

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2022



Szanowni Państwo,

Najlepsze Produkty dla Biznesu to plebiscyt, który na łamach „Gazety Finansowej” ukazuje się cyklicznie od lat. Wyróżniamy w nim te rozwiązania, które służą usprawnianiu działalności przedsiębiorstw bez względu na reprezentowaną branżę czy rozmiar firmy. To, co najistotniejsze z punktu widzenia kolegium redakcyjnego, to innowacyjność i otwartość na potrzeby

klienta. Produkty, które wyróżniliśmy, dają przedsiębiorstwom gwarancję najwyższej jakości. Dzięki nim mogą skupić się na swojej zasadniczej działalności, a istotne, ale dające się usprawnić procesy, realizować z pomocą wyspecjalizowanych narzędzi. Sięgajcie Państwo po rekomendowane przez „Gazetę Finansową” rozwiązania. Warto!

Redakcja



BANK



BNP PARIBAS

GODEALER – APLIKACJA MOBILNA DO WYMIANY WALUT

GOdealer to nowoczesna aplikacja mobilna, która umożliwia jeszcze szybszą i łatwiejszą wymianę walut. W GOdealer można zawierać transakcje wymiany 24/7 h w swoim telefonie przez cały rok. W aplikacji udostępniono konkurencyjne kursy, które są prezentowane w czasie

rzeczywistym. Bank daje też możliwość wymiany już od 1 jednostki waluty, natychmiastowe transakcje z datą waluty na dziś, jutro lub spot. Udostępnia ponad 80 dostępnych par walutowych i możliwość składania ofert, czyli zleceń oczekujących ważnych aż przez 60 dni.

Nie pobiera opłat za aktywację. Szybko i za darmo można pobrać aplikację ze sklepu Google Play lub Apple Store. Bank zapewnia też wysoki poziom bezpieczeństwa – logowanie za pomocą PIN lub biometrii (odcisk palca lub rozpoznawanie twarzy) i intuicyjną obsługę.



BIZNEST KONTO

BIZnest konto zostało stworzone z myślą o przedsiębiorcach. Zakładając je, nie płaci się za prowadzenie firmowego konta, internetowe, krajowe przelewy Elixir, wpłaty i wypłaty BLIKIEM z bankomatów. Darmowa jest również pierwsza karta VISA oraz wypłaty z bankomatów sieci Euronet i kody SMS do autoryzacji przelewów internetowych.

Klient może też skorzystać z terminala płatniczego bez opłat za dzierżawę nawet przez 17 miesięcy. Nie płaci prowizji od płatności kartą nawet przez pięć miesięcy. Ponadto ma możliwość skorzystania z portalu Obsługa Faktur, w którym za darmo, bez limitu może wystawiać faktury oraz prowadzić samodzielną księgowość za 0 zł przez pierwsze dwa

miesiące. Przedsiębiorca ma też do dyspozycji aplikację Nest POS, dzięki której ma możliwość przyjmować płatności zbliżeniowe kartą lub BLIKIEM od klientów na telefonie. Wystarczy smartfon z systemem Android. Konto można założyć w prosty sposób na selfie w aplikacji Nest (dla jednoosobowej działalności gospodarczej), ale także na stronie banku.

FAKTORING



USŁUGI FAKTORINGOWE

Grupa Brokerska Unity zarządza finansami wielu firm zarówno z poziomu strategicznych decyzji finansowych, jak i również bieżącej działalności operacyjnej. Dzięki kompleksowemu podejściu do finansów i ubezpieczeń jest w stanie uzyskać szereg synergii finansowo-ubezpieczeniowych dla swoich klientów, obniżając koszty obsługi finansowej, zmniejszając poziom ryzyka operacyjnego i strategicznego, jednocześnie przy-

czyniając się do wzrostu zysków firmy. Kontrolując kluczowe ryzyka oraz optymalnie zarządzając finansami, tworzy solidny fundament pod stabilną ścieżkę wzrostu spółki w długim horyzoncie czasowym. Oferuje: faktoring niepełny (z regresem) – faktor wykupuje wierzytelność, jednak nie ponosi ryzyka niewypłacalności dłużnika; w przypadku braku spłaty w terminie, przysługuje mu regres do firmy zbywającej należność; fak-

toring pełny (bez regresu) – faktor przejmuje należność wraz z ryzykiem niewypłacalności dłużnika; faktoring mieszany – odpowiedzialność jest rozłożona między faktora i zbywcę wierzytelności; faktoring tajny – produkt dla firm, których kontrahenci posiadają umownie zapisany zakaz cesji wierzytelności; dłużnik otrzymuje tylko i wyłącznie informację, nt. zmiany konta, które podane jest na nowych fakturach.

UTA Edenred Twój ekspert w dziedzinie mobilności

Karty paliwowe, opłaty drogowe,
szeroka oferta usług serwisowych
i rozwiązań do zarządzania flotą.

Jesteśmy tam, gdzie nas potrzebujesz!

**Z nami mobilność
staje się prostsza.**

Więcej informacji na:
uta.com/pl

AUDYT



DUE DILIGENCE

Usługa due diligence to wielowymiarowa analiza sprzedawanego przedsiębiorstwa, która odzwierciedla faktyczny stan oraz kondycję organizacji. Due diligence ma na celu identyfikację i dostarczenie niezależnej i wiarygodnej informacji zarówno

inwestorowi, jak i sprzedającemu. Crowe oferuje due diligence: finansowe, podatkowe, prawne, IT, HR. Wsparcie może obejmować także optymalizację podatkową transakcji nabycia przedsiębiorstwa oraz przygotowanie dokumentacji prawnej transakcji. Dodatkowo

Crowe zapewnia usługę wyceny spółek skierowaną do podmiotów planujących realizację transakcji kupna lub sprzedaży spółki, będących w trakcie przekształcenia, zwiększania swojego kapitału lub podnoszenia wiarygodności finansowej.

CALL CENTER



SYSTELL CALL CENTER

Systell Contact Center to narzędzie do zarządzania obsługą klienta i relacjami z nimi. Dostępna w modelu SaaS nowoczesna platforma, obsługuje wszystkie kanały komunikacji w firmie. Zbiera dane, aby w sposób upo-

rządkowany tworzyć spersonalizowane profile klientów. Ponadto zarządza ticketami oraz zadaniami. Ma wygodny dla użytkowników, dedykowany moduł raportów, który generuje szczegółowe, spersonalizowane raporty umożliwia-

jące lepszą i efektywniejszą pracę w przyszłości. Dostępne w systemie gotowe procesy optymalizują i zwiększają efektywność pracy w takich działach jak: sprzedaż, obsługa klienta, windykacja, infolinia, marketing.

