikatu COVID-19).

11

## MICE Z POZIOMEM SPRZED PANDEMII NAJWCZEŚNIEJ W 2023 ROKU

Mimo niestabilności, związanej nie tylko z pandemią, ale i decyzjami administracji rządowej hotelarze spoglądają z nadzieją na 2022 rok.

- Odbiorcami naszej oferty hotelowej są w tym roku w większości oczywiście klienci indywidualni z Polski, ale zaznaczył się też wzrost przyjazdów zagranicznych w porównaniu do zeszłego sezonu. Wciąż jest to kropla w morzu względem statystyk przyjazdowych sprzed pandemii, jednak mamy świadomość, że ten rynek będzie się odbudowywał najwolniej. Również rynek MICE (Meetings, Incentive, Conference, Exhibition – dop. red.) powoli zaczął się stabilizować. Zarówno w czerwcu, jak i miesiącach powakacyjnych udało się nam zorganizować wiele ważnych wydarzeń branżowych, zarówno tych kameralnych, jak i tych o podwyższonej randze, które musiały zostać przełożone z wcześniejszych terminów. Czwarta fala niestety znów spowolniła rynek spotkań, korporacje zawiesiły wyjazdy, odwołała świąteczne spotkania firmowe, co niestety przełożyło się negatywnie na kalendarz najmu sal. Dobrym prognozykiem są jednak wciąż napływające zapytania na rok 2022 zarówno w kontekście spotkań biznesowych, a w przypadku Smart Hotelu również grup turystycznych – ocenia Krystyna Hartenberger – Pater.

- Jesteśmy optymistami. Czekamy na równie dobry sezon letni w 2022 roku i na koniec pandemii. Prasa branżowa i badania wskazują, że osiągnięcie wyników z 2019 roku możliwe jest w 2023. Szczególnie jeżeli chodzi o organizację imprez MICE – dodaje Aneta Stępkowska z gdyńskiego hotelu Courtyard by Marriott.



**Aneta Stępkowska, dyrektor  
Courtyard by Marriott Gdynia  
Waterfront**

Oczekiwanie na kolejne przepisy powoduje niepewność, a przecież w hotelach należy bezwzględnie planować, np. zakupy i umieć oszczędzać. Każda złotówka w magazynie to żywa gotówka. Naszym problemem jest też mniejsze zainteresowanie pracą w zawodzie hotelarza. Wiele osób po tym jak straciło pracę, zmieniło branżę i na stałe odeszło z zawodu

# HOTELOWE TRÓJMIASTO

**Trójmiejska baza hotelowa to dziś 94 obiekty z blisko 8 tys. pokoi. W 2020 r., już po wybuchu pandemii, otwarte zostały cztery nowe obiekty, w tym dwa w Sopocie. Jak informuje raport ekspertów Hotels Professionals, dostarczyły na rynek blisko 520 pokoi.**

Jeden z nich to Sopotorium, a drugi to Radisson Blu Hotel, który został otwarty w czerwcu 2020 r. przez Grupę Inwestycyjną Hossa. W obiekcie jest 219 pokoi o różnych parametrach, w tym licząca ponad 90 m kw. presidential suite. Obiekt dysponuje również strefą basenową, saunarium, restauracją, domem jogi i strefą wellness z 19 gabinetami. Hotel połączony jest z centrum konferencyjnym Radisson Meetings, z łączną powierzchnią 2 tys. m kw. Jedną z sal przeznaczonych na eventy jest oryginalnie zaprojektowany Grand Pavilion, w której możliwa jest organizacja wydarzeń nawet do 1200 osób.

W 2020 roku doszło zmian w Hotelu Haffner w Sopocie, który był zarządzany przez Hotel Haffner Sp. z o.o. z gdańskiej grupy Doraco należącej do Andrzeja Hassa. Zwolniono management hotelu, a od stycznia 2021 roku prowadzeniem obiektu zajęła się Meravo Sopot Sp. z o.o. utworzona w 2020 roku przez Meravo Management AS.

W czerwcu 2021 roku zakończył się remont sopockiego Hotelu Rezydent, który wystartował jako trzeci obiekt w Polsce należący do MGallery. To brand należący do sieci Accor, na świecie po tym szyldem działa 100 hoteli

W Gdyni zmiana nastąpiła m.in. w Courtyard by Marriott Gdynia Waterfront, który po zamknięciu od marca do lipca 2020 został przejęty przez nowego operatora – Hotel Co 51 Poland Sp. z o.o.

W maju 2020 roku, na gdańskiej Wyspie Spichrzów w otworzył się Grano Hotel, trzeci z sieci Grano Hotels. W grudniu 2021 przy ul. Kieturakisa na Dolnym Mieście, w budynku dawnego szpitala otworzył się Dwór Uphagena. To kolejny hotel z Grupy Arche należącej do Władysława Grochowskiego, słynącego z rewitalizacji oryginalnych, często przemysłowych budynków w całej Polsce. Arche kupiła też przyległy do dawnego szpitala klasycystyczny dom rodziny Uphagenów, który po remoncie także ma być wykorzystywany jako część hotelu.

Fot. Courtyard by Marriott Gdynia



# KRÓLEWSKI JACHT I WYKWINTNA KUCHNIA

**Wśród 87 hoteli marki Courtyard by Marriott w regionie Europe, Middle East, Africa jesteśmy na wysokim 9 miejscu, jeżeli chodzi o poziom ocen naszych gości, a przez wiele miesięcy tego roku byliśmy nawet na pierwszym w zakresie usług gastronomicznych. To tylko jeden z naszych atutów – mówi Aneta Stępkowska, dyrektorka hotelu Courtyard by Marriott Gdynia Waterfront.**

## **Jakie są największe atuty hotelu Courtyard by Marriott Gdynia Waterfront ?**

Mamy wiele atutów. Zaczę od najważniejszego, ponieważ w dzisiejszych czasach hotele pokojowe różnych sieci niewiele się różnią między sobą. Nasze są bardzo dobrze zaprojektowane, przestronne i zadbane. Największym atutem jest nasz zespół, młoda ekipa – znakomicie wyedukowana, miła, uczynna, empatyczna, oddana gościom. Warto wspomnieć, że ten sezon, który był bardzo intensywny i brakowało nam rąk do pracy, przeszliśmy w niezmiennym składzie. W konkurencyjnym świecie hoteli to się najbardziej liczy. Zaangażowanie, serdeczna opieka nad gościem, uśmiech, empatia i zrozumienie jego potrzeb.

Szczycimy się nienaganną czystością, a dzięki wsparciu firmy zarządzającej i pracy naszych techników przez ostatni rok bardzo zadbał o infrastrukturę techniczną, co gość nie zawsze widzi. Po prostu wszystko musi funkcjonować bez zarzutu.

## **I działa?**

Oczywiście. Powiem szczerze, że jestem bardzo dumna z naszych wyników w zakresie jakości, ponieważ w ocenie gości wśród 87 hoteli marki Courtyard by Marriott w regionie Europe, Middle East, Africa obecnie jesteśmy na 9 miejscu jeżeli chodzi o poziom ocen naszych gości, a przez wiele miesięcy tego roku byliśmy nawet na pierwszym w zakresie usług gastronomicznych. Oczywiście stopniowo, kiedy otwierały się inne hotele, nasze miejsce się nieco obniżyło, ale wciąż jesteśmy wysoko.

## **Sporo atutów, ale byłem przekonany, że na pierwszym miejscu wymieni pani położenie.**

To atut najbardziej oczywisty. Z restauracji i tarasu, ale także sal konferencyjnych, które mają olbrzymie okna, roztacza się niepowtarzalny widok na zatokę i morze. W ciągu lata nie ma przyjemniejszego widoku jak goście, którzy zadowoleni po sytym śniadaniu zostają w restauracyjnym ogródku i cieszą się morskim krajobrazem.

## **Jaki jest profil klienta? Jesteście ukierunkowani na wczasy rodzinne, czy też bardziej na pobyty biznesowe?**

W naszym hotelu obsługujemy gości z wielu segmentów. Są to pobyty biznesowe, korporacje, czy też grupy biznesowe, które przebywają w ramach organizowanych konferencji i wydarzeń. Mamy również pobyty gości związane z organizacją wielu prywatnych przyjęć. Nasze wesela są niezwykle wysoko oceniane z uwagi na jakość obsługi i dań przygotowywanych w naszym hotelu oraz starannej opieki, jaką mają zagwarantowaną nasi goście od pierwszego zapytania, poprzez negocjacje i opiekę aż do wystawienia faktury za usługi.

Pobytów rodzin z dziećmi nie nazwałabym wczasami rodzinnymi, a raczej pobytami wypoczynkowymi. Dlatego, otóż goście wybierający nasz hotel przyjeżdżają zarówno na weekendy, jak i na długie pobyty ok. jednego tygodnia.

## **Jak wygląda oferta dla biznesu?**

Hotel jest znakomicie przygotowany do obsługi go-

ścia biznesowego. W pokojach i częściach publicznych znajdują się wszelkie udogodnienia – szybki internet, programy tv w wielu językach. W każdym jest czajnik i możliwość przygotowania kawy lub herbaty. W pełni wyposażony minibar. Pokoje wyższej kategorii mają ekspresy do kawy. Na prośbę gości dostarczamy szlafroki i kapcie. W centrum fitnessu można popracować nad endorfinami. Po ciężkim i zabieganym dniu pracy w naszym hotelu można znakomicie odpocząć.

## **Tym ściągacie gości z Polski?**

Nie tylko. Znakomita kuchnia pod kierownictwem szefa kuchni Przemysława Woźnego. Jesteśmy położeni w znakomitym miejscu Gdyni, w bezpośrednim sąsiedztwie Skweru Kościuszki. Na plażę jest około 300 metrów. Blisko muzea i inne atrakcje. Gdynia jest otulona lasami, mamy znakomite powietrze. Bierzymy udział w kampanii „Odetchnij w Gdyni”, czyli zapraszamy, aby jesienią i zimą przyjechać do Gdyni i oczyścić płuca. Jej pierwsza odsłona była w Krakowie. Przez wiele lat pracowałam społecznie na rzecz Warszawskiej Organizacji Turystycznej, a teraz współpracuję z Gdynią Radą Turystyczną.

Przecież Gdynia w rankingu miast w Polsce należy do najwyższej plasowanych, jeżeli chodzi o wymarzone miejsce na dobre życie. Działamy też społecznie na rzecz lokalnych społeczności, współpracujemy ze szkołami, aby edukować przyszłych adeptów naszego zawodu.

## **Tuż koło hotelu jest marina, i to przystosowana do cumowania dużych jachtów. Czy wykorzystujecie takie sąsiedztwo?**

Tak. Staramy się współpracować z mariną, w której od wiosny do późnej jesieni cumuje wiele jachtów. Przygotowaliśmy ofertę koszy piknikowych tak, aby wypływający w krótsze rejsy mieli komfort przygotowanego posiłku. Świeżego, opartego na sezonowych produktach, dla wegan, wegetarian i miłośników dań mięsnych. Wszystkie wydarzenia, jakie dzieją się w marinie, mają odzwierciedlenie u nas. Gościliśmy wiele znakomitych imprez. U nas odbył się chrzest królewskiego jachtu należącego kiedyś do Króla Norwegii Olafa V, który na pokładzie zdobywał medale olimpijskie. Jacht został kupiony przez firmę Super Yachts.

Proszę też pamiętać o znakomitych wydarzeniach, jakie cyklicznie odbywają się w Gdyni. Od lat gościmy twórców i artystów przyjeżdżających na Festiwal Filmów Fabularnych w Gdyni. To tradycja. Nie zapominajmy o Iron Man, największym na świecie wydarzeniu tego typu – bieg, pływanie oraz jazda na rowerze. Jako smaczek podam, że wartość rowerów jest taka sama, jak luksusowego samochodu, więc goście wędrują z nimi pod ramieniem do restauracji i do pokoju.

**Zdobywała pani doświadczenie w hotelach warszawskich, m.in. sławnym Forum, potem Holiday Inn, a ostatnie lata w Courtyard by Marriott Warsaw Airport. I teraz Gdynia. Czy to miejsce czymś panią zaskoczyło? Gdynia zaskoczyła mnie tylko pozytywnymi aspektami. Od początku byłam przekonana, że muszę zamiesz-**

kać w Gdyni, a nie w Gdańsku lub Sopotcie. Jako urodzona warszawianka znam uciążliwość korków, ciągłego pośpiechu i tej nieustannej wibrującej energii Warszawy. Kocham to, ale... w Gdyni czuję się znakomicie. Gdynia słynie z modernistycznej architektury, kupuję książki na jej temat. Jest wiele interesujących muzeów, jest Centrum Sztuki Filmowej, a jestem fanką kinematografii. Ostatnio czytam historię najbardziej znanych kamienic w Gdyni. Intryguje mnie historia statków MS Batory i Stefan Batory, bo jako członek zespołu Gawęda miałam zaszczyt płynąć na MS Stefan Batory na koncerty do Kanady i USA z obecnego Muzeum Emigracji. Muszę z archiwum domowego przywieźć zdjęcia z naszej odprawy, która miała miejsce właśnie tam. Mieszkańcy Gdyni są bardzo życzliwi i uśmiechnięci.

## **To ocena miasta, a jakie są różnice w samych hotelach? Wcześniej kierowała pani hotelem przy wielkim lotnisku, a teraz przy porcie jachtowym.**

To zasadnicza różnica. Hotel w Warszawie miał codziennie dużą frekwencję. Opuściłam go po ciężkim, długo trwającym generalnym remoncie bez zamykania obiektu. Zostawiłam następcy łatwe pole do popisu. Gdynia to absolutnie nowe wyzwanie. Nowy zespół, młody, ambitny, znakomicie przygotowany. Nowo powstała międzynarodowa korporacja z 34 hotelami w portfelu. Koledzy z wielu krajów, międzynarodowe środowisko, intensywna praca nad nowymi projektami w Polsce i na Litwie więc nie mogło mnie spotkać nic lepszego.

Jako hotelarz zawsze musiałam studiować różnice kulturowe, aby wiedzieć, jak przywitać gości lub przygotować w ofercie to, co jest dla niego ważne. Lubię rozmawiać na ten temat, dzielić się moim dużym doświadczeniem. Moją pasją są kulinaria, więc ciągle staram się przedstawić coś nowego.

## **A różnice w zarządzaniu?**

Jeżeli chodzi o zarządzanie, to jest z kolei wiele wspólnego – zespół współpracowników, dbanie o atmosferę pracy, wzajemny szacunek, motywowanie. Myślę, że mamy bardzo dobry poziom komunikacji, jestem słuchana i wiele czerpię od młodego zespołu, który przedstawia swoje racje. Słucham ich, ale ostatecznie i tak ja podejmuję decyzję (śmiech – dop. red.) Są te same działy, procedury naszej firmy zarządzającej i wymogi sieci hotelowej Marriott, największej na świecie. Zawsze byłam otwarta na zmiany i po roku i prawie 5 miesiącach pracy w Gdyni mówię jedno – to była jedna z najlepszych decyzji w moim życiu przyjąć ofertę pracy w Hotel Co 51 i współpraca z tak znakomitym gronem koleżanek i kolegów. Po prostu - Gdynia była mi pisana!



**Aneta Stępkowska,**  
dyrektorka  
Courtyard  
by Marriott  
Gdynia  
Waterfront

# NADCHODZI ELEKTROMOBLINOŚĆ!

## RAPORT BIZNES PRESTIŻU

ELEKTRYCZNA REWOLUCJA .....	92
ŁADUJESZ, ODZYSKUJESZ, JEDZIESZ .....	93

### OFERTY TRÓJMIEJSKICH SALONÓW

MERCEDES-BENZ BMG GOWOROWSKI .....	94
BMW ZDUNEK .....	96
CITROEN ZDUNEK .....	99
PEUGEOT ZDUNEK .....	100
NISSAN ZDUNEK KMJ .....	102
RENAULT ZDUNEK .....	104
KIA WOJTANOWICZ .....	106
HYUNDAI AUTOMOBIL .....	109
PORSCHE CENTRUM SOPOT .....	112

### JAK ZMIENIA SIĘ KOMUNIKACJA MIEJSKA W GDAŃSKU

BEZ SPALIN I KIEROWCY .....	114
WODÓR KONTRA PRĄD .....	116



# ELEKTRYCZNA REWOLUCJA

**Jeszcze kilka lat temu w pełni elektrycznych, seryjnych samochodów można było policzyć na palcach jednej ręki. Dzisiaj rywalizacja pomiędzy koncernami weszła już na inny poziom. Widać to w ofercie trójmiejskich dealerów.**

Jednymi z pionierów seryjnej produkcji byli niewątpliwie Francuzi. Citroen i Renault Zoe na rynku pojawiły się ponad dekadę temu. Małe, miejskie samochody przecierały pierwsze szlaki. Zoe do dzisiaj zajmuje czołowe lokaty w europejskiej sprzedaży. Aktualnie można kupić model już drugiej generacji. Citroën doświadczenia zbierał na C-Zero, by dzisiaj sprzedawać w pełni elektrycznego crossovera e-C4.

Furorę zrobił również weteran Nissan Leaf, który sprzedał 283 tys. tych modeli i dzisiaj oferuje auto drugiej generacji. Peugeot w 2012 i 2013 postawił na 208 i 2008. Te dwa modele mają już nowe odsłony, a 208 zajął pierwsze miejsce w plebiscycie na Europejski Samochód Roku 2020.

