

**Afrykański
magnes przyciąga
nasz biznes**

s.12

**Wirówka
w polskiej
branży AGD**

s.20

**MSP do
spółek:
pomóżcie nauce**

s.30

Wojna cenowa w ubezpieczeniach s.6

Polski Cukier na sprzedaż s.32

Technologie a zbrodnie s.36

Absolutna stopa zwrotu s.42

Kobiety, kalendarz i opony s.61

Nr 48(73)/2013 | 2-8 grudnia 2013

Bloomberg Businessweek

Polska

Popyt na sprzęt
detektywistyczny
w Polsce zwiększył
się w ciągu ostatniego
roku o 40 proc.

Politycy nagrywają
polityków.

Pracodawcy
szpiegują
pracowników,
biznesmeni
- kontrahentów.

MAŁY BRAT

PATRZY

cena 5,90 zł (w tym 8% VAT)

ISSN 2083-6279



INDEKS 278009

9 772083 627306

Prenumerata 2014

Gazety Giełdy i Inwestorów „Parkiet”



Zaprenumeruj dziennik ekonomiczny „Parkiet” i zyskaj stały dostęp do informacji, analiz, opinii, rankingów i notowań niezbędnych przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.

Z nami trafnie przewidzisz trendy na rynku!

 **PARKIET**

Wejdź na www.parkiet.com/prenumerata lub zadzwoń:
Prenumerata papierowa: tel. 800-12-01-95
Prenumerata elektroniczna: tel. 801-15-15-15



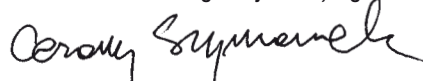
Szef dużej firmy działającej na polskim rynku **detektywistycznym** (zastrzegł sobie anonimowość) wspomina jednego z klientów, który miał problem z konkurencją **podejrzanie dobrze poinformowaną o jego planach**. Okazało się, że w podwieszanym suficie w gabinecie dyrektora **zamontowano urządzenie przechwytyjące sygnał z sieci informatycznej firmy wraz z nadajnikiem** o dużym zasięgu. s.50

„To Unia Europejska w całej swojej krasie. A Polska jest jednym z tych miejsc, w których wszystko wydaje się możliwe” – tymi słowami Adama Ringera (polskiego biznesmena) kończy się opowieść Stephana Farisa (amerykańskiego dziennikarza „Bloomberg Businessweeka”) o kraju nad Wisłą. Opowieść, która ukazuje się w tym samym czasie po obu stronach Atlantyku (zapraszam na s. 56), ma przynieść Zachodowi odpowiedź na pytanie postawione przez Farisa już na samym początku tekstu: „Jak biedny, szary postkomunistyczny kraj stał się najbardziej dynamiczną gospodarką Europy?”. I przynosi. A można ją zamknąć w słowach samego tylko tytułu: „Polski cud”.

Malkontentem, twierdzącym, że tu tylko dno i wodorosty, odpowiem: Nie, nie woziliśmy Stephana tylko po najpiękniejszych miejscach w Polsce, nie umówiliśmy tendencyjnie optymistycznych rozmówców, nie podetknęliśmy pod nos jedynie słuszne wykresy. Zobaczyliśmy gotowy już tekst, nie wiedząc, że nam się przygląda. I teraz pozostaje tylko cieszyć się, że taki właśnie obraz Polski mieć będą czytelnicy na całym świecie.

Choć to reakcja „minimum”. Bo skoro wszystko wydaje się możliwe, to dlaczego nie powieścić swego (naszego) sukcesu poza granicami?

Dlaczego niby nasz biznes nie mógłby grać dużej roli na globalnym rynku? Ustawiamy więc poprzeczkę wyżej, a tych, którzy chcą lub mierzą się z takimi wyzwaniami, będziemy wraz z „Rzeczpospolitą” wspierać w ramach akcji społeczno-gospodarczej „Polska a globalny rynek” (s. 12). Choćby po to, by udowodnić, że Stephan Faris ma rację, pisząc: „Jest wiele powodów, dla których to państwo, liczące 38,5 mln obywateli, z ponad 200 latami tragicznej historii, nagle, może stać się obiektem zazdrości”.



redaktor naczelny „Bloomberg Businessweek Polska”

cezary.szzymanek@bbwp24.pl
@cszymanek on twitter

W spółce z Fagor-
Mastercook
**Chińczycy chcieli
posiadać 51 proc.
udziałów.** Umowa
powinna była zostać
podpisana w **połowie
października**,
ale Haier chyba
miał już przecieki
o **fatalnej sytuacji
kontrahenta**,
skoro ostatecznie
do tego **nie doszło**.
s.20