EDUKACJA



CGMA FINANCE LEADERSHIP PROGRAM (FLP)

CGMA Finance Leadership Program (FLP) to wyjątkowe rozwiązanie e-learningowo-egzaminacyjne. W ramach online'owej ścieżki umożliwia zdobycie prestiżowej, międzynarodowej Kwalifikacji Profesjonalnej CGMA – uznawanej za najbardziej aktualną w obszarze biznesu i finansów – oraz uzyskanie tytułu Chartered Glo-

bal Management Accountant (CGMA), którym posługuje się 150 tys. liderów finansów na świecie. Nauka odbywa się w pełni cyfrowym, spersonalizowanym środowisku objętym kompleksowym pakietem subskrypcyjnym. CGMA FLP umożliwia kształcenie i weryfikację nabytej wiedzy w indywidualnym tempie. Poszczególne zakresy tema-

tyczne można opanowywać w dowolnej kolejności, a egzaminy zdawać w centrum egzaminacyjnym lub online. Dzięki temu uczestnictwo w programie może być prawdziwie cyfrowym doświadczeniem, a intuicyjny interfejs i opcja śledzenia postępów sprawia, że jest to niezwykle wygodne dla użytkownika rozwiązanie.



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

Master of Business Administration (MBA) in Corporate Governance/Master of Corporate Governance to praktyczne studia menedżerskie doskonalące kompetencje zarządcze, ze szczególnym uwzględnieniem umiejętności sprawowania skutecznego nadzoru. Nowatorski program studiów, włączony przez The Institute of Internal Auditors do projektu Awareness

School, opracowany został z myślą o osobach sprawujących, bądź zainteresowanych sprawowaniem funkcji kierowniczych, w tym funkcji członka rady nadzorczej czy członka zarządu, a także z myślą o osobach zainteresowanych budową czy doskonaleniem ładu korporacyjnego w przedsiębiorstwie. Program studiów realizowany jest głównie w formie warsztatów prowadzonych przez najlep-

szych specjalistów – posiadających praktyczne doświadczenie i osiągnięcia zawodowe w obszarze wykładanego przedmiotu. Zajęcia na studiach prowadzone są w języku polskim, w formule hybrydowej tj. stacjonarnej z możliwością połączenia się również online. Studia organizowane są pod merytorycznym patronatem i we współpracy z Instytutem Audytorów Wewnętrznych (IIA).



Together as the Association of International
Certified Professional Accountants

The world's leading and largest accounting professional body



UPSKILL

your team's business skills with the
CGMA® Finance Leadership Program.

Featuring:



Flexible entry points



100% online and self-paced



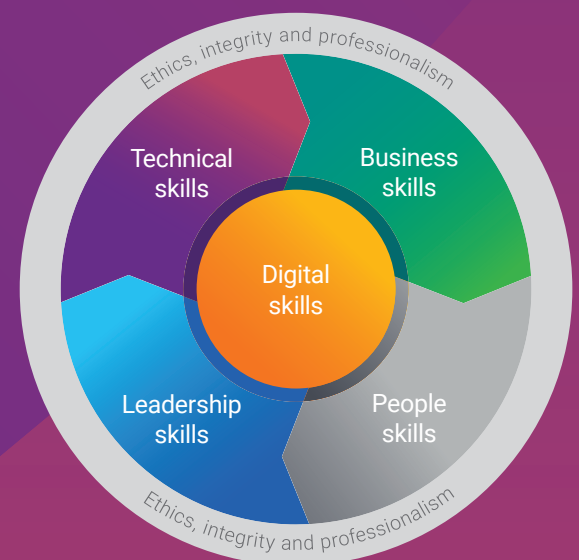
Real-world scenarios in competencies



Dynamic, personalized learning



Global recognition through the
prestigious CGMA designation



Gain holistic growth
through the CGMA
Competency Framework.

Contact us: Sales.Europe@aicpa-cima.com

Founded by AICPA and CIMA, the Association of International Certified Professional Accountants powers leaders in accounting and finance around the globe.

© 2022 Association of International Certified Professional Accountants. All rights reserved. AICPA and CIMA are trademarks of the American Institute of CPAs and The Chartered Institute of Management Accountants, respectively, and are registered in the US, the EU, the UK and other countries. The Globe Design is a trademark of the Association of International Certified Professional Accountants. 2212-742921

KARTY PALIWOWE



KARTA UTA

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 74 tys. punktów w 40 krajach Europy. Aktualnie zawiera ona m.in. ponad 56 tys. stacji paliw różnych marek, z czego niemal 5 tys. jest zlokalizowanych w Polsce. Klienci UTA korzystają z szerokiego zakresu usług i produktów: wszelkiego rodzaju paliwa (również alternatywne), nowoczesne rozwiązania do opłat dro-

gowych, 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 spore oszczędności oraz istotnie wpływają na poprawę wydajności ich firm.

TELEKOMUNIKACJA

OPENAPI

NEXERA jest hurtowym operatorem telekomunikacyjnym, który realizuje współpracę z partnerami za pośrednictwem automatycznej komunikacji poprzez wielofunkcyjną platformę API. To pierwszy tego rodzaju model wymiany międzyoperatorskiej w Polsce, który w pełni spełnia wymagania UKE oraz standardy międzynarodowe TM

Forum i MEF. Uzyskana całkowita automatyzacja procesów biznesowych umożliwia m.in. zamawianie i realizację pełnego katalogu usług partnerstwa technicznego oraz wybór dogodnego terminu i rezerwację wizyty instalacyjnej. Rozwiązanie pozwala również na automatyczny provisioning urządzeń, obsługę modyfikacji i deaktywacji oraz nadzór nad procesami

utrzymywanych z poziomu systemów operatora. Celem platformy jest zbudowanie jednolitych i równorzędnych zasad działania na rynku oraz wyznaczenie optymalnego modelu komunikacji międzyoperatorskiej. Wypracowany przez NEXERĘ system współpracy poprzez platformę API został w ubiegłym roku zatwierdzony przez MEF (Metro Ethernet Forum).

TRANSPORT



SEAEXPLORER

Zaawansowane algorytmy wyszukiwania tras, dane śledzenia statków w czasie rzeczywistym oraz dane rynkowe i operacyjne wspierają klientów w podejmowaniu decyzji dotyczących wyboru usługi transportowej. Obecnie nieprzewidywalność dostaw jest jednym z głównych wyzwań związanych z logistyką kontenerową. W seaexplorer można sprawdzić aktualną po-

zycję statku i wybrać serwis z uwagi na czasy tranzytu, niezawodność armatora czy emisję CO₂. Na początku 2022 r. Kuehne+Nagel wprowadziło do platformy wskaźnik zakłóceń, mierzący wydajności globalnej sieci transportu kontenerowego. Wskaźnik pokazuje łączny czas dni oczekiwania w TEU statków kontenerowych przy portach morskich i zapewnia widoczność bieżącej sy-

tuacji, mającej wpływ na światowy handel. Dodatkowo każdy użytkownik ma dostęp do alertów, pokazujących aktualne zakłócenia w portach na całym świecie. Seaexplorer oferuje 150 tys. opcji port-port, obejmuje wszystkie główne linie żeglugowe i 800 tys. harmonogramów tygodniowych oraz śledzi pozycję ponad 4 tys. statków w czasie rzeczywistym.