W tyle nie zostają Koreańczycy. KIA ma 3 miejskie crossovery, wśród których jest E-Soul, uznany Światowym Samochodem Miejskim 2020 w prestiżowym konkursie World Car of The Year. Hyundai w 2018 ruszyło ze sprzeda-

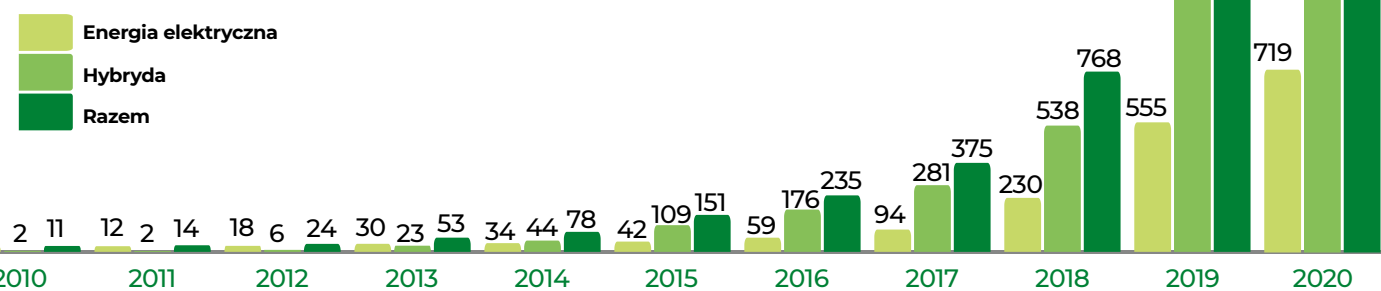
żą elektrycznego crossovera Kona, a niedawno wprowadziło zupełnie nową linię o nazwie IONIQ.

Tradycyjny wyścig toczy się pomiędzy niemieckimi gigantami – BMW i Mercedesem. Marki słynące głównie z aut od klasy średniej w górę skupiły się właśnie na tych segmentach wystawiając coraz większe pojazdy. BMW po małym I3s oraz iX3 wprowadza do sprzedaży i4 oraz dużego i zaawansowanego technologicznie SUVA iX. Mercedes również systematycznie zwiększa swoją flotę, a ostatnią wielką gwiazdą jest EQS, który jest odpowiednikiem klasy S.

Jeszcze inną kategorią jest Porsche, który mocno stawia na sportowe osiągi. Tak jest właśnie z Taycanem, który startuje do setki niczym samolot. W ile? W 2,8 sekund.

Wszystkie wymienione modele w zdecydowanej większości są już dostępne w Trójmieście i można odbywać jazdy próbne. Niektóre dopiero się pojawiają, ale są już w sprzedaży. Zapraszamy na przegląd wybranych marek elektryków.

**Pojazdy z napędem elektrycznym i hybrydowym w Gdańsku w latach 2010 – 2020**



źródło: UM Gdańsk

## ŁADUJESZ, ODZYSKUJESZ, JEDZIESZ

**Jednym z najważniejszych wyzwań są dzisiaj zasięgi elektryków. Dlatego koncerny coraz intensywniej szukają nowych rozwiązań, a samochody pokonują kolejne bariery kilometrów.**

Jeszcze dekadę temu sukcesem było zrobienie ponad 100 km, a dzisiaj zasięg blisko 500 km nikogo już nie powinien zaskakiwać. Większość producentów deklaruje możliwość pokonania trasy na poziomie 300 – 400 km mierzonej zgodnie z protokołem WTLP (Worldwide Harmonized Light vehicles Test Procedure). To cykl pomiarowy oparty o na porożach: 57% tras miejskich, 25% tras podmiejskich, 18% tras na autostradzie.

Producenci obawiają się jednak podawać kategorię i jednoznacznych zasięgów, gdyż te zależą od całej gamy czynników – nie tylko tak oczywistych jak styl jazdy, ukształtowanie terenu, prędkość, czy też liczba używanych urządzeń w samochodzie jak np. klimatyzacja, ale także temperatury otoczenia. Znaczenie tego ostatniego czynnika dla wielu może być zaskoczeniem. Dość wspomnieć, że to samo auto poruszające się z tą samą prędkością, w takim samym ukształtowaniu terenu, w lipcu w Sewilli ma szansę pokonać dwukrotnie (!) dłuższy dystans niż w lutym w Suwałkach. Dlatego w naszym zestawieniu podajemy maksymalne zasięgi deklarowane przez poszczególne marki.

### KTO SZYBCIEJ NAŁADUJE

Ważną kwestią przy wyborze elektryków jest też łatwość i szybkość ładowania akumulatora. Ta zależy nie tylko od stopnia jego zaawansowania, ale i całej gamy czynników. Zasada jest prostsza – najwolniej, czyli najdłużej ładować będziemy auto z domowego gniazda. Dużo szybciej przy użyciu profesjonalnej ładowarki na prąd zmienny, którą możemy zainstalować w domu. Ich moc to z reguły 7,4 lub 11 kW. Szybciej pojedzie na publicznych stacjach ładowania – 22 kW (prąd zmienny) lub też 50 kW (prąd stały). Są też takie powyżej 200 kW przystosowane tylko dla największych.

Rozpiętość czasowa może być wręcz gigantyczna i to w każdym modelu. Przykładem może posłużyć sławne i zasłużone Renault Zoe, gdzie producent ładowanie ze stanu 0% do 100% akumulatora przy pomocy domowego gniazda 2,3 kW prądu zmiennego o oporze 10 A potrwa... 37 godzin i 13 minut. Na drugim biegunie jest stały prąd trójfazowy z szybkiej ładowarki (50 kW, 3 x 80A) gdzie to samo użyskamy po zaledwie 1 godzinie i 29 minutach.

Ale i tutaj jest kilka ważnych szczegółów. W opisach producentów najczęściej można znaleźć szybkość ładowania akumulatora do pojemności 80%. Rzecz w tym, że im bardziej naładowana bateria tym spada tempo ładowania, co oznacza, że ostatnie dwadzieścia procent zajmie więcej czasu. Stąd by uzyskać jak najniższy wynik producenci podają właśnie czas do stanu 80% naładowania baterii. To jednak nie jedyny powód – ładowanie do pełna zmniejsza trwałość akumulatora.

### W POSZUKIWANIU NOWYCH STACJI

Dzisiejsze elektryki posiadają mnóstwo inteligentnych rozwiązań, które mają pomóc nam zaplanować bezpiecznie trasę. Wskazują też miejsca na postój na ładowanie na konkretnej stacji po uprzedniej weryfikacji przez system, że jest akurat wolna.

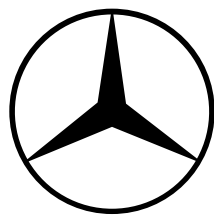
Nie bez znaczenia jest tutaj infrastruktura, która w Polsce rozwija się znacznie wolniej niż na Zachodzie Europy. W Trójmieście liderem jest Gdańsk, który zgodnie z obowiązującym prawem o elektromobilności i paliwach alternatywnych przyjął w połowie 2020 roku plan budowy ogólnodostępnych stacji ładowania pojazdów elektrycznych. Zgodnie z nim już działa lub znajduje się w budowie łącznie 210 punktów ładowania samochodów elektrycznych w kilkudziesięciu lokalizacjach. Zdecydowana większość stacji oferuje po dwa punkty ładowania o mocy 22kW. Przy okazji warto dodać, że Gdańsk przygotowuje się do uruchomienia floty elektrycznych autobusów, a we wrześniu na trasę – w ramach unijnego projektu – wyruszył elektryczny, autonomiczny bus. Do tego również niezbędna jest odpowiednia infrastruktura.

W pracach koncepcyjnych nad infrastrukturą zaopatrzenia w energię biorą udział także koncerny samochodowe. Powód jest oczywisty, im bardziej efektywna sieć źródeł tym bardziej rośnie sprzedaż.

### ZIELONE NA 100%

Ważne jest też pochodzenie energii. Powinna być wyłącznie zielona. Nadrzędnym celem jest redukcja śladu węglowego, z czym wiążą się materiały i surowce z jakich wykonane są samochody, ale i ich całkowity recykling. Rozumiany nie tylko jako pod kątem największego wykorzystania zużytych elementów, ich likwidacji, a także zużyte do tego procesu energii. Te wszystkie cele i założenia są wpisane w program największych firm motoryzacyjnych, które są w trakcie przeddefinowania swojej roli w przyszłym świecie. Z czysto produkcyjnych firm chcą przekształcić się w wielobranżowe, usługowe i wpięte w infrastrukturę ulic i dróg. Przykładem jest niedawna decyzja koncernu KIA, który usunął ze swojej wyraz „motors”. Rewolucja trwa.





## POD ELEKTRYCZNĄ GWIAZDĄ

**Mercedes-Benz łąda moment rozpocznie pełną elektryfikację swojej gamy. Już w przyszłym roku liczba modeli elektrycznych zwiększy się do ośmiu. Do EQC, EQA, EQB, EQS i EQV dołączy limuzyna EQE oraz SUV-y na bazie EQE i EQS. Gamy wzbogacą także elektryczne auta z linii Maybach i AMG. Co więcej, od 2025 roku nowe modele Mercedesa mają być już wyłącznie na prąd.**

Niemiecki koncern zaczął od wysokiego „C”, czyli Mercedesa EQC, pierwszego samochodu elektrycznego tej marki, który wszedł do prawdziwej seryjnej produkcji. To on zapoczątkował nową linię modelową marki - „EQ”, pod którą ma kryć się 10 zelektryfikowanych modeli z różnych segmentów rynku.

Stylistycznie nad EQC trudno się rozpylić w zachwytach, ale nie taki był zamiar. Jest jednak przetarciem nowych szlaków i zapowiedzią tego, co w najbliższych latach przyniesie elektryfikacja. A patrząc z obecnej perspektywy, przyszłość rysuje się bardzo ciekawie. EQC ma kształt i gabaryty średniej wielkości SUV'a. Trudno jednak kwalifikować go w tej klasie, bo jego prześwit przez zamontowane w podłodze akumulatory wynosi zaledwie 13 cm. Napęd o ekwiwalencie mocy 408 KM zapewnia fantastyczne przyspieszenie. Sprint do setki trwa 5,1 s, a prędkość maksymalna wynosi 180 km/h, więc to całkiem niezła wartość jak na pojazd elektryczny. Według producenta zasięg EQC wynosi 420 km. W praktyce jednak ta wartość ma się nijak do rzeczywistości, ponieważ realny zasięg oscyluje w granicach 350 km. Przez zastosowanie pyty podłogowej MEA, która nie była projektowana z myślą o napędzie elektrycznym, jest w tym modelu nieco niedogodności, jednak mimo ograniczeń inżynierowie Mercedesa mimo wycisnęli z niej naprawdę dużo.

### CECHY WSPÓLNE

Alfabet modelowy Mercedesa jednak szybko się rozszerza. Po „C”, przyszła pora na „A” i „B” - modele mniejsze i adresowane do szerszego odbiorcy. Mimo, że mają zdecydowanie inne gabaryty, wbrew pozorom sporo je łączy. Oba modele zgarniają też wiele z EQC w postaci nowych świateł, zamkniętej maskownicy i układu napędowego. Co więcej, oba skonstruowano w oparciu zestawy akumulatorów, które są produkowane w Polsce.

Pod względem wymiarów zewnętrznych różnice między nimi a GLA i GLB możemy liczyć w milimetrach. Umieszczenie akumulatorów litowo-jonowych w podłodze między osiami wpłynęło na minimalne odchylenia w prześwicie i wysokości. Stylistyką elektryki są również zbliżone do wersji z napędem klasycznym, jednak przód wyraźnie daje znać, że to członek rodziny EQ. Dzięki stacji szybkiego ładowania uzupełnienie energii do poziomu 80 proc. trwa zaledwie 20 minut. Również moc elektrycznych silników jest skalowalna. Bazowa wersja EQA zaczyna się od

190 KM, natomiast EQB od 228 KM, a najmocniejsze odmiany w obu przypadkach to moc rzędu 292 KM. Dobrą informacją jest to, że w ofercie samochodów demonstracyjnych w BMG Goworowski, niedawno pojawiła się najmocniejsza wersja EQA - EQA 350 4MATIC.

### W PEŁNI ELEKTRYCZNA LIMUZyna

Obok modeli EQC, EQA i EQB, nie mogło zabraknąć EQS, czyli odpowiednika klasy S, który mimo, że jest jego bliskim krewnym, powstał na architekturze dla aut w pełni elektrycznych. EQS ma zupełnie nowy, luksusowy design - linia dachu jest łukowata, kabina wysunięta do przodu, a maska wyraźnie opada. Póki co model jest dostępny na rynku w dwóch wersjach: EQS 450+ o mocy 333 KM oraz EQS 580 4MATIC o mocy 524 KM. Według WLTP elektryczna „S” ma na jednym ładowaniu zapewnić nawet 770 km zasięgu.

Istotne zmiany zaszły też we wnętrzu. EQS jest pierwszym Mercedese, który oferuje opcję aktywacji nowych funkcji pojazdu za pośrednictwem aktualizacji bezprzewodowych (OTA). W rezultacie po zakupie i wstępnej konfiguracji nowego auta niektóre funkcje EQS-a będzie można dostosować do osobistych preferencji. Inną nowością są automatyczne drzwi z przodu i z tyłu. Gdy tylko kierowca zbliży się do samochodu, najpierw wysuwają się klamki drzwi. A gdy zbliży się bardziej, jego drzwi zaczną automatycznie się otwierać. Natomiast jednym z najważniejszych elementów EQS-a jest imponujący wizualnie i wyjątkowo łatwy w obsłudze - MBUX Hyperscreen, czyli duży, zakrzywiony ekran, który rozciąga się na niemal całej szerokości kabiny. Jednak nie tylko rozmiar ma tu znaczenie, za efekt „wow” odpowiada tu dopracowany w detalach design interfejsu. Przysłowiową „wisienką na torcie” jest sztuczna inteligencja, dzięki której samochód nieustannie może poszerzać swoje możliwości.

W elektrycznej ofercie Mercedesa dostępny jest także model EQV - pierwszy minivan z napędem elektrycznym w klasie premium. To auto w sprytny sposób łączy zalety klasy V z elektrycznym napędem i okazuje się bardzo ciekawą propozycją na co dzień. Sprawdzi się nie tylko jako auto służbowe czy taksówka, ale również jako uniwersalny samochód rodzinny. Wszystkie elektryczne modele czekają na jazdy testowe w trójmiejskim salonie BMG Goworowski.



### EQS 580 4MATIC

MOC 524 KM  
MAX. MOMENT OBROTOWY 855 NM  
PRZYSPIESZENIE 4,3 S  
PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA 210 KM/H  
POJEMNOŚĆ AKUMULATORA 107,8 KWH  
MAKSYMALNY ZASIĘG 663 KM



### EQA 300 4MATIC

MOC 228 KM  
MAX. MOMENT OBROTOWY 390 NM  
PRZYSPIESZENIE 7,7 S  
PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA 160 KM/H  
POJEMNOŚĆ AKUMULATORA 66,5 KWH  
MAKSYMALNY ZASIĘG 430 KM







## DYSKRETNY UROK NOWOCZESNEJ TECHNOLOGII

Do znanego już od wielu lat fanom BMW miejskiego modelu i3 dołączyły trzy kolejne koleżanki - sportowa limuzyna i4 oraz dwa SUV-y – iX3 oraz iX. Tym samym gama elektryków dostępnych w BMW Zdunek liczy już cztery modele.

Najmniejszy z oferowanych BMW, czyli i3 to już prawie weteran elektryfikacji. Jego prototyp powstał w 2011 roku, a oficjalny debiut miał miejsce w lipcu 2013. Już wtedy zebrano 11 tysięcy zamówień. Od tego czasu model przeszedł modernizację i lifting, a przy okazji zebrał wielkie uznanie na całym świecie zdobywając wiele nagród, wspinając się na czołówki tabel sprzedaży. i3 stało się na tyle popularne, że zyskało status radiowozów m.in. w USA, Wielkiej Brytanii, Niemczech, Włoszech, a nawet Watykanie. Charakterystyczna bryła, nieregularna linia okien, brak środkowego słupka, przez co drzwi otwierają się przeciwnie – na takie auto trudno nie zwrócić uwagi. W samochodzie umieszczono silnik elektryczny o mocy 125 kW (170 KM) i maksymalnym momencie obrotowym 250 Nm. Przyspieszenie wynosi 7,3 do setki, a maksymalna prędkość 150 km/h. I najważniejsze – zasięg. wg producentów waha się od 285 do 308 km. By naładować auto w domu z użyciem stacji ładowania (wallboxa) potrzeba 3h. Na stacji ładowania wysokiej mocy ten czas kurczy się do 45 minut. Ceny samochodu zaczynają się od 169 700 zł W 2017 BMW wprowadziło do sprzedaży i3s z nieco większą mocą (184 KM) i przyspieszeniem 6,9 s. Tutaj cena zaczyna się od 184 200 zł.

Jak podaje BMW Zdunek średni czas oczekiwania w Trójmieście na dostawę tych elektryków wynosi do 6 miesięcy.

### PĘCZNIEJĄCY SUV

Pierwszym SUV-em bawarskiej marki z w pełni elektrycznym napędem jest iX3. Produkowany od 2003 roku model X3 doznał już trzech generacji, a w 2018 roku koncern pokazał jego pierwszy prototyp z silnikiem elektrycznym. Dwa lata później auto trafiło do produkcji. W 2021 roku dokonano liftingu, pojawiły się m.in. nowe reflektory, tylne lampy, inne zderzaki, większy wyświetlacz w kabinie. Poza napędem elektryczna X3 prawie nie różni się od swoich spalinowych braci. Najnowsza generacja ma spore wymiary i podobnie jak inne modele BMW od swojego debiutu nieustannie rośnie. Dzisiaj ma 473 cm długości, 189 szerokości i 166 wysokości, rozstaw osi wy-

nosi 286 cm, a bagażnik 510 litrów. iX3 opiera się na technologii eDrive piątej generacji. Silnik ma moc 286 KM i 400Nm maksymalnego momentu obrotowego, dzięki czemu do setki przyspieszy w 6,8 sekund. Akumulator o pojemności 74 kWh ma umożliwić pokonanie trasy nawet do 462 km. Oczywiście wszystko zależy od stylu jazdy. Samochód można ładować w domu prądem zmiennym co oczywiście zajmuje najwięcej czasu. By uzyskać zasięg 100 km potrzeba 8 godzin i 7 minut przy pomocy standardowego kabla lub ładowarki 2,3 kW). Z użyciem 11 kilowatowego wallboxa operacja skraca się do 1 godziny i 37 minut, a w stacji ładowania wysokiej mocy prądem stałym raptem do 7 minut.

