



NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2021

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2021

Szanowni Państwo,

Jak wybrać produkt, który usprawni działanie naszej firmy, nie będzie trudny we wdrożeniu, nadmiernie kosztowny czy zbyt skomplikowany w obsłudze dla naszego zespołu? Warto najpierw sprawdzić, co jest dostępne na rynku w obszarze, który potrzebujemy w naszej firmie wesprzeć. Wychodzimy naprzeciw Państwa oczekiwaniom i cyklicznie

prezentujemy zestawienie różnych produktów dla biznesu – tak tych finansowych, jak i z zakresu IT, służby zdrowia czy edukacji. Przeanalizujcie Państwo proponowane przez nas rozwiązania, poświęćcie chwilę na lekturę tekstów, które pokazują trendy na rynku produktów dla biznesu. Nie mamy wątpliwości, że znajdziecie Państwo coś dla siebie.

Redakcja

NOWOCZESNE TECHNOLOGIE

=exact

EXACT GLOBE NEXT & EXACT SYNERGY ENTERPRISE

Exact Globe Next jest to zintegrowany system ERP, który automatyzuje wewnętrzne procesy biznesowe przedsiębiorstwa. Oprogramowanie wspiera wszystkie obszary działalności firmy: od obsługi procesów finansowo – księgowych, poprzez produkcję, organizację procesów zakupu i magazynowania, aż po sprzedaż, serwis i obsługę klientów. System

zapewnia dostęp (także zdalny) do jednej, zsynchronizowanej bazy danych, co poprawia przepływ informacji w firmie i pozwala na podejmowanie właściwych decyzji strategicznych. Rozwiązanie ERP Exact Globe jest wspierane przez platformę internetową Exact Synergy Enterprise, która odpowiada za obszar procesów miękkich w firmie. Jej domeną jest zarządzanie

obiegiem dokumentów i przepływów pracy (Workflow), posiada również moduły CRM i HRM. Exact Synergy pozwala na dostęp do bazy danych z poziomu przeglądarki 24 h na dobę, przez 7 dni w tygodniu. Nasze rozwiązania są międzynarodowe – oprogramowanie obsługuje ok. 40 języków i legislacji, poza tym spełnia lokalne wymogi każdego kraju.

Jabra GN

JABRA PANACAST 50

Wyjatkowe czasy wymagają wyjątkowych rozwiązań i taki właśnie jest video bar Jabra PanaCast 50 – pierwsze rozwiązanie do wideokonferencji, łączące w sobie wiodące światowe technologie audio Jabra, najnowocześniejsze rozwiązania wideo oraz szereg inteligentnych funkcji, ułatwiających efektywne wykorzystanie przestrzeni konferencyjnych. Dzięki tym cechom kamera umożliwia prowadzenie spotkań i bezpieczną współpracę

wszystkich uczestników w nowej rzeczywistości. Zespół trzech 13-megapikselowych kamer o wysokiej rozdzielczości zapewnia realistyczne, 180-stopniowe pole widzenia i panoramiczny widok o rozdzielczości 4 K, obejmujący całe pomieszczenie i wszystkich uczestników spotkania. Dzięki technologii pełnego duplexu każdy może uczestniczyć w rozmowie bez zakłóceń i w czasie rzeczywistym. Kamera pozwala również intuicyjnie śledzić spotkanie, dostosowując

na bieżąco kadr i skupiając się tylko na aktywnych prelektorach, co ułatwia podążanie za przebiegiem dyskusji. PanaCast 50 to także inteligentne oprogramowanie, anonimowo zliczające uczestników spotkania, by żadne wytyczne Twojej firmy nie zostały naruszone. A wszystkie te funkcjonalności zamknięte są w urządzeniu o niezwyklej prostocie użytkowania – plug-and-play – które pozwala błyskawicznie rozpocząć pracę.

incat

BOS (BANKING OPERATION SYSTEM)

BOS to nowoczesny system do zarządzania rachunkami i transakcjami finansowymi dla fintechów, neo banków i challenger banków, pełniący funkcję centrum zarządzania ekosystemem informatycznym podmiotów finansowych. Jest to elastyczne i skalowalne rozwiązanie, bogate w funkcjonalności biznesowe oraz oparte na architekturze mikroserwisów i otwartych mechanizmach API,

które pozwalają na łatwą integrację rozwiązań zewnętrznych dostawców. System BOS adresuje wszystkie potrzebne funkcjonalności, wymagane przy działalności finansowej, m.in. silnik produktowy, kartoteka klientów, rachunki, transakcje, limity, bramki płatnicze, zarządzanie zdarzeniami, księga główna. Dzięki swojej architekturze BOS jest gotowy do instalacji jednakowo w dowolnej chmurze prywatnej/publicznej lub bezpośrednio u klienta. BOS stanowi jeden z podstawowych systemów finansowych dla popularnych fintechów z takich krajów jak Polska, Litwa, Arabia Saudyjska czy Belgia. Na obecnie, poza rozwojem funkcjonalności, możliwości systemu BOS wzbogacane są o komponent AI odpowiedzialny za wzmocnienie bezpieczeństwa transakcji realizowanych z udziałem systemu.

Wartość systemu BOS jest wyjątkowo niska, co umożliwia jego wykorzystanie przez małe i średnie przedsiębiorstwa. BOS jest gotowy do instalacji jednakowo w dowolnej chmurze prywatnej/publicznej lub bezpośrednio u klienta. BOS stanowi jeden z podstawowych systemów finansowych dla popularnych fintechów z takich krajów jak Polska, Litwa, Arabia Saudyjska czy Belgia. Na obecnie, poza rozwojem funkcjonalności, możliwości systemu BOS wzbogacane są o komponent AI odpowiedzialny za wzmocnienie bezpieczeństwa transakcji realizowanych z udziałem systemu.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2021

BANK



BNP PARIBAS

KREDYT W RACHUNKU BIEŻĄCYM Z MAKSYMALNĄ STOPĄ BAZOWĄ

Kredyt w rachunku bieżącym z maksymalną stopą bazową (MSB) jest kredytem odnawialnym. Przeznaczony jest na finansowanie bieżącej działalności w sytuacji przejściowego braku środków własnych.

Zapisany na umowie poziom MSB oznacza, że realny wzrost stopy bazowej powyżej wartości MSB nie jest odczuwalny przez firmę. Każda spłata części lub całości wykorzystanej kwoty kredytu powoduje podwyższenie dostępnego

salda do ponownego wykorzystania w całym okresie kredytowania.

Korzyści: wsparcie w zapewnieniu bieżącej płynności finansowej, większa elastyczność w kierowaniu działalnością, indywidualnie

ustalane prawne zabezpieczenia kredytu, wygodny sposób spłaty – każdy wpływ środków na rachunek bieżący automatycznie zmniejsza zadłużenie, ograniczenie kosztów w przypadku wzrostu stopy bazowej.



KONTO NA SELFIE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

W 2020 r. firma wprowadziła możliwość otwarcia konta na selfie dla klientów indywidualnych oraz spółek. Od 2021 r. również przedsiębiorcy mogą korzystać z tego wygodnego rozwiązania. Proces otwarcia konta

na selfie dla przedsiębiorcy odbywa się w całości zdalnie. Klient po pobraniu aplikacji Moje ING Mobile podaje dane kontaktowe, pokazuje swój dowód osobisty (aplikacja sama wykonuje zdjęcie dowodu) i wykonuje kilka ruchów głową. Następnie

uzupełnia dane firmowe, niezbędne do złożenia wniosku o konto. Po pozytywnej weryfikacji bank potwierdza założenie konta mailem i SMS-em w kilka godzin, najpóźniej w następnym dniu roboczym.

REKLAMA

Nowoczesne oprogramowanie do administrowania flotą samochodową.

01

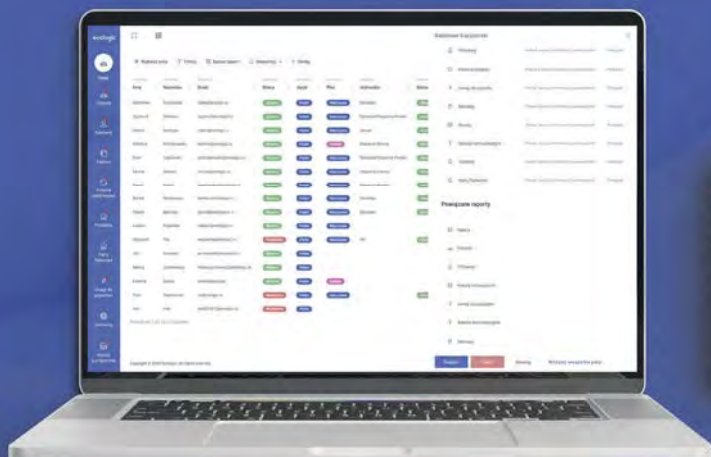
Wszystko o Twojej
flocie w jednym
miejscu.

02

Zarządzaj
budżetem i
rozliczaj koszty.

03

Automatyzuj
powtarzalne
procesy.



ecologic
fleet

<http://ecologic.io>

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2021

WINDYKACJA



WINGO.PL

Nowoczesna aplikacja do wygodnego przekazywania zleceń windykacji on-line firmie Kaczmarzki Inkasso i śledzenia postępów ich realizacji. Brak opłat z góry – przedsiębiorca płaci tylko za efekt, czyli odzyskane pieniądze. Dysponując smartfonem, tabletem, laptopem lub komputerem może błyskawicznie uruchomić działania windykacyjne wobec nierzetelnego kon-

trahenta. Wystarczy, że prześle w formie elektronicznej niezbędne dane lub dokumenty, np. zdjęcie faktury czy plik Excel z zestawieniem wierzytelności. W momencie przyjęcia zlecenia doświadczeni windykatorzy nawiązują kontakt z dłużnikiem i prowadzą negocjacje zmierzające do jak najszybszego odzyskania należności. Wykorzystują do tego komplet narzędzi: rozmowę telefoniczną,

wysłanie wezwania do zapłaty, kontakt e-mailowy oraz SMS. Możliwe jest również upublicznienie danych dłużnika w Krajowym Rejestrze Długów BIG SA oraz na giełdzie wierzytelności. Aplikacja pozwala przedsiębiorcy na bieżąco śledzić status powierzonych spraw, a gdy negocjacje zakończą się sukcesem, może on odzyskać poniesione koszty windykacji.

KARTA PALIWOWA



KARTA BP + ARAL

Karta BP + Aral ma zasięg międzynarodowy (bezpłatne transakcje na ponad 24 000 stacji - Aral, bp, Circle K, Eni oraz OMV w całej Europie, włącznie ze

wschodnią częścią Rosji). Użytkownicy mają dostęp do uniwersalnego urządzenia BP Tollbox - które pozwala regulować opłaty drogowe we wszystkich krajach Europy objętych syste-

mem EETS. To też atrakcyjna oferta na przeprawy promowe i transport kolejowy oraz zwrotu VAT i akcyzy. Karta zapewnia pakiet korzyści firmom z transportem międzynarodowym.



UTA FULL SERVICE CARD

UTA to specjalistyczne karty paliwowo-serwisowe i rozwiązania do opłat drogowych dedykowane dla firm transportowych, spedycyjnych lub wykorzystujących flotę dla własnych celów, mające zastosowanie dla wszystkich typów pojazdów: od pojazdów ciężarowych, dostawczych, autobusów aż po samochody osobowe. Największą

zaletą kart UTA jest ich uniwersalność i rozległa sieć akceptacji, obejmująca ponad 70 000 punktów w 40 krajach Europy. Aktualnie zawiera ona m.in. 54 700 stacji paliw różnych marek, z czego 4 600 jest w Polsce. Klienci UTA korzystają z szerokiego zakresu usług i produktów: wszelkiego rodzaju paliwa (również alternatywne), nowoczesne rozwiązania do

opłat drogowych, usługi serwisowe, a także cyfrowe narzędzia do zarządzania flotą. UTA stale wspiera i ułatwia mobilność swoich klientów, indywidualnie dopasowując ofertę do potrzeb. Profesjonalne doradztwo, korzystne warunki i pakiety rabatowe pozwalają generować oszczędności oraz istotnie wpływają na poprawę wydajności ich firm.