Global Logistics

EKSPORT PRZESYŁEK PALETOWYCH

Leader rynku logistycznego w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Oferuje bardzo efektywny system transportu przesyłek indywidualnych oraz paletowych w całej Europie. Dzięki bezpośredniemu połączeniu międzynarodowych sieci transportowych z szeregiem krajowych centrów dystrybucyjnych i od-

działów lokalnych jest w stanie zdefiniować czas transportu i zapewnić wysoką jakość dostaw. Podchodzi indywidualnie do każdego klienta, ponieważ satysfakcja klientów, zarówno przy małych jak i dużych zleceniach, jest dla najważniejsza. Obecnie firma obsługuje regularne połączenia do 30 krajów, większość z nich

to codzienne połączenia. Może zagwarantować, że świadczenie usług dodatkowych (obsługa celna, ubezpieczenie, wysyłka zwrotna, dostawa B2C, pakowanie), własną i partnerską sieć dystrybucji, wysoką jakość dostaw i monitorowanie przesyłek online.

PŁATNOŚCI



LIKEPOS

Aplikacja LikePOS jest uniwersalnym – ultramobilnym rozwiązaniem umożliwiającym łatwe i bezpieczne przyjmowanie płatności zbliżeniowych z użyciem PIN – za pomocą smartfonów, tabletów oraz innych urządzeń z czytnikiem NFC i systemem operacyjnym Android w wersji 8.1 lub wyższej. LikePOS obsługuje transakcje płatnicze reali-

zowane za pomocą wszystkich popularnych metod płatności: zbliżeniowych kart płatniczych Visa oraz Mastercard, ich wirtualnych nośników, czyli płatności przy użyciu smartfonów zegarków oraz za pomocą Google Pay, Apple Pay, Garmin Pay, Xiaomi Pay, SwatchPAY! oraz BLIKA zbliżeniowego. Możliwość wysłania potwierdzenia transakcji na adres e-mail

użytkownika karty sprawia, że rozwiązanie dba o środowisko, wpisując się w trend paperless. Ponadto, dzięki bliskiej współpracy z największym podmiotem rynku bankowego – PKO Bankiem Polskim, klienci zamawiający LikePOS mogą bardzo szybko rozpocząć przyjmowanie płatności, korzystając z całkowicie elektronicznej formy obsługi i zawarcia umowy.

SZTUCZNA INTELIGENCJA



SYSTEM COSMOEYE

CosmoEye wykorzystuje sztuczną inteligencję w celu optymalizacji procesów biznesowych i poprawy bezpieczeństwa. Pomagamy „mieć oko” na kluczowe procesy w Twojej firmie, które przekładają się na wzrost wydajności operacyjnej. W najszerszym wymiarze CosmoEye to system wykorzystujący sztuczną inteligencję, którego działanie sprowadza się do usprawnienia i optymalizacji procesów biznesowych w przedsiębiorstwach o różnym profilu działalności oraz do kontroli jakości i poprawy bezpieczeństwa pracy. System – wyposażony w algorytmy

AI, które w bardzo szybkim czasie przetwarzają cyfrowy obraz z kamer wideo – jest w stanie dostarczyć rozwiązania pozwalające odnaleźć, rozpoznać, sklasyfikować wydarzenie na ekranie, a potem poinformować o nim wskazane osoby za pomocą aplikacji mobilnej. W najprostszym przypadku może poinformować menedżera o pojawieniu się osoby lub pojazdu w niedozwolonym obszarze poza godzinami pracy. System może także obserwować ścieżki poruszania się pracowników w halach produkcyjnych i magazynowych, mierzyć ich czas pracy netto i wskazywać momenty

bezczywności. Wykorzystuje się go również w procesie kontroli jakości czy poprawnego pakowania towaru do wydania. CosmoEye może być rozwiązaniem wszędzie tam, gdzie jakiegokolwiek opomiarowanie czynności było do tej pory trudne bądź wręcz niemożliwe. Rozwiązania, które przewidyują przyszłość. Przetwarzanie przez sztuczną inteligencję dużej ilości danych niesie ze sobą wartość dodaną. Jest nią możliwość wskazania obszarów związanych z konkretnymi procesami w przedsiębiorstwie, w których wymagane jest podjęcie określonych działań lub decyzji.

REKLAMA



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



OPROGRAMOWANIE



MARKETING AUTOMATION

Marketing Automation to nowoczesne narzędzie marketingowe dla branży hotelarskiej. Umożliwia automatyczną wysyłkę spersonalizowanych e-maili i SMS-ów do idealnie dopasowanej grupy Gości. Narzędzie daje liczne możliwości: tworzenie i wysyłka imiennych newsletterów (np. „Witaj Monika! Dawno nie było Cię w naszym hotelu”), bieżące analizowanie skuteczności działań, planowanie i wdrażanie scenariuszy automa-

tycznych wysyłek, komunikacja kilkoma kanałami (SMS, e-mail) oraz segmentacja bazy swoich odbiorców na podstawie różnych czynników np. wieku, płci, charakteru pobytu (służbowy czy rodzinny). Hotelarz może utworzyć 3 typy kampanii dostosowane do potrzeb obiektu: jednorazowa np. zapis do programu lojalnościowego, cykliczna tzn. uruchamiana przez wcześniej zdefiniowany trigger, real-time, czyli wiadomość w odpowiedzi na działanie

w czasie rzeczywistym np. wysyłka e-mail Gościom, którzy właśnie się zameldowali. Wyniki poszczególnych kampanii są dostępne od ręki, np. statystyki, ilu gości otworzyło e-mail. Można łatwo projektować wiadomości w edytorze (dodawać zdjęcia, filmy, vouchery), a dzięki kreacji estetycznych szablonów oszczędza się czas. Dostęp do programu jest bardzo szybki – należy wpisać w wyszukiwarce adres www i zalogować się na swoje konto.