Cena bazowa 268 900 zł.

### SZYBKO I DALEKO

Już wkrótce w Trójmieście pojawią się kolejne modele elektrycznych BMW. To i4 oraz iX. Tym samym gama elektrycznych modeli powiększy się dwukrotnie, a to dopiero początek ekspansji na tym polu Bawarczyków, którzy w swoich długofalowych planach bardzo mocno stawiają na środowisko. Pierwszy z nich to całkowicie elektryczne gran coupe, każde z dwoma silnikami – o łącznej mocy 340 KM (i4 eDrive 40) i przyspieszeniu 5,7 s. albo 544 KM (i4 M50) i przyspieszeniu 3,9 s.

Samochód bazuje na technologii BMW eDrive piątej generacji. Adaptacyjny układ jezdy M w modelu M50 z adaptacyjnym sportowym układem kierowniczym i sportowymi hamulcami M zapewnia najwyższą precyzję prowadzenia, zwinność i typową dla serii M dynamikę.

Opcjonalne wyposażenie BMW Iconic Sounds Electric pozwala usłyszeć dźwięk napędu w kabinie pojazdu.

i4 ma być samochodem, który przełamie barierę podróży i pozwoli na znacznie więcej niż miejskie i3. Dzięki akumu-



### i3S

**MOC** 135 KW (184 KM)  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 270 NM  
**PRZYSPIESZENIE** 6,9 S.  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 160 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 37,9 KWH  
**SPALANIE** 16,2 – 16,5 KWH/100KM  
**ZASIĘG** 283 KM



### i4 M50

**MOC** 544 KM  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 795 NM  
**PRZYSPIESZENIE** 3,9 S  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 225 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 80,7 KWH  
**SPALANIE** 18 – 22,6 KWH/100KM  
**ZASIĘG** 590 KM



### iX XDRIVE 50

**MOC** 385 KW (523 KM)  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 765 NM  
**PRZYSPIESZENIE** 4,6 S.  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 200 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 105,2 KWH  
**SPALANIE** 19,8 – 23 KWH/100 KM  
**ZASIĘG** 630 KM



### iX3

**MOC** 210 kW (286 KM)  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 400 NM  
**PRZYŚPIESZENIE** 6,8 s.  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 180 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 74 KWH  
**SPALANIE** 18,5 – 18,9 KWH/100KM  
**ZASIĘG** 462 KM

latorowi o pojemności 80,7 kWh jego zasięg ma wynosić 590 km. By jeszcze lepiej zarządzać energią samochodów wyposażono w inteligentną strategię rekuperacji. Czas ładowania zależy od mocy stacji ładowania. BMW podaje, że przy użyciu tej najmocniejszej można naładować pojazd od 10% do 80% w czasie 31 minut. W domu, z użyciem wallboxa 100% osiągniemy w 8,25 godzin. Cena – od 245 200 zł (i4 40) i od 289 900 zł (M50). W Trójmieście auto będzie mieć swoją premierę 26 lutego, niemniej już teraz BMW Zdunek przyjmuje zamówienia na tą rasową limuzynę.

#### TECHNOLOGIA NIE NA POKAZ

Kolejne nowe dziecko BMW, czyli iX to pierwszy SUV zaprojektowany od podstaw jako elektryk bawarskiej marki. Długi jak X5 i wysoki jak X6 pojazd zwraca uwagę kontrowersyjną stylistyką. Jego kształt można określić mianem monolitu, jakby był wycięty z jednego kawałka. Zważając się ku tyłowi szyby boczne, klamki ukryte w powierzchni i po raz pierwszy w bawarskim SUV-ie drzwi bez ramek. To wszystko powoduje, że współczynnik Cx w iX wynosi zaledwie 0,25.

Potężny przód charakteryzują niezwykle płaskie światła i gigantyczny grill, który nie pełni już roli atrapy chłodnicy, ale strefy pełnej elektroniki – kamer, radarów i czujników. Wszystko zgodnie z nową koncepcją BMW – Shy Tech, która chowa przed

nami technologię aż do momentu kiedy nie staje się potrzebna. To oznacza, że gołym okiem nie widać skali naszpikowania samochodu nowoczesnymi urządzeniami. Tak jest na zewnątrz, tak też jest w minimalistycznym wnętrzu – kokpit kierowcy to kierownica i szeroki ekran. iX dostępne będzie w dwóch wersjach różniących się mocą silników i pojemnością akumulatorów. xDrive40 z mocą 326 KM i akumulatorem 71 kWh ma mieć zasięg 426 km. Z kolei xDrive50 z mocą 523 KM i akumulatorem 105 kWh ma pojechać do 630 km. Obydwie wersje mają mieć też możliwość błyskawicznego ładowania.

Nowe SUV-y mimo użycia super lekkich materiałów z czyli aluminiowej ramy, dachu z tworzywa sztucznego wzmocnionego włóknem węglowym są ciężkie (2,4 i 2,6 tony). Powodem są oczywiście zabudowane w podłodze akumulatory. Niemniej BMW mocno podąża ekologiczną ścieżką nie tylko jeżeli chodzi o sam napęd. Jak deklaruje producent do produkcji silników nie używa metali ziem rzadkich, a z kolei do produkcji akumulatorów używa kobaltu i litu z fabryk w Australii i Maroku, gdzie produkcja jest kontrolowana. Z kolei stopy aluminium powstają z użyciem energii słonecznej. Te wszystkie działania mają zmierzać do zminimalizowania śladu węglowego w produkowanych pojazdach. Ceny modeli zaczynają się od 369 tys. zł i 440 tys. zł. Jak informuje BMW Zdunek premierę iX zaplanowano na 6 listopada, ale już można składać zamówienia.



## MIEJSKI CROSSOVER

**Nowy Citroën ë-C4 nie przypomina dawnego hatchbacka. To w pełni elektryczny crossover, który na jednym ładowaniu ma pokonać do 350 km.**

Grupa PSA ma już spore doświadczenie w projektowaniu elektryków. W 2010 roku na rynek wprowadziła Citroëna C-Zero (i bliźniaczego Peugeota iOn). Ten mały samochód z silnikiem o mocy 49 kW mógł na jednym ładowaniu pokonać 130 kilometrów.

Do 2020 roku sprzedano 4 tys. pojazdów, a następnie produkcję zamknięto. Zebrane przez te lata doświadczenia z pewnością przysłużyły się inżynierom PSA w przygotowaniu nowej ofensywy na rynku osobowych elektryków, a którą rozpoczęli w marcu 2021 właśnie od modelu ë-C4. Kojarzony wcześniej z hatchbackiem model C, tym razem przypomina bardziej rasowego crossovera w stylu coupe. Citroën ë-C4 ma 436 cm długości, 203,2 szerokości z rozłożonymi lusterkami i 152 wysokości. Rozstaw osi wynosi 267 cm, pojemność bagażnika 380 litrów, a po złożeniu tylnej kanapy powiększa się do 1250 l. Jak na Citroëna przystało możemy liczyć na wysoki komfort jazdy, zawieszenie z progresywnymi ogranicznikami hydraulicznymi powoduje, że droga wydaje się lepsza niż w rzeczywistości jest.

Pod maską znajduje się 136 konny silnik elektryczny, z maksymalnym momentem obrotowym 260 Nm, który rozpędzi auto do setki w 9,5 sekundy. Prędkość maksymalna wynosi 150 km/h. I wreszcie informacja być może najważniejsza dla potencjalnych nabywców elektryków. Wg założeń producentów ë-C4 zużywa

14,7 kWh/100 km, co oznacza, że posiadając akumulator o pojemności 50 kWh powinien pokonać trasę do 350 km. Standardowa ładowarka pokładowa ma parametry 7,4 kW, ale opcjonalnie możemy dostać 11 kW. Czas ładowania skraca się wówczas z 15 godzin do 7,5. Z kolei w publicznej stacji ładowania o mocy 100 kW poziom naładowania 80% naszej baterii możemy uzyskać już w 30 minut.

Francuzi dają na swoje auto gwarancję do 2 lat, a akumulator do 8 lat z limitem 160 tys. km.

Cena samochodu zaczyna się od 137 400 zł (wersja Live Pack) i już tutaj możemy liczyć na bogate wyposażenie. W standardzie jest m.in. pakiet bezpieczeństwa: tempomat, inteligentny ogranicznik prędkości, system rozpoznawania znaków drogowych, utrzymania na pasie ruchu, wykrywania zmęczenia kierowcy, a nawet pieszych i rowerzystów. Łącznie do wyboru jest pięć podstawowych wersji oraz dodatkowe opcje.

W Trójmieście nowy Citroën już od marca tego roku dostępny jest w salonach Citroën Zdunek. W każdej chwili można umówić się na jazdy testowe, a następnie złożyć zamówienie. Aktualny czas oczekiwania na dostawę samochodu to 24 tygodni.



### CITROËN ë-C4

**MOC** 136 KM  
**MAKSYMALNY MOMENT OBROTOWY** 260 NM  
**PRZYŚPIESZENIE** 9,5 s  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 150 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 50 KWH  
**SPALANIE** 14,7 KWH/100KM  
**ZASIĘG DO 350 KM**



ODDZIAŁ GDYNIA  
 UL. DRUSKIENNICKA 1A  
 TEL: 58 600 12 00

ODDZIAŁ GDAŃSK  
 UL. MIAŁKI SZLAK 43/45  
 TEL: 58 600 11 00

ODDZIAŁ OLSZTYN  
 AL. WARSZAWSKA 117C  
 TEL: 58 600 13 00



ZDUNEK SP. Z O.O. SP.K. | UL. GRUNWALDZKA 295 | 80-314 GDAŃSK



## MIEJSKA AWANGARDA SPOD ZNAKU LWA

**Model 208 oraz 2008 – te dwa miejskie auta stanowią elektryczną forpocztę Peugeota. Stosunkowo niewielkie rozmiary, dynamiczny wygląd, a także dobre osiągi dają im szansę na wysokie miejsce w rankingach. Warto dodać, że 208 już zajął pierwsze miejsce w plebiscycie na Europejski Samochód Roku 2020.**

Obydwa modele nie są debiutantami na rynku, ale mają już swoją historię. Mniejszy z dwójki zadebiutował w 2012 roku zastępując schodzący model 207. Zastąpił m.in. awangardową deską rozdzielczą w której zegary zostały wysunięte względem kierownicy. Zgrabny, miejski hatchback, oferowany w wersji 3 i 5 drzwiowej uzyskał całkiem niezłe wyniki sprzedaży. Co więcej – odniósł spore sukcesy w rajdach 14 razy zwyciężając w zawodach mistrzostw świata. W 2019 roku PSA zaprezentowało drugą generację 208, zmieniając zupełnie charakter auta. Muskularne nadkola, małe szyby, ostre kanty, diody do jazdy dziennej w kształcie kłów – te wszystkie elementy dodały autu charakteru.

Podobną ścieżkę przeszedł model 2008, który na rynku jest obecny już od 2013 roku. Wtedy właśnie Francuzi po raz pierwszy pokazali swojego crossovera z segmentu B. Nowy model zajął miejsce 207 SW i zdobył dużo większe uznanie niż poprzednik. W 2019 roku światło dzienne ujrzała druga generacja 2008 znacznie różniąca się od poprzedniej. Stosowaną, relatywnie „grzeczną” stylistykę zastąpiła masywna sylwetka i momentami ostra, a nawet awangardowa linia nadwozia. Wielki grill i charakterystyczne diody led dodały jeszcze większej dynamiki.

### DWA SAMOCHODY, JEDNO SERCE

Obydwa modele zyskały coś jeszcze – od początku projektowano je z myślą nie tylko o napędzie spalinowym, ale i elektrycznym. Dzięki temu dość okazałych rozmiarów akumulator nie spowodował ubytku miejsca.

208 i 2008 dostały to samo serce. To silnik o mocy 136 KM i momencie obrotowym 260 Nm. Dzięki temu 208 do setki rozpędza się w 8,1 sekundy, a co ważniejsze dla kierowców miejskich – po 2,8 s. ma na liczniku 50 km/h. Nieco większy 2008 setkę osiąga po 8,5 s. Prędkość maksymalna obydwu wynosi 150 km/h.

Samochody wyposażono w akumulator o pojemności 50 kWh. Ich czas ładowania zależy od mocy terminalu. W przypadku ładowania ze wzmocnionego gniazda Green Up przy użyciu przewodu dostarczonego z samochodem ładowanie trwa 16 godzin. Z gniazda WallBox (trójfazowego 11 kW lub jednofazowego 7,4 kW) ładowanie trwa od 5 do 8 godzin. Po podłączeniu pojazdu do terminala publicznego 100 kW ładowanie do 80% pojemności akumulatora trwa zaledwie 30 minut.

Jak podaje koncern PSA mniejszy z pojazdów ma zasięg 340 km, a większy 310. Wszystko zależy od wielu czynników. Akumulator posiada gwarancję na 8 lat lub do przebiegu 160 tys. km.

### BOGATY W STANDARDZIE

Ceny 208 zaczynają się od kwoty 124 900 zł, a 2008 od 149 900 zł. Już podstawowe wersje (Active) zawierają bogate wyposażenie, m.in. pakiet bezpieczeństwa z tempomatem i czujnikami parkowania.

Obydwa modele są dostępne w salonach Peugeot Zdunek już od 2020 roku. Jak informuje dealer - średni czas oczekiwania na samochód wynosi 5 do 6 miesięcy.



### 2008

**MOC** 136 KM  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 260 NM  
**PRZYŚPIESZENIE** 8,5 S.  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 150 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 50 KWH  
**SPALANIE** 17,8 KWH/100KM  
**ZASIĘG** 320 KM



### 208

**MOC** 136 KM  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 260 NM  
**PRZYŚPIESZENIE** 8,1 S.  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 150 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 50 KWH  
**SPALANIE** 16,1 KWH/100KM  
**ZASIĘG** 340 KM



# e-208 i e-2008

SKORZYSTAJ Z OFERTY SPECJALNEJ

DOPLATA RZĄDOWA „MÓJ ELEKTRYK” » DO 27 000 ZŁ

Program „Mój elektryk” NFOŚiGW jest dostępny dla osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej przy zakupie elektrycznego samochodu osobowego od 12 lipca 2021 roku. Dla osób fizycznych dofinansowanie do zakupu pojazdu o maksymalnej cenie 225 000 zł brutto wynosi 18 750 zł. W przypadku osób posiadających Kartę Dużej Rodziny dotacja wynosi 27 000 zł, bez ograniczeń kosztu zakupu pojazdu. Dostępność dofinansowania uzależniona jest od poziomu wykorzystania budżetu programu. Niniejsza informacja nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego. Przedmiotowe wsparcie nie jest promocją handlową sprzedawcy pojazdu.  
Zużycie energii (kWh/100 km): e-2008: 17,8–17,4; e-208: 16,9–16,3. Wartości zużycia energii określone zostały na podstawie pomiarów w cyklu WLTP, zgodnie z Rozporządzeniami WE nr 2007/715, nr 2017/1153 oraz nr 2017/1151. Wartości mogą odbiegać od rzeczywistych, ponieważ nie uwzględniają m.in. zróżnicowanego stylu jazdy i warunków zewnętrznych. Informacje dotyczące wyników pomiarów zużycia energii w nowych pojazdach osobowych, złomowania samochodów, przydatności do odzysku oraz recyklingu dostępne są u dealerów marki Peugeot oraz na stronie peugeot.pl.

Zapraszamy

**Peugeot Zdunek**

Al. Grunwaldzka 295, 80-314 Gdańsk

tel. 730 028 108, [www.peugeot-zdunek.pl](http://www.peugeot-zdunek.pl)



**ZDUNEK**

ZDUNEK SP. Z O.O. SP.K. | UL.GRUNWALDZKA 295 | 80-314 GDAŃSK



## W GRONIE NAJLEPSZYCH WYNAŁAZKÓW ŚWIATA

Ten niewielki samochód na rynku jest już od 12 lat, dzięki czemu można uznać go za jednego z pionierów elektrycznej rewolucji. I to udanej, o czym świadczy duża liczba sprzedanych egzemplarzy.



### LEAF

**MOC** 150 KM  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 320 Nm  
**PRZYŚPIESZENIE** 7,9 s.  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 157 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 63 kWh  
**SPALANIE** 166 – 17,1 kWh/100km  
**ZASIĘG** 528 km

### LEAF E+

**MOC** 217 KM  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 340 Nm  
**PRZYŚPIESZENIE** 6,9 s.  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 144 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 40 kWh  
**SPALANIE** 18,5 kWh/100km  
**ZASIĘG** 389 km

Nissan Leaf zadebiutował jesienią 2009 roku, a w 2010 wszedł już do sprzedaży. Wyposażono go w silnik o mocy 109 KM i momencie obrotowym 280 Nm. Dzięki niemu Leaf przyspieszał do setki w 11,9 sekund, osiągał prędkość 145 km/h i mógł pokonać na jednym ładowaniu 160 km. Zważywszy na to, że było to ponad dekadę temu, te wyniki można uznać za rewelacyjne. Na tyle, że Magazyn Time uznał go za jeden z najlepszych wynalazków świata w 2009 roku, a Leaf zdobył tytuł auta 2011 roku zarówno w Europie jak i na świecie.

