

**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

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!



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

[Kup książkę](#)



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 powielić 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”.

Cezary Szymanek

redaktor naczelny „Bloomberg Businessweek Polska”

cezary.szzymanek@bbwp24.pl

[@cszymanek on twitter](https://twitter.com/cszymanek)

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





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 udroźnić 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 bieżnikiem 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 Manys
Dyrektor artystyczna
Aleksandra Karon

Grafik
Krzysztof Kapica
Fotodycja
Anna Wdowińska
DTP
Michał Kasper
Korekta
Grażyna 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 Trzciński – tel. (22) 463 05 53,
w.trzciński@rp.pl
Sprzedaż 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 tablet):
tel. 801 15 15 15, www.e-kiosk.pl,
servisyplatne@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.

[Kup książkę](#)

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 nie szczęściem 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. ►

[Kup książkę](#)



[Kup książkę](#)