DELTEK MACONOMY ERP

Maconomy firmy Deltek to kompleksowy, zintegrowany system klasy ERP przeznaczony dla branży usług profesjonalnych pozwalający na zarządzanie finansami, klientami (CRM), personelem (HR), projektami, prowadzenie księgowości zgodnie z lokalnymi przepisami oraz planowanie zasobów. Został stworzony dla takich organizacji jak agencje reklamowe, agencje Public Relations, firmy doradcze, informatyczne, inżynierskie oraz kancelarie

adwokackie. Dzięki Maconomy firmy są w stanie skutecznie organizować i planować pracę konsultantów, zarządzać projektami i obsługą klientów, kontrolować wykorzystanie zasobów ludzkich oraz prowadzić pełną księgowość i analizę finansową. Do głównych zalet systemu można zaliczyć między innymi: efektywne zarządzanie projektami – system upraszcza wszystkie działania związane z planowaniem i realizacją projektów – począwszy od przygotowania oferty,

poprzez ustalenie budżetu, aż do końcowego rozliczenia; zwiększone wykorzystanie zasobów pracowniczych – Maconomy zapewnia błyskawiczny wgląd online do wszystkich informacji o zasobach. System Maconomy jest w pełni konfigurowalny oraz elastyczny, a wszelkie procesy zostały zautomatyzowane. Moduły rozwiązania Maconomy są prekonfigurowane pod kątem użycia w firmach projektowych, co umożliwia szybkie rozpoczęcie pracy w systemie.

USŁUGI DLA E-COMMERCE



EMBEDDED FINANCE DLA BIZNESU

PragmaGO jest największym dostawcą usług embedded finance dla biznesu w Polsce. Embedded finance to gotowe usługi finansowe, które przedsiębiorca może wdrożyć w swoim e-biznesie (sklepie, platformie marketplace, sprzedaży lub zamówieniowej). Przedsiębiorcy realizujący transakcje B2B mogą dodać do koszyka metody płatności BNPL (płatności odroczone i

raty dla biznesu). Tym samym zwiększają siłę zakupową swoich klientów biznesowych, budują lojalność i konkurencyjność na rynku. PragmaGO oferuje też finansowanie Merchant Cash Advance. W tym produkcie kluczowy jest przepływ danych o obrotach sprzedającego, dzięki czemu możliwe jest automatyczne przedstawienie indywidualnej oferty finansowania. Merchant Cash Advance to

forma zaliczki przychodowej, której spłata pobierana jest automatycznie, jako procent od obrotów. PragmaGO odpowiada za integrację techniczną rozwiązań finansowych ze środowiskiem partnera oraz obsługę finansowania i związane z nią ryzyko. Celem jest zapewnienie przedsiębiorcom w branży e-commerce tak samo efektywnych rozwiązań, jak te na rynku konsumenckim.



EPRODUKTY

Od kilku już lat czołowym trendem, który wpływa na rozwój biznesu, w tym e-biznesu jest personalizacja i wzrost roli doświadczeń zakupowych konsumentów. Tworzenie idealnego doświadczenia zakupowego to ciągle inwestycja w technologie: poprawa nawigacji na stronie, automatyzacja komunikacji marketingowej, zwiększenie ergonomii aplikacji, błyskawiczna dostawa czy personalizacja oferty, dostosowana do potrzeb klienta. Dynamicznie rozwijający się e-biznes powinien opierać się na spersonalizowanej ofercie. Oferta dostosowana do potrzeb klienta to również jednoznaczna identyfikacja produktów. Klient dostaje dokładnie to, czego szuka. Żeby tak się jednak stało, produkty sprzedawane w sieci muszą być

jednoznacznie zidentyfikowane, dokładnie opisane. Tej jednoznacznej identyfikacji produktu służą standardy GS1, w szczególności najbardziej znany numer GTIN tzw. Globalny Numer Jednostki Handlowej, znany także jako kod EAN. Jest to najważniejszy standard Systemu GS1, odgrywa zasadniczą rolę w transformacji cyfrowej całej branży towarów konsumenckich, łącząc fizyczne produkty z dokładnymi danymi je opisującymi. Jest szeroko wykorzystywany na platformach e-handlu, wspierając narzędzia ułatwiające konsumentom odnajdywanie pożądanego produktu. Transformacja cyfrowa byłaby niemożliwa bez współpracujących ze sobą technologii służących zbieraniu, przesyłaniu i analizie danych. Na potrzeby polskiego rynku GS1

Polska uruchomiła rejestr produktów identyfikowanych numerem GTIN – eProdukty. Na platformie znajduje się obecnie niemalże 300 mln produktów z całego świata. Każdy z użytkowników platformy może sprawdzić dowolny produkt wpisując jego numer GTIN. W ten sposób dowie się, czy produkt, który trzyma w ręku, jest autentyczny i przez kogo został wyprodukowany. Wraz z numerem GTIN otrzyma dodatkowe informacje o produkcie takie jak nazwa marki, opis czy zdjęcie. Dla bazy lokalnej (polskiej) GS1 Polska uruchomiła również usługę pobierania bazy produktowej. Z eProduktów korzystają firmy z różnych branż, w tym e-commerce: sklepy internetowe, marketplaces, agencje badania rynku czy twórcy aplikacji mobilnych.

UBEZPIECZENIA



GENERALI Z MYŚLĄ O WYNAJMIE

To unikalne rozwiązanie na rynku z uproszczonym procesem zawarcia ubezpieczenia – bez potrzeby wskazywania konkretnego PKD. Ubezpieczenie „Generali, z myślą o wynajmie” jest produktem skierowanym do klientów, którzy posiadają nieruchomość przeznaczoną na wynajem na działalność biurową, działalność handlową detaliczną, działalność usługową lub na cele mieszkaniowe, bez konieczności wskazywania PKD. „Generali z myślą o wynaj-

mie” to ubezpieczenie, które łączy w sobie zalety ubezpieczenia mieszkaniowego i ubezpieczenia dla firm. Zapewnia ono wsparcie w przypadku uszkodzeń i awarii maszyn lub urządzeń powstałych wskutek przepięcia, zwarcia lub błędów w obsłudze. Oferuje assistance techniczny, a w nim pomoc m.in. w przypadku zatrzaśnięcia drzwi lub zacięcia zamka, awarii sprzętu RTV/AGD czy dozór mienia. Generali Polska zapewnia wypłatę utraconego czynszu (maksymalnie

do 3 miesięcy), gdy w efekcie szkody, w ubezpieczonym budynku, czy lokalu nie można prowadzić działalności lub nie można mieszkać. Ubezpieczenie obejmuje ochroną szkody powstałe wskutek kradzieży zewnętrznych urządzeń lub elementów budynków i budowli, m.in. siłowników czy automatyki bram. Pokrywa koszty poszukiwania przyczyn szkody np. ustalenia przyczyny zatkanej rury kanalizacyjnej, do 10 proc. sumy ubezpieczenia, nie więcej niż 20 000 PLN.