Nissan stale dopracowuje technologię napędu, by zwiększyć zasięg, m.in. przeniesiono urządzenie do ładowania akumulatorów z tylnej do przedniej części. Do sierpnia 2017, kiedy zaprezentowano nową generację, Leaf znalazł aż 283 tys. nabywców!

Nowe, aktualne wcielenie Leafa ma nową, tradycyjną sylwetkę. Samochód jest większy od poprzednika. Do wyboru są dwie jednostki napędowe. Słabsza ma moc 150 KM i maksymalny moment obrotowy 320 Nm, który pozwala na przyspieszenie w 7,9 sekund do 100 km/h i osiągnięcie maksymalnej prędkości 144 km/h. W samochodzie zainstalowano akumulator o pojemności 40 kWh, który pozwala na zasięg 389 km (wersja Leaf N Connecta) albo 415 km (Leaf Visia).

Ładowarka domowa o mocy 6,6 kW pozwala na ładowanie samochodu w 7 godzin i 30 minut. Użycie silnej ładowarki publicznej o mocy 50 kW umożliwi z kolei naładowanie samochodu do 80% w czasie 60 minut.

Mocniejsza z jednostek instalowana jest w wersji Leaf e+ N-Connecta i Leaf e+ Tekna. Jej moc to 217 KM, a maksymalny moment obrotowy 340 Nm. Dzięki temu auto przyspiesza do setki w 6,9 sekund i osiąga prędkość maksymalną 157 km/h. Zastosowany tutaj akumulator o pojemności 62 kWh pozwala na przejechanie do 528 km. Dłużej niż w słabszej jednostce trwa za to ładowanie – ładowarką domową zajmuje 11 godzin i 30 minut, a szybką ładowarką 50 kW do 80% stanu baterii 90 minut.

Za nowego Nissana Leaf w najniższej wersji Visia trzeba zapłacić 123 900 zł. Jak na elektryka przystało Leaf ma bogate wyposażenie już w opcji standardowej, przede wszystkim rozbudowane systemy bezpieczeństwa, w tym wczesnego ostrzegania lub rozpoznawania znaków drogowych. W wyższych wersjach uwagę zwracają systemy Nissan ProPilot, który powoduje, że auto samo przyspiesza i hamuje w rytmie korka, czy też ProPilot Park, który samodzielnie zaparkuje.

Co ważne samochody, które oferuje w Trójmieście salon Nissan Zdunek są dostępne praktycznie od ręki.

NISSAN  
INTELLIGENT  
MOBILITY

Nissan LEAF  
100% elektryczny  
Już od **123 900 zł**  
Z możliwością ubiegania się  
o **dopłaty rządowe\***

**8** lat  
lub 160 000 km  
gwarancji  
pojemności  
akumulatora

**5** lat  
lub 100 000 km  
rozszerzonej  
gwarancji



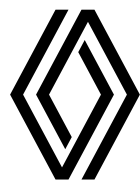
ZDUNEK MJ

www.zdunekmj.pl

Gdańsk, Grunwaldzka 295 | Gdynia, Wielkopolska 250

Tel: 881 209 209

Zdjęcia są jedynie ilustracją. Dane i fakty podane w niniejszej reklamie służą wyłącznie celom informacyjnym i nie stanowią oferty zawarcia umowy. Zużycie energii (Wh/km): w cyklu mieszanym 171 – 185; emisja CO<sub>2</sub> w cyklu mieszanym (g/km): 0. Zero emisji CO<sub>2</sub> podczas jazdy. Rozszerzona Gwarancja Nissana jest produktem ubezpieczeniowym, oferowanym przez Nissan International Insurance Ltd. Oferowane dodatkowe 2 lata rozszerzonej gwarancji jest ważne dla limitu 100.000 km (oprócz 3-letniej gwarancji producenta, oferowany produkt rozszerzonej gwarancji obejmuje dodatkowe 2 lata lub łączny przebieg 100.000 km w okresie 5 lat, w zależności od tego, co nastąpi wcześniej). Informacja nie jest kompletna. Produkt jest zgodny z Ogólnymi Warunkami Ubezpieczenia. W celu uzyskania bliższych informacji prosimy skontaktować się z autoryzowanym dealerem Nissana.



## EUROPEJSKI LIDER

Renault Zoe obok Nissana Leaf to jeden z weteranów elektrycznej motoryzacji. W ciągu swojej blisko 10 letniej historii wielokrotnie zajmował pierwsze miejsce w Europie w liczbie sprzedanych egzemplarzy.



### ZOE (R135)

**MOC** 135 KM  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 245 NM  
**PRZYŚPIESZENIE** 9,5 S.  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 140 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 52 KWH  
**SPALANIE** 13,4 KWH/100KM  
**ZASIĘG** 386 KM

Jak na razie rekordowy okazał się rok 2020, kiedy Renault odnotowało sprzedaż na poziomie 99 613 sztuk w Europie pokonując kolejną raz Teslę (87 642) i pozostawiając w tyle Volkswagena ID.3 (56 937). To był już trzeci tytuł światowego lidera dla Zoe, które zostało królem elektryków także w 2016 i 2017 roku. W pozostałych latach Renault zajmowało drugą pozycję w Europie. O pozycji tej francuskiej marki zdecydowało wiele czynników – z pewnością wczesny start produkcji, ale także jakość i cena.

### POKONANE 200 KM

Świat po raz pierwszy ujrzał Zoe w 2005 roku podczas targów w Genewie kiedy pokazano Renault Zoe ZE Concept. Cztery lata później pokazano kolejny prototyp, a wersję bliską produkcyjnej pokazano w 2010 roku w Paryżu, by ostatecznie w 2012 auto weszło do produkcji jako pierwszy projektowany od podstaw seryjny elektryk Renault. Samochód oparto na podłodze z modelu Clio. Pierwszy z zastosowanych silników miał moc 88 KM i moment obrotowy 220 Nm, co pozwalało na przyspieszenie do setki w 13,5 sekund i osiągnięcie prędkości maksymalnej 135 km/h. Akumulator o pojemności 22 kWh pozwalał na przejechanie do 150 km. Renault jednak nieustannie swój samochód modyfikował co pewien czas wprowadzając w nim zmiany, które umożliwiały coraz lepsze osiągi, a przede wszystkim większy zasięg. Jako pierwszy seryjny model przekroczył granicę 200 km uzyskanego zasięgu. W 2019 francuski koncern pokazał drugą generację Zoe.

### ZMIENIONA, ALE STOPNIOWO

Dzisiejszy Zoe w porównaniu do poprzednika ma większe reflektory z dodanymi ledami, całkowicie zmieniony przód, a we wnętrzu nowy kokpit w stylu piątej generacji Clio. Na pierwszy plan wysuwa się 10 calowy ekran zegarów, a na środku deski rozdzielczej dotykowy wyświetlacz. Nie są to jednak zmiany rewolucyjne, a ewolucyjne. Podejście projektantów ma swoje wytłumaczenie – po co całkowicie zmieniać wygląd europejskiego bestsellera.

Zoe oferowane jest w trzech wersjach One, Zen i Intens, które mogą mieć jedną z dwóch jednostek napędowych. Słabsza R110 osiąga moc 108 KM i moment obrotowy 225 Nm. Do setki przyspiesza w 11,4, a prędkość maksymalna to 135 km/h.

Silniejsza, oznaczona jako R135 dysponuje mocą 135 KM i 245 Nm maksymalnego momentu obrotowego. Przyspiesza do setki w 9,5 s., a prędkość maksymalna wynosi 140 km/h. Zużycie prądu wynosi 13,4 kWh/100km. Akumulator w Zoe ma pojemność 52 kWh i pozwala na przejechanie 395 km (silnik 108 KM) albo 386 km (silnik 135 KM).

Ładowanie prądem zmiennym 22 kW pozwala naładować samochód w niecałe 3 godziny. Z kolei uzyskanie 80% stanu baterii mocniejszą ładowarką z prądem stałym (50 kW) wymaga nieco ponad 1 godziny. Ceny Zoe zaczyna się od 124 900 zł. Samochody są dostępne od ręki w trójmiejskim salonie Renault Zdunek.

## RENAULT ZOE E-TECH w 100% elektryczne



już od  
**999 zł** miesięcznie  
 w kredycie Easy Box, RRSO 5,64%  
 skorzystaj z programu dopłat rządowych  
 najlepiej sprzedające się auto elektryczne  
 w Europie od 2012 roku  
 aż do 395 km zasięgu

Zasięg od 383 do 395 km dla wersji modelu Renault Zoe został określony na podstawie pomiarów według cyklu WLTP, zgodnie z wymaganiami technicznymi i wytycznymi Rozporządzenia europejskiego nr WE 715/2007 ze zmianą z WE 692/2008. Zasięg konkretnego pojazdu w rzeczywistych warunkach drogowych może się różnić od podanych wyników pomiarów, gdyż na wartości te wpływają m.in. takie czynniki, jak: sposób ładowania akumulatora, jego wiek, temperatura, nawierzchnia, ciśnienie w oponach, masa pojazdu, jego stan techniczny, styl jazdy kierowcy oraz warunki drogowe (natężenie ruchu, stan nawierzchni itp.). Sprawdź szczegóły u Autoryzowanych Partnerów Renault lub na stronie [wlp.renault.pl](http://wlp.renault.pl). Informacje dotyczące odzysku i recyklingu pojazdów wycofanych z eksploatacji na stronie [renault.pl](http://renault.pl). Renault Zoe E-Tech, najlepiej sprzedający się samochód elektryczny – 317 730 sztuk sprzedanych w Europie od roku 2012 do czerwca 2021 r. Źródło: AAA DATA (Association Auxiliaire de l'Automobile). RRSO dla Kredytu Renault Easy Box wynosi 5,64% dla następującego reprezentatywnego przykładu: cena auta 124 900 zł, okres 37 miesięcy, wpłata własna 43 730 zł, oprocentowanie stałe nominalne w skali roku 2,49%, finansowane: prowizja bankowa 2597,44 zł i ubezpieczenie kredytobiorcy 3719,27 zł. Miesięczna rata kredytowa 999,25 zł. Ostatnia rata 56 954,40 zł. Całkowita kwota kredytu: 81 170 zł. Całkowita kwota do zapłaty: 92 927,44 zł. Stan na dzień 27.07.2021 r. Kredyt oferowany jest przez RCI Banque S.A. Oddział w Polsce i dostępny u pośredników kredytowych wykonujących czynności faktycznie związane z zawieraniem umów kredytowych na podstawie umowy z RCI Banque S.A. Oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie. Rata obejmuje najniższą dopłatę do zakupu samochodu elektrycznego w 2021 r. w ramach programu rządowego „Mój elektryk”. Nabór wniosków o dopłaty rozpoczyna się 12.07.2021 r. Wysokość dofinansowania jest uzależniona od posiadania Karty Dużej Rodziny (KDR), tj. 27 000 zł dla posiadaczy KDR, 18 750 – dla pozostałych osób. Obowiązuje limit ceny transakcyjnej auta do 225 000 zł. Wszelkie informacje dostępne są na stronie: <https://www.gov.pl/web/elektromobilnosc/program-moj-elektryk-pytania-i-odpowiedzi>.

[renault.pl](http://renault.pl)



**RENAULT  
ZDUNEK**

Gdańsk, Miałki Szlak 43/45  
 Gdynia, Morska 517a  
 Sopot, Niepodległości 940

Tel. 786 201 102  
 Tel. 786 201 202

[www.zdunek.renault.pl](http://www.zdunek.renault.pl)



## KIA INNA NIŻ ZNAMY

**Trzy miejskie crossovery: E-Soul, E-Niro oraz EV6 - to aktualna oferta elektryków koreańskiej marki Kia. Ten ostatni to prawdziwy przełom, ponieważ powstał na zupełnie nowej bazie, czyli platformie E-GMP przeznaczonej wyłącznie pod modele elektryczne. Strategia zakłada, że do 2025 roku Kia będzie mieć aż 11 elektrycznych modeli w swojej ofercie, z czego aż 7 powstanie na nowym fundamencie.**

Kia idzie jak burza, koreański koncern nie dość, że ma już jedną z większych flot elektryków to jednocześnie zmienia filozofię całego działania. Już na początku roku firma skróciła nazwę z Kia Motors Corporation do Kia Corporation oraz pożegnała się ze starym logo. Nowe przypomina odrębny podpis, który według projektantów ma podkreślać zmiany podejścia do rynku motoryzacyjnego. A ten jak wiadomo wartko zmierza w kierunku ekologii. Dlatego też kolejnym krokiem azjatyckiej grupy jest produkcja własnej „zielonej” energii elektrycznej. Wszystko za sprawą paneli fotowoltaicznych o mocy 50 kW, które mają pojawić się na dachach każdego salonu samochodowego marki. Ponadto przy każdym salonie ma stanąć również nowoczesny Carport, czyli zadaszona wiata z panelami fotowoltaicznymi o mocy 5 kW. Kia wprowadza również dopłaty do aut elektrycznych. Kupując nowy samochód elektryczny tej marki, oprócz dopłaty z programu rządowego, która wynosi do 27 tys. zł, uzyskać można pakiet korzyści o wartości do 22 tys. zł oraz atrakcyjne finansowanie. Łącznie może być to więc nawet nieco ponad 49 tys. zł. Trzeba jednak mieć na uwadze, że oferta dotyczy wyłącznie modeli e-Niro i e-Soul z rocznika modelowego 2021.

W Trójmieście modele Kia, w tym także te elektryczne możemy kupić w jednym z autoryzowanych salonów należących do dealera K&K Wojtanowicz. Najnowszy z nich EV6 już czeka na jazdy testowe.

- Na początku października pierwsze w Europie sztuki KIA EV6 trafiły do naszych salonów. Nasi klienci mają wyjątkową okazję, by umówić się na jazdę testową i zobaczyć je jako pierwsi! Co więcej, możemy pochwalić się pierwszym sprzedanym egzemplarzem KIA EV6 GT-Line z odbiorem w 2022. Nie ma już złudzeń, w którą stronę zmierza dzisiejsza motoryzacja. Z miesiąca na miesiąc hybrydy i elektryki sprzedają się coraz lepiej – Krzysztof Wojtanowicz, właściciel salonu K&K Wojtanowicz.

### EV6 - AS W RĘKAWIE

Kia EV6 to elektryczny crossover, samochód, który wyróżnia się nie tylko nowoczesną stylistyką, ale przede wszystkim przyszłościową technologią. To właśnie ten model ma na nowo zdefiniować elektromobliwość. Wszystko za sprawą nowej platformy podłogowej E-GMP (Electric-Global Modular Platform), dzięki czemu samochód na jednym ładowaniu jest w stanie przejechać nawet 528 km. Jeśli jednak w podróży pojawi się potrzeba naładowania auta, dzięki napięciu systemowemu 800 V (standardowe napięcie dla samochodów elektrycznych to 400 V) można je bardzo szybko naładować - po zaledwie 4,5 minutach przejedzie kolejne 100 km. Sam system ładowania również zasługuje na uwagę. Dzięki funkcji „Vehicle to Load” (V2L) - wystarczy podpiąć auto do instalacji domowej, a ono „odda” prąd zgromadzony w swoich bateriach. Oczywiście o napięciu 230V, co wystarczy do uruchomienia telewizora, włączenia oświetlenia, czy lodówki. Co więcej, system V2L może służyć także do ładowania innego auta elektrycznego.

Nieprawdopodobne są również osiągi, ten model w wersji GT daje możliwość rozpędzenia od 0 do 100 km/h w nawet 3,5 sekundy! To czas pozwalający pokonać Porsche Taycana 4S. Prędkość maksymalna 260 km także zapowiada się nieźle. Najnowsza Kia oferuje także doskonały wygląd klasycznego crossovera w wersjach EV6 i EV6 Plus oraz bardziej drapieżny, groźny i sportowy design w wersji EV6 GT-line i GT. Wnętrze natomiast wygląda bardzo futurystycznie, jednak tu również postawiono na eko. Większość wyposażenia wykonano z ekologicznych materiałów, jak np. butelek PET z recyklingu, przędzy roślinnej i naturalnej wełny, ekoskóry czy ekolakieru z ekstraktami roślinnymi. Ceny EV6 zaczynają się od 179 900 zł za wersję 58 kWh (RDW), przez 199 900 zł za wersję 77,4 kWh (RDW) i 216 900 zł za wersję 77,4 kWh (AWD), aż po 281 900 zł na model 77,4 kWh (AWD) w wydaniu GT.



### E-NIRO

MOC 204 KM  
MAX. MOMENT OBROTOWY 395 NM  
PRZYSPIESZENIE 7,8 S  
PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA 167 KM/H  
POJEMNOŚĆ AKUMULATORA 64 KWH  
MAKSYMALNY ZASIĘG 455 KM



### E-SOUL

MOC 204 KM  
MAX. MOMENT OBROTOWY 395 NM  
PRZYSPIESZENIE 7,6 S  
PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA 167 KM/H  
POJEMNOŚĆ AKUMULATORA 67 KWH  
MAKSYMALNY ZASIĘG 452 KM



#### EV6 (LONG RANGE AWD)

MOC 325 KM  
 MAX. MOMENT OBROTOWY 605 NM  
 PRZYSPIESZENIE 5,4 S  
 PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA 185 KM/H  
 POJEMNOŚĆ AKUMULATORA 77,4 KWH  
 MAKSYMALNY ZASIĘG 490 KM

#### E-SOUL - „MIESZCZUCH” ROKU 2020

Kia e-Soul wymyka się słowu „przeciętny” w każdy możliwy sposób. Wygląd samochodu co prawda wzbudza mieszane uczucia, jednak spory zasięg na baterii i duża ilość przestrzeni w środku sprawia, że e-Soul jest naprawdę ciekawą propozycją. To skrzyżowanie małego vana, hatchbacka i crossovera, znalazło swoich odbiorców. Potwierdzeniem może być fakt, że model ten został uznany Światowym Samochodem Miejskim Roku 2020 w prestiżowym konkursie World Car of the Year. Co więcej, Soul jest pionierskim modelem nie tylko dla marki Kia, ale na rynku w ogóle. Ponad 10 lat temu zapoczątkował on segment miejskich crossoverów. Gdy pojawił się jego następca – Soul EV, był pierwszym elektrycznym crossoverem. Natomiast nowy e-Soul również wnosi sporo nowego, ponieważ w Europie jest dostępny wyłącznie z napędem elektrycznym.