LEASING

FINANSOWANIE INSTALACJI FOTOWOLTAICZNYCH
W FORMIE LEASINGU LUB POŻYCZKI

Finansowanie instalacji fotowoltaicznych w formie leasingu lub pożyczki. Korzyści dla przedsiębiorcy: możliwość odliczenia instalacji od podatku, niezależ-

ność od cen prądu, finansowanie jest dostosowywane do przedsiębiorcy w zakresie długości pożyczki, udziału własnego, oprocentowania i ubezpieczenia. Harmonogram

spłat dostosowany jest do potrzeb przedsiębiorcy. Produkt przygotowany na potrzeby małych, średnich i dużych przedsiębiorców.

BROKER UBEZPIECZENIOWY



CYBER QUANTIFIED

Analityka predykcja pozwala na uzyskanie analiz finansowych i wspiera lepsze zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie. Pozwala precyzyjnie dostosować dane wyjściowe i ocenić praktycznie nieograniczoną liczbę scenariuszy w czasie rzeczywistym. Oferowane przez Willis Towers Watson narzędzie Cyber Quantified to innowacyjne rozwiązanie w dziedzinie

przewidywania ryzyka cybernetycznego. Narzędzie pozwala na prognozowanie ryzyka cybernetycznego, ocenia całkowity potencjał utraty danych oraz przerw w działalności w firmie w celu optymalizacji strategii zarządzania ryzykiem oraz określenia optymalnego poziomu ochrony. Cyber Quantified, zostało stworzone we współpracy z naszymi specjalistami w likwidacji szkód, brokerami, aktu-

ariuszami oraz biegłymi rewidentami. Ocena organizacji zawiera całościowe ujęcie ilościowe cyber ryzyk pod względem częstotliwości, intensywności oraz wpływu finansowego, jak również wizualizację danych pomagających w podjęciu decyzji o strategii ubezpieczeniowej, wspiera też w opracowaniu strategii wykorzystania rynku ubezpieczeniowego.



BROKERSKA GRUPA UBEZPIECZENIOWA

PANORAMA RISK PERSPECTIVE - W KOMPLEKSOWEJ USŁUDZE BROKERA UBEZPIECZENIOWEGO

Panorama Risk Perspective to autorskie i indywidualne podejście WDB, które opiera się na dostarczaniu klientom rozszerzonej wartości do świadczonej, kompleksowej usługi brokera ubezpieczeniowego. Kluczowym parametrem w ramach wsparcia dla klienta jest szeroka praca z ryzykiem towarzyszącym prowadzonej przez niego działalności. W zależności od charakteru i zakresu

współpracy oferujemy klientom dedykowane wsparcie w postaci szeregu czynności dodatkowych, których celem jest wczesna identyfikacja ryzyka, ograniczenie jego występowania oraz optymalizacja celowanej ochrony ubezpieczeniowej, projektowanej w następstwie podjętych wcześniej działań (efekt: lepiej dobrany zakres, optymalna składka i zarządzalne ryzyko). W ramach czynności roz-

szerzających podstawowe wsparcie firma oferuje możliwość skorzystania z profesjonalnych usług naszych partnerów w zakresie: audyty i warsztaty ryzyka, wycena nieruchomości wg wartości odtworzeniowej, plany ciągłości działania, prewencje w zakresie ryzyk karno-skarbowych, bądź technologiczne wsparcie w ograniczaniu ryzyka (termowizyjne i zdalne systemy kontroli dostępu).

REKLAMA

WSPIERAMY DUŻE I MAŁE FIRMY

Postaw na benefity zdrowotne, których potrzebują pracownicy:



Pakiety medyczne



Wsparcie psychologiczne



Medycyna pracy



Telemedycyna



Programy profilaktyczne i edukacja prozdrowotna



Wygodny dostęp do usług medycznych w całym kraju



enel-med

Pomożemy zdefiniować potrzeby Twoich pracowników i wdrożyć odpowiedni dla firmy zakres opieki medycznej.

#zdrowiej

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2021

OPROGRAMOWANIE



ECOLOGIC FLEET

Ecologic Fleet to nowoczesne oprogramowanie do administrowania flotą pojazdów w chmurze. Dzięki silnikowi do automatyzacji procesów i rozliczeń Ecologic Fleet pozwala zaoszczędzić nawet 90 proc. czasu przeznaczonego na administrację flotą w porównaniu

z innymi rozwiązaniami dostępnymi na rynku. Oprogramowanie umożliwia automatyczne księgowanie kosztów i generowanie plików dekretacyjnych. Dzięki aplikacji mobilnej dla kierowców Ecologic Fleet pozwala na pełną digitalizację m.in.: procesu wydania i zdania pojazdu, zgła-

szania szkody czy wymiany opon a kierowcy mają wgląd we wszystkie niezbędne informacje dotyczące zasad korzystania z samochodu służbowego, pinu do karty paliwowej, skanu polisy itp.



REWIZOR NEXO PRO

Rewizor nexo PRO to nowoczesny program do prowadzenia pełnej księgowości w małych i średnich firmach. Doskonale sprawdza się również w biurach rachunkowych. Jest rozszerzoną wersją Rewizora nexo, stworzoną dla tych, którzy potrzebują elastycznego, otwartego systemu finansowo-księgowego. Oprócz pełnej funkcjonalności standardowego

programu zawiera wiele dodatkowych rozwiązań. Pozwala m.in. wykorzystywać wielopoziomowe konta kartotekowe, tworzyć własne raporty i wydruki, na własny sposób opisywać zdarzenia gospodarcze (np. dodatkowymi transakcjami VAT), dokonywać analizy zapisów wg różnorodnych cech wykorzystując tzw. pola własne, czy też rozliczać rozrachunki ratalnie lub ewidencjo-

nować je według własnych typów. Poprzez tzw. punkty rozszerzeń i Sferę dla Rewizora możliwa jest realizacja indywidualnych rozwiązań, dostosowanych do specyfiki firmy. Rewizor nexo PRO to część InsERT nexo PRO – zintegrowanego pakietu, w którego skład wchodzi również: Subiekt nexo, Rachmistrz nexo PRO, Gratyfikant nexo, Gestor nexo PRO.



TETA ERP I TETA HR

Teta ERP to system dedykowany dla średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usługowych. Funkcjonalność Teta ERP zapewnia pełną obsługę procesów biznesowych odbywających się w firmach z różnych branż. Wbudowane w system gotowe mechanizmy i funkcjonalności branżowe, tworzone są z myślą o specyficznych potrzebach rynku, doskonale wpisują się w potrzeby przedsiębiorstw o różnej specyfice działalności. Teta ERP jest z powodzeniem wykorzysta-

wany zarówno w przedsiębiorstwach jednooddziałowych, jak i organizacjach o skomplikowanej strukturze rozproszonej. Ten nowatorski system wykorzystuje wysoce zaawansowaną technologię, co sprawia, że rozwiązania technologiczne zastosowane w pakiecie Teta ERP są innowacyjne w skali świata. Teta ERP zapewnia wysoki poziom wsparcia procesów finansowych i księgowych, logistycznych i kadrowo-płacowych. Teta HR to nowoczesne rozwiązanie kompleksowo wspierające świadomą,

skuteczną politykę personalną. System od lat utrzymuje pozycję lidera na polskim rynku zaawansowanego oprogramowania HR. Teta ME to rozwiązanie mobilne do samoobsługi pracowników, stanowiące integralną część pakietu Teta ERP/HR. Zapewnia dostęp do procesów biznesowych bez ograniczeń geograficznych i czasowych. Unit4 Talent Management to platforma wspierająca rozwój talentów, stanowi zintegrowany element naszego pakietu, który uzupełnia funkcjonalności Teta HR.

SZKOŁY BIZNESU



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach

MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION (MBA)
IN CORPORATE GOVERNANCE + MASTER OF
CORPORATE GOVERNANCE

Master of Business Administration (MBA in CG) + MCG to unikatowy program dwustopniowych studiów – innowacyjny pod względem merytorycznym i organizacyjnym. Doskonale dopasowany do potrzeb obecnych bądź przyszłych członków Rad Nadzorczych oraz współpracujących z nimi członków Zarządów

spółek. Poza ogromnym zasobem wiedzy na temat procesów zachodzących w jednostce gospodarczej szczególną wartością studiów są sami słuchacze – zintegrowana grupa ambitnych i doświadczonych osób, budujących sieć wartościowych relacji. Atutem studiów jest również ich kadra, którą tworzą osoby z ogromnym dorobkiem praktycz-

nym, a zarazem odpowiednimi umiejętnościami dydaktycznymi. Zarówno pierwszy, jak i drugi stopień studiów obejmuje pięć modułów pogrupowanych według omawianych w nich zagadnień oraz spotkania dodatkowe – fakultatywne. Studia prowadzone są hybrydowo (jednocześnie online i stacjonarnie) w języku polskim.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2021

FAKTORING



FAKTORING ABONAMENTOWY

Faktoring abonamentowy z regresem jest kierowany do firm, które oczekują atrakcyjnej i transparentnej oferty w przedziale kwotowym od 100 tys. do 1 mln zł. Jedyną opłatą, jaka jest pobierana w tym produkcie, jest „Miesięczna Opłata Abonamentowa”. Dodatkowo wprowadzono stałą promocję dla klientów polegającą na niepobieraniu opłaty abonamentowej za pierwszy miesiąc (niepełny miesiąc) obowiązywania umowy. Koszt finansowania faktoringiem abonamentowym rozpoczyna się od

zaledwie 14 zł dziennie za każde 100 tys. zł przyznanego limitu i nie jest uzależniony od oceny jakościowej klienta czy ilości i jakości kontrahentów, a jedynie od wysokości limitu faktoringowego. Główne zalety faktoringu abonamentowego: przejrzystość oferty (brak innych opłat) – w momencie wnioskowania o limit klient będzie wiedział, ile zapłaci za finansowanie. Ułatwi to komunikację z potencjalnymi klientami; atrakcyjna cena – jedna z najniższych na rynku; skrócona lista wymaganych dokumentów do analizy oraz

szybszy proces analizy transakcji; brak opłaty za 30-dniowe opóźnienie w płatności przez kontrahenta (zdecydowana większość faktur jest spłacana w tym terminie i faktoryzy stosują znacznie wyższe stawki w tym okresie – w tym produkcie klient nie poniesie żadnych dodatkowych kosztów); pierwszy miesiąc (niepełny miesiąc) finansowania za 0 zł. BPS Leasing i Faktoring z tytułu udzielenia i obsługi faktoringu pobiera jedynie opłatę abonamentową, rezygnując całkowicie z Taryfy Opłat i Prowizji.

UBEZPIECZENIA



OC KSIĘGOWYCH I OBSŁUGI PŁAC

W odpowiedzi na potrzeby osób odpowiedzialnych za finansowanie w firmach, UNIQA oferuje produkt dedykowany: „OC księgowych i obsługi płac”. Zakres ubezpieczenia zapewnia ubezpieczonemu pomoc prawną oraz wypłatę odszkodowania, które ubezpieczony obowiązany jest zapłacić poszkodowanemu. Zakres ten

można jednak rozszerzyć. Pierwszą klauzulą jest Ubezpieczenie Ochrony Prawnej i odpowiedzialności karnej lub kar noskarbowej, na podstawie której ochrona obejmuje także świadczenia polegające na zwrocie ubezpieczonemu kar administracyjnych, sądowych i innych kar pieniężnych. Ponadto dostępna jest klauzula MDR, która rozszerza ochronę klauzuli

opisanej powyżej na czynności zawodowe związane z raportowaniem schematów podatkowych. Kolejna klauzula dotyczy pomocy antycovidowej i obejmuje czynności, które polegają na przygotowaniu i składaniu wniosków, a także monitorowaniu wykorzystania i rozliczanie pomocy publicznej w wymienionych formach.