Najślynniejszy kalendarz świata kończy 50 lat s.61



Otwarcie

O wojnie w ubezpieczeniach w rozmowie z Witoldem Jaworskim, prezesem Grupy Allianz Polska 6

Globalne Interesy

Afrykański magnes przyciąga coraz więcej inwestycji	12
Pęk dolarów i szybkie samochody	16
Młyn, czyli sposób Caesars na Las Vegas	17
The Colt na pomoc Wenezueli	18
Św. Mikołaj się uczy	19

Firmy i Rynki

Burza w świecie AGD. Rywale walczą o miejsce po Fagorze. I obstawiają, kto kupi Indesit	20
Nawet piekarz może budować biurowiec. Absurdy zamówień publicznych	23
Polska moda chce do Paryża. W Wiedniu już jest	24
Klocki programowane smartfonem. Lego kusi dzieci epoki cyfrowej	26
Setka w klasie biznes i zero zysku. Koniec najdłuższego lotu świata	28
Płaca minimalna ceną za nowy rząd w Niemczech	29

Polityka i Biznes

32 mld zł z Unii do wzięcia. Warunek – trzeba udrożnić kanał współpracy nauki z biznesem	30
Prywatyzacja Polskiego Cukru – bez giełdy nie będzie słodko	32
Pośredniaki w przeddzień rewolucji. Urzędnicy są sceptyczni	33
Arbitraż może nam zaOFerować niespodziankę	35

Technologie

Oprogramowanie, które przewiduje przestępstwa, nim zostaną popełnione. To już nie SF	36
Wywiad z Nathanem Myhrvoldem, współzałożycielem funduszu Intellectual Ventures	39
Hyperloop – futurystyczny projekt transportowania ludzi rurami staje się bardziej realny	40

Inwestycje i Finanse

Absolutna stopa zwrotu wabi. Ale gdzie zyski?	42
Wielkie banki wolą pożyczać rządowi niż firmom. Bo Bruksela majstruje przy Bazylei	44
Kredyty w gospodarkach wschodzących się psują. Mogą wywołać kryzys	46
Obligacje na nową arkę Noego. Takie rzeczy tylko w Kentucky	47
Chcemy zastąpić gotówkę, nie karty – mówi szef spółki, która uruchomi płatności na bazie IKO	49

Zoom

Szpiedzy tacy jak my. Tekst, po którym zaczniesz szukać w mieszkaniu podsłuchów	50
Polski cud, czyli nasz kraj widziany oczami amerykańskiego dziennikarza	56

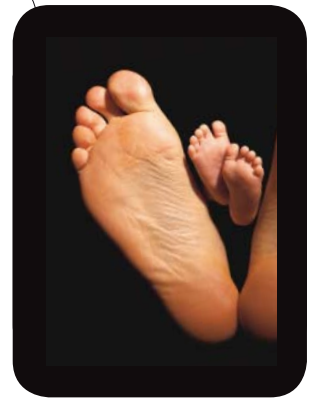
ETC

Szał ciał z bieźnikiem w tle, czyli kalendarz Pirelli	61
Wszystko, co chcecie wiedzieć o cygarach	65
Moja droga na szczyt – sir Martin Sorrell, prezes WPP	66

Bloomberg Businessweek Polska

Redaktor naczelny Cezary Szymanek Zastępca redaktora naczelnego Krzysztof Adam Kowalczyk Sekretarz redakcji Anna Sochocka Redaktorzy prowadzący Zbigniew Domaszewicz Karol Marys Dyrektor artystyczna Aleksandra Karon	Grafik Krzysztof Kapica Fotoredycja Anna Wdowińska DTP Michał Kasper Korekta Grążyła Nawrocka Obróbka foto Tomasz Rojek	Adres redakcji ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa tel. (22) 463 03 00 www.bloombergbusinessweek.pl redakcja@bbwp24.pl ISSN 2083-6279 Artykułów niezamówionych nie zwracamy. Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów.	Wydawca Gremi Business Communication Sp. z o.o., ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa  Druk RR Donnelley Europe Biurowie reklam i ogłoszeń ul. Prosta 51, tel. (22) 629 86 14, 621 48 49,	reklamainfo@presspublica.pl Dyrektor reklamy i ogłoszeń Witold Trzcirski – tel. (22) 463 05 53, w.trzcirski@rp.pl Sprzedż egzemplarzowa i prenumerata: – urzędy pocztowe – oddziały RUCH SA bezpośrednio na stronie www.prenumerata.ruch.com.pl lub BOK tel. 801 800 803	lub (22) 693 70 00 Prenumerata redakcyjna – tel. (22) 463 00 87, infolinia 800 120 195 Prenumerata elektroniczna (e-wydanie, wydanie na tablecie): tel. 801 15 15 15, www.e-kiosk.pl, serwisypłatne@rp.pl, www.bloombergbusinessweek.pl, www.sklep.rp.pl, www.egazety.pl
---	---	---	---	--	---