Trzecia generacja Kii e-Soul dostępna jest w dwóch odmianach, które różnią się pojemnością baterii i mocą (maksymalny moment obrotowy jest taki sam, wynosi 395 Nm). Obie wersje mają przedni napęd. Słabsza z nich to moc rzędu 136 KM z akumulatorem o pojemności 39,2 kWh, który gwarantuje zasięg do 277 km. Od 0 do 100 km/h e-Soul z silnikiem o mocy 136 KM przyspiesza w 9,9 s. Natomiast, mocniejsza odmiana, napędzana silnikiem o mocy 204 KM jest o 2 s szybsza, a zasięg wynosi imponujące 452 km. Ceny nowego e-Soula zaczynają się od 139 990 zł, natomiast najbogatsza to koszt rzędu 181 490 zł.

#### E-NIRO - PEWNIĄK BEZ UDZIWIŃ

Kia e-Niro to drugi w pełni elektryczny samochód tej marki. Choć z pozoru wygląda grzecznie, przy bliższym poznaniu kryje wiele niespodzianek. Nie ma się więc co dziwić, że ten model zdążył już podbić Europę. Przez jego imponujące zasięgi jest rozchwytywany zwłaszcza na Zachodzie. Koreańskiemu producentowi udało się wypracować kompromis między zasięgiem, wyposażeniem i ceną. Według oficjalnych danych na jednym ładowaniu może przejechać 455 km, a do 100 km/h przyspiesza w zaledwie 7,8 sekundy. Tak zdolna jest silniejsza wersja tego crossovera z silnikiem elektrycznym o mocy 204 KM i akumulatorem o pojemności 64 kWh. Słabsza odmiana wyposażona jest w napęd elektryczny o mocy 136 KM, a prędkość 100 km/h osiąga w 9,8 sekundy.

Kię e-Niro prowadzi się przewidywalnie, wnętrze zaprojektowano bez udziwnień, a do tego jest znakomicie wyciszony. Dzięki czterem trybom jazdy auto daje dużą swobodę w jeździe. Eco+ ogranicza wykorzystywanie energii do minimum. Eco stawia na odległość. Comfort ułatwia codzienne podróże, a Sport zwiększa dynamikę jazdy. Ceny E-Niro zaczynają się już od 152 990 złotych. Co więcej, podobnie jak wszystkie pozostałe modele marki, jest objęta 7-letnią gwarancją lub do przebiegu 150 000 kilometrów, która chroni również silnik elektryczny i akumulator.

**HYUNDAI**

## ELEKTRYCZNY REWOLUCJONISTA

Oprócz KONY Electric, która szturmem podbiła europejski rynek, Hyundai w swojej „elektrycznej” ofercie posiada jeszcze model IONIQ Electric oraz IONIQ 5, który otwiera zupełnie nową linię pod nazwą IONIQ. „Piątka” to pierwszy model z nowej rodziny. W przygotowaniu są już modele 6 oraz 7. Pierwszy z nich będzie eleganckim sedanem, a drugi dużym SUV-em. Elektryki Hyundai dostępne są w salonach Auto Mobil w Wejherowie.



#### KONA ELECTRIC

MOC 204 KM  
 MAX. MOMENT OBROTOWY 395 NM  
 PRZYSPIESZENIE 7,9 S  
 PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA 180 KM/H  
 POJEMNOŚĆ AKUMULATORA 64 KWH  
 MAKSYMALNY ZASIĘG 484 KM

Koreańczycy nie zamierzają pozostawać w tyle, wszak to właśnie oni wprowadzili na europejski rynek pierwszego, elektrycznego, subkompaktowego SUV-a. Dziś do pionierskiej KONY Electric dołączyła jej polifitingowa wersja, model IONIQ Electric oraz zupełnie nowa linia właśnie o nazwie IONIQ, którą otworzył IONIQ 5. Dla Hyundai samo zaproponowanie auta bez dymiącej rury to jednak za mało. Marka od lat prowadzi działania polegające na oczyszczaniu mórz, a w produkcji swojej elektrycznej nowości – wykorzystuje materiały pochodzące z recyklingu. IONIQ 5 ma być spojrzeniem w przyszłość, a ta rysuje się niesamowicie ekologicznie. Już dziś Hyundai zakończył prace nad nowymi zespołami napędowymi do modeli

spalinowych, a do pełnej elektryfikacji gamy ma dojść w 2040 roku.

#### BESTSELLER I KRÓTKA PRZERWA

Zaczął się jednak od KONY, która z miejsca została jednym z ulubieńców na rynku elektryków. Niedawno przeszła lifting, jednak nie był on szczególnie rewolucyjny. Dostała nowy pas przedni, nowy ekran multimedialny, nowy wyświetlacz za kierownicą, aplikację do obsługi samochodu... nie zmienił się jednak napęd. W droższej wersji wciąż figuruje akumulator o pojemności 64 kWh i 204-konny silnik elektryczny, natomiast



### IONIQ 5

**MOC** 218 KM  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 605 NM  
**PRZYSPIESZENIE** 7,4 S  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 185 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 72,6 KWH  
**MAKSYMALNY ZASIĘG** 481 KM

### IONIQ ELECTRIC

**MOC** 136 KM  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 295 NM  
**PRZYSPIESZENIE** 9,9 S  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 165 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 38 KWH  
**MAKSYMALNY ZASIĘG** 331 KM

deklarowany zasięg wynosi 484 km. Dlaczego Hyundai podszedł do tego liftingu tak zachowawczo? Być może dlatego, że KONA jest najbardziej ekonomicznym z dostępnych elektryków. Koreańczycy nie popsuli tego, co było udane, ale dorzucili kilka usprawnień, które wciąż gwarantują mu mocną pozycję na rynku.

Hyundai ma w swojej ofercie również inny, zdecydowanie mniej popularny model IONIQ Electric, który na europejskim rynku zajmuje miejsce w drugiej dziesiątce. To samochód mało krzykliwy, ale funkcjonalny. Jego największym minusem zdaje się być jednak bateria, która ma tylko 38,3 kWh, zaś silnik rozwija 136 KM – w porównaniu chociażby do KONY te parametry wypadają bardzo przeciętnie. Trzeba jednak przyznać, że Hyundai oferuje rewelacyjne warunki gwarancyjne - 5 lat na samochód bez limitu przebiegu oraz 8 lat lub 200 tys. km ochrony akumulatora.

#### NOWA ERA

Wraz z modelem IONIQ 5 koreański producent postanowił stworzyć submarkę, właśnie o nazwie IONIQ. Już niedługo na rynku pojawi się cała gama numerycznie nazwanych samochodów elektrycznych. Liczby parzyste będą zastrzeżone dla sedanów, a nieparzyste oznaczą modele SUV. Jako reprezentant zupełnie nowej rodziny „piątka” proponuje także nowy język stylistyczny. Są to m.in. światła Parametric Pixel z przodu i z tyłu, zachodząca na błotniki przednia maska, czy automatycznie wysuwane klamki. Co więcej, klienci będą mogli wybierać spośród 9 kolorów nadwozia, z których 5 inspirowanych naturą zarezerwowano tylko dla tego modelu.

Samochód został zaprojektowany jako w pełni elektryczny i wykorzystuje nową platformę E-GMP. Między 20-calowymi kołami, mieszczą się akumulatory trakcyjne. Mimo, że wyglądem bardziej przypomina hatchbacka, to tak naprawdę SUV o długości 4635 mm, a rozstaw między osiami wynosi tu aż rekordowe 3000 mm. Jak przystało na samochód elektryczny, IONIQ 5 błyskawicznie przyspiesza. Najmocniejsza wersja o mocy 305 KM pozwala osiągnąć setkę w 5,2 sekundy, a rozpędzanie zakończy się na wartości 185 km/h. Taką samą prędkość maksymalną osiąga każdy z pozostałych wariantów. Klienci mają do wyboru 4 wersje silnikowe – z jednym (napęd na tył) lub dwoma silnikami elektrycznymi (napęd na cztery koła) oraz baterią o pojemności 58 kWh albo 72,6 kWh.

Jednak priorytetem jest tu wygoda oraz technologia. Ciekawym rozwiązaniem jest opcja dzielenia się prądem. Dzięki funkcji V2L, która dostarcza 3,6 kW mocy, można ładować dowolne urządzenia elektryczne, takie jak: rowery elektryczne, skutery lub hulajnogi. Innowacją jest także możliwość przestawienia samochodu przy pomocy przycisków na kluczykach. Taką poprawkę parkingową można wykonać z zewnątrz, kierując auto do przodu lub do tyłu.

IONIQ 5 to jeden z ciekawszych samochodów elektrycznych na rynku. Dobrze się prowadzi, jest wygodny, nietuzinkowy i co ważne, szybko się ładuje. Co więcej, przystosowany jest do ładowania najszybszymi ładowarkami 350 kW, co pozwala doładować akumulator o 75% w zaledwie 18 minut. Cennik rozpoczyna się kwotą 189 900 zł za auto o mocy 170 KM i z baterią o pojemności 58 kWh. Natomiast za topową wersję trzeba zapłacić 260 900 zł. Elektryczne wersje Hyundai dostępne są u autoryzowanego dealera marki - salonie Auto Mobil w Wejherowie.







PORSCHE

## SZYBKIE I WŚCIEKŁE

**Choć Porsche dość późno włączyło się w rywalizację na rynku samochodów elektrycznych to nadrobiło bardzo mocnym wejściem. Model Taycan i kolejny Taycan Cross Turismo to wyrafinowane i piekielnie szybkie elektryki.**

Kojarzona z szybkimi i rasowymi samochodami niemiecka marka nigdy nie była skora do bycia w peletonie zmian i rewolucji. Jej silną stroną zawsze były konserwatywne wartości, w tym umieszczony z tyłu samochodów słynny benzynowy silnik typu boxer z charakterystycznym odgłosem. Nie pchała się do świata diesli, długo broniła przed SUV-ami. Ale gdy już zdecydowała się na przejście w nowe pola rywalizacji najczęściej było to przejście spektakularne. Nie inaczej były z elektrykami na które Porsche zdecydowało się dopiero w 2015 roku. Właśnie wtedy pokazało swój pierwszego elektryka – Porsche Mission E Concept - zbudowanego od podstaw. Kolejne cztery lata zajęły testy, by w 2019 koncern ze Stuttgartu mógł oficjalnie pokazać światu Porsche Taycan. Warto wspomnieć, że jeszcze przed premierą model zebrał już 50 tys. zamówień.

### START NICZYM Z LOTNISKOWCA

Taycan zadebiutował w dwóch wersjach silnikowych, a w aktualnej ofercie do wyboru mamy aż cztery wersje. Dwie nieco

słabsze to Taycan i Taycan 4S. Pojęcie „słabsze” jest bardzo względne. W przypadku marki Porsche oznacza zakres mocy od 408 do 476 (Taycan) i od 530 do 571 KM (Taycan 4S). Różnice zależą od rodzaju akumulatora. W obydwu modelach możemy mieć albo Performance (79,2 kWh) albo Performance Plus (93,4 kWh). Podobnie jest z przyspieszeniem – te wyposażone w akumulatory P Plus mają minimalnie lepsze osiągi. W wyższej połowie listy są modele – Taycan Turbo i Taycan Turbo S, obydwa wyposażone już tylko w jeden akumulator (PP). Tutaj wchodzimy już w trudno wyobrażalne dla przeciętnego kierowcy parametry. Moc odpowiednio – 680 KM i 761 KM. Warto uzupełnić, że najwyższa z wersji dysponuje 1050 Nm maksymalnego momentu obrotowego, co powoduje, że do setkę osiąga w... 2,6 sekundy.

Wrażenia? Już po naciśnięciu pedału gazu w wersji Turbo S auto wyskakuje niczym rollercoaster, a z wraz z funkcją Launch Control możemy poczuć się jak pilot myśliwca F/A 18 Super Hornet podczas startu z atomowego lotniskowca „Ni-

mitz”. To właśnie ta funkcja daje dodatkowego kopa, a uruchamia się nią poprzez jednoczesne wciśnięcie do deski pedału gazu i hamulca.

Dla startów w Taycanie naprawdę można stracić głowę. Na pewno może ją stracić Tesla, gdyż właśnie dla jej modelu S - Taycany są największym rywalem.

W tym modelu nie tylko osiągi są wyjątkowe, ale także właściwości jezdne. Taycan dosłownie klei się do drogi, m.in. dzięki nisko umieszczonego środkowi ciężkości i skrętnej tylnym kołom. Do wyboru mamy 3 stopnie twardości zawieszenia. Mimo sportowej destynacji i niskiego zawieszenia podczas jazdy po trójmiejskich ulicach na których nie brakuje dziur czy też tzw. „hopków” nie czuć dyskomfortu charakterystycznego dla wielu sportowych aut.

### NA AUTOSTRADZIE I W TERENIE

Najnowszym dzieckiem Porsche jest Taycan Cross Turismo, który zadebiutował w marcu 2021. Niemiecki koncern rozpoczął nad nim prace zanim jeszcze oficjalnie pokazano seryjnego Taycana. Nowy model jest wyższy, ma pięć drzwi i potrafi jechać w terenie. Jego prześwit jest o 20 mm większy niż Taycanie, a dzięki regulacji można go powiększyć o kolejne 10 mm. Jak na Porsche przystało mimo funkcjonalności to dalej rasowy, sportowy pojazd. Podobnie jak starszy brat oferowany jest w czterech wersjach Taycan 4 Cross Turismo, 4 S, Turbo i Turbo S. We wszystkich zastosowano te same jednostki napędowe co w Taycanie, z tą różnicą, że nie ma możliwości wyboru mniejszego akumulatora. Wszystkie Cross Turismo wyposażono w większe Performance Plus (93,4 kWh).

### NAJSILNIEJSZA ŁADOWARKA W POLSCE

Mimo dużej masy i niesamowitych osiągnięć samochodu Porsche dysponują sporymi zasięgami. Źródłem ich zasilania są dwa rodzaje akumulatorów. Pierwszy to Performance, montowany standardowo w słabszych modelach, który dysponuje 28 modułami o łącznej liczbie 336 ogniwi, co daje moc 79,2 kWh. Większy – Performance Plus ma w sobie 33 moduły o łącznej liczbie 396 ogniwi. Pojemność 93,4 kWh. Te wyrafinowane urządzenia mogą być ładowane z maksymalną mocą ładowania 225 kW lub 270 kW. To ważne z kontekście czasu. To oznacza, że przy pomocy ładowarki z prądem zmiennym o mocy 11 kW naładujemy samochód w 8 godzin (Performance) lub 9 (Performance Plus). Z kolei przy użyciu szybkiej stacji z prądem stałym (50 kW) czas naładowania baterii ze stanu 0 do 80% wynosi 93 minuty, a przy użyciu maksymalnej mocy ładowania zaledwie 22,5 minuty.

Porsche chwali się, że ma najsilniejszą ładowarkę w Polsce, która ma moc aż 320 kW. Można znaleźć ją w 8 punktach Porsche Centrum, także w Sopocie.

Dzięki zaawansowanej technologii maksymalne zasięgi Taycanów oscylują blisko 500 km, a katalogowo największy przypisuje się wersji Taycan (521 km) i Taycan 4 Cross Turismo (541 km).

No i ceny. Wysoka jakość wykonania, wrażenia z jazdy, a do tego najnowsza technologia kosztują. Dlatego też przycięta z Taycanem zaczyna się od 389 tys. zł.



### E-NIRO

**MOC** 761 KM  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 1050 NM  
**PRZYSPIESZENIE** 2,8 S  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 260 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 93,4 KWH  
**SPALANIE** 28,5 KWH/100KM  
**MAKSYMALNY ZASIĘG** 498 KM



### TAYCAN TURBO S CROSS TOURISMO

**MOC** 761 KM  
**MAX. MOMENT OBROTOWY** 1050 NM  
**PRZYSPIESZENIE** 2,9 S  
**PRĘDKOŚĆ MAKSYMALNA** 250 KM/H  
**POJEMNOŚĆ AKUMULATORA** 93,4 KWH  
**SPALANIE** 24,4 – 26,4 KWH/100KM  
**MAKSYMALNY ZASIĘG** 495 KM



PORSCHE  
Porsche Centrum Sopot

PORSCHE CENTRUM SOPOT | AUTO LELLEK GROUP | AL. NIEPODLEGŁOŚCI 95B 81-861 SOPOT

# BEZ SPALIN I KIEROWCY

**Już po raz drugi Gdańsk testował autonomiczny bus o napędzie elektrycznym. Tym razem na Cmentarzu Łostowickim. Samochód przewiózł 2017 pasażerów.**

Testy trwały przez prawie cały październik i początek listopada. Bus odbył 450 kursów na liczącej 2,2 km trasie. Tym samym pokonał 989 km. Skorzystało z niego 2017 pasażerów.

