

wał na warszawskiej giełdzie za akcje pu-
wskich Azotów płacono 51 zł,
rnów wyceniony był na 127,30 zł.
or, który zamieni akcje jednej spółki na dru-
szych zmian w wartości swojego portfela,
amiana.

ymaga stworzenia przez zarządy łączących się firm planu
ymaganych przepisami prawa elementów tego planu jest

etu wymiany jest wycena spółki. Wycena i kryteria
magają dogłębnej analizy sytuacji obu przedsiębiorstw.
e metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych
lepsze odzwierciedlenie planów rozwojowych. Punktem
otowania z kilku poprzedzających miesięcy. W praktyce
rminację akcjonariuszy w przeprowadzeniu transakcji, co
relatywnie lepszych warunków dla jednej ze stron.
rą do ustalenia parytetu wymiany akcji, a także podstawą
eracji połączenia spółek. Ponieważ sam parytet wymiany
uczowe jest poznanie przez wszystkich akcjonariuszy

miany jest o tyle istotny, że stają się akcjonariuszami no-
i udowodnić, że połączenie opłacało się przeprowadzić.
sze efekty uzyskuje się dopiero po dłuższym czasie,
jawniają się koszty lub trudności związane z połączeniem.

Jacek Mysior

coła giełdowa". Inwestorze! Masz pytania dotyczące
i poniższy adres, a my zadamy je giełdowym ekspertom

ES THE WALL STREET JOURNAL.

Spekulacja ryżem

spółek
neuro-
nzione
chęta
ia przy-

Na światowym rynku ryżu pojawił się duży
i dość zaskakujący kupiec: Chiny. W 2012 r.
do Państwa Środka sprowadzono rekordową
ilość tego zboża: 2,6 mln ton, podczas gdy
w 2011 r. 575 tys. ton. Chiny są importerem
netto ryżu od czterech lat, a ich apetyt rośnie,
co wzbudza niepokój wielu ekonomistów. Ten
trend może przyczynić się do wzrostu cen tego
surowca na światowych rynkach i kolejnej od-
słony kryzysu żywnościowego w biedniejszych
krajach.

ko-
otka-
za ds.
opej-
he Te-
em

Co sprawiło, że Chiny stały się importerem
netto ryżu? Część ekspertów wskazuje na ro-
snący popyt chińskich konsumentów. Powód
może być jednak prostszy. Chińskie władze
skupują ryż po stałej cenie, więc spekulantom
opłaca się kupować tańszy surowiec za granicą
i sprzedawać go rządowi. Tona wietnamskiego
ryżu kosztuje 450 USD, ale można ją sprzedać
w Chinach za 635 USD. To dla wielu ludzi złoty
interes. HK

posta-
ysłu,
ki ry-
jne.
przez
w obli-
jicz-



REUTERS • Bloomberg

NYCY DZIAŁÓW:
TOMASZ HOŃDO 22 46 30 603
2 46 30 598
I GOSPODARKA:
AW SZUBAŃSKI 22 46 30 648
OMASZ GOSS-STRELECKI
I22 >STUDIO GRAFICZNE:
YNGIEL 22 46 30 591
A
ZEDAŻY KORPORACYJNEJ:
A 51
29 86 14; 22 621 48 69;
21 46 58; 22 625 61 57
IPARKIET.COM

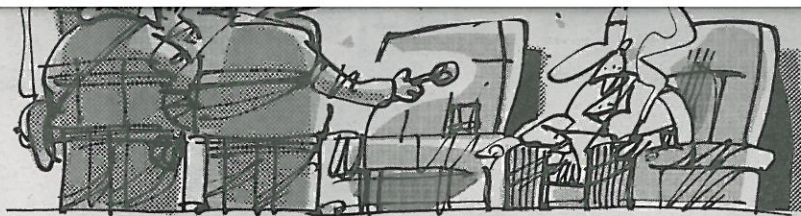
■ DYREKTOR SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ
I OGŁOSZEŃ:
MAŁGORZATA JĘDRAŁ 22 463 02 02
■ DYREKTOR DZIAŁU AGENCYJNEGO
I MAGAZYNÓW:
FILIP WEICHERT 22 463 01 88
■ DYREKTOR DZIAŁU KONFERENCJI
I SZKOŁEŃ:
BEATA KRAWCZYK 22 463 06 09
■ P.O. DYREKTORA MARKETINGU:
CEZARY PIERNIKOWSKI 22 46 30 601

■ WYDAWCA:
PRESSPUBLICA SP. Z O.O.



■ Druk: AGORA SA
ZA TREŚĆ OGŁOSZEŃ REDAKCJA
NIE PONOSI ODPOWIEDZIALNOŚCI.

OR BIURA SPRZEDAŻY
YJNEJ:
RZCZIŃSKI 22 463 05 53



- Co mógłby pan doradzić wszystkim tym, którzy chcieliby się
znaleźć w pierwszej setce najbardziej potrzebnych ludzi w Polsce?
- Praca, praca i jeszcze raz praca!