UTA – profesjonalny partner dla Twojego biznesu

UTA to specjalistyczne karty paliwowo-serwisowe i rozwiązania do opłat drogowych dedykowane dla różnej wielkości firm transportowych, spedycyjnych lub wykorzystujących flotę dla własnych celów, mające zastosowanie dla wszystkich typów pojazdów: od ciężarowych, dostawczych, autobusów aż po samochody osobowe.

Największą zaletą kart UTA jest ich uniwersalność i rozległa sieć akceptacji, obejmująca ponad 70 000 punktów w 40 krajach Europy. Aktualnie zawiera ona m.in. 54 700 stacji paliw różnych marek, z czego 4 600 jest w Polsce – ich liczba wciąż wzrasta. Można je znaleźć wszędzie: przy drogach krajowych i międzynarodowych, autostradach, przejściach granicznych, jak również na terenach aglomeracji miejskich. Klienci UTA korzystają z szerokiego zakresu usług i produktów: wszelkiego rodzaju paliwa (również alternatywne), nowoczesne rozwiązania do opłat drogowych, usługi serwisowe, promy, tunele, mosty, myjnie, a także cyfrowe narzędzia do zarządzania flotą. UTA stale wspiera i ułatwia mobilność swoich Klientów, indywidualnie dopasowując ofertę do aktualnych potrzeb. Jako niezawodny dostawca nowoczesnych rozwiązań do poboru opłat drogowych, oferuje firmom transportowym UTA One®. Jest to interoperacyjne urządzenie do poboru opłat drogowych,

działające obecnie w 15 systemach myta w czternastu krajach Europy: Belgia, Tunel Liefkenshoek, Dania (mosty), Niemcy, Francja, Włochy, Norwegia (promy i autostrady), Austria, Polska (A4, Katowice – Kraków i nowy system e-TOLL), Portugalia, Szwecja (mosty), Szwajcaria i Liechtenstein, Hiszpania, Węgry. UTA One® zastępuje kilka różnych urządzeń, a więc kierowcy nie muszą tracić czasu na ich instalację i obsługę. Co więcej użytkownicy mają możliwość zdalnej aktualizacji usług, czyli dodawania kolejnych systemów opłat oraz zmianę danych pojazdu (np. numeru rejestracyjnego) bez konieczności wymiany urządzenia. Oprócz szerokiego i wciąż zwiększającego zakresu działania, wśród wielu zalet UTA One®, jest również możliwość rozszerzania jego funkcjonalności o nowe rozwiązania telematyczne takie jak np. UTA SmartConnect®. Ta najnowsza usługa od UTA zapewnia firmom spedycyjnym i transportowym stałą łączność ze swoją flotą – i to w całej Europie. Za pomocą lo-



kalizacji GPS można szybko i łatwo określić pozycję i trasę każdego pojazdu, a także dokładnie ocenić, jak długo będzie trwała podróż do wyznaczonego celu. Niewątpliwą zaletą współpracy z UTA jest również możliwość korzystania z profesjonalnego doradztwa konsultantów, którzy pomagają za-

planować i zoptymalizować wydatki, służą fachową pomocą oraz udzielają rzetelnych informacji. Każdy Klient UTA posiada indywidualnego doradcę, który zna specyfikę działania jego firmy. Dodatkową korzyścią jest stały dostęp do Panelu Klienta UTA, gdzie można pobrać przejrzyste, zbiorcze zestawienia umożliwiają-

kontrolę wszystkich zrealizowanych transakcji. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu i doskonałej znajomości aktualnych potrzeb Klientów w zakresie szeroko pojętej mobilności, UTA nieprzerwanie cieszy się ogromnym zaufaniem swoich Partnerów.

MATERIAŁ PARTNERA

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2021

TRANSPORT

KUEHNE+NAGEL



myKN

myKN to platforma cyfrowa do zarządzania logistyką lotniczą, morską i drogową. Pozwala na otrzymywanie natychmiastowych wycen z możliwością rezerwacji, analizowania transportu i generowania spersonalizowanych raportów. Ważną funkcjonalnością jest monitorowanie przesyłek w czasie rzeczywistym oraz otrzy-

mywanie bieżących powiadomień o kamieniach milowych i zakłóceniach dostawy. Jest to również miejsce, w którym można bezpiecznie przechowywać wszystkie dokumenty związane z wysyłką oraz łatwo przesyłać je osobom zainteresowanym. myKN oferuje także korzyści strategiczne, m.in. analizowanie ponoszonych kosztów, identyfikację wą-

skich gardel, a przede wszystkim digitalizację łańcucha dostaw i optymalizację logistyki. myKN zaprojektowane jest z myślą o logistykach, którzy chcą zwiększyć wydajność swojej pracy i mieć dostęp do danych, a tym samym zaawansowanej analityki biznesowej z każdego urządzenia, miejsca i o każdej porze dnia.

OPIEKA MEDYCZNA

enel-med

ENEL-CARE

Program medyczny enel-med dla firm wychodzi naprzeciw oczekiwaniom klientów biznesowych – dopasowujemy go indywidualnie, by spełniał realne potrzeby firmy i pracowników. Oferujemy pakiety medyczne obejmujące wiele świadczeń m.in.: konsultacji lekarskich, badań diagnostycznych

i laboratoryjnych, rehabilitacji, stomatologii, szczepień, usług szpitalnych. Zapewniamy usługi wsparcia psychologicznego dla pracowników, w postaci porad psychologicznych w pakiecie, a także w formie infolinii psychologicznej dla pracowników czy szkoleń z radzenia sobie ze stresem.

Oferta enel-med dla firm obejmuje również medycynę pracy, telemedycynę, a także możliwość prowadzenia akcji profilaktycznych i szkoleń z zakresu ergonomii w miejscu pracy, zdrowego odżywiania czy profilaktyki antynowotworowej.

Przyszłość należy do hybrydowego modelu pracy

Jabra wspiera elastyczne modele pracy, oferując profesjonalne zestawy słuchawkowe i rozwiązania wideo.

Hybrydowe modele pracy to przyszłość firm. Łączą one w sobie największe zalety trzech światów – koncentrację i skupienie właściwe dla domowego biura, niezależność od miejsca w przypadku pracy zdalnej oraz osobistą współpracę w biurze. Słowem kluczowym jest tu elastyczność. Z nowego badania przeprowadzonego przez Jabra wynika, że dla 68 proc. respondentów idealny tydzień pracy składa się z połączenia dni w biurze i w domu. Dla 59 proc. możliwość pracy zdalnej i hybrydowej jest wręcz ważniejsza od wynagrodzenia.

Odpowiedni poziom techniczny

Jednak pomimo upływu już niemal dwóch lat pandemii wiele firm i biur domowych nie dysponuje wyposażeniem technicznym do współpracy wirtualnej. 58 proc. pracowników umysłowych w firmach, które wprowadziły platformy ujednoliconej komunikacji, nadal nie używa profesjonalnych zestawów słuchawkowych. W związku z tym niemal połowa respondentów wskazuje, że współpracownicy narzekają na słabą jakość dźwięku lub oni sami mają takie problemy, słuchając innych. Przeszkadzające hałasy w tle, echo i słaba transmisja głosu to problemy często

występujące podczas telekonferencji i wideokonferencji, powodujące frustrację. Wielu pracowników przecenia możliwości własnego sprzętu audio, ponieważ nie zdają sobie sprawy z tego, jak faktycznie słyszą ich rozmówcy. Mamy tu do czynienia z ograniczeniem możliwości stosowania sprzętu osobistego do celów służbowych (BYOD), ponieważ może on wpływać negatywnie na produktywność.

Z myślą o potrzebach pracowników mobilnych i zdalnych

Specjaliści z Jabra opracowali serię zestawów słuchawkowych Evolve2 specjalnie z myślą o potrzebach pracowników mobilnych i zdalnych. Flagowy model Evolve2 85 – nauszny zestaw słuchawkowy z aktywną funkcją redukcji szumów (ANC) i technologią 10 mikrofonów – sprzyja koncentracji i umożliwia płynną komunikację oraz współpracę w nawet bardziej hałaśliwym otoczeniu. Najnowszy model z tej serii – Evolve2 75 – został opracowany specjalnie z myślą o potrzebach hybrydowego modelu pracy, dlatego wprowadza innowacyjne rozwiązania, zaprojektowane tak, aby elastyczna praca była prostsza i bardziej wydajna dla wszystkich i wszędzie, niezależnie od miejsca jej wykonywania. Oferuje on w pełni regulowaną aktywną redukcję szumów Jabra Advanced Active Noise Cancellation™ (ANC), dzięki której sami decydujemy, w jakim stopniu mają być słyszalne dźwięki z otaczającego nas świata. Przycisk

HearThrough (funkcja podsłuchiwania) umożliwia wsłuchiwanie się w razie potrzeby w dźwięki otoczenia, bez konieczności zdejmowania zestawu słuchawkowego. Jabra Evolve2 75 łatwo odpowiada na zmieniające się potrzeby użytkownika, dzięki dużej możliwości konfigurowania ustawień słuchawek. Mamy tu funkcję MySound, która optymalizuje muzykę pod kątem spersonalizowanych profili dźwiękowych, czy też regulowany korektor dźwięku. Przełomowa technologia dual-foam, 8 precyzyjnie rozmieszczonych mikrofonów i wspomniana już Jabra Advanced ANC™ zapewniają niesamowitą jakość dźwięku nawet w głośnym otoczeniu, aby umożliwić większą swobodę i poprawę wydajności, niezależnie od tego, gdzie pracujemy. Unikatowa konstrukcja

nauszników zmniejsza nacisk i poprawia wentylację, zapewniając wygodę przez cały dzień i krystalicznie czysty dźwięk. W każdym miejscu.

Najwyższa jakość

Oprócz dobrej transmisji głosu ważną rolę w hybrydowej komunikacji odgrywa jakość wideo. Profesjonalnymi kamerami także dysponuje niewielu pracowników. Większość używa kamery internetowej wbudowanej w laptop albo jej taniego odpowiednika do komputera stacjonarnego. Słabe oświetlenie i niedostateczna rozdzielczość pogarszają przesyłany obraz, co z kolei ogranicza możliwości komunikacji przy użyciu mowy ciała oraz wyrazu twarzy i powoduje zmęczenie uczestników wideokonferencji. Jabra PanaCast 20 to kompaktowa,

osobista kamera do wideokonferencji, która gwarantuje bardzo dobry obraz dzięki inteligentnej optymalizacji oświetlenia, Inteligentnemu Zoomowi oraz rozdzielczości Ultra HD 4 K. Idealnie sprawdza się też podczas wirtualnych spotkań sprzedażowych i prezentacji produktowych dzięki intuicyjnemu trybowi obraz w obrazie (Picture in Picture). W modelach pracy hybrydowej niektórzy pracownicy uczestniczą w wideokonferencjach zdalnie, a niektórzy na miejscu, w sali konferencyjnej. Aby wszyscy uczestnicy byli traktowani równorzędnie, spotkania powinny być odpowiednio organizowane pod względem merytorycznym i technologicznym – tak, by wszyscy mogli aktywnie uczestniczyć w dyskusji, niezależnie od tego, gdzie się znajdują. Każdy powinien doskonale widzieć i rozumieć pozostałe osoby. Jeżeli stosuje się analogowe tablice lub flipcharty, uczestnicy zdalni powinni także móc obserwować, co się na nich zapisuje. W związku z tym firmy powinny wyposażać także mniejsze sale konferencyjne w profesjonalne technologie do wideokonferencji. Doskonale nadaje się do tych celów rozwiązanie do wideokonferencji PanaCast 50. Zapewnia ono pole widzenia 180° i inteligentne funkcje, takie jak Wirtualny Reżyser czy Whiteboard, dzięki którym spotkania są dynamiczne i wciągające, a żaden z uczestników nie jest pominięty.