- Założeniem projektu było przetestowanie możliwości zdalnego nadzoru nad pojazdem poruszającym się bez kierowcy oraz w razie potrzeby przejście w tryb zdalnego sterowania – wyjaśnia Magdalena Szymańska, koordynatorka ds. elektromobilności gdańskiego magistratu. - Pilotaż trwał 30 dni, z czego przez 7 dni w samochodzie w ogóle nie było kierowcy. W tym czasie bus poruszał się po zaprogramowanej trasie w trybie autonomicznym, jednak w przypadku napotkania przeszkody np. zablokowania trasy przez zaparkowany na niej samochód, operator siedzący przy monitorach w centrum zdalnego sterowania, podejmował interwencję – opisuje Magdalena Szymańska.

To już drugi pilotaż autonomicznego busa, jaki prowadził Gdańsk. W 2019 roku testy odbywały się na ul. Karwieńskiej, na dojeździe do ogrodu zoologicznego. Bus przejechał wówczas 632 km w trybie autonomicznym i przewiózł 3325 pasażerów, jednak przez cały czas na pokładzie pojazdu znajdował się operator.

Drugą lokalizację do testowania, czyli Cmentarz Łostowicki wskazali już sami mieszkańcy. To duża nekropolia, licząca 50 hektarów i stale się rozrastająca. Osoby powyżej 65 roku życia oraz niepełnosprawne ruchowo mogą na nią wjeżdżać samochodami. Z tej możliwości korzysta od 50 do 70 osób dzien-

nie. Tym samym wprowadzenie ekologicznego transportu ostatniej mili pozwoliłoby z jednej strony ograniczyć natężenie ruchu zmotoryzowanego na cmentarzu, a z drugiej stanowić wsparcie dla osób z ograniczeniami mobilności.

Pilotaże autonomicznego busa odbyły się w ramach projektów Sohjoa Baltic (2019) i Sohjoa Last Mile (2021) dofinansowanych z programu Interreg Regionu Morza Bałtyckiego. Liderem projektu jest Uniwersytet Nauk Stosowanych Metropolia w Helsinkach, a pilotaże, oprócz Gdańska, zrealizowały także norweski Kongsberg i Tallin.

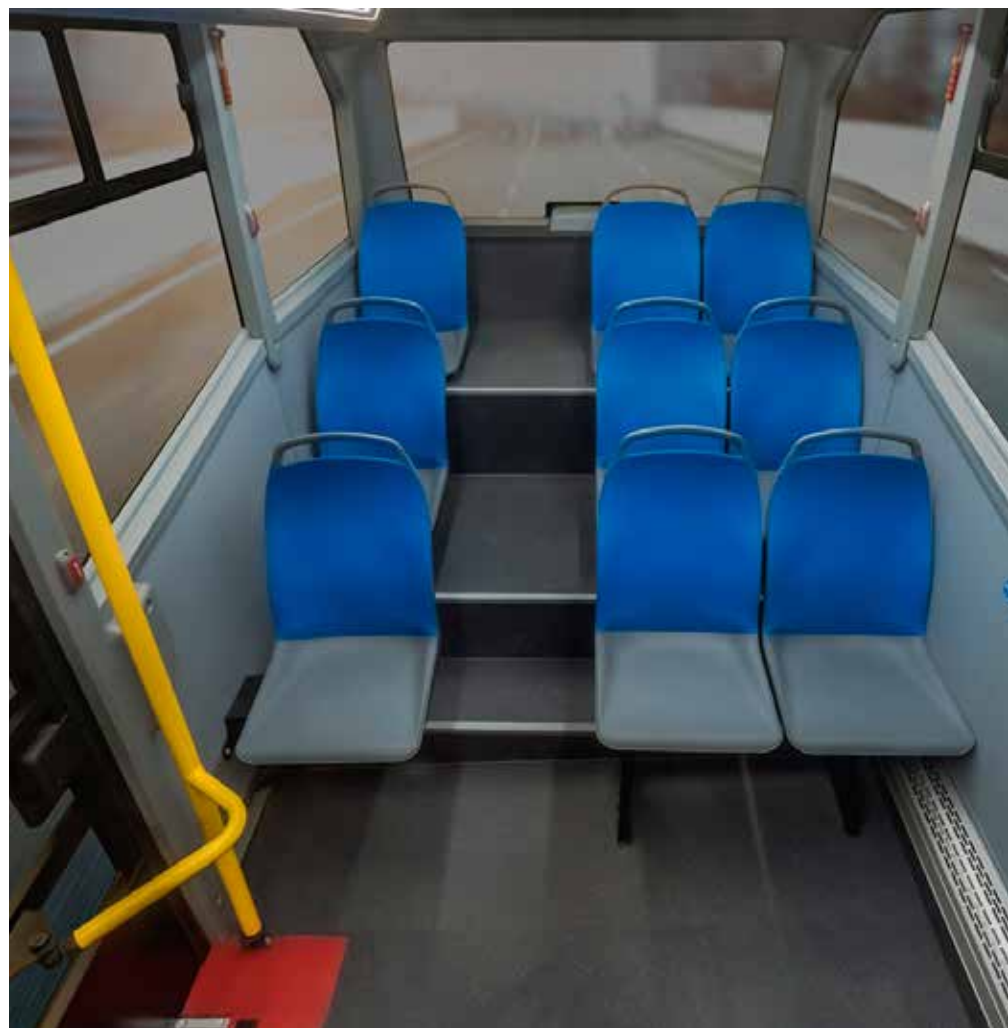
Władze Gdańska zapowiadają, że miasto dalej będzie uczestniczyć w badaniach nad autonomiczną mobilnością.

- Gdańsk nie chce pozostawać w tyle, a wręcz przeciwnie chce testować rozwiązania technologiczne, wyciągać wnioski prawne i społeczne z tego, jakie korzyści niosą za sobą pojazdy autonomiczne dla naszych ulic, dla naszych relacji społecznych – mówi Piotr Grzelak, zastępca prezydenta Gdańska. - Zależy nam na dalszym badaniu potencjału autonomicznego transportu ostatniej mili oraz dłuższych testach eksploatacyjnych, dlatego na listopadowej sesji rady miasta podjęliśmy decyzję o przystąpieniu do Międzynarodowego stowarzyszenia na rzecz mobilności połączonej, współpracującej i zautomatyzowanej, tj. CCAM (Connected, Cooperative and Automated Mobility Association – dop.red.).



# WODÓR KONTRA PRĄD

**Prąd albo wodór – te dwa paliwa są brane są dzisiaj pod uwagę jeżeli chodzi o zasilanie komunikacji publicznej. Choć Gdańsk w tym roku zamówił już trzy elektryczne autobusy to rywalizacja nie jest jeszcze rozstrzygnięta.**



Fot. Mat. Prasowe



Nowe autobusy jakie trafią do Gdańska nazywają się Karsan Jest Electric. Niskopodłogowe minibusy elektryczne, wyposażone będą w silnik elektryczny o mocy 184 KM. Pojemność baterii akumulatorów trakcyjnych wynosić będzie 88 kWh, a zużycie energii 30,087 kWh/100 km. Pojazdy wyposażone będą w system odzyskiwania energii elektrycznej podczas hamowania. Wraz z autobusami dostarczone zostaną trzy ładowarki elektryczne do zasilania w prąd akumulatorów trakcyjnych. Pojazdy ładowane będą na terenie zajezdni autobusowej.

- Pojazdy wyposażone będą w systemy monitoringu i klimatyzacji, o wydajności zapewniającej komfort podróżowania nawet w upalne dni z uwzględnieniem specyfiki komunikacji miejskiej tj. częstego otwierania drzwi – mówi Anna Dobrowolska, rzecznik prasowy Gdańskie Autobusy i Tramwaje Sp. z o.o. - Tablice informacyjne dla podróżujących wykonane będą w technologii LED – wysokiej jakości i dużej gęstości pikseli z automatyczną regulacją jasności świecenia. W pojazdach znajdować będą się także gniazda USB oraz zautomatyzowane defibrylatory zewnętrzne AED. Pojazdy wyposażone będą również w system liczenia pasażerów oraz w rozbudowany system tzw. asystenta martwego pola, który informował i ostrzegał będzie kierowcę o obecności przeszkody w martwym polu, w tym o przeszkodach za pojazdem, w przypadku załączenia biegu wstecznego.

## EFEKTYWNA ENERGIA

Kupno trzech elektrycznych autobusów to pierwszy krok w realizacji zamierzeń, ale nie oznacza wcale, że cała flota będzie zasilana tak samo. Rzecz w tym, że pod uwagę brane są zarówno elektryki, jak i wodór. Co ważne w obydwu rozwiązaniach silniki są zasilane prądem, różnica tkwi w jego źródle. W typowym elektryku jest to akumulator (ogniwa galwaniczne), a w wodorowym samochodzie prąd jest wytwarzany na bieżąco przez ogniwo paliwowe.

Oba rozwiązania są w fazie intensywnego rozwoju, a zwycięzca nie jest jeszcze znany.

Wiosną 2020 roku miasto ogłosiło własną strategię dotyczącą elektromobilności, a w niej m.in. analizy i kierunki rozwoju komunikacji miejskiej. W strategii podkreślono zalety paliwa wodorowego, ale jednoznacznie nie wskazano w jakim kierunku powinno iść miasto: - „Ten napęd mógłby być alternatywnym rozwiązaniem dla linii komunikacyjnych, na których eksploatacja autobusów elektrycznych zasilanych energią zakumulowaną w bateriach, byłaby z technicznego punktu widzenia utrudniona lub nieefektywna” – ocenili autorzy strategii.

Chodzi m.in. o różnicowanie terenu w Gdańsku, przez co auta potrzebują więcej zapasów paliwa, a tym samym użycie elektryków posiadających jeszcze zbyt małe zasięgi może być aktualnie nieefektywne.

## LICZBA JEST, PALIWO NIEZNANE

Wprowadzenie nisko i zeroemisyjnych pojazdów to wymóg obowiązującej ustawy o elektromobilności. Zgodnie z nią do 2028 roku udział zeroemisyjnych autobusów w komunikacji miejskiej powinien być nie mniejszy niż 30%. Z kolei już 1 stycznia 2021 - 5%, od 203 - 10%, a od 2025 - 20% - 2025. Stąd GAiT Sp. z o.o. opracował plan zakupów zeroemisyjnych pojazdów: 3 sztuk w 2021, 22 w 2022, 25 w 2024 oraz 33 w 2027.

Zasilanie – nie zostało jeszcze dokładnie określone dlatego też pewnie miasto nie wzięło udziału w tegorocznym programie „Zielony Transport Publiczny” Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w ramach którego można było ubiegać się o dofinansowanie zakupu pojazdów z paliwem wodorowym.

- Jeżeli chodzi o wnioski o dofinansowanie - monitorujemy różne źródła dofinansowania zewnętrznego do zakupu taboru jak również na realizację projektów pilotażowych z zakresu zrównoważonej mobilności. Na tym etapie nie będziemy deklarować, w których naborach złożymy wnioski – wyjaśnia Magdalena Szymańska, główna specjalistka z Referatu Mobilności Aktywnej w Urzędzie Miejskim w Gdańsku.



Fot. Unsplash

N

Nowy park powstanie na terenie trzech gdańskich dzielnic: Orunia Górna, Ujeścisko - Łostowice oraz Jasień. Plany jego utworzenia władze miasta ogłosiły we wrześniu 2021 roku. Projekt jest ambitny. Będzie drugim, po Parku Reagana, co do wielkości parkiem w mieście. Docelowo teren zielony zajmie około 77 hektarów. Czyli tyle, ile zajmuje 107 pełnowymiarowych boisk do piłki nożnej!

- Epidemia pokazała, że jedna z tych wartości, która jest dla nas tak wielu kluczowa, to potrzeba bliskiego dostępu do zieleni – tłumaczyła podczas spotkania z mediami Aleksandra Dulciewicz, prezydentka Gdańska.

Do tej pory 26,5 hektara spośród tego terenu w planach zagospodarowania przestrzennego było przeznaczone pod mieszkaniówkę, głównie budownictwo społeczne.

- Dzisiaj są inne potrzeby i ta decyzja ma charakter strategiczny porównywalny do decyzji podjętej w latach 90., co do przeznaczenia działek pod tereny Parku Reagana. Wiemy, że mieszkańcy Gdańska Południa tego potrzebują i taka zmiana jest konieczna – tłumaczył Piotr Grzelak, zastępca prezydenta Gdańska.

Kiedy władze miasta wraz z miejskimi planistami w swojej polityce skłaniają się ku

idei zabudowy do wewnątrz, przeznaczając coraz to nowe tereny pod zabudowę mieszkaniową, decyzja o budowie parku, to inicjatywa, którą warto docenić.

### ZIELEŃ TO KONIECZNOŚĆ, A NIE DODATEK

W ostatnich latach zielonych inicjatyw w Gdańsku jest coraz więcej. Już kilka lat temu w przestrzeni miasta zaczęły pojawiać się parki kieszonkowe, łąki kwietne, ogrody deszczowe. Miasto zachęca mieszkańców do składania własnych projektów w ramach Zielonego Budżetu Obywatelskiego. Gdańsk (ale także Gdynia i Sopot) co rusz ogłasza nowe akcje sadzenia drzew. Nowy szpaler drzew planowany jest wzdłuż Podwała Staromiejskiego i Podwała Przedmiejskiego.

- Jak ważna jest zielen dla mieszkańców, nie trzeba nikogo przekonywać – mówi prof. dr hab. Iwona Sagan, kierownik Zakładu Geografii Społeczno-Ekonomicznej na Uniwersytecie Gdańskim. - To miejsce aktywności na świeżym powietrzu, integracji sąsiedzkiej, rekreacji. Ma znaczenie estetyczne – kto z nas nie chce mieszkać z widokiem na drzewa? Zielen w miastach to też jedna z ważniejszych metod przeciwdziałania i łagodzenia skutków zmian klimatycznych; obniża temperaturę, poprawia bilans wodny. Zielen składa się na ocenę jakości życia w danym miejscu, a jeśli

Fot. Karol Kacperski

# MIASTA GRAJĄ W ZIELONE

Ogrody deszczowe, parki kieszonkowe, zielone budżety obywatelskie. Włodarze polskich miast dwoją się i troją, żeby kreować wizerunek miejsc zdrowych i zielonych. I o ile Sopot i Gdynia są w czołówce zielonych miast to gorzej z Gdańskiem, który notowany jest niżej od niektórych miast górniczego Śląska - Dąbrowy Górniczej czy Rybnika. Sytuację ma poprawić budowa wielkiego Parku Południowego.



Autorka: Ewa Karendys

Gdańsk, Park Steffensa



nie mamy w zasięgu zielonych terenów, próbujemy rekompensować to wyjazdami za miasto. Zieleni jest nam po prostu potrzebna. A że urbanizujemy się coraz bardziej ta potrzeba będzie tylko rosta. Tereny zielone w mieście to nie jest luksus ani dodatek, tylko konieczność.

Samorządy coraz chętniej stają więc do walki o miano zielonego miasta. Ale czy skutecznie? Jednym ze wskaźników oceny zieleni w mieście jest udział lasów, parków, zieleńców, terenów zieleni osiedlowej w powierzchni miasta.

#### NAJBARDZIEJ ZIELONE MIASTA: SOPOT I ZIELONA GÓRA?

Takie dane na podstawie statystyk GUS-u przygotował portal RynekPierwotny.pl. Z opracowania wynika, że po zsumowaniu wartości lasów, parków, zieleńców i terenów zieleni osiedlowej, najbardziej zielonym miastem na prawach powiatu w 2019 r. był Sopot. Aż 58 proc. powierzchni kurortu stanowią lasy, parki zieleńce, skwery. Dobrym wynikiem może poszczycić się także Zielona Góra (54 proc.), Gdynia (46 proc.), Katowice (43 proc.) i Jaworzno (39 proc.).

Gdańsk w zestawieniu wypada dość przeciętnie. Z wynikiem 21 proc. znajduje się za miastami takimi jak: Świnoujście, Dąbrowa Górnicza, Bydgoszcz, Rybnik. Natomiast najmniej zieloną metropolią okrzykniętą został Kraków, gdzie udział lasów, parków, zieleńców i terenów zieleni osiedlowej wyniósł tylko 10 proc.

Tak dobre wyniki, zarówno Gdynia, jak i Sopot, zawdzięczają lasom. W Sopocie stanowią one ponad połowę powierzchni miasta, a w Gdyni – 44 proc.

Jeśli wyłączyć lasy i skupić się na parkach zieleńcach i skwerach rekordowe wyniki odnotowuje Chorzów – z udziałem wynoszącym 21 proc., dalej Rzeszów – 13 proc., Siemianowice – 10 proc, Bydgoszcz – 8 proc., Zamość – 7 proc.

Sęk w tym, że eksperci mają wątpliwości, czy dane – uwzględniające udział lasów - powinny być istotnym wyznacznikiem „zielonych miast”.

- To kwestia dyskusyjna – mówi prof. Iwona Sagan. - Trójmiasto otrzymało



**Prof. Iwona Sagan,  
kierownik Zakładu  
Geografii Społeczno-  
Ekonomicznej na  
Uniwersytecie  
Gdańskim**

Przedsiębiorcy ciągną do miast, które cieszą się wysoką jakością życia. A na nią składa się m.in. jakość powietrza i bogactwo terenów zielonych. Rynek pracy w zielonym mieście jest bardziej atrakcyjny dla przedsiębiorców, bo chętnie zamieszkuje tzw. klasa kreatywna, łatwiej więc pozyskać pracowników.

bonus w postaci Trójmiejskiego Parku Krajobrazowego. Wielu badaczy oskarża władze miasta, że korzystają z tego co dała natura, nie dość uwagi poświęcając urządzeniu terenów zielonych stricte wewnątrz miasta. Oczywiście, jeśli przyglądamy się danym, nie można udawać, że terenów leśnych nie ma. Ale pandemia udowodniła, że zapewnienie terenów zielonych powinno być koniecznością zagospodarowania terenu każdej dzielnicy.