Ostrożne zmiany na rynku pocztowym

Dla wierzących w postęp fakt, że w dziewiętnastowiecznym Londynie pocztę dostarczano siedem razy dziennie, umożliwiając wielokrotną wymianę listów w ciągu jednego dnia, może być pozornie zniechęcający. Złośliwi jeszcze dodadzą, że wtedy w Londynie funkcjonowało osiem linii metra, a druga linia była uruchomiona już w 1869 r. Ale spadek aktywności poczty jest właśnie oznaką postępu – jak rozwiązywanie, które było najlepsze na miarę XIX wieku mogłoby skutecznie konkurować z faksami, telefonami, e-mailami, formularzami www i przesyłami danych na smart-phonach i tabletach. Kiedy ostatnio napisaliśmy list do mamy czy do ukochanej? A ile e-faktur otrzymujemy i wysyłamy? Tradycyjna usługa pocztowa nie ma racji bytu i docelowo zostanie zmarginalizowana. Oczywiście nie zniknie ona całkowicie – tak jak można się przejechać dorożką po Starym Mieście, tak romantycy będą wciąż mogli wysłać kartkę z życzeniami.

Jednak patrząc na zmianę liczby przesyłek, listów tradycyjne usługi pocztowe pozostaną z nami jeszcze przez lata. Mimo wprowadzania rozwiązań polegających na digitalizacji korespondencji lub hybrydowych jak eLetter (Australia, Szwecja) czy epost (Kanada) oraz większego wykorzystania cyfrowych podpisów (SuisseID), które eliminują potrzebę fizycznego dostarczenia listów i obniżają koszty ostatniej mili, wolumen listów w krajach rozwiniętych jest stabilny, lub tylko nieznacznie spada. Wyjątkiem są USA, gdzie w okresie 2006–2010 wolumen spadł o 20 proc. Większość operatorów europejskich od dłuższego czasu przeprowadza restrukturyzację w obszarach zarządzania siecią placówek, ostatniej mili, cyfryzacji oraz zakresu świadczonych

usług. Po liberalizacji, która nastąpiła 1 stycznia 2013, Poczta Polska będzie gonić swoich zachodnich kolegów.

Natomiast jest jeden obszar, gdzie Poczta Polska już przoduje wśród europejskich operatorów. Ponad rok przed liberalizacją (2011) udział Poczty Polskiej w segmencie listów wynosił 88 proc. – w Szwecji i Holandii podobna utrata udziału w rynku zajęła osiem lat od momentu liberalizacji, a w większości krajów europejskich do tej pory się to nie wydarzyło. Tak więc mamy szansę być najbardziej liberalnym rynkiem pocztowym w Europie.

Skąd ten sukces? Dwa składniki – Poczta Polska ma silnego

bardziej dynamicznym i już dla Poczty straconym – w 2011 r. jej udział wartościowy spadł do 40 proc. Presja będzie pochodzić w mniejszym stopniu od konkurencji, chociaż InPost planuje wciąż agresywnie zwiększać udział w rynku, a w większym od potrzeby redukcji kosztów przy dalej spadających przychodach lub od potrzeb klientów, głównie urzędów i klientów biznesowych, którzy z czasem coraz bardziej będą się opierali na alternatywnych rozwiązaniach cyfrowych.

Większe zmiany na rynku usług pocztowo-kurierskich w Polsce może przynieść dywetycja aktywów przez TNT związana z zaspokojeniem eu-

Mamy szansę być najbardziej liberalnym rynkiem pocztowym w Europie

lokalnego konkurenta w postaci InPost (to raczej wyjątkowa sytuacja), który mierzy dokładnie w jej core business. Drugim czynnikiem jest poziom świadczonych usług przez Pocztę. Polski klient wie, że Pocztą nie wysyła się wartościowych rzeczy i jak coś powinno dotrzeć na czas, to lepiej wysłać kurierem. Jest to trudno wyjaśnić ludzom z Zachodu, którzy przyzwyczajeni do innych standardów, wkładają przysłowiowe 20 dolarów dla wnuków w kartkę świąteczną, która dociera do adresata.

Co się zmieni po otwarciu rynku? Realnie niewiele, a zmiany nastąpią powoli. W segmencie listów nigdy nie będzie takiej konkurencji jak w segmencie paczek, mniejszym choć

ropejskiego regulatora w kontekście potencjalnej transakcji z UPS. Mimo że ostatnia propozycja TNT jest utajniona, prawdopodobnie zawiera ona sprzedaż aktywów w Europie Środkowej. A to zmieni środowisko konkurencyjne w regionie.



FOT. MAT. PRASOWE

Witold Hruzewicz
partner w firmie doradztwa strategicznego Azimutis