MATERIAŁ PARTNERA



Dywersyfikacja geograficzna coraz popularniejsza

Zgodnie z nowymi danymi GUS inflacja w listopadzie wyniosła 7,7 proc. To wynik nienotowany od 21 lat. Wzrosty cen trapią też inne europejskie gospodarki. W październiku ceny w całej UE były wyż-

sze o 4,4 proc. r/r, co jest najwyższym od-
czytem od co najmniej 1997 roku, od kiedy
Eurostat podaje dane. Dynamiczny wzrost
cen i zerwane w pandemii łańcuchy dostaw
przekładają się na utrudnienia w działal-

ności polskich firm. Jednym ze sposobów
na ich ograniczenie może być między-
narodowa ekspansja. – Część polskich
firm dostrzegła dla siebie duże możliwo-
ści przejmowania zagranicznych podmio-

tów albo rozwijania się za granicą właśnie
dzięki temu, że na niektórych rynkach sy-
tuacja nie zmienia się aż tak dynamicz-
nie – mówi Maciej Bałabanow z Funduszu
Ekspansji Zagranicznej PFR TFI.

Firmy nie rezygnują z inwestowania

Firmy coraz bardziej optymistycznie pod-
chodzą do inwestowania. Rozpoczęcie
nowych projektów w IV kwartale zapowie-
działo 23 proc. z nich – wynika z badania
NBP. Przytaczane przez bank wskaźniki
dotyczące nastrojów inwestycyjnych są
dobrym prognozą nie tylko na naj-
bliższe tygodnie, lecz także na kolejne
kwartały. A to oznacza coraz wyższe zapo-
trzebowanie na finansowanie zewnętrzne.
Banki konkurują o klientów nie tylko wa-
runkami kredytów lub pożyczek, ale też
przyjaznymi i szybkimi procedurami kre-
dytowymi, które już coraz częściej można
przejsć całkowicie online. – Szczegół-
nie małe firmy potrzebują szybkich decy-
zji kredytowych – mówi wiceprezes ING
Banku Śląskiego Ewa Luniewska.
Ze względu na pandemię COVID-19 po-
nad połowa polskich firm zrezygnowała
z inwestycji. Jednak z drugiej strony re-
alizację nowych inwestycji w 2021 roku
wciąż miało w planach 30 proc. przedsię-
wzięcia – wynika z raportu firmy dorad-
czej EY „Rok z COVID-19 oczami polskich
przedsiębiorców”.
– Zapotrzebowanie firm na środki do
rozwoju biznesu jest bardzo duże. W tej
chwili przedsiębiorstwa zastanawiają się,
czy jest to już dobry moment, aby zacząć
inwestować. Duże firmy już zaczęły, mniej-
sze zastanawiają się nad dogodnym mo-
mentem. Jednak zapotrzebowanie jest,
zwłaszcza że po pandemii pojawiają się
nowe potrzeby – mówi Ewa Luniewska.

POLSKI ŁAD: ŁATWIEJ BĘDĄ MIELI PRACOWNICY KORZYSTAJĄCY Z SELF-SERVICE OD UNIT4

„Polski Ład” – to w ostatnim miesiącu najczęściej poruszany temat w Polsce. Nic dziwnego, wprowadza szereg zmian, które zmieniają sposób naliczania wynagrodzeń i generują dodatkową pracę po stronie działów HR. Na ten temat powstało już setki artykułów, dlatego w niniejszym chcemy skupić się na perspektywie pracownika, na tym jak ułatwić mu podejmowanie decyzji wpływających na sposób naliczania podatków oraz jak zapewnić mu odpowiednią komunikację z HR w tematach związanych z Polskim Ładem.



Krzysztof Sołowski

Senior Pre-Sales Consultant
w firmie Unit4 Polska

Teta ME ukierunkowana jest na ludzi, jest
tzw. aplikacją typu People Centric. Dzięki
niej pracownik bez pomocy działu HR,
samodzielnie może uzyskać informacje,
które pozwolą mu podjąć decyzje wpływa-
jące na wysokość wynagrodzenia, ale także
uniknąć sytuacji, kiedy w rozliczeniu rocz-
nym konieczna będzie dopłata podatku.

Wsparcie dla pracownika

Przy pomocy Teta ME pracownik może
przeprowadzić analizę swoich wynagro-
dzeń i na podstawie tych danych złożyć
oświadczenie o niepomniejszanie dochodu
o kwotę „ulgi dla klasy średniej”. Pracow-
nik ma dostęp do zeszłorocznego PIT,
na którym może sprawdzić czy przychód
brutto za poprzedni rok kwalifikowałby go
do zastosowania ulgi. Dodatkowo na pasku
płacowym możliwe jest zweryfikowanie
narastającego przychodu w bieżącym roku,
a także przychodu miesięcznego.
Jeżeli Pracownik stwierdzi, że jego przy-
chody miesięczne uprawniają go do ulgi,
ale premia roczna powoduje, że będzie
musiał ją zwrócić, to wówczas składa
oświadczenie o niestosowanie ulgi. Pamię-
tajmy, że ulga dla klasy średniej nie działa
jak próg podatkowy, jest ona uzależniona
od rocznego przychodu brutto i jeżeli pra-
cownik przekroczy limit nawet o „złó-
tówkę” to w rozliczeniu rocznym będzie
musiał oddać ją (ulgę) w całości, a to może
być bolesne.

Pozostając w temacie rezygnacji z ulgi dla
klasy średniej, warto dodać, że system Teta
ME nie zezwala na dodanie oświadczenia
dla pracownika zatrudnionego na podstawie
umowy cywilno-prawnej. System jest tak za-
programowany, że ulga dotyczy pracow-
ników zatrudnionych na umowie o pracę.
Kolejnym przykładem wsparcia pracow-
nika jest wprowadzenie oświadczenia
umożliwiającego skorzystanie z ulgi dla se-
niora. System Teta ME waliduje uprawnie-
nie do wieku i nie ma możliwości złożenia
oświadczenia, jeżeli pracownik nie spełnia
kryterium wieku emerytalnego przyjętego
zależnie od płci. tj. 60 lat dla kobiety, 65
lat dla mężczyzny.

Lepsza komunikacja

Polski Ład to ogromna liczba wniosków
i oświadczeń, które zaczną spływać do
działów HR i koniecznością wydaje się po-
siadanie rozwiązań optymalizujących pracę
specjalistów kadrowych. Teta ME ma za
zadanie odciążać działy HR i usprawnić
pracownikom komunikację z odpowied-
nimi osobami, dlatego w związku z Pol-
skim Ładem do systemu Teta ME zostaną
wprowadzone nowe oświadczenia w po-
staci wniosków elektronicznych:

- oświadczenie o niepomniejszanie do-
chodu o kwotę „ulgi dla klasy średniej”,
- oświadczenia dotyczące zwolnienia
podatkowego:
 - z tytułu powrotu do kraju,
 - dla seniora, który po osiągnięciu wieku
emerytalnego nadal pracuje i nie pobiera
emerytury,
 - dla rodziców wychowujących co naj-
mniej 4 dzieci.
- wniosek o pobór zaliczek bez stoso-
wania miesięcznych kosztów uzyskania
przychodów,
- wniosek o niepobieranie zaliczek podat-
kowych od przychodów z praktyk absol-
wenckich lub staży uczniowskich,
- wniosek o niepobieranie zaliczek po-
datkowych od przychodów uzyskanych
z umów UC.

Należy podkreślić, iż ustawodawca wy-
maga formy pisemnej, zatem elektro-
niczne dokumenty stanowią usprawnienie
procesu, które nie eliminuje konieczno-
ści uzyskania od pracownika tradycyjnego
oświadczenia na piśmie.

Idealny pośrednik

Teta ME pełni przede wszystkim pełni
funkcję komunikacyjną i jest poniekąd
pośrednikiem pomiędzy pracownikiem
a działem HR, co jest kluczowe szczególnie
teraz w obliczu Polskiego Ładu.
W aplikacji Teta ME akta pracownicze są
przechowywane w postaci e-teczki i każda
zatrudniona osoba może mieć do nich do-
stęp w formie elektronicznej. W e-teczce
pracownik może zweryfikować np. swój
PIT-2. Dokument ten jest składany w mo-
mencie zatrudnienia i prawdopodobnie
wielu pracowników o nim już dawno zapo-
mniało, ale teraz w obliczu nadchodzących
zmian warto zweryfikować czy oświadcze-
nie jest aktualne ze stanem faktycznym.
Dokument ten pracownik może znaleźć
w swojej e-teczce. Pamiętajmy, że kwota
zmniejszająca podatek wynosić będzie 425
PLN miesięcznie i konieczność jej zwrotu
może być dużym obciążeniem dla domo-
wego budżetu.
W aplikacji Teta ME znajduje się rów-
nież informacja o wyposażeniu pracownika
wraz z możliwością obsługi procesu wyda-
nia i zwrotu wyposażenia, m.in.: laptopów,
telefonów komórkowych czy samochodów
służbowych.
Od 2022 roku moc silnika przełoży się na
wysokość ryczałtu z tytułu wykorzystywa-
nia auta służbowego do celów prywatnych.
Informacja ta znajduje się również na pa-
sku płacowym, ale pracownik nie będzie
zaskoczony, jeżeli zobaczy stosowne dane
na formularzu z wyposażeniem.

Poczucie bezpieczeństwa

Rozwiązanie Teta ME sprawia, że pracow-
nicy zyskują mobilny dostęp do ważnych
dla nich informacji, co pozwala podejmo-
wać im lepsze decyzje i ogranicza liczbę
pytań kierowanych do działów HR. Mimo
że aplikacja Teta HR w sposób prawidłowy
będzie stosować nowe ulgi w przypadku
ich zbiegu, to nieuniknione są pytania od
pracowników na temat zasad ich stosowa-
nia. W tym celu bardzo przydatny może
się okazać system ticketowy „Zgłoszenie do
HR”, który umożliwia pracownikowi za-
danie pytania do HR np. co zrobić w sytu-
acji, gdy pracownik powrócił z zagranicy,
ma mniej niż 26 lat i czworo dzieci? HR
może odpisać pracownikowi w systemie,
a ten może przeczytać odpowiedź z po-
ziomu telefonu komórkowego.
Taki sposób komunikacji z działem HR
zwiększa poczucie bezpieczeństwa pracow-
ników, ponieważ czują się oni poinformo-
wani i wiedzą czego się mogą spodziewać,
a to jest istotne dla każdego z nich.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2021

Sztuczna inteligencja wkracza do biznesu

Biznes w Polsce coraz częściej dostrzega potencjał drzemiący w sztucznej inteligencji. Według danych z raportu The People & Technology Report 2022 blisko 30 proc. organizacji wykorzystuje już algorytmy AI, aby usprawnić komunikację z klientami i zwiększyć jakość produktów lub usług. Jednak już wkrótce to grono zwiększy się ponad dwukrotnie. Niemal 40 proc. firm deklaruje chęć wdrożenia rozwiązań bazujących na sztucznej inteligencji.

Daniel Olejniczak

Executive V-ce
Presiden, Fellowmind Poland

W okresie pandemii polskie firmy wykonały ogromny krok w kierunku cyfrowej transformacji. Nawet 86 proc. rodzimego biznesu deklaruje, że miała ona wpływ na przyspieszenie procesu digitalizacji¹. Upowszechnienie usług chmurowych, automatyzacji czy też chęć gromadzenia i analizowania jakościowych danych dodatkowo skierowały zainteresowanie na obszar sztucznej inteligencji. Już dziś korzysta z niej co trzecie polskie przedsiębiorstwo. Najczęściej jest angażowana w procesy nużące i powtarzalne, które wymagają jednocześnie precyzji oraz dokładności, tj. analizy danych. Świadomość budowania przewagi konkurencyjnej poprzez AI jest stosunkowo wysoka. Kolejnych 38 proc. organizacji ma jej wdrożenie w planach, a zdecydowana większość (92 proc.) z nich zrobi to w ciągu najbliższych dwóch lat². Na przeciwnym biegunie znajduje się 27 proc. firm, które nie korzystają z algorytmów sztucznej intelligen-

cji i na chwilę obecną nie biorą pod uwagę ich implementacji. Z czego wynika niechęć?