„Bloomberg Businessweek Polska” jest wydawany przez Gremi Business Communication sp. z o.o. i Bloomberg L.P. Przetłumaczone i przedrukowane artykuły z „Bloomberg Businessweek” są chronione prawami autorskimi Bloomberg L.P. Wszystkie prawa zastrzeżone. Zakazane jest kopiowanie w jakiegokolwiek formie, w całości lub części, bez pisemnej zgody Bloomberg L.P. i Gremi Business Communication sp. z o.o. „Bloomberg Businessweek Polska” is published by Gremi Business Communication sp. z o.o. and Bloomberg L.P. Articles translated and reprinted in this issue from „Bloomberg Businessweek” are copyrighted 2013 by Bloomberg L.P. All rights reserved. Reproduction in any manner, in whole or in part, without prior written permission of Bloomberg L.P. and Gremi Business Communication sp. z o.o. is expressly prohibited.



EKSPERT I STRATEGICZNY DORADCA HR

Berlin

Moskwa

Stambuł

spółka
notowana na
GPW



Doradztwo HR



Dobór personalny



Praca tymczasowa



Outsourcing

Pozycję na mapie usług HR budujemy od 1999 roku. Pracujemy na to, by w regionie Europy Środkowo-Wschodniej pełnić rolę wiodącego eksperta i strategicznego doradcy HR. To, co inni widzą z daleka, my znamy jako bliską codzienność. Ta perspektywa pozwala nam trafniej analizować lokalne rynki pracy i projektować rozwiązania optymalne pod względem potrzeb działających tu organizacji.

W regionie pomiędzy Berlinem, Moskwą i Stambułem już ponad 2200 firm korzysta z naszej wiedzy, zasobów i doświadczenia. Nie ustajemy jednak w wysiłkach, by pracować dla Państwa jeszcze lepiej.

Jazda po bandzie w ubezpieczeniach

Z Witoldem Jaworskim,
prezesem Grupy Allianz
Polska, rozmawia
Cezary Szymanek.

Przejął Pan schedę po Pawle Danglu, który kierował Allianzem niespełna 16 lat. Jak to jest mierzyć się z legendą rynku ubezpieczeniowego?

Myślę, że nie schedę, lecz dobrą firmę, a szczerze... W ogóle o tym nie myślę. Musimy mierzyć się z rynkiem, który w tej chwili jest dość słaby.

Albo trochę bezczelna odpowiedź, albo oznacza, że cały czas mocno ze sobą współpracujecie.

Teraz już trochę mniej, bo minęło pół roku od zmiany, ale spotykamy się i rozmawiamy.

Doradza?

Ma wiele przydatnych przemyśleń dotyczących ludzi i z tego korzystałem. Ale nie ma mowy o sterowaniu z tylnego siedzenia. Jak na polskie warunki była to wymiana w przyjacielskiej niemalże atmosferze, nie kojarzę na rynku podobnej sytuacji. A teraz to jest już po prostu moje zadanie.

Trudne, biorąc pod uwagę, że sam Pan mówi o słabym rynku.

Spowolnienie w gospodarce doprowadziło również do trudnej sytuacji w sektorze ubezpieczeniowym. Zmniejszyły się przychody, więc rozpoczęła się walka o klientów. A najprostsze metody to cena i prowizja. Paradoksalnie nieszczęściem jest sytuacja, gdy większość towarzystw po ostatnich dobrych latach ma pełne portfele, z których może wyjmować pieniądze na coraz ostrzejszą wojnę cenową, aby tylko obronić swoją pozycję rynkową.

Będą ofiary?

Efekty tych działań zobaczymy w wynikach dopiero za kilkanaście miesięcy. Jednak proszę wziąć pod uwagę, że na rynku są gracze, którzy mają dość duże rezerwy, więc mogą sterować swoim wynikiem finansowym zależnie od sytuacji na rynku. Ale są tacy, którzy tylu pieniędzy nie mają. Więc ofiary będą, pytanie tylko kto.

A wy w której grupie jesteście?

Nie będziemy sterować wynikami. Rezerwy mamy na wymaganym, bezpiecznym poziomie. Ale też nie na takim, który pozwoliłby nam na jakieś ekstradziałania. A są tacy na rynku, którzy - mówiąc kolokwialnie - jadą po bandzie, oferując niewyobrażalnie niskie ceny na swoje produkty. ►