W podobnym tonie wypowiada się dr hab. inż. arch. Katarzyna Rozmarynowska, wykładowczyni w Sopotkiej Szkole Wyższej. - Zestawienie lasów i terenów zielonych w powierzchni miasta tak naprawdę niewiele mówi o stanie zieleni w mieście – mówi Katarzyna Rozmarynowska. - To nie jest miarodajne, bo jeżeli miasto przykładowo powiększa swoje tereny, to wskaźniki terenów zielonych automatycznie spadną. Po drugie, mimo przeciętnej pozycji Gdańska w tym rankingu, mamy poczucie, że terenów zielonych jest w naszym mieście sporo. Z jednej strony mamy zalesione wzgórza, z drugiej liczne parki w pasie nadmorskim. Brakuje natomiast mniejszych parków, dobrze urządzonej zieleni osiedlowej.

#### GDĄŃSK. CZYSTE POWIETRZE, LECZ SŁABY WYNIK UDZIAŁU ZIELENI MIEJSKIEJ

Fakt, na ile miasta są zdrowie i zielone badacze próbują mierzyć w różny sposób. W listopadzie Knight Frank opublikował raport „Dobra Forma Miasta. Trendy, które zmieniają miasta”, uwzględniający m.in. ilość terenów zielonych, zieloną certyfikację budynków, jakość powietrza i tempo urbanizacji. Pod lupę wzięto 118 europejskich miast, a wiodącą pozycję w rankingu osiągnęły Londyn i Paryż, które zarówno pod kątem ekologiczności, jak i ograniczania emisji zanieczyszczeń osiągnęły najlepsze wyniki.

Także w tym rankingu wyniki Gdańska nie zachwycają. Spośród polskich miast najwyższą ocenę uzyskała Warszawa, która zajęła 20. miejsce w zestawieniu. Kolejne polskie miasta już tak dobrymi wynikami nie mogą się pochwalić – Kraków uplasował się na 65. pozycji, Wrocław – na 89., Łódź – na 97., Poznań – na 98., a Gdańsk na 105.

Fot. Karol Kacperski



Gdańsk, Park Południowy



#### Dr hab. inż. arch. Katarzyna Rozmarynowska, wykładowczyni w Sopotkiej Szkole Wyższej, autorka monografii opisującej dzieje procesu budowy gdańskiej zieleni publicznej

W ostatnich latach w Gdańsku wyraźnie widać tendencję sadzenia większej ilości drzew. Jednak trzeba robić to w sposób przemyślany. Jeszcze w latach 30. powstał projekt systemu zieleni dla Gdańska, ale jego realizację przerwał wybuch II wojny światowej. Także teraz należałoby zacząć od urbanistyki, planowania i zastanowić się, w którym miejscu wykonać zieleni i czemu ma ona służyć, bo w Gdańsku ciągle brakuje całościowej wizji zieleni dla miasta. Natomiast sam pomysł utworzenia Parku Południowego, wykorzystującego naturalne wąwozy i potoki, uważam za bardzo dobry. Ale miasto musi mocno zastanowić się nad jego granicami. Warto pomniejszyć duży teren parkowy, a w zamian zastanowić się nad stworzeniem zielonej sieci powiązań między osiedlami i innymi funkcjami. Chodzi o to, żeby terenem zielonym można było wygodnie pieszo albo rowerze dostać się z domu do centrum handlowego czy szkoły. Najlepszym rozwiązaniem na nadanie ostatecznego kształtu parkowi byłoby zorganizowanie międzynarodowego konkursu urbanistyczno-architektonicznego, który wyłoni najlepsze pomysły.



**Paweł Mrozek,  
Forum Rozwoju  
Aglomeracji Gdańskiej**

Potrzeba wprowadzenia zieleni na terenie Gdańska-Południe jest bardzo duża. Natomiast uważam, że zamiast tworzyć wielki Park Południowy, lepszym rozwiązaniem byłoby utworzenie systemu mniejszych parków wokół zbiorników wodnych, które licznie występują na tym terenie. Tym bardziej, że planowany obecnie park powstanie w miejscu, które miało stanowić usługowe centrum dzielnicy. Park jest potrzebny, ale nie w takim kształcie i rozmiarze. To dzięki mniejszym parkom, mieszkańcy mogliby mieć zieleni na wyciągnięcie ręki.

Gdańsk podejmuje coraz więcej zielonych działań – powstają nowe aleje, nasadzenia pojawiają się w różnych częściach miasta. Ciągłe brakuje natomiast zieleni w Śródmieściu czy Nowym Porcie. Sąsiedni Sopot ze względu na duży udział lasów, to miasto samograj. W dodatku parki, które istnieją w mieście, mogą uchodzić za wzór, bo są bardzo zadbane. Z kolei w Gdyni największy problem stanowi okolica Śródmieścia, gdzie ciągle za mało jest zielonych zakątków, które ożywiałyby centrum miasta.

Wizualizacja - Sopot, Plac Przyjaciół Sopotu



- Pod względem liczby zielonych budynków Gdańsk plasuje się na tle pozostałych polskich miast w śródki stawki - tłumaczy Lidia Zawila, Konsultant w dziale Badań Rynku Knight Frank. - Mniej tego typu obiektów zidentyfikowano w Poznaniu i Łodzi. Najstabilniej stolica województwa pomorskiego wypada w kategorii udziału zieleni miejskiej w powierzchni zabudowanej, co może mieć związek ze specyfiką i lokalizacją miasta, w tym znacznym udziałem lasów w jego powierzchni. Wśród pozostałych analizowanych przez Knight Frank czynników, warto podkreślić odnotowane w Gdańsku najniższe spośród największych polskich miast i jedno z niższych spośród europejskich ośrodków miejskich wartości stężeń pyłów zawieszonych w powietrzu (PM2,5 i PM10) w 2019 roku.

Świadomość miast zmienia się, choć powoli. Przez lata niechlubnym trendem było przecież "betonowanie" dużych przestrzeni – placów, rynków. Ale samorządowcy zaczynają zdawać sobie sprawę z tego, że zieleni ma nie tylko wpływ na jakość życia mieszkańców, ale i atrakcyjność miasta dla inwestorów.

- Absolutnie nie jest to za daleko idący wniosek, lecz rzeczywistość – tłumaczy prof. Iwona Sagan. - Przedsiębiorcy ciągną do miast, które cieszą się wysoką jakością życia. A na nią składa się m.in. jakość powietrza i bogactwo terenów zielonych. Rynek pracy w zielonym mieście jest bardziej atrakcyjny dla przedsiębiorców, bo chętnie zamieszkuje tam tzw. klasa kreatywna, łatwiej więc pozyskać pracowników.

**ZIEŁONE ŚCIANY, PARKI, DOTACJE**

Łódź „upycha” zieleni w centrum miasta, budując parki kieszonkowe, miasto zasłynęło z woonefów – ulic o uspokojonym ruchu, z urządzonymi terenami zielonymi i małą architekturą. W ostatnich tygodniach prezydentka miasta Hanna Zdanowska pochwaliła się, że miasto wycofa ze sprzedaży kolejne tereny i utworzy ok. 60 ha nowych parków.

Poznań chce zachęcać mieszkańców do wykonania zielonych ścian i dachów. Obecnie dla tego typu działań miasto opracowuje program udzielenia dotacji.

- Założenia programu są przedmiotem dyskusji oraz opiniowania przez powołany przez prezydenta zespół ds. zewnętrznych ogrodów wertykalnych, tzw. zielonych ścian oraz zielonych dachów na terenie Poznania – wyjaśnia Przemysław Surdyk, zastępca dyrektora Wydziału Kształtowania i Ochrony Środowiska UMP. - Założenia te wymagają szczegółowego ustalenia. Zakładają krąg podmiotów uprawnionych do uzyskania dotacji, rodzaje zadań i wydatki podlegające finansowaniu, wysokość przyznanej dotacji oraz sposób jej rozliczenia.

O stworzenie podobnego programu w Gdańsku apelował w interpelacji do prezydentki Gdańska gdański radny Koalicji Obywatelskiej Michał Hajduk.

- Im więcej zieleni w przestrzeni publicznej tym lepiej – przekonuje Michał Hajduk. - Jest bardzo wiele korzyści związanych z wprowadzeniem tego typu rozwiązania, zielone ściany i dachy filtrują zanieczyszczenia, redukują ilość kurzu, tworzą naturalny ekosystem, a poza tym mają wartość estetyczną.

To niejedyny taki pomysł. Klub gdańskich radnych KO wnioskował do władz miasta o zwolnienie od podatku od nieruchomości powierzchni użytkowych lokali mieszkalnych znajdujących się w budynkach mieszkalnych, w których wykonano zielony dach, zainstalowano ogród wertykalny lub posiadających zielone fasady.

Ta inicjatywa inspirowana jest działaniami na południu Polski. W lipcu 2021 roku stosowną uchwałę przyjęli radni Katowic. Z możliwości zwolnienia z podatku zgodnie z zapisami uchwały można będzie skorzystać od początku 2022 roku – pierwsze wnioski w tej sprawie są aktualnie rozpatrywane przez Urząd Miasta.

W Katowicach w ramach akcji KATOobywatel mieszkańcy przy wsparciu miasta zbudowali trzy ogrody społeczne, od 2018 r. działa aplikacja wCOPdrzewo pozwalająca za pomocą kilku kliknięć wskazać miejsce pod nasadzenie. W mieście działa Zielony Budżet Obywatelski, którego wartość wynosi 3 mln zł.

Zielone inicjatywy podejmuje też Trójmiasto. Władze Gdyni realizują projekt zagospodarowania Parku Centralnego. Inwestycja podzielona jest na etapy, jej pierwsza część została otwarta w sierpniu 2019 roku. Na terenie pomiędzy al. Piłsudskiego, ul. Świętojańską i Legionów powstają nowe drzewa, krzewy, kwiaty, mała architektura, miejsca do odpoczynku, aktywnej rekreacji. Według szacunków cała inwestycja pochłonie ok. 36 mln zł, prace mają potrwać do 2023 roku.

Po latach krytyki ze strony mieszkańców, Sopot przymerza się do naprawy placu Przyjaciół Sopotu. Podczas wielkiej przebudowy w 2011 roku pojawiła się tam nowa granitowa nawierzchnia, ale, niestety, zniknęła część terenów zielonych. W 2017 roku mieszkańcy projekt zazielenienia placu zgłosili w ramach budżetu obywatelskiego. Władze miasta zapowiedziały, że docelowo plac wypełni 500 m kw. nowej zieleni, w tym 17 drzew. Inicjatywa godna pochwały, choć kłopot w tym, że minęły już 4 lata – a efektów w przestrzeni jeszcze nie widać.



Fot. Ewa Karendys



Koncepcja zagospodarowania Placu Przyjaciół Sopotu

## TERENY ZIELONE TO MAGNES NA NOWYCH MIESZKAŃCÓW

**Modelowym przykładem miasta zrównoważonego i inteligentnego jest Kopenhaga. W następnej dekadzie stolica Danii planuje posadzenie 100 tys. nowych drzew.**



Dr inż. Magdalena Ciesielska

**Ewa Karendys: Czy bycie zielonym miastem się samorządowi opłaca?**

**Dr inż. Magdalena Ciesielska z Wydziału Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, badaczka miast inteligentnych i zrównoważonych:** - Same zrównoważenie to dziś za mało. Największe korzyści osiągają miasta, które są równocześnie inteligentne i zrównoważone. Takie miasta mogą przykładowo kontrolować skutki negatywnego wpływu zmian klimatycznych (powodzie, susze) na ich funkcjonowanie. Mogą też monitorować jakość powietrza - nowe technologie pozwalają na pomiar i redukcję zanieczyszczeń. Efektywniej zarządzają gospodarką wodną, zielenią, odpadami czy energią. Zrównoważone inteligentne miasta mają narzędzia, by szybciej reagować na sytuacje kryzysowe. Skuteczniej poprawiają jakość życia mieszkańców: zapewniając czystsze powietrze, bardziej zrównoważony transport, więcej terenów zielonych.

**Choć są miasta, które pretendują do bycia smart, byciem inteligentnym i zrównoważonym to chyba wciąż wielkie wyzwanie, które stoi przed naszymi samorządami?**

Zgadza się. Miasta tak po prostu nie stają się inteligentne i zrównoważone. Istnieją trzy podstawowe etapy rozwoju smart city: po pierwsze, cyfryzacja usług miasta co jest podstawą budowy całego ekosystemu inteligentnego miasta. Po drugie, inteligentne rozwiązania, a więc takie w których zastosowanie mają najnowsze technologie jak sztuczna inteligencja, big data czy Internet Rzeczy, czyli cyfrowa sieć, pozwalająca na gromadzenie, przetwarzanie i wymianę danych pomiędzy przedmiotami.

**Przykład?**

Choćby czujniki ruchu na skrzyżowaniach. Miasto te dane gromadzi, analizuje i optymalizuje ruch uliczny.

Natomiast trzeci etap rozwoju smart city, zrównoważenie, oznacza osiągnięcie równowagi pomiędzy: tym czego chcą mieszkańcy, aby żyło się im w mieście lepiej; rozwojem gospodarczym miasta, w tym inwestycji i przyciąganiem przedsiębiorstw, które będą w mieście płacić podatki; oraz środowiskiem.

Zatem, jeżeli mówimy o zrównoważonym inteligentnym rozwoju terenów zielonych to będzie to planowanie terenów zielonych wykorzystujące najnowszą technikę np. modelowanie przestrzenne, czy analizę danych, które uwzględnią potrzeby mieszkańców i umożliwią realizację wyznaczonych przez miasto celów ekonomicznych.

**Miasto z bogatymi terenami zielonymi jest bardziej atrakcyjne, przyciąga nowych mieszkańców i inwestorów, lepiej rozwija się gospodarczo. Pani się z tym zgadza?**

To, co przyciąga biznes do inteligentnego miasta to przede wszystkim lokalizacja, korzystne podatki, dobra współpraca z samorządem np. pomoc przy kojarzeniu partnerów biznesowych, umożliwienia testowania produktów i usług, oraz dostęp do talentów na lokalnym rynku pracy. Trójmiasto ma bardzo duży potencjał, jeśli chodzi o wszystkie te komponenty: jest to duża aglomeracja z silnymi jednostkami naukowymi oraz otwartymi samorządami. Natomiast rozwój terenów rekreacyjnych czy terenów zielonych, to zachęta przede wszystkim dla pracowników tych przedsiębiorstw. To magnes dla ludzi, którzy chcieliby się w Trójmieście zatrzymać, osiąść na stałe, założyć rodziny i pracować.

**Jakie miasto może służyć polskiemu samorządowi za wzór?**

Modelowym przykładem miasta inteligentnego i zrównoważonego jest Kopenhaga, która wprowadziła szereg inteligentnych rozwiązań aby sprostać wyzwaniom urbanistycznym i przeciwdziałała negatywnym skutkom zmiany klimatu. W kontekście terenów zielonych wprowadziła politykę wzrostu liczby drzew w mieście, w ramach której określono priorytety dla gospodarki leśnej. Na przykład wszystkie drzewa muszą zostać zachowane, a szczególnie istotne drzewa należy zidentyfikować i chronić. Co istotne - w Kopenhagie planowane jest posadzenie 100 tys. nowych drzew w następnej dekadzie! Narastające negatywne skutki zmian klimatu, które wszyscy odczuwamy, nie są bez znaczenia, a inteligentne zrównoważone miasta mają bardzo dużo do zaoferowania w tej kwestii.

### ZNALEŹĆ ŻŁOTY ŚRODEK

Nowe inicjatywy takie jak parki, czy sadzenie drzew to jednak wciąż niejedyny wyzwanie dla Trójmiasta. Co jakiś czas wraca temat zabudowy okolic pasa nadmorskiego w Brzeźnie. A wraz z nim wracają też kontrowersje.

Na początku tego roku burzę wywołała wycinka 11 stuletnich drzew na terenie parku Steffensów w Gdańsku. Na tym terenie właściciel działki planuje budowę akademika i biurowca.

W Gdyni, mieszkańcy toczą bój o to, by miasto nie sprzedawało terenu przy Polance Redłowskiej pod hotel, lecz pozostawiło tam ogólnodostępną funkcję rekreacyjną. Apel mieszkańców do prezydenta Gdyni Wojciecha Szczurka pod hasłem „Wojtek nie sprzedawaj”, w ostatnich tygodniach wyświetlano z projektora m.in. na fasadzie: Pałacu Kultury

i Nauki w Warszawie, Hali Stulecia i Ratuszu we Wrocławiu, Sea Towers w Gdyni i sopockim Grand Hotelu.

- Jesteśmy w dość niebezpiecznym momencie – podkreśla prof. Iwona Sagan. - Jako Trójmiasto staliśmy się niezwykle atrakcyjnym miejscem do zamieszkania, lokalizacji firm, działalności usługowo-korporacyjnej. W efekcie mamy inwestycyjny boom, którego miernikiem są dynamicznie rosnące ceny nieruchomości. Presja zabudowy kolejnych terenów jest ogromna i wyraźnie widzimy to w przestrzeni miasta. Za chwilę ten inwestycyjny boom może okazać się zjadaniem własnego ogona atrakcyjności. Powstaje coraz więcej budynków niskiej jakości, bez dostępu do usług i zieleni. Owszem, należy dogęszczać miasto, ale nie kosztem jakości jego przestrzeni, żeby nie stracić tego, co mamy najbardziej wartościowe, bo osiągniemy przeciwny efekt – ludzie będą uciekać z miasta – dodaje prof. Sagan.