Co powstrzymuje firmy przed wdrożeniem AI?

Jak wynika z badania przeprowadzonego dla Fellowmind, największą barierą wciąż pozostaje kwestia finansowania. 35 proc. organizacji, które świadomie zrezygnowały z wdrożenia AI, uważa, że koszt takiego projektu jest zbyt wysoki, a 16 proc. wstrzymuje się z inwestycją ze względu na niewystarczającą dojrzałość rynku. Co ciekawe, spośród krajów, w których przeprowadzono badanie (Polska, Niemcy, Holandia, Szwecja, Finlandia i Dania), tylko w Polsce wysoki koszt inwestycji znajduje się na samym szczycie listy. W przypadku wszystkich pozostałych państw niechęć do sztucznej inteligencji wynika przede wszystkim z tego, że organizacje nie dostrzegają w niej wartości dla swojej firmy. Na rodzimym rynku na ten problem wskazuje 30 proc. respondentów. Badania, które zrealizowaliśmy jako Fellowmind, udowadniają nam, że choć polski biznes jest pozytywnie nastawiony do sztucznej inteligencji, wciąż zaskakująco często proble-



mem okazuje się brak świadomości w zakresie oferowanych przez nią korzyści. Jak pokazują wyniki, 35 proc. firm nie decyduje się na implementację AI ze względu na wysoki koszt inwestycji. Wdrożenie nowoczesnych technologii wprowadza jednak szereg rozwiązań, które wpływają na późniejsze oszczędności. Optymalizacja procesów znacząco przyspiesza zwrot z inwestycji. Sztuczna inteligencja usprawnia również obsługę klientów. Odpowiadając na ich potrzeby w zakresie całodobowego wsparcia, realizacja celów biznesowych jest znacznie skuteczniejsza.

Branża finansowa w ścisłej czołówce w Polsce i Europie

Obecnie prym w zakresie implementacji sztucznej inteligencji w Polsce wiodzie branża finansowa, która jest z natury cyfrowa. Z rozwiązań AI korzysta blisko 50 proc. organizacji z tego sektora w Polsce³. Dane

z rodzimego rynku odzwierciedlają w tym zakresie globalne tendencje. Z tą różnicą, że na poziomie europejskim wdrożenie sztucznej inteligencji deklaruje ponad 75 proc. organizacji finansowych⁴. Podium uzupełniają branże: energetyczna (59 proc.) i handlowa (54 proc.).

Ze względu na swoją specyfikę, branża finansowa stała się cyfrowa zdecydowanie wcześniej od innych. Firmy z tego sektora już od lat wdrażają nowoczesne rozwiązania technologiczne, również bazujące na sztucznej inteligencji. Blisko połowa przedstawicieli tego rynku w Polsce największą wartość AI dostrzega w zwiększeniu samoobsługi klientów poprzez uproszczenie procesów, a 41 proc. zwiększa dzięki niej efektywność komunikacji⁵. Klientocentryczność wyznacza również kierunki rozwoju w branży. W przypadku planowanych na najbliższe 3-5 lat inwestycji, ponad połowa organi-

zacji finansowych (51 proc.) wskazuje na systemy CRM.

Branża zdrowotna ma aktualnie najniższy wskaźnik wdrożeń rozwiązań AI w Polsce⁶. Dotychczas na taki krok zdecydowało się zaledwie 12 proc. organizacji. Jednak przy tym bardzo wysoki odsetek planuje wkrótce zaimplementować nowoczesne rozwiązania technologiczne związane ze sztuczną inteligencją. Na zwiększone zainteresowanie z pewnością mają wpływ postępująca cyfryzacja tego sektora, wzrost znaczenia telemedycyny, ale także zmiany legislacyjne, m.in. w zakresie digitalizacji dokumentacji medycznej.

1. The People & Technology Report 2022, Fellowmind

2. Tamże

3. The People & Technology Report 2022, Fellowmind

4. Tamże

5. Tamże

6. Tamże

Program Master of Business Administration (MBA) in Corporate Governance jako odpowiedź na nowe potrzeby w obszarze kształcenia menedżerskiego

Widoczny trend specjalizacji w kształceniu biznesowym znajduje wyrazne odzwierciedlenie w ofercie studiów MBA. Doskonałym tego przykładem są dynamicznie rozwijające się na polskim rynku edukacji biznesowej programy Master of Corporate Governance oraz uruchomiony w tym roku innowacyjny program Master of Business Administration (MBA) in Corporate Governance. Są to studia biznesowe organizowane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

Poza charakterystyczną dla MBA strukturą programową oferują one słuchaczom zdecydowanie odmienne spojrzenie na problematykę zarządzania organizacją. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom grupy słuchaczy, którzy jako pierwsi zdecydowali się na naukę w nowej formule (I edycja MCG), pracowników dużej spółki notowanej na GPW tworzącej wieloszczeblową grupę kapitałową, w programie MBA in corporate governance zaproponowano słuchaczom rozszerzony zakres przedmiotów, w ramach

których prezentowane są mechanizmy zarządzania korporacyjnego, a w tym zagadnienia dotyczące działania i relacji pomiędzy organami spółek.

Doskonalić kompetencje zarządcze

– Celem kształcenia w ramach programu jest oczywiście tak jak w przypadku innych studiów MBA, doskonalenie kompetencji zarządczych. MBA in Corporate Governance akcentują jednak wyraźnie aspekt powiązań korporacyjnych, w tym praw i obo-

wiązków członków organów spółek tworzących duże grupy kapitałowe. Program studiów został skonstruowany w taki sposób, aby po ich ukończeniu uczestnik potrafił skutecznie zarządzać w świecie VUCA, gdzie osiągnięcie sukcesu warunkowane jest podejmowaniem szybkich, a jednocześnie trafnych decyzji – podkre-

śla kierownik studiów **dr Katarzyna Olejko**. – Prowadzone przez nas liczne zajęcia warsztatowe w trakcie których słuchacz realizuje zadania projektowe, pozwalają na wypracowanie umiejętności spojrzenia na organizację przez pryzmat powiązanych w niej – niejednorodnych procesów. Takie interdyscyplinarne spojrzenie wzmacnia umiejętności przywódcze i menedżerskie, co zwiększa szanse na awans



bądź, w przypadku praktykujących menedżerów, zapewnia im komfort wynikający ze świadomości konsekwencji podejmowanych decyzji i możliwości wyboru optymalnego wariantu działania. Nasze studia MBA in CG oraz MCG podążają za, a może nawet wyprzedzają, najnowsze trendy w edukacji menedżerskiej. Zapewniamy uczestnikom najwyższą jakość kształcenia, a potwierdzeniem tego są opinie naszych absolwentów. Jesteśmy otwarci na wszelkie sugestie i gotowi na dostosowywanie procesu kształcenia do potrzeb zgłaszanych przez słuchaczy. Taka deklaracja jest szczególnie ważna w dobie nieustających zmian w zakresie zapotrzebowania na edukację biznesową – podsumowuje.

Istota społeczności

W rozmowie na temat studiów MBA nie można pominąć walo-

rów kadry dydaktycznej. W przypadku MBA in CG składa się ona ze specjalistów praktykujących w obszarze wykładowego przedmiotu. To ludzie otwarci, którzy z wielką pasją dzielą się swoimi doświadczeniami, a co podkreślają absolwenci kierunku, ich optymizm i umiejętności dydaktyczne sprzyjają budowie atmosfery dobrej współpracy. Jak wiadomo, celem studiów MBA nie jest wyłącznie przekazanie wiedzy i umiejętności praktycznego jej wykorzystania, ale co jest szczególnie istotne, również budowanie społeczności absolwentów i wykładowców wspierających się wzajemnie poprzez aktywną wymianę doświadczeń i tworzenie sieci powiązań biznesowych. Tak też jest w przypadku MBA in Corporate Governance – studiów podyplomowych organizowanych przez Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

Pod znakiem pracy hybrydowej

Dziś biznes zмага się z wieloma wyzwaniami: od problemów z pracownikami, przez zakłócenia w łańcuchu dostaw, po presję cenową i trwającą pandemię. Trudno określić, co stanie się w przyszłym roku, jednak jedno jest pewne: model pracy na stałe uległ zmianie.

Amir Sohrabi

regionalny wiceprezes Citrix,
odpowiedzialny za rynki wschodzące

Nieplanowane inwestycje poczynione w ciągu ostatniego roku, mające na celu dostosowanie organizacji do wymogów pracy zdalnej, zniósł wiele jej barier i udostępnił szersze spektrum form pracy. Oto elementy, które wpłynęły na jej stosowanie również w przyszłym roku...

Innowacje

Wybuch pandemii wygenerował potrzebę znalezienia nowych sposobów działania. Wiele firm musiało wprowadzić innowacje nie tylko w ramach wewnętrznych działań, ale także w metodach angażowania klientów. Technologie, których użyto by przetrwać, ustąpiły miejsca świadczeniu usług w nowych modelach biznesowych (np. telemedycyna czy zdalne nauczanie).

Według badania Citrix „The Era of Hyper Innovation” inwestycje w nowe technologie i elastyczne modele pracy w ciągu ostatniego roku spowodowały wzrost przychodów w różnych branżach o 678 mld dolarów. A aż 69 proc. badanych menedżerów z całego świata twierdzi, że by utrzymać ten wzrost, zwiększy inwestycje w badania i rozwój w ciągu najbliższych 12 miesięcy.

Wirtualne organizacje

Choć dla wielu organizacji praca zdalna była często wymuszonym działaniem, pracownicy przystosowali się do niej. Wiele osób chce nadal móc tak pracować w nadchodzącym roku i w przyszłości, przynajmniej przez część czasu. Choć na początku sceptycznie nastawieni, managerowie dostrzegają pozytywny wpływ elastycznej pracy na

ludzkie zaangażowanie, utrzymanie równowagi między ich życiem zawodowym i prywatnym, dobre samopoczucie, utrzymanie wartościowych specjalistów, po koszty operacyjne i środowisko. To spowoduje stałe stosowanie modelu pracy hybrydowej, łączącej życie biurowe z pracą w domu wraz z potrzebnymi inwestycjami w odpowiednie do tego narzędzia i procesy.