SIGNAL IDUNA

GRUPOWE UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE

Grupowe ubezpieczenie zdrowotne w SIGNAL IDUNA to przede wszystkim duża swoboda dla osoby ubezpieczonej. Produkt daje możliwość dowolnego wyboru placówki medycznej zrzeszonej w ramach sieci SIGNAL IDUNA, w której chcemy skorzystać z wizyty lub badania bez konieczności autoryzacji wizyty na Call Center. Chcąc skorzystać z lekarza lub placówki spoza sieci

placówek SIGNAL IDUNA ubezpieczony otrzymuje częściową refundację poniesionych kosztów za usługi znajdujące się w pakiecie. Proces refundacji odbywa się w pełni online. Standardy dostępności do lekarza POZ wynoszą 24h, natomiast do pozostałych lekarzy specjalistów to pięć dni roboczych. Pracodawcy mają możliwość wyboru spośród pięciu podstawowych pakietów opieki oraz pięciu rozsze-

rzeń dodatkowych, takich jak: stomatologia, rehabilitacja, limitowane konsultacje z psychologiem, psychiatrą, seksuologiem, logopedą i dietetykiem, profilaktycznego przeglądu zdrowia, pomocy doraźnej, czyli wizyt domowych oraz dyżurowych. Każdy pakiet podstawowy posiada jako część integralną konsultacje telemedyczne oraz usługi Assistance.



GRUPOWE UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE OCHRONA Z PLUSEM

Grupowe ubezpieczenie na życie Ochrona z Plusem składa się z zakresu podstawowego, który uzgadniamy z pracodawcą oraz pakietów dodatkowych. Te pracownik może dokupić dobrowolnie – także dla najbliższych (współmałżonka, partnera, dzieci). Dzięki temu jeszcze lepiej dopasuje ubezpieczenie do bieżącej sytuacji życiowej. Pa-

kiety rozszerzają zakres ochrony lub podwyższają sumy ubezpieczenia. Nawet jeden pracownik z firmy może kupić pakiet dodatkowy. Firma nie wymaga minimalnego procentowego ani liczbowego udziału pracowników. Ochrona z Plusem to innowacyjne rozwiązanie także z uwagi na jego obsługę. Pracownicy mogą przystąpić do ubezpieczenia online. W przypadku zda-

rzenia również online można zgłosić nam wniosek o wypłatę świadczenia. Co pół godziny wypłacane są świadczenia na tzw. szybkiej ścieżce wypłaty. Firma dba o kompleksowe zabezpieczenie klientów. Analizuje dokładnie każdą umowę i proponuje zakres i sumy ubezpieczenia, które uwzględniają zmiany, jakie w czasie zachodzą po stronie klienta.



OCHRONA PREMIUM

Ochrona Premium to nowe ubezpieczenie grupowe w ofercie Unum, które wykracza poza standardową definicję polisy grupowej. Zapewnia kompleksowe wsparcie w problemach zdrowotnych pracowników: od profilaktyki, po diagnozę i pomoc w powrocie do pracy. Ochrona Premium to ubezpieczenie na życie z możliwością doboru różnych pakietów (m.in.: NW, na wypadek poważnych zachorowań, na wypadek chorób kardiologicznych, onkologicznych, problemów zdrowotnych dziecka), a każdy z nich zapewnia pomoc

nie tylko w razie diagnozy. Ubezpieczony pracownik lub jego bliscy objęci ochroną, w zależności od wybranego pakietu, mogą liczyć na organizację badań medycznych z zakresu profilaktyki czy diagnostyki, a w razie trudności zdrowotnych skorzystać z pre-diagnozy czy drugiej opinii medycznej. Ubezpieczyciel zorganizuje też rehabilitację, konsultacje lekarskie i badania medyczne lub pomoc psychologiczną. Ochrona Premium zapewnia wypłatę świadczenia i pomoc w procesie leczenia chorób, których coraz częściej doświadczają Polacy: cukrzyca,

astma, choroby tarczycy, celiakia. W pakiecie dostępne są badania diagnostyczne bez skierowania w kierunku cukrzycy i chorób tarczycy. A w razie diagnozy jednej z 9 chorób cywilizacyjnych ubezpieczony otrzyma pieniądze. Grupowe polisy Unum mogą być dopasowane do indywidualnych potrzeb każdego pracownika. Dzięki pakietom dodatkowym każdy z pracowników może dostosować zakres ochrony do swoich preferencji i potrzeb wynikających z wieku, sytuacji rodzinnej, specyfiki pracy czy sytuacji zdrowotnej.

NOWOCZESNE TECHNOLOGIE



STRATEGYONE

Platforma wspierająca proces podejmowania decyzji kredytowej, obecna na każdym etapie kontaktu z klientem – wstępnego przeglądu i oceny

wniosku kredytowego, poprzez zarządzanie ryzykiem kredytowym, działaniami marketingowymi i strategiami związanymi z windykacją.

HR

CA CONTRACT
ADMINISTRATION

OUTSOURCING KADR I PŁAC

Outsourcing kadr i płac Contract Administration to kompleksowe wsparcie w zakresie naliczania wynagrodzeń, obsługi ubezpieczeń społecznych (ZUS), rozliczania czasu pracy, pełnej administracji kadrowej oraz systemów kadrowo – płacowych. Usługa może

obejmować także bieżącą obsługę PPK, obsługę benefitów, doradztwo HR oraz audyt kadrowo – płacowy. W ramach usługi klienci otrzymują dostęp do platformy ASISTAR, która zawiera moduł E-teczki, umożliwiający przejście na w pełni elektroniczną formę prowadzenia dokumenta-

cji pracowniczej. Platforma spełnia wszystkie aktualne wymogi prawne dotyczące tego typu systemów. Zawiera także funkcjonalność e-pasków i e-PITów, plannera urlopów i e-wniosek urlopowych oraz moduł do automatycznego rozliczania czasu pracy.

LeasingTeam
GROUP

AGENCJA DORADZTWA PERSONALNEGO

LeasingTeam Group to grupa spółek o ugruntowanej pozycji na rynku wyłącznie z polskim kapitałem. Od blisko 20 lat wspieramy pracodawców i kandydatów do pracy innowacyjnymi rozwiązaniami w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi.

Dla polskich i międzynarodowych przedsiębiorstw oferujemy usługi outsourcingowe w takich obszarach HR jak:

- outsourcing pracowników fizycznych i biurowych na stanowiska niższego, średniego i wyższego szczebla,
- outsourcing obsługi kadrowo-płacowej (payroll) umożliwiający przekazanie zadań kadrowych i płacowych zaufanym ekspertom,
- outsourcing kompleksowych procesów HR za pomocą autorskiej platformy TalentPoint – unikatowej technologii

o całościowym podejściu do cyfryzacji procesów HR. TalentPoint skracając czas całego procesu zatrudnienia o prawie 75 proc., generuje ponad 1 000 umów dziennie i obsługuje nawet 10 000 osób miesięcznie.

