

415 mln zł

Tyle będzie kosztować budowa terminalu naftowego spółki PERN w Gdańsku.

► Mikołaj Budzanowski, minister skarbu, działając jako walne zgromadzenie spółki PERN Przyjaźni, zgodził się w czwartek na jego budowę. W postępowaniu przetargowym PERN wybrał generalnego wykonawcę pierwszego etapu tej inwestycji. Najkorzystniejszą ofertę złożyło konsorcjum, którego liderem jest IDS-Bud z siedzibą w Warszawie. [01]

Solidarność podnosi głowę w Tesco

Sieć chce rozmawiać o planach biznesowych, związkowcy — o podwyżkach. Dogadać się jest coraz trudniej.

W tym tygodniu na ulice śląskich miast wylegli związkowcy z komunikacji miejskiej, kopalni, szkół czy szpitali, żądający m.in. likwidacji umów śmieciowych i Narodowego Funduszu Zdrowia. Takich ogólnokrajowych postulatów nie zgłaszają należący do związków pracownicy międzynarodowych sieci handlowych, choć i tam tlą się konflikty — w ubiegłym tygodniu spotkanie zarządu Tesco z członkami związków zawodowych opuścili przedstawiciele Solidarności. O co poszło?

— Dialog z pracodawcą jest, ale nie jest to dialog konstruktywny. Od lutego było ustalone, że zarząd sieci porozumiewa się z nami o naszych postulatach, tymczasem w ostatniej chwili przed spotkaniem okazało się, że tematem rozmów będą tylko „plany biznesowe” Tesco. To miało się z celem — mówi Elżbieta Jakubowska, przewodnicząca NSZZ Solidarność przy Tesco Polska.

Tesco widzi tę sprawę inaczej. — Podczas spotkania przedyskutowaliśmy plany firmy na 2013 r. i działania na rzecz pracowników, zaś sama tematyka spotkania była wcześniej ustalona z przedstawicielami organizacji związkowych. Nie wzięli w nim udziału przedstawiciele NSZZ Solidarność, ponieważ nie zgodzili się z zaplanowaną i uzgodnioną wcześniej agendą — mówi Michał Sikora, rzecznik Tesco.

Zrzeszeni w związkach pracownicy Tesco — a poza Solidarnością w brytyjskiej sieci działa Sierpień 80, OPZZ Konfederacja Pracy i Związek Zawodowy Pracowników Handlu — weszli w 2013 r. z całą listą postulatów, skierowanych do pracodawcy. Jest na niej m.in. propozycja podwyżki płac (o 10 proc. dla szerszego grona pracowników i o 5 proc. dla kierowników) i zniesienia ich regionalizacji, czyli odmiennego wynagradzania pracowników w różnych sklepach. Związkowcy chcą też zmniejszenia norm skanowania produktów w kasach. Tesco na to ostatnie zgodziło się jeszcze w lutym, ale — zdaniem Solidarności — jednocześnie zmieniło sposób naliczania zeskanowanych produktów, więc pracownicy i tak nie są w stanie wyrobić norm. Brytyjska sieć tymczasem podkreśla, że już w listopadzie dała „zdecydowanej większości” pracowników podwyżki rzędu 3-4 proc., a „nowy model oceny pracy kasjerów” został „bardzo ciepło” przyjęty przez pozostałych związkowców.

Następna tura rozmów związki zawodowe — Tesco zaplanowana jest na 3 kwietnia.

— Jesteśmy otwarci na dialog z siecią, ale musi ona zacząć brać pod uwagę nasze postulaty, a nie tylko narzucać swoje zdanie — mówi Elżbieta Jakubowska. [M2AT]

28

tyś. ► Tyle osób zatrudnia Tesco w Polsce.

Rekordowa polisa dla zarządu

Tarczę ubezpieczeniową o wartości miliarda złotych kupiła swoim menedżerom jedna z dużych firm. Trop wiedzie do JSW

Mariusz Gawrychowski

m.gawrychowski@pb.pl • 22-333-98-57

Władze największych firm przywiązują coraz większą wagę do własnego bezpieczeństwa. Dowodem jest sprzedaż na polskim rynku polis odpowiedzialności cywilnej dla członków zarządu (directors & officers — D&O). Ostatnio wartość sumy ubezpieczenia, czyli maksymalnej kwoty ochrony, sięgnęła miliarda złotych. To rekord.

— Jeszcze niedawno średnia suma gwarancyjna polis D&O sięgała 6 mln zł. Obecnie jest to średnio 15 mln zł — mówi Paweł Krak, menedżer wydziału ubezpieczeń finansowych w TuIR Allianz Polska.

Firmy które decydują się na zakup takich polis niechętnie chwalią się nimi publicznie.

— Duże polisy mogą służyć do występowania z roszczeniami przeciwko osobom, które mają chronić — tłumaczy Jerzy Lisiecki, prezes brokera ubezpieczeniowego IRCA.

To jego firmie udało się uplasować tę gigantyczną polisę na rynku.