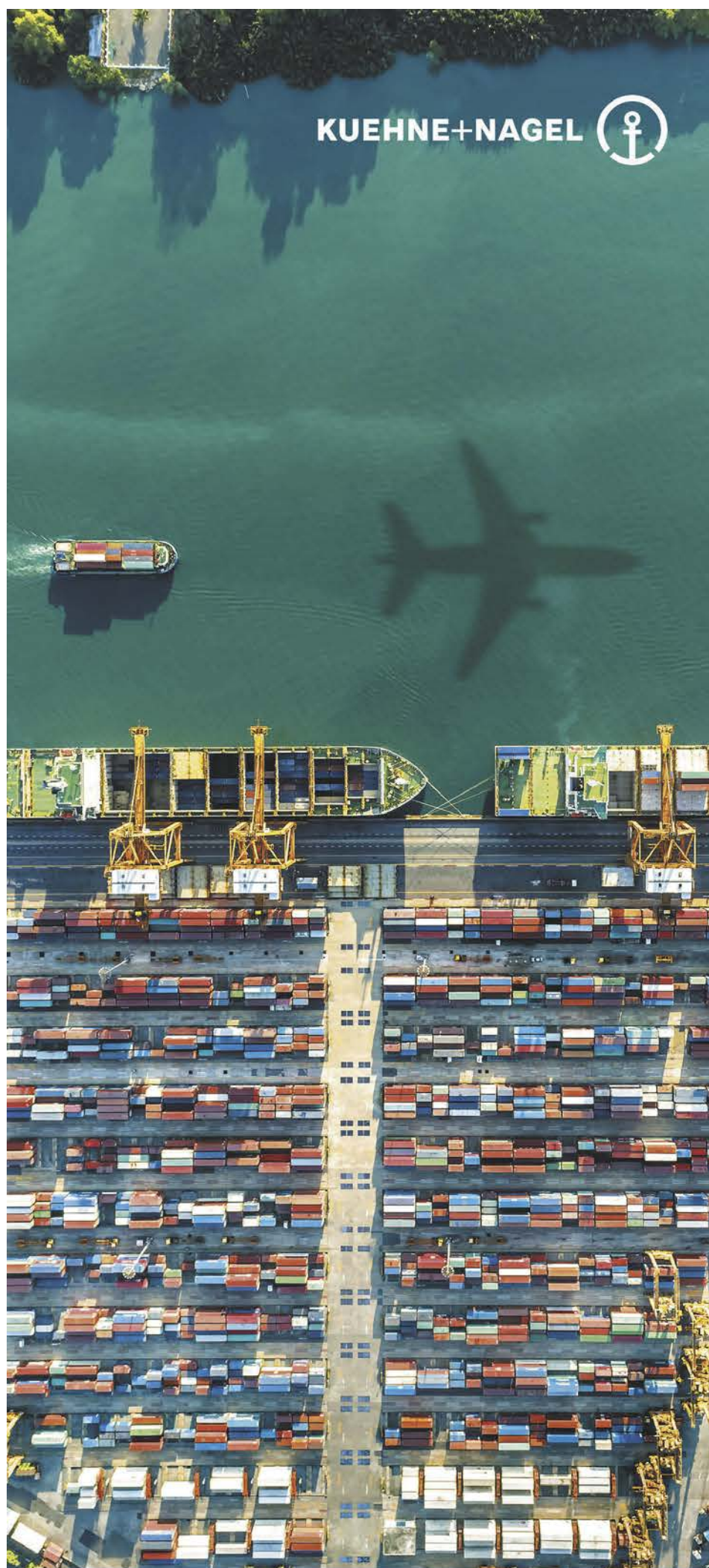
Cyfrowe biuro

Bezpieczna praca w spójny i przejrzysty sposób powinna być możliwa niezależnie od fizycznej lokalizacji pracownika. W nadchodzącym roku rola fizycznego biura w firmach ulegnie zmianie. Organizacje będą częściej udostępniać pracownikom specjalnie zaprojektowane cyfrowe miejsca pracy, w których ci będą mogli uzyskać dostęp do firmowych zasobów oraz efektywnie współpracować z kolegami, partnerami i klientami, bez względu na fizyczną lokalizację. Ponadto coraz więcej organizacji wdroży również zasady i polityki normujące pracę w taki sposób, by żaden pracownik nie był w niekorzystnej sytuacji z powodu miejsca, w którym się znajduje.

Nowa umowa społeczna

Mimo trudnej sytuacji ekonomicznej na świecie wiele przedsiębiorstw zмага się z niedoborem pracowników w określonych specjalizacjach, takich jak zarządzanie chmurą, cyberbezpieczeństwo, AI i analityka. Aby powstrzymać ten trend, w nadchodzących miesiącach sporo firm sięgnie po nowe zachęty dla pracowników. Między innymi, zamiast narzucać im styl pracy i jej miejsce, odda te decyzje w ręce pracowników, ufając im, że będą podejmować adekwatne wybory w zależności od tego, co muszą zrobić. W razie spotkań z klientami lub współpracownikami mogą wybrać się do biura. Jeśli chcą czasu na skupienie na pracy indywidualnej, mogą pracować z domu.

Oferowany przez firmy model pracy hybrydowej i cyfrowe technologie, z jednej strony zapewnią pracownikom elastyczność i autonomię znaną freelancerom czy pracownikom kontraktowym, z drugiej dadzą im stabilność zatrudnienia, istotną w kontekście przedłużającej się pandemii i trudności ekonomicznych na świecie.



KUEHNE+NAGEL

Kształtujemy świat logistyki neutralny dla klimatu

Dołącz do nas



www.kuehne-nagel.pl

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2021

W obliczu inflacji technologia wyrównuje szanse małych sklepów

Inflacja w Polsce bije rekordy. W sierpniu wskaźnik CPI przekroczył próg 5 proc. po raz pierwszy od 20 lat, a w listopadzie przekroczył 7 proc. Dla porównania NBP definiuje „stabilność cen” jako wzrost CPI o 2,5 proc. Dla detalistów to wielkie wyzwanie. Uwagę konsumentów coraz częściej przykuwają niskie ceny i promocje. Z październikowego badania GfK „Corona Mood” wynika, że 61 proc. Polaków zamierza ograniczyć wydatki, 37 proc. wybiera tańsze marki, a 47 proc. zwraca większą uwagę na promocje.



Tomasz Jasinkiewicz

wiceprezes zarządu,
Comp Platforma Usług

Promocja dźwignią handlu

Duże sieci są gotowe na te wyzwania. Od lat skupiają się na tanich produktach, dzięki którym wielu klientów planuje zakupy w ich sklepach. Pozostałych przyciągają coraz to bardziej wymyślnymi promocjami. W badaniu „Monitor Promocji” ARC Rynek i Opinia wskazuje, że 69 proc. Polaków korzysta z obniżek cen, równocześnie jednak wskazuje, że aż 53 proc. wybiera promocje z większą liczbą produktów za tę samą kwotę, a 42 proc. poluje na zestawy z produktem gratis. Takie nowoczesne mechanizmy promocyjne, oprócz stosownych budżetów, wymagają też zaawansowanej technologii w punkcie sprzedaży. Co wobec takich wyzwań mogą zrobić tradycyjne małe sklepy? Typowa rodzinna firma w polskim handlu tradycyjnym prowadzi 1-2 sklepy i nie posiada atutów dużej sieci, takich jak siła negocjacji zakupowej, zaawansowana technologia czy duże budżety marketingowe. Drobny przedsiębiorca musi szukać metod, jak zmniejszyć dystans względem większych konkurentów bez ogromnych nakładów inwestycyjnych.

Cyfrowe platformy usług

Na polskim rynku handlu tradycyjnego zyskują popularność cyfrowe platformy usług. Najstarsza z nich



działa już trzeci rok, a z jej wsparcia korzysta ponad kilkanaście tysięcy małych punktów handlowych. Dzięki nim „sklepek za rogiem” może oferować promocje równie atrakcyjne, jak w dużych sieciach. Umożliwia to technologia oparta o niedostępne wcześniej możliwości urządzeń fiskalnych w połączeniu ze strategiczną współpracą z największymi producentami FMCG, głównie spożywczymi. Producenci od lat współpracują z małymi sklepami, ale organizacja promocji na tak rozproszonym rynku była zawsze kosztowna i czasochłonna. Dzięki cyfrowym usługom, sytuacja uległa dynamicznej, pozytywnej zmianie. Główną usługą na takich platformach jest dostęp do promocji organizowanych bezpośrednio przez producentów. Dzięki niej również w najmniejszych sklepach można zobaczyć „3 sztuki w cenie 2” lub „dodatkowy produkt za 1 grosz”, a nawet bardziej egzotyczne akcje tj. „miksuj w zestawie dowolne smaki”, „weekendowy hit” czy „happy hours”. Takie nowoczesne promocje, typowe dla supermarketów, dyskontów oraz sieci convenience, jeszcze nie tak dawno były zupełnie niedostępne dla drobnych detalistów. Uczestnicząc w promocjach, małe sklepy umacniają swoją pozycję. Oprócz wzrostu sprzedaży promowanych produktów (40 proc. dla bestsellerów i 12 proc. dla promowanej kategorii, wg danych analitycznych M/platform), przynoszą dodatkowe korzyści dla sklepu. Klient przyciągnięty promocjami kupuje też inne produkty i częściej wraca. Dane M/

platform pokazuje, że klient, który zakupił w małym sklepie choć jeden promowany produkt, wydaje średnio o 53 proc. więcej.

Apka mobilna w sklepie tradycyjnym?

W erze Apple’a, Google’a i Facebook’a spędzamy godziny w wirtualnym świecie smartfona. Duże sieci handlowe od lat łączą świat online z zakupami offline dzięki własnym aplikacjom mobilnym, które stanowią dodatkowy kanał komunikacji z klientem, a nierzadko również program lojalnościowy. Mobilna apka dla sklepu za rogiem brzmi futurystycznie, ale jest to już rzeczywistość. Za pośrednictwem aplikacji mobilnych sprzężonych z cyfrową platformą usług, niezależny, drobny detalista już dziś może dotrzeć do konsumenta z informacją o swoich ofertach. Aplikacja pozwala konsumentowi znaleźć na mapie lokalny sklep wraz z informacją o dostępnych w nim promocjach, zrobić listę zakupową, zamówić produkty do odbioru w sklepie (click & collect) lub z dostawą do domu, przeglądać swoją historię zakupów i e-paragony oraz uczestniczyć w multipartner-skim programie lojalnościowym. Program pozwala detalście nagradzać konsumenta za lojalne zakupy w jego sklepie, a producentowi za lojalność wobec swojej marki, natomiast samemu konsumentowi pozwala zbierać punkty i kupony oraz odbierać rabaty i nagrody w dowolnym sklepie uczestniczącym w programie. Takie rozwiązanie, do niedawna dostępne wyłącznie w du-

żych, nowoczesnych sieciach, ułatwia małym sklepom tradycyjnym utrzymanie stałych klientów oraz zdobywanie nowych. Sam konsument też zyskuje, robiąc wygodne zakupy blisko domu czy pracy, korzystając z atrakcyjnych promocji i zbierając punkty za lojalność bez czasochłonnego polowania na okazje w sklepach wielkopowierzchniowych.

Nowy filar handlu tradycyjnego

Pomimo nieustannej ekspansji dużych sieci, tradycyjne, małe sklepy w Polsce wciąż stanowią siłę polskiego handlu, reprezentując ponad 1/3 obrotów rynku detalicznego. Jednak rynek detaliczny zmienia się, a małe, lokalne sklepy muszą odpowiadać na rosnące potrzeby konsumentów. Doceniają oni dobrą jakość, miłą obsługę oraz indywidualny i sąsiedzki charakter tradycyjnego sklepu za rogiem, ale zarazem przyzwyczaili się do nowoczesnych i często agresywnych cenowo akcji promocyjnych spopularyzowanych przez dyskonty oraz sieci convenience. Bez odpowiedniej reakcji, tradycyjne sklepy tracą atrakcyjność w oczach klienta, a ich konkurencyjność spada, zwłaszcza w obliczu rekordowej inflacji. Odpowiedzią na te wyzwania są cyfrowe platformy usług, które stają się nowym filarem polskiego handlu tradycyjnego. Celem działań takich platform wsparcia jest nie tylko wzrost koszyka zakupowego, ale również, patrząc szerzej, wsparcie tradycyjnych, rodzinnych sklepów, które stanowią bardzo ważny element polskiego krajobrazu handlowego, a któ-

rych siła generuje korzyści dla innych aktywnych uczestników ekosystemu. Producent zyskuje możliwość szybkiego i masowego kierowania promocji do wielu punktów handlowych, co w konsekwencji istotnie zwiększa jego sprzedaż. Dystrybutor, którego głównym źródłem utrzymania jest drobny detalista, zyskuje lepsze narzędzia komunikacji ze swoim klientem i również zwiększa swoją sprzedaż wraz ze wzrostem sprzedaży w sklepie. Konsument może w sąsiedzkim sklepie wybierać z atrakcyjnych i nowoczesnych promocji równie dobrych, a czasem i lepszych, niż te w dużych sieciach, oszczędzając czas i wspierając lokalny biznes. Oczywiście zyskuje też sam detalista, do którego dedykowane narzędzia technologiczne zostały skierowane w pierwszej kolejności. Zyskuje również lokalna wspólnota, gdyż sprawnie działające, lokalne przedsiębiorstwa generują dodatkowe zatrudnienie na szczeblu gminy i powiatu, a generowane przez nie podatki są odprowadzane właśnie lokalnie.