# PORTY NA PRĄD, GAZ I WODÓR

**Ogłoszony przez Unię Europejską pakiet klimatyczny „Fit for 55” to kolejny krok zmuszający armatorów statków do przejścia na niskoemisyjne paliwa. Wiąże się z nim także przebudowa infrastruktury w portach, m.in. w Gdańsku i Gdyni.**



Autorka: Agnieszka Latarska



Fot. Piotra Stareńczak | Portal Morski

Szacuje się, że branża morska odpowiada za 13,5% wszystkich emisji gazów cieplarnianych pochodzących z sektora transportu w Unii Europejskiej. I choć w 2020 roku wszedł w życie nowy limit zawartości siarki w paliwach żeglugowych, który ograniczył jej zawartość do 0,5 proc. to poziom zanieczyszczenia powietrza wciąż pozostaje bardzo wysoki. Nic więc dziwnego, że ogłoszony w lipcu b.r. przez Unię Europejską pakiet zmian legislacyjnych, których celem jest ograniczenie gazów cieplarnianych o co najmniej 55% względem 1990 roku objął także transport morski. To oznacza, że żegluga będzie musiała zmierzyć się z nowymi, surowymi przepisami unijnymi. Nie tylko armatorzy, ale również obsługujące je porty.

## SZYBKA REDUKCJA

Zgodnie pakietem „Fit for 55”, armatorzy i firmy czarterujące statki będą musiały stosować niskoemisyjne paliwa, czyli takie, których spalanie generuje mniejsze ilości substancji szkodliwych (tlenku azotu, tlenku siarki), czy gazów cieplarnianych (dwutlenek węgla, metan). Precyzyjnie opisuje to dokument Fuel EU Maritime. Projekt zakłada stosowanie nowych wymagań do wszystkich statków do 5000 jednostek pojemności brutto, zawijających do portów UE bez względu na ich banderę.

Po wprowadzeniu nowych przepisów systematycznie ma spadać emisja gazów cieplarnianych zarówno w portach, jak i na trasach pomiędzy nimi. Zakłada się, że już w 2025

– redukcja ma wynieść 2 proc. w stosunku do bazowej emisji z 2020 roku. W 2030 - 6 proc., w 2035 - 13 proc., w 2040 - 26 proc., w 2045 - 59 proc., w 2050 - 75 proc.

Projekt rozporządzenia przewiduje również obowiązek zasilania energią z ładunku kontenerowców i statków pasażerskich od 1 stycznia 2030. Częścią pakietu „Fit for 55” jest też unijny system handlu emisjami (EU Emissions Trading System - ETS), który działa już od 2005 roku. Po raz pierwszy został jednak do niego włączony transport morski. Armatorzy będą musieli kupować prawa do emisji, które w ciągu roku pokryją ilości GHG, uwalnianych do atmosfery przez ich statki. Nie stanie się to od razu. W 2023 r. trzeba będzie zakupić prawa pokrywające 20 proc. emisji, w 2024 r. - 45 proc., w 2025 r. - 70 proc., zaś od 2026 r. 100 proc. emisji. Obecnie koszt zakupu prawa do emisji jednej tony CO<sub>2</sub>, szacuje się na 60 euro.

## W GDYNI GAZ, WKRÓTCE WODÓR

Nowe regulacje wpływają także na porty, które będą musiały przystosować swoją infrastrukturę do nowych paliw.

- Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A. wraz z podmiotami portowymi i innymi interesariuszami opracowuje koncepcję wdrożenia paliw nisko i zero emisyjnych oraz inne technologie z zakresu szeroko rozumianej energetyki, aby zrealizować założenia z pakietu „Fit for 55” – potwierdza Beata Szymanowska, kierownik Działu Badań i Rozwoju Technologii w Zarządzie Morskiego Portu Gdynia S.A.

W gdyńskim porcie zmiana infrastruktury związana z redukcją emisji CO<sub>2</sub> trwa już od kilku lat. W 2019 roku odbyło się pierwsze bunkrowanie statku gazem LNG przy pomocy autocysterny. Od tego czasu przygotowywane są kolejne miejsca do bunkrowania statków LNG tym samym sposobem.

„Gaz LNG transportowany będzie do terminali w porcie w Gdyni w cysternach kriogenicznych, które pozwolą utrzymać niską temperaturę skroplonego gazu w trakcie jego transportu. Następnie dostarczony gaz LNG będzie wykorzystywany do bunkrowania statku. Nastąpi ono po ustawieniu cysterny w odpowiednim miejscu i jej zabezpieczeniu. Rozważa się również umożliwienie bunkrowania z jednostki pływającej (bunkierki LNG). Proces bunkrowania będzie możliwy od strony wody. Zakłada się, że realizowany będzie w szczególności na potrzeby większych jednostek pływających z dużym zapotrzebowaniem na LNG” – informuje port w Gdyni.

- Gdynia jest pierwszym polskim portem, w którym regularnie wprowadzono bunkrowanie LNG – przyznaje Beata Szymanowska. - Natomiast w niedalekiej przyszłości wdrożone zostaną rozwiązania w zakresie tankowania i bunkrowania środków transportu m.in. wodorem lub innymi paliwami niskoemisyjnymi. Planowane są również inne rozwiązania dotyczące ograniczenia emisji zanieczyszczeń do środowiska, m.in. hub wodorowy w Porcie Gdynia, mapowanie CO<sub>2</sub> i liczenie śladu węglowego dla działalności portowej.

Wodór jako paliwo w pierwszej kolejności ma być zastosowany do napędu pojazdów wewnątrzportowych. W dalszej perspektywie wodór ma służyć jako paliwo dla statków, pod warunkiem, że nastąpi rozwój infrastruktury paliwowej i łańcucha dostaw. Strategicznym elementem w tym łańcuchu będzie bunkierka tankująca wodór z możliwością operowania w regionie.

## PRĄD Z ŁĄDU ZAMIĄST Z SILNIKA

W gdyńskim porcie jest już infrastruktura do zasilania promów energią elektryczną podczas postoju w porcie. System zasilania statków energią elektryczną z ładunku oparty jest na stacji przekształtnikowej w postaci zabudowanego kontenera, kabla



Fot. Mat. prasowe





Fot. Piotra Stareńczak | Portal Morski

# EKOLOGIA I KONKURENCJA

**Piotr Stareńczak, dziennikarz i publicysta Portalu Morskiego, branżowego serwisu informacyjnego o morzu i gospodarce morskiej.**

Zmienić musi się bardzo dużo. Przede wszystkim w sferze technicznej, jak i kształtu rynku. Wiemy, że forsujący te zmiany za nic mają rzeczywistość ekonomiczną, zwłaszcza mniej zamożnych krajów (chyba, że założą się, że ma to być, zakamuflowane szczytnymi pro-środowiskowymi intencjami, narzędzie do ułatwiania sobie życia przez bogatsze państwa i firmy będące liderami rynkowymi poprzez eliminowanie słabszych konkurentów). Forsowanie tych zmian w takiej formie - tak daleko idących w tak krótkim czasie - zdradza znamiona oderwania od rzeczywistości technicznej i gospodarczej, i ma podłoże zdecydowanie polityczne oraz stanowi przejaw polityki gospodarczej bogatszych państw.

Duża część portów zapewne nie zdąży z realizacją celów określonych w pakiecie „Fit for 55”, w wyznaczonym terminie, a jeżeli zdążą - odbywać się to będzie obniżeniem ich konkurencyjności i szerzej - na poziomie regionów i krajów, bo narzucone zmiany dotyczyć będą rzecz jasna nie tylko portów - wysokim kosztem społecznym (m.in. obniżanie standardu życia przez nadmierne opodatkowanie oraz rosnące koszty energii). Będziemy obserwowali zjawisko wybiegania polityków i regulatorów przed orkiestrę możliwości technicznych i ekonomicznych w zakresie implementacji tych ambitnych celów ograniczenia emisji. Już to przerażaliśmy. Może dojść do sytuacji podobnej, jak ze scrubberami (odsiarczającymi płuczkami spalin) na statkach. Zmuszono regulacjami armatorów do stosowania niedopracowanej jeszcze technologii. Doszło do tego, że niektóre kraje wprowadziły zakaz użytkowania płuczek spalin określonego rodzaju na ich wodach niedługo po wprowadzeniu międzynarodowych przepisów zmuszających armatorów do kosztownych inwestycji (lub korzystania z droższego paliwa o bardzo niskiej zawartości siarki). Dotyczyło to często statków prosto ze stoczni z właśnie zainstalowanymi tego rodzaju urządzeniami do oczyszczania spalin.

Mówiąc o pakiecie „Fit for 55” musimy też mieć świadomość pewnych zagrożeń. Jednym z zagrożeń może być to, że polityka „Fit for 55” będzie używana do walki konkurencyjnej - eliminacji armatorów, jak również portów ze słabszych ekonomicznie państw. W państwach bogatszych armatorzy i porty otrzymają obfite wsparcie ze środków publicznych na realizację inwestycji mających na celu obniżenie emisji. Oto nie pierwszy z przykładów takich działań w Niemczech. Niemieckie ministerstwo gospodarki zapowiedziało właśnie, że udestąpi (na początek - w latach 2022-2024) 86 milionów euro na wsparcie budowy niemieckich bunkierek LNG (dostarczających paliwo gazowe na statki) i innych okrętowych paliw ekologicznych, przy czym ze



Fot. Piotra Stareńczak | Portal Morski

ułożonego wzdłuż nabrzeża, 3 gniazdach kablowych i żurawiku mobilnym, który podaje przewód na statek. Dzięki temu statki nie muszą uruchamiać własnych silników, by produkować energię.

Zalety – brak emisji spalin, redukcja hałasu w porcie i na samym statku. Pomiar wykazały, że dziesięć godzin korzystania z zasilania w porcie przez duży statek wycieczkowy redukuje emisję CO<sub>2</sub> o 22 tony, tlenków azotu o 1,4 tony i tlenków siarki o 1,2 tony.

W porcie w Gdyni działa też pierwszy publiczny punkt ładowania samochodów elektrycznych, a wkrótce mają być kolejne. Zmienia się też flota pojazdów. Wdrażany jest też projekt produkcji energii przez panele fotowoltaiczne, które będą zainstalowane na dachu magazynu wysokiego składowania.

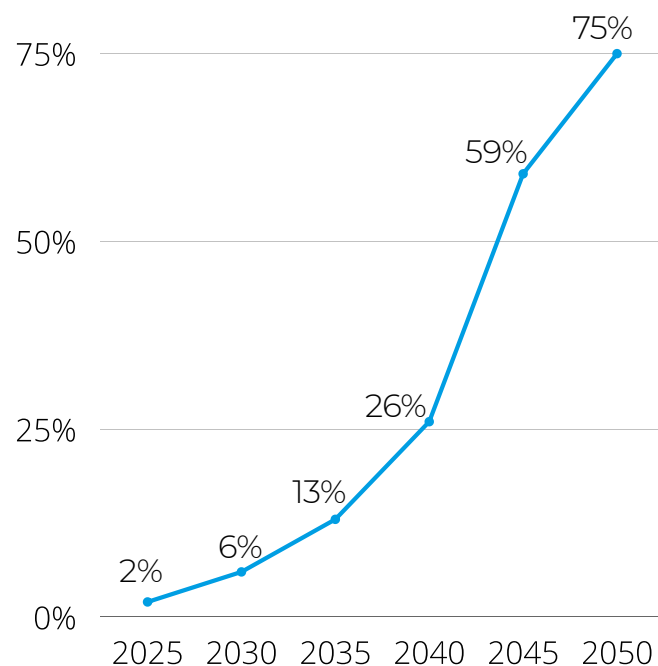
## BUNKROWANIE Z AUTOCYSTERN

Również w gdańskim porcie trwają prace dostosowujące infrastrukturę do regulacji klimatycznych, w tym najnowszego pakietu „Fit for 55”. Wkrótce zamontowany będzie system zasilania statków w energię elektryczną.

- Obecnie tak projektujemy nabrzeża, aby możliwy był montaż tych systemów. W przypadku niektórych terminali konieczna będzie również rozbudowa sieci energetycznej. Na dzień dzisiejszy firmy żeglugowe porównują koszt wytworzenia zakupu energii z lądu do kosztu pobierania energii z generatorów statkowych – wyjaśnia Anna Drozd, rzeczniczka prasowa Portu Gdańsk SA.

W porcie w Gdańsku odbywa się też bunkrowanie statków LNG za pomocą autocystern. Pierwsza jednostka została zatankowana już w 2019 roku.

## Szacowana redukcja emisji gazów cieplarnianych w transporcie morskim w stosunku do emisji bazowej w 2020 roku po wprowadzeniu pakietu klimatycznego „Fit for 55”



środków tych może być pokrytych aż do 40 procent kosztów konkretnego projektu budowy i początkowego okresu eksploatacji bunkierki. Przy okazji wspierane będą zamówieniami niemieckie stocznie. Efekt będzie taki, że w Polsce nadal nie będziemy mieć bunkierki LNG, a w polskich portach, własnymi bunkierkami będą operowali i zarabiali na dostawach LNG lub innych ekologicznych paliw, Niemcy. W efekcie ścisłej realizacji założeń „Fit for 55” bogaci mogą się stać jeszcze bogatsi, a mniej zamożni zubożeją lub zostaną wyeliminowani z rynku. Ktoś, kto twierdzi, że to bardzo dobrze, bo wyeliminowani będą ci, którzy emitują nieco więcej CO<sub>2</sub>, są nieuczuli na krzywdę ludzi tracących pracę, których standard życia w niektórych przypadkach może się drastycznie obniżyć.

Można się też obawiać, że - ponieważ w przypadku mniejszych środków transportu (jak ciężarówki / transport drogowy) łatwiej jest zastosować napęd całkowicie elektryczny (czy w ogóle jakkolwiek napęd bezemisyjny) niż na statkach, może dojść do sytuacji powracania z morza na drogę tych ładunków, które w ostatnich dekadach przeniosły się na morze, na autostrady morskie promowane przez UE w ramach polityki wzmocnienia short sea shipping - żeglugi bliskiego zasięgu. Mniej towarów na morzu oznacza mniej ładunków i mniej pracy w portach. Nie będzie to rzecz jasna całkowity, czy szeroki odwrót od transportu morskiego wewnątrz Europy, ale niektóre porty, te korzystające w większym stopniu z rozwoju short sea shipping w ostatnich dekadach (zwłaszcza autostrad morskich będących alternatywą dla równoległych tras transportu drogowego) mogą utracić znaczący procent ruchu.

# Biznes

PRESTIŻ  
PRESTIŻ

**Redaktor Naczelny**  
Michał Stankiewicz

**Redakcja**  
Ewa Karendys  
Klaudia Krause-Bacia  
Szymon Kamiński  
Michalina Domoń  
Paweł Durkiewicz

**Sekretarz redakcji**  
Joanna Bieńkowska

**Adres redakcji**  
Ul. Stanisława Moniuszki 10,  
81-829 Sopot  
redakcja.trojmiasto@emsgroup.pl

**Projekt Graficzny**  
Kamil Żurek

Redakcja nie odpowiada za treść reklam

**Wydawca**  
MS Group Sp. z o.o.  
al. Grunwaldzka 56 lok. 202  
80 - 241 Gdańsk  
NIP: 9571059132

**Prezes**  
Michał Stankiewicz

**Dyrektor zarządzająca**  
Maria Bek  
bek@emsgroup.pl

**Dyrektor działu foto**  
Karol Kacperski  
kacperski@emsgroup.pl

**Dyrektor działu eventów**  
Aleksandra Staruszkiewicz  
staruszkiewicz@emsgroup.pl

**Dyrektor Sprzedaży**  
Marta Blendowska  
tel. 791 971 399

**Dział sprzedaży i marketingu**  
Krzysztof Nowosielski  
tel. 533 200 779

Aleksandra Staruszkiewicz  
tel. 606 603 416

Magdalena Czajkowska  
tel. 506 073 070



# THE iX



### **Bądź zmianą, której potrzebuje świat.**

Odpowiedzialne wybory to dobra przyszłość dla następnych pokoleń. Wybierz elektryczne BMW iX, które powstaje z wykorzystaniem odnawialnych źródeł energii, w większości z naturalnych lub pochodzących z recyklingu materiałów. Tapicerka wykonana w 50% z materiałów z odzysku, skóra garbowana ekstraktem z liści oliwnych, certyfikowane drewno czy dywaniki z Econylu dają wyraz innowacyjnemu podejściu do ekologii, począwszy od najmniejszych detali.

### **Dealer BMW Zdunek**

ul. Druskinnicka 1a  
81-533 Gdynia  
tel. 533 269 269  
www.bmw-zdunek.pl

BMW iX xDrive40: zużycie energii w kWh/100 km (cykl mieszany): 19,4–22,5. Zużycie paliwa w l/100 km (cykl mieszany): 0. Emisja CO<sub>2</sub> w g/km (cykl mieszany): 0. Szczegóły na [www.bmw.pl](http://www.bmw.pl)



SAILING | MOTOR | CUSTOM | SEMI-CUSTOM | REFIT | <100 METERS

[www.conradshipyard.com](http://www.conradshipyard.com)



NAJWIĘKSZE I NAJBARDZIEJ LUKSUSOWE JACHTY Z POLSKI  
SUPER I MEGA JACHTY OD 25 DO 100 METRÓW DŁUGOŚCI  
MOTOROWE | ŻAGLOWE | STALOWE | ALUMINIOWE

**CONRAD C144S**

DESIGNED BY REYMOND LANGTON

BESPOKE COLLECTION C115 C133 C144S C155 C166 C233