Współpraca z nami gwarantuje jakościowe rozwiązania dopasowane do potrzeb firmy oraz zmniejszenie ryzyka spowodowanego koniunkturą rynku.

Outsourcing przestał być domeną tylko dużych, zagranicznych korporacji

Po rozwiązaniu polegające na oddelegowaniu części zadań zewnętrznemu podmiotowi sięga coraz więcej przedsiębiorstw. Jak przyznają, outsourcing pozwala im zapewnić płynne funkcjonowanie biznesu, szczególnie w obszarach wymagających dodatkowych zasobów i wysokiej specjalizacji.



Agnieszka Braunberger

Branch Manager, Randstad Polska

Wiele przedsiębiorstw sukcesywnie rozwijających swoje usługi, musi dbać o każdy obszar działania, nawet ten, który nie jest głównym celem istnienia firmy. Może to odciągać uwagę od kluczowej części działalności.

Właśnie w takim przypadku pomoc może outsourcing, który pozwala na oszczędność czasu, obniżenie kosztów operacyjnych i daje możliwości koncentrowania się na flagowych usługach firmy. Ponadto korzystanie z wiedzy specjalistów w danym zakresie, może znacznie przyspieszyć rozwój oraz uzyskanie konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku. Wszystko natomiast zależy od potrzeb organizacji i rzetelnej oceny, czy faktycznie w konkretnym przypadku outsourcing będzie idealnym wsparciem jej działań. Nie wszędzie będzie miał uzasadnienie finansowe, nie wszędzie też będzie w stanie usprawnić procesy.

Korzyści outsourcingu

Aspektem, który przekonuje wiele firm do outsourcingu, jest optymalizacja kosztów działalności przedsiębiorstwa. Dotyczyć to może takich obszarów jak obsługa informatyczna, rozliczenia kadrowo-płacowe, scentralizowana obsługa klienta, szkolenia czy rekrutacja pracowników. Oszczędności firmy mogą inwestować w dalszy rozwój organizacji. Niewątpliwie istotną jest też większa kontrola budżetu danego obszaru. Outsourcing pozwala skutecznie i precyzyjnie zaplanować koszty, które określone są w umowie z partnerem. Tę komfortu brakuje, gdy firmy zajmują się obszarem wyłącznie we własnym zakresie – nieprzewidywalne wydatki obciążają ich budżet.

Z innych korzyści można wymienić gwarancję jakości realizowanych usług. Na przykład w przypadku rozliczeń kadrowo-płacowych, to partner ponosi odpowiedzialność przed urzędem skarbowym i ZUS, odpowiada za bezpieczeństwo danych, w tym ochronę danych osobowych. Coraz powszechniejszy staje się też outsourcing procesów, w którym zewnętrzny partner bierze na siebie odpowiedzialność za całość konkretnych działań, na przykład pakowanie i spedycję produktów w e-commerce. Oznacza to, że po stronie part-

nera jest rekrutacja pracowników, którzy wykonywać będą te czynności, budowanie harmonogramu pracy, przeszkolenie stanowiskowe, zarządzanie zespołem i zapewnienie zasobów potrzebnych do realizacji zadań. Partner ponosi odpowiedzialność za cały powierzony mu proces. Niewątpliwym atutem jest fakt, że firmy outsourcingowe dobrze znają rynek i mają doświadczenie w pracy z wieloma przedsiębiorcami z różnych sektorów. Korzystanie z usług zewnętrznego partnera oznacza ponadto elastyczność. W obszarze HR niektóre przedsiębiorstwa potrzebują wsparcia tylko od czasu do czasu. Zamiast tworzyć stanowiska wewnętrzne, które swoje zadania realizować będą tylko wówczas, gdy pojawia się zapotrzebowanie na pracowników, firmy mogą doraźnie zlecać takie usługi sprawdzonemu partnerowi. To, co wyróżnia dobrych partnerów, to także dodatkowe wsparcie, które dostarczają. Dobrego outsourcingera poznamy po tym, że dzieli się swoją wiedzą z klientem, proponuje rozwiązania wykraczające poza standardową współpracę i przewiduje sytuacje, które mogą wpłynąć na wspierany obszar, np. zmiany przepisów.

Metody optymalizacji kosztów w przedsiębiorstwie na konkretnych przykładach

Jednym ze sposobów optymalizacji kosztów, po który już od lat sięgają zarówno większe, jak i mniejsze firmy, jest outsourcing kadrowo-płacowy, który polega na przekazaniu zadań z zakresu tzw. twardego HR-u zewnętrznemu usługobiorcy. Należą do nich m.in. prowadzenie dokumentacji pracowniczej zwią-

zanej z zatrudnieniem, ewidencjonowanie nieobecności w pracy, sporządzanie raportów i deklaracji, dostarczanie ich takim instytucjom, jak ZUS, urząd skarbowy czy GUS, oraz naliczanie wynagrodzeń. Przedsiębiorstwo, które decyduje się na wcielenie w życie takiego rozwiązania, może zdecydować się na przekazanie wszystkich zadań kadrowo-płacowych, albo jedynie ich części. W przypadku postawienia na usługę kompleksową firma nie musi zajmować się tworzeniem własnego działu kadr, co wiąże się potencjalnie z wieloma wydatkami: kosztami dotyczącymi całokształtu procesów rekrutacyjnych, zaaranżowania miejsca pracy dla całego działu, comiesięcznego wypłacania pensji, zapewniania benefitów pracowniczych o charakterze motywacyjnym oraz organizowania i finansowania kursów czy szkoleń, pozwalających na rozwój kompetencji zawodowych, ale także kosztami narzędzi takich jak portal pracowniczy, oprogramowanie, systemy do rozliczania czasu pracy.

Jeżeli przedmiotem funkcjonowania danej firmy nie są zagadnienia kadrowo-płacowe, stworzenie działu kadr stanowi duże obciążenie zarówno finansowe, jak i czasowe. W takim przypadku optymalizacja kosztów poprzez outsourcing może być odpowiednią decyzją. Wyzwania rekrutacyjne stają się jednym z powodów sięgania po outsourcing.