Drobne, lokalne sklepy są i będą potrzebne na rynku, pomimo dominacji dużych graczy. Właściciele takich placówek coraz lepiej rozumieją zmiany na rynku i coraz otwarciej korzystają z dobrodziejstw analityki i cyfrowego wsparcia sprzedaży, które ułatwiają im konkurowanie oraz utrzymanie rentowności. Nowa technologia wspiera rodzinne sklepy, pomaga im iść z duchem czasu i wyrównuje ich szanse rynkowe w obliczu inflacji.

Firmowa karta kredytowa pomaga w biznesie

Stabilna sytuacja finansowa firmy jest niezbędna do efektywnego rozwoju. Stan finansów może poprawić wykorzystywanie kart kredytowych, które wspierają płynność przedsiębiorstwa. Łatwy dostęp do dodatkowych środków finansowych, odroczony termin spłaty czy kontrola firmowych wydatków, to jedne z najważniejszych zalet kart kredytowych dla biznesu.

Biznesowa niezależność

Dzięki kartom kredytowym, mikro i małe przedsiębiorstwa dysponują poduszką finansową, która pomaga funkcjonować niezależnie od stanu bieżących środków na koncie. Dziś jest to dla firm pewnego rodzaju wehikuł finansowy. Na przykład Diners Club Polska oferuje posiadaczom firmowych instrumentów płatniczych m.in. nisko oprocentowany kredyt na karcie już od 5,7 proc. w skali roku i odroczony termin spłaty nawet do 59 dni. Takie rozwiązanie jest szczególnie ważne, gdy kontrahenci spóźniają się z regulacją należności. Krajowy Rejestr Długów w raporcie z czerwca br. informował, że 60 proc. firm podczas pandemii skarżyło się, że nie otrzymują płatności w terminie. Natomiast 44 proc. MŚP spotkało się z sytuacją, że w ostatnich 3. miesiącach nie otrzymało zapłaty od przynajmniej jednego z partnerów biznesowych.

Dzięki odroczonym płatnościom, firmom łatwiej jest utrzymać płynność finansową bez dodatkowych kosztów. Aby uzyskać kredytowanie na preferencyjnych warunkach, wystarczy spłacić kwotę minimalną w wysokości 10 proc. zadłużenia. W przypadku kart Diners Club odsetki naliczane są od daty wymaganej spłaty, nie zaś od daty transakcji, nawet w wypadku wypłat gotówki, co jest rozwiązaniem

unikalnym dla kart kredytowych nie tylko w Polsce.

Wygoda, kontrola i bezpieczeństwo

Według raportu Związku Banków Polskich, w II kwartale 2021 r. 2,1 mln MŚP aktywnie korzystało z bankowości internetowej, a prawie 3 mln przedsiębiorstw miało dostęp do usług bankowości online[2]. Polskie firmy chętnie używają nowoczesnych rozwiązań, które usprawniają prowadzenie firmy. Diners Club Polska wychodzi naprzeciw tym potrzebom i wśród firmowych kart kredytowych oferuje również wirtualną kartę Diners Club Virtual Card (DCVC), która zapewnia najwyższy poziom bezpieczeństwa transakcji. Użytkownicy tego instrumentu otrzymują również stały dostęp do konta online, raportów operacji na kartach, wyciągów czy bieżących operacji. Istotnym elementem, który dodatkowo wpływa na poczucie bezpieczeństwa finansowego w firmie, jest również ochrona „charge-back”, dzięki której posiadacz karty otrzymuje prawo zwrotu środków za pośrednictwem jej wydawcy w przypadku niezrealizowanej przez akceptanta karty usługi.

– Dziś jak nigdy wcześniej biznes potrzebuje sprawnych rozwiązań, które pomogą w codziennym prowadzeniu firmy. Karty kredytowe gwarantują nie tylko łatwy dostęp do dodatkowych środków finansowych, ale pozwalają również w czasie rzeczywistym kontrolować wydatki przedsiębiorstwa – mówi Anna Stankiewicz z Diners Club Polska.



stym kontrolować wydatki przedsiębiorstwa – mówi Anna Stankiewicz z Diners Club Polska.

Podróże służbowe stają się łatwiejsze

Firmowe karty kredytowe mogą także podnieść bezpieczeństwo i komfort służbowych podróży. W tym przypadku liczy się nie tylko łatwy dostęp do dodatkowych środków pieniężnych, ale również ubezpieczenie wyjazdów zagranicznych. Podczas podróży istnieje ryzyko, że pracownik ulegnie nieszczęśliwemu wypadkowi lub chorobie. W takiej sytuacji bardzo pomocny może być kompleksowy pakiet ubezpieczenia wyjazdu. W kartach Diners Club polisa turystyczna zabezpiecza do kwoty 500 tys. zł i zawiera ubezpieczenie od odpowiedzialności

cywilnej, zwrot kosztów leczenia czy zakupu leków. Odpowiadając na obecną sytuację epidemiologiczną, oferta pokrywa również koszty związane z zachorowaniem na COVID-19.

Usługi dodane kolejną zaletą

Przedsiębiorcy, którzy korzystają z instrumentów płatniczych Diners Club Polska, mogą liczyć m.in. na globalną akceptację i możliwość zbierania mil w programie Miles & More. Zebrane w ten sposób mile można wymieniać na bilety lotnicze lub podwyższenie klasy podróży. Innymi cenionymi przez klientów usługami są m.in.: dostęp do ponad 1 tys. saloników lotniskowych i dziesiątek milionów hotspotów WiFi na świecie oraz możliwość korzystania z przejść FastTrack na wybranych lotniskach w Polsce.



– Dziś jak nigdy wcześniej biznes potrzebuje sprawnych rozwiązań, które pomogą w codziennym prowadzeniu firmy. Karty kredytowe gwarantują nie tylko łatwy dostęp do dodatkowych środków finansowych, ale pozwalają również w czasie rzeczywistym kontrolować wydatki przedsiębiorstwa – mówi Anna Stankiewicz z Diners Club Polska.



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach



Instytut Audytorów
Wewnętrznych IIA Polska

Studiuj MBA!
**Master of Business Administration
in Corporate Governance**

Master of Corporate Governance
Studia w języku polskim

/ Unikatowy program
/ Doskonała atmosfera
/ Wykładowcy – praktycy
/ Stacjonarnie i online

www.ue.katowice.pl



REKLAMA

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2021

Compliance szansą, a nie obowiązkiem

Większość firm postrzega compliance jako szansę, dzięki której może budować zaufanie i dobre imię, a nie tylko jako kolejny obowiązek. Liderzy biznesowi inwestują dużo czasu w zgodność z przepisami: w trzech czwartych przypadków członkowie zarządu lub dyrektorzy najwyższego szczebla angażują się w funkcje związane ze zgodnością przynajmniej raz na kwartał. Ponad połowa respondentów (51 proc.) spodziewa się, że w przyszłości będzie coraz trudniej spełnić wymogi związane ze zgodnością i w związku z tym planuje zainwestować w technologię (uczenie maszynowe i sztuczną inteligencję) oraz w podnoszenie umiejętności, aby sprostać wyzwaniu. 82 proc. firm jest przekonanych, że obecnie spełniają wymogi związane ze zgodnością i że będą je spełniać także w przyszłości. Regiony i kraje prezentowały zasadniczo spójne poglądy, choć wystąpiło też kilka różnic.

Mazars, międzynarodowa firma specjalizująca się w audycie, podatkach i doradztwie przedstawiła wyniki badania pt. „Budowanie zaufania: dlaczego zgodność globalna jest dziś tematem ważnym dla firm”. Badanie, oparte na ankiecie przeprowadzonej wśród 892 specjalistów ds. zgodności księgowej i podatkowej wyższego szczebla pracujących w międzynarodowych spółkach z 25 krajów, pokazuje ryzyka i szanse związane ze zgodnością teraz i w przyszłości.

Możliwość tworzenia wartości
Osoby zarządzające działami zgodności widzą kwestie compliance jako szansę, a nie tylko jako kolejny obowiązek. 58 proc. zgadza się z tym poglądem. Możliwości, które wiążą się ze zgodnością, są istotne: budowanie zaufania, wzmacnianie pewności

klientów i zyskanie dobrej reputacji. Spełnianie wymogów dotyczących zgodności z przepisami jest po prostu opłacalne: 65 proc. respondentów czuje, że dobry poziom zgodności zwiększa pewność inwestorów; 64 proc. mówi, że zwiększa zaufanie klientów; 61 proc. twierdzi, że pomaga budować dobre imię.

Firmy polegają na pracownikach wyższego szczebla, żeby zachować zgodność z przepisami
W trzech czwartych firm (75 proc.) członkowie zarządu lub dyrektorzy najwyższego szczebla angażują się w kwestie związane ze zgodnością raz na kwartał, lub częściej (39 proc. miesięcznie). Zaangażowanie to jest najczęściej elementem wcześniej zaplanowanego przeglądu ryzyk (50 proc.), ale często jest również związane z po-

szukiwaniem nowych punktów widzenia lub możliwości (44 proc.).

Ponad połowa firm spodziewa się, że w przyszłości będzie coraz trudniej spełnić wymogi związane ze zgodnością. Zasadniczo przedsiębiorstwa potwierdzają, że poświęcenie uwagi i zasobów na zgodność z przepisami dają pozytywne efekty: 82 proc. jest przekonanych, że obecnie spełniają wymogi związane ze zgodnością i że będą nadal spełniać je w przyszłości. Jednakże ponad połowa z nich (51 proc.) spodziewa się, że przestrzeganie zgodności z przepisami stanie się trudniejsze w ciągu najbliższych pięciu lat. Kwestie te stają się coraz bardziej złożone, przepisy zmieniają się szybko, a Covid-19 będzie nadal powodować zakłócenia. Około 38 proc. respondentów wymienia złożoność przepisów jako jedno z największych wyzwań dla zapewnienia zgodności w ciągu najbliższych pięciu lat. Mniej więcej tyle samo wymienia wpływ pandemii, a 36 proc. mówi o nowych przepisach. Brexit także stanowi pewne zakłócenie dla zgodności, ale nie jest wymieniany wysoko na liście wyzwań (ogólnie 23 proc. wymienia go jako największe wyzwanie).

Eksperti z regionu Europy Środkowo-Wschodniej (CEE) w odróżnieniu od specjalistów z innych części świata, nie spodziewają się aż tak poważnych zmian w prawie, które w sposób znaczący wpłynęłyby na wypełnianie przez ich firmy wymogów compliance.

Liderzy wiedzą, że braki niosą za sobą znaczące ryzyko
Kierownicy działów compliance są świadomi znaczącego ryzyka i ewentualnych niedociągnięć: 77 proc. mówi, że ich firmy musiały stawić czoła wyzwaniom związanym ze zgodnością oraz z przepisami księgowymi i podatkowymi w ciągu ostatnich pięciu lat. Konsekwencje zazwyczaj obejmują utratę reputacji, wewnętrzne postępowanie dyscyplinarne i kary pieniężne.

Liderzy powinni inwestować w technologię, ale muszą też podnosić poziom wiedzy i umiejętności
Technologie (w szczególności uczenie maszynowe/sztuczna inteligencja) i umiejętności znajdują się wśród największych planowanych inwestycji w compliance: 45 proc. twierdzi, że nowe technologie w zakresie zgodności z przepisami księgowymi i podatkowymi będą jednym z największych czynników wpływających na poprawę wyników ich działu w ciągu najbliższych pięciu lat. Jednakże są one wstrzymywane przez brak wiedzy i umiejętności zespołu: dwóch na pięciu respondentów (42 proc.) uważa, że jest to główna przeszkoda w osiągnięciu przez ich zespół celów w zakresie zgodności.