Prezes IRCA wyjaśnia, że ubezpieczenie chroni nie tylko członków ścisłego kierownictwa firmy, ale również innych menedżerów wysokiego szczebla, także władze spółek zależnych.

Część naszych rozmówców wskazuje, że rekordowa polisa może dotyczyć Jastrzębskiej Spółki Węglowej (JSW), a ryzyko zostało uplasowane na rynku londyńskim.

Katarzyna Jabłońska-Bajer, rzecznik JSW, przyznaje, że koncern ma obecnie wykupioną polisę D&O wysokości „kil-

kuset milionów złotych”. Decyzja o zakupie takiego ubezpieczenia zapadła w 2011 r., kiedy firma szykowała się do giełdowego debiutu, a wysokość ubezpieczenia została dobrana z zachowaniem międzynarodowych standardów.

— Można przyjąć dwie techniki ułatwiającej określenie sum gwarancyjnych. Są to wysokość największego roszczenia w branży oraz benchmark sum gwarancyjnych kupowanych przez inne podobne podmioty — tłumaczy rzecznik.

JSW przyjęła tę drugą metodę i zgodnie z nią globalna mediana dla notowanych na giełdzie firm z branży energetycznej to 250 mln zł. Ponadto dwie inne spółki węglowe w Polsce posiadają polisy ubezpieczenia D&O wysokości kilkuset milionów złotych.

Rekordowa składka

Rekordowa suma gwarancyjna oznacza także rekordową składkę. Nie jest ona jawna, ale można ją oszacować na podstawie średnich cen takich ubezpieczeń. Kosztują one od 1 do 8 tys. zł za każdy milion sumy gwarancyjnej. Czyli rekordowa polisa mogła kosztować 1-8 mln zł. To dużo, bo wartość całego rynku jest szacowana na 50 mln zł.

Najwyższą do tej pory jawną stawką za takie ubezpieczenie jest ubiegłoroczna polisa OC dla dwóch członków zarządu upadającego PBG, która kosztowała 3,5 mln zł.

Menedżerowie objęci polisą D&A nie muszą obawiać się roszczeń związanych z ich działaniami w spółce. Najczęściej ubezpieczenie obejmuje ochronę osobistą przed zarzutami o np. złe zarządzanie czy niegospodarstwo. Z polisy pokrywane są potencjalne kwoty odszkodowań. Drugim filarem jest finansowanie pomocy prawnej w przypadku pojawienia się zarzutów

► UBEZPIECZONY PRZED DEBIUTEM:

Kierowana przez Jarosława Zagórowskiego Jastrzębska Spółka Węglowa podjęła decyzję o zakupie rekordowej polisy D&O przed debiutem giełdowym w 2011 r. Od tego momentu spółka utrzymuje ubezpieczenie z wysoką sumą gwarancyjną. [FOT. G&K]

50

mln zł ► Tyle wynosi szacowana składka ze sprzedaży ubezpieczeń D&O w Polsce.

karnych czy skarbowych przeciwko władzom spółki.

Popularność rośnie

Choć polisy D&O są obecne w Polsce od kilkunastu lat, to dopiero w ostatnim czasie zaczęły zyskiwać na popularności. Po raz pierwszy ten rodzaj ubezpieczenia przedarł się do szerokiej świadomości menedżerów podczas kryzysu z opcjami walutowymi w latach 2009-10. Pojawiły się wówczas roszczenia wobec menedżerów, którzy kupowali te instrumenty, doprowadzając spółki do poważnych problemów finansowych. Oliwy do ognia wywołała informacja, że w połowie 2009 r. 15 mln zł odszkodowania za działania zarządu Huty Stalopocenie z grupy Impexmetal wyplacił AIG Europe. Władze spółki handlowały kontraktami na rynku londyńskim, doprowadzając do 55 mln zł strat, a w efekcie do postawienia firmy w stan likwidacji.

— Jest to największa wypłata w Polsce i w naszym regionie z polisy D&O — mówi Aleksander Ulatowski, wiceprezes firmy brokerskiej Alfa Brokers, zaangażowanej w proces likwidacji szkody w hucie.

Jerzy Lisiecki podkreśla, że informacje o tego typu roszczeniach bardzo rzadko są upubliczniane, bo rzutują negatywnie na wizerunek spółki. Nie oznacza to, że się nie pojawiają. Według Aleksandra Ulatowskiego, są one częstsze, niż się wydaje.

— Prowadzimy kilka postępowań dotyczących szkód z polis D&A. Ich wartość to od kilku do kilkunastu milionów złotych każda — mówi wiceprezes Alfa Brokers.

Popularność ubezpieczeń D&O w Polsce systematycznie rośnie. W okresie prosperity spowalnia, w czasach kryzysu rośnie.

— Zainteresowanie polisami D&O wyraźnie rośnie do drugiej połowy 2012 r., co jest efektem zapasów w sektorze budowlanym — mówi Paweł Krak.