Obecnie jednym z największych wyzwań dla firm wciąż pozostaje niedobór specjalistów na rynku pracy. Wielu pracowników z uwagi na obecny kryzys gospodarczy obawia się zmieniać pracę. Natomiast, jak pokazują wyniki badania Monitor

Rynku Pracy realizowanego przez Randstad Polska, wśród osób, które biorą pod uwagę poszukiwanie nowego miejsca zatrudnienia, aż 44 proc. z nich wymieniło na równi, jako motywator wynagrodzenie i rozwój osobisty. Nie wszystkie firmy mają w tej chwili możliwości, by w taki właśnie sposób konkurować o utalentowanych pracowników.

To tym bardziej sprawia, że proces rekrutacyjny musi być dziś przemysłowy oraz powierzony specjalistom. Jeśli firma nie ma możliwości, by zbudować swój zespół wykwalifikowanych rekruterów, może wspomóc się zewnętrznymi firmami rekrutacyjnymi, które posiadają odpowiednie narzędzia do poszukiwania oraz weryfikacji talentów, jak i prawidłowej analizy potrzeb klienta. Ponadto oprócz spersonalizowanych działań oferują przeprowadzenie procesu od początku do końca, z podpisaniem umowy oraz onboardingiem, czyli adaptacją nowego pracownika w szeregach firmy.

Kiedy outsourcing ma sens?

Jest to dobre rozwiązanie dla firm, które potrzebują odciążyć pracowników, zdjąć z siebie odpowiedzialność z pewnych procesów. Decyzja o outsourcingu to jednak sprawa indywidualna dla każdego przedsiębiorcy. Pierwszym krokiem jest z pewnością oszacowanie, czy jest w stanie przeprowadzić pewne procesy, projekty we własnym zakresie, czy posiada specjalistów, którzy podolają zadaniom, i czy jego budżet pozwala na nowe stanowiska. Porównanie tych kosztów z kosztami usług firm outsourcingowych to warunek, aby decyzja o współpracy z zewnętrznym partnerem przyniosła korzyści.

Informacje cyfrowe coraz bardziej potrzebne

W obliczu kryzysu gospodarczego firmy zmieniają swoje priorytety. Nieograniczony wzrost i pozyskiwanie nowych klientów nie są już kluczowe. Bardziej istotne staje się skoncentrowanie uwagi i działań na utrzymaniu przy sobie obecnych klientów.



Adam Sienkiewicz

Head of Sales, Sagra Technology

Każdy zna powiedzenie, że nowi klienci mają lepiej. Tak było dawniej, bo jak wynika z raportu Twilio Segment: The Growth Report, firmy coraz bardziej skupiają się na budowaniu długoterminowej lojalności konsumentów. Dwóch na trzech (67 proc.) ankietowanych marketingowców stwierdziło, że obecnie zamiast na pozyskiwaniu nowych klientów, koncentrują się na utrzymaniu obecnych.

Klient w centrum zamieszania

W czasie spowolnienia gospodarczego każdy grosz oglądany jest dwa razy. Gdy przychodzi do cięcia kosztów, najłatwiej jest poszukać oszczędności w marketingu. Widmo cięć sprawia, że marketingowcy często kurczowo trzymają się efektywności i rentowności. Jednak nie zawsze są one najbardziej istotne. Kiedy pojawia się kryzys, najważniejsze jest przejście przez niego suchą stopą i przetrwanie na rynku.

Jak pokazują wyniki raportu Twilio Segment, zdecydowana większość (93 proc.) firm poszukuje możliwości dostosowania się do bardziej wymagających warunków makroekonomicznych i planuje działania na wypadek recesji. Najczęściej skupiają się na powstrzymaniu klientów przed odejściem do konkurencji (43 proc.). Wielu pytanym dostrzega błędy w decyzjach podejmowanych pod presją. Grubo ponad połowa (57 proc.) ankietowanych uważa, że ich firmy przepalają pieniądze, wydając je na nieskuteczne narzędzia. Dlatego dwóch na trzech (69 proc.) zamierza wykorzystywać te rozwiązania, co do których niezawodności nie mają wątpliwości. Dodatkowo 83 proc. specjalistów planuje konsolidację technologii marketingowych w ciągu najbliższego roku.

Niepewność i trudna sytuacja na rynku nie sprzyjają ekspansji. Rosnąca inflacja powoduje, że konsumenci zmieniają swoje nawyki zakupowe i albo wybierają produkty o niższej cenie, albo zmieniają sklep, w którym kupo-

wali dotychczas, na tańszy. Firmy powinny dolożyć starań, aby z jednej strony wyjść na przeciw oczekiwaniom konsumentów oraz z drugiej, aby zadbać o rentowność. Optymalizacja procesów, szeroko zakrojona automatyzacja oraz reagowanie na zmiany w popycie na określone produkty w czasie rzeczywistym to dziś must have, jeśli chodzi o nowoczesną dystrybucję i sprzedaż towarów. Firmy nie mogą pozwolić sobie ani na zapchane magazyny, ani na braki w zaopatrzeniu, które mogą zniechęcić klientów na dobre.

Dane z pierwszej ręki

Wiedza o klientach, ich zachowaniach i preferencjach przeżywać będzie swój renesans. Wartość informacji o kupujących stanie się kluczową zmienną dla działów marketingu i sprzedaży. Co drugi ankietowany (49 proc.) nie ma wątpliwości, że wysokiej jakości dane o klientach są jednym z kluczowych elementów napędzających wzrost. Nie powinien zatem dziwić fakt, że 71 proc. przedsiębiorstw pracuje nad lepszym pozyskiwaniem i wykorzystywaniem danych, zarówno tych gromadzonych za pomocą urządzeń w punktach sprzedaży, jak i tych, które przekazują o sobie konsumenci.

Dziś, dzięki monitoringowi i czujnikom rejestrującym każdy ruch klienta w sieciowych sklepach, czy zdjęciom wykonywanym przez przedstawicieli handlowych oraz technologiom pozwalającym te dane przetwarzać i wyciągać wnioski, digitalizacja sporej części procesów jest znacznie ułatwiona. Właściwie zastosowane rozpoznawanie obrazu, sztuczna inteligencja czy uczenie maszynowe umożliwiają automatyzację pewnych obszarów. Może to być mechanizm automatycznego powiadomienia o spadku ilości towaru do określonego poziomu czy proponowanie klientom konkretnych produktów w aplikacji lub na monitorach w sklepie. Co więcej, firmy coraz częściej podejmują się wyzwania zintegrowania jak największej liczby procesów i analiz w jednym systemie.

Marketingowcy, którzy zawczasu zadbałi o gromadzenie danych dotyczących kupujących, już teraz czerpią z tego korzyści. Jedna na trzy organizacje wykorzystujące platformy danych o klientach, odnotowuje szybszy wzrost przychodów i dwukrotnie wyższy poziom zadowolenia konsumentów. W najbliższej przyszłości firmy będą wykorzystywały te dane m.in. po to, aby zatrzymać klienta przy swoich produktach.



LikePOS – terminal płatniczy w twoim telefonie

Postaw na mobilność, wygodę i bezpieczeństwo.

Przyjmowanie płatności elektronicznych wszędzie tam, gdzie jesteś? Tak! Zamień swój telefon w mobilny terminal płatniczy z aplikacją LikePOS.

Nie daj się wyprzedzić.

Wejdź w świat nowoczesnego komfortu dla siebie i swoich klientów.



VISA Mastercard blisk Apple Pay Google Pay

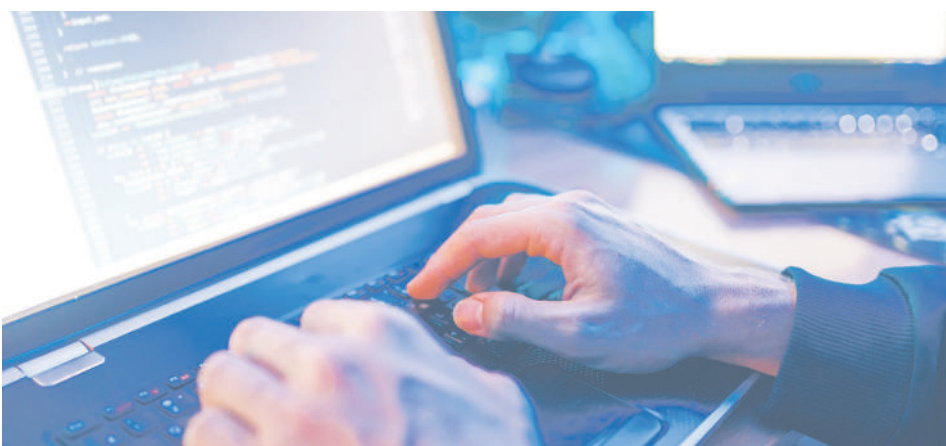
Skontaktuj się z naszym konsultantem

+48 22 229 29 44

Opłaty wg stawek operatora.

eservice.pl

Spółka należąca do PKO Banku Polskiego i EVO



O modelach zarządzania procesami i ich wpływie na funkcjonowanie biznesu

Outsourcing to praktyka polegająca na zatrudnieniu zewnętrznych firm lub osób do wykonywania zadań lub świadczenia usług, które zazwyczaj są realizowane we własnym zakresie. Pojęcie to pochodzi od „outside-resource-using”, co w praktyce oznacza korzystanie z zewnętrznych zasobów do realizacji celów organizacji.



Aleksandra Bis

współzałożycielka i co-CEO, Dare IT

O jakie zasoby chodzi? Zazwyczaj możemy liczyć na know-how, usługi, wynajęcie całego zespołu lub czas ekspertów. To wszystko oczywiście w dowolnej konfiguracji, która będzie dla nas najlepsza. A takich konfiguracji może być naprawdę wiele. Firmy, szukając najlepszych wyników oraz jak najmniejszych kosztów, często oczekują oferty skrojonej na ich miarę. W branży IT outsourcing jest często stosowany ze względu na korzyści i możliwości, jakie daje:

- Dostęp do specjalistycznej wiedzy. Może to być szczególnie przydatne dla firm, które muszą zrealizować złożone projekty informatyczne, ale nie mają niezbędnej wiedzy lub zasobów, aby zrobić to samodzielnie.
- Zmniejszenia kosztów pracy. Outsourcing może pomóc firmom zaoszczędzić pieniądze poprzez

zmniejszenie kosztów pracy. Zatrudniając zewnętrzne firmy lub osoby do wykonania zadań, firmy mogą uniknąć wydatków związanych z zatrudnianiem, szkoleniem i zarządzaniem pracownikami wewnętrznymi.

- Poprawy wydajności. Outsourcing może poprawić wydajność firmy, pozwalając jej skupić się na swoich podstawowych kompetencjach, a nie poświęcać czas i zasoby na zadania, które nie są bezpośrednio związane z jej celami biznesowymi.
- Elastyczność. Outsourcing pozwala firmom na skalowanie operacji IT w górę lub w dół w zależności od potrzeb, bez konieczności podejmowania długoterminowych zobowiązań wobec pracowników wewnętrznych. Może być to szczególnie atrakcyjna opcja dla firm, które doświadczają zmiennego zapotrzebowania na swoje usługi.

Outsourcing może polegać na:

- a) zatrudnieniu firmy, która całościowo zajmie się projektem np. aplikacji mobilnej i weźmie za nią pełną odpowiedzialność w kwestiach technologicznych;
- b) posilkowaniu się np. dwoma specjalistami frontend, którzy dołączą do naszego zespołu, dzięki czemu

będziemy mogli szybciej wdrożyć projekt strony internetowej;

c) zatrudnieniu całego zespołu produktowego, w celu zbudowania dodatkowego modułu naszej aplikacji webowej;

d) wsparciu ekspertów, którzy będą dla nas dostępni w określonych godzinach, dzieląc się przy tym swoim know-how.

Kluczowe aspekty, które warto wziąć pod uwagę, to:

- 1) Po czyjej stronie leży odpowiedzialność za finalny produkt?
 - 2) Rozliczamy się za rezultat, czy za poświęcony czas?
 - 3) Po czyjej stronie jest zarządzanie zespołem lub projektem?
- Odpowiadając sobie na powyższe pytania, jesteśmy w stanie określić model, który będzie idealny dla naszej organizacji.

Wszyscy potrzebują nowych technologii

W dzisiejszych czasach praktycznie każda firma jest w pewnym stopniu firmą IT. Nawet małe restauracje mają swoje strony internetowe, a także korzystają z usług internetowych. Nie inaczej jest w pozostałych branżach. Przykładowo, spółka mediowa chcąc korzystać z lepszej platformy mediowej, potrzebuje nowego wdrożenia technologicznego. Może zrobić to sama lub za pomocą softwarehouse, dzięki czemu uniknie konieczności budowania całego zespołu, kosztów rekrutacji, overheadu, etc. Z drugiej strony, nie jest rozsądne przekazywanie tak dużej odpowiedzialności komuś „z zewnątrz”.

W takim przypadku najrozsąd-

niejszym rozwiązaniem jest posiadanie w zespole przynajmniej jednego eksperta IT, który będzie odpowiedzialny za koordynowanie wszystkich prac związanych z IT, w tym pracy firmy outsourcingowej. Dzięki takiemu rozwiązaniu będziemy mieć większą kontrolę, a tym samym mniejsze ryzyko i często mniejsze koszty dostarczenia usługi, bez konieczności budowania i utrzymania całego zespołu programistów czy projektantów.

Kiedy dział wewnętrzny IT ma sens?

Niezależnie od wielu korzyści płynących z