Duża spójność w regionach z kilkoma odstępstwami
Regiony i kraje podają zasadniczo podobne odpowiedzi w ankiecie, choć wystąpiło kilka różnic: 50 proc. liderów w Ameryce Łacińskiej przeprowadza przegląd kwestii związanych z compliance raz na miesiąc lub częściej, co plasuje ich 11 punktów wyżej niż średnia światowa, najbardziej ze wszystkich ankietowanych regionów też postrzegają zgodność jako szansę (65 proc. względem 58 proc.). Respondenci w USA za największe wyzwanie w zakresie compliance uznają wzmoczoną kontrolę ze strony organów regulacyjnych – co nie występuje wśród trzech największych wyzwań wśród ogółu respon-

dentów. Ponadto zarządzający działami compliance w regionie Afryki i Bliskiego Wschodu, Ameryki Łacińskiej i Stanów Zjednoczonych byli szczególnie dotknięci koniecznością zwiększenia zasobów przeznaczonych na zgodność w ciągu ostatnich 12 miesięcy w porównaniu do średniej badania (odpowiednio 78 proc., 71 proc. i 78 proc., w porównaniu do 60 proc. ogółem).

– Globalna zgodność zawsze była fundamentem dobrych praktyk biznesowych, ale nadal może być postrzegana przez niektórych jako kolejny obowiązek zamiast jako szansa, z której można skorzystać. Dlatego też postanowiliśmy sprawdzić, w jaki sposób liderzy biznesowi podchodzą do kwestii globalnej zgodności, ile uwagi jej poświęcają, jakich zysków oczekują, jakie ryzyko przewidują i na czym koncentrują swoje inwestycje. Nasza ankieta i badanie pokazują, że dobrze zarządzana globalna zgodność upewnia inwestorów, zwiększa zaufanie klientów i buduje dobrą reputację w świecie zewnętrznym – mówi Erick Gillier, partner, globalny dyrektor ds. zgodności w Mazars. – Wprawdzie specjaliści ds. compliance w Europie Środkowo-Wschodniej nie spodziewają się znaczących zmian w przepisach, jednak patrząc na sytuację w Polsce, wiemy, że firmy muszą się przygotować na rozwój compliance w najbliższym czasie ze względu na ilość prognozowanych zmian prawa, szczególnie prawa podatkowego. – komentuje Monika Nowicka, partner odpowiedzialna za usługi księgowe i kadrowo-płacowe w Mazars w Polsce.

– Ta ankieta i badanie jasno pokazuje, że liderzy biznesowi mają poczucie odpowiedzialności za zgodność z przepisami. Zważywszy na coraz bardziej rygorystyczną kontrolę nad biznesem, dla każdego, kto chce, by dobra firma była dobrze prowadzona, uspokajający powinien być wniosek, że większość liderów planuje przeznaczyć większe zasoby finansowe i ludzkie na kwestie związane z compliance – dodaje Erick Gillier.



Kierownicy działów compliance są świadomi znaczącego ryzyka i ewentualnych niedociągnięć: 77 proc. mówi, że ich firmy musiały stawić czoła wyzwaniom związanym ze zgodnością oraz z przepisami księgowymi i podatkowymi w ciągu ostatnich pięciu lat. Konsekwencje zazwyczaj obejmują utratę reputacji, wewnętrzne postępowanie dyscyplinarne i kary pieniężne.



Firmy z sektora MŚP planują wdrożyć e-podpis

22 proc. firm z sektora MŚP korzysta już z podpisu elektronicznego, a prawie trzy razy więcej planuje taką inwestycję w ciągu maksymalnie 3 lat – wynika z raportu EFL „Cyfrowa (r)ewolucja na rynku leasingu. Pod lupą”. Tempo wdrażania e-podpisu jest zdeterminowane wielkością organizacji. Korzysta z niego najwięcej mikro przedsiębiorców (29 proc.), podczas gdy w małych firmach ten odsetek wynosi 18 proc., a w średnich 22 proc.

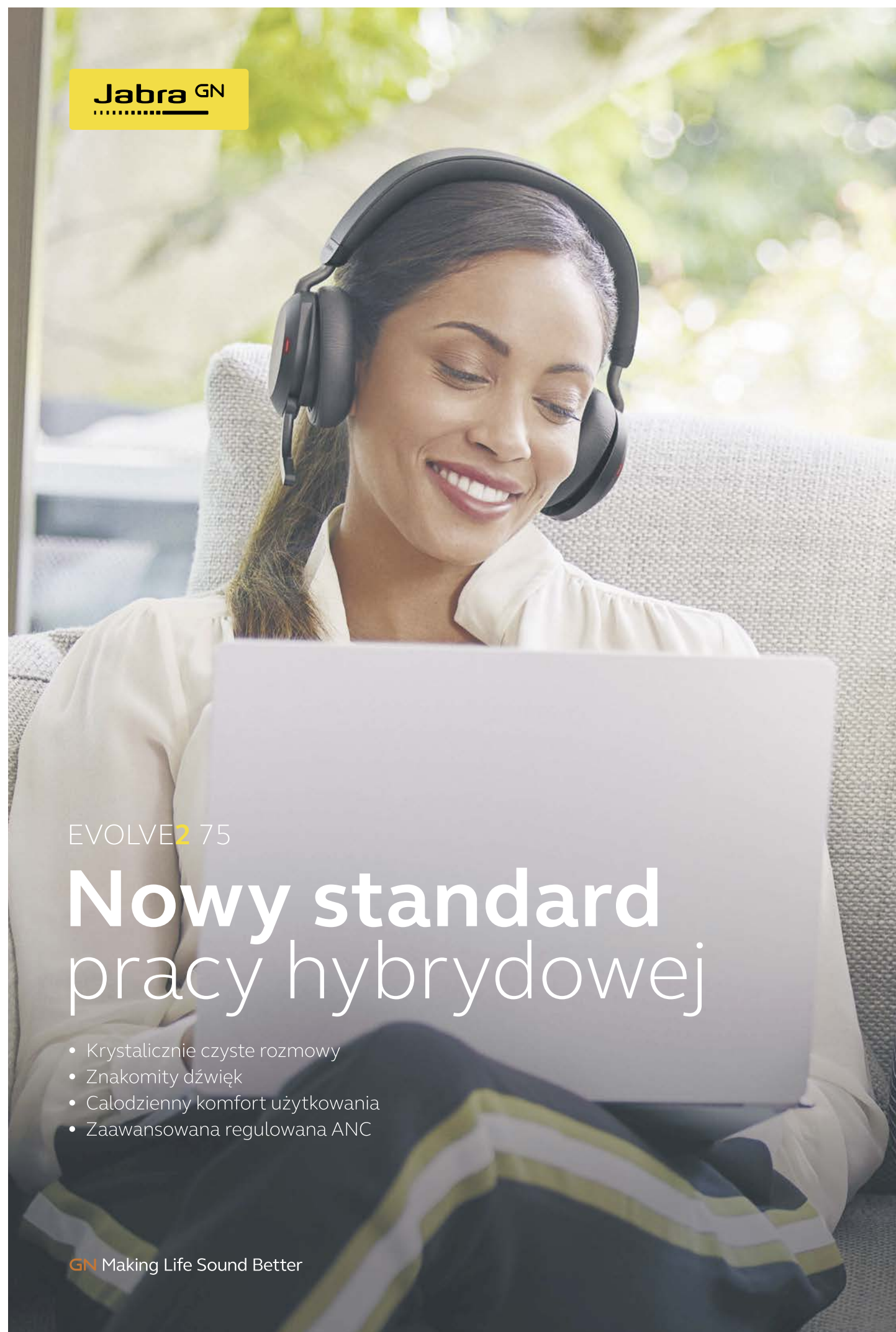
– Pandemia przyspieszyła rozwój wielu technologii zarówno wśród najmniejszych firm, wielkich organizacji, jak i instytucji je obsługujących. I tą technologią jest bez wątpienia podpis elektroniczny, który mocno wchodzi do MŚP. Naszej firmie również zależało, żeby „odmiejszczyć” usługę. Dlatego wkrótce po wybuchu kryzysu wywołanego COVID-19 udostępniliśmy elektroniczny podpis kwalifikowany. Ponadto, w ubiegłym roku jako jedna z pierwszych firm leasingowych wprowadziliśmy elektroniczne podpisywanie umów za pośrednictwem wideoweryfikacji. Dzięki temu nasi klienci mogą zawierać umowy leasingowe z dowolnego miejsca na świecie, korzystając wyłącznie z elektronicznych form komunikacji. Po tych kilku miesiącach widzimy, że polskie firmy, które są bardzo pragmatyczne, czekały na taki krok. Oba rozwiązania oznaczają dla nich dużą oszczędność czasu i wysokie bezpieczeństwo udostępnianych danych osobowych i firmowych. Wystarczy spojrzeć na ruch na naszych stronach i zapytania ofertowe – przedsiębiorcy zajmują się szukaniem finansowania z reguły nie w godzinach pracy, bo wtedy zarabiają pieniądze, tylko wieczorem. I modele cyfryzacyjne, które pozwalają na wysoką samoobsługę i wysoką autoresponsywność systemu, wpasowują się w potrzeby tych klientów – powiedział Wojciech Przybył, członek zarządu EFL. Raport EFL pokazuje, że choć z e-podpisem „za pan brat” nie jest jeszcze zdecydowana większość firm, to za chwilę może to się zmienić. Dziś korzysta z niego 22 proc. przedstawicieli sektora MŚP – częściej mikro firmy (29 proc. wskazań) niż małe i średnie (odpowiednio 18 proc. i 22 proc.). Biorąc pod uwagę branże, najwięcej firm usługowych (30 proc.) i handlowych (25 proc.) jest „e”, a najmniej – transportowych i produkcyjnych (odpowiednio 9 proc. i 13 proc.). W ciągu roku cyfrowy podpis planuje wdrożyć co czwarta firma (27 proc.), a za 2-3 lata co trzecia (37 proc.). Szybciej „ucyfrowić” podpisywanie dokumentów planują młodszy przedsiębiorcy – rok daje sobie 31 proc. firm zarządzanych przez osoby z pokolenia Z i Y. W takim czasie podpis elektroniczny chce wdrożyć 25 proc. przedstawicieli pokolenia X oraz 22 proc. pokolenia BB. Dla porównania prawie połowa szefów Baby Boomers planuje inwestycje w e-podpis za 2-3 lata (48 proc.). Branże, które dziś najrzadziej „podpisują cyfrowo”, również nie widzą potrzeby szybkiego wdrażania takiego rozwiązania. 53 proc. firm transportowych i 45 proc. firm produkcyjnych zamierza korzystać z podpisu elektronicznego dopiero w perspektywie 2-3 lat.

– Usługi zaufania, przede wszystkim kwalifikowany podpis elektroniczny, są coraz częściej wykorzystywanym „narzędziem” pracy. Polscy przedsiębiorcy, zarówno średnie, jak i duże firmy, a także te małe i mikro doce-

nają mobilność, wygodę, użyteczność i bezpieczeństwo podpisów kwalifikowanych. To dzięki nim można podpisać np. umowę leasingową oraz wiele innych pism m.in. dla urzędów czy w relacjach B2 B. W EFL za-

równy klienci i partnerzy biznesowi, jak i pracownicy mogą korzystać z tej wygodnej formy podpisywania dokumentów już od ponad roku – powiedział Krzysztof Polcyn, dyrektor Departamentu Innowacji w EFL.

REKLAMA



Jabra GN

EVOLVE2 75

Nowy standard pracy hybrydowej

- Krystalicznie czyste rozmowy
- Znakomity dźwięk
- Całodzienny komfort użytkowania
- Zaawansowana regulowana ANC

GN Making Life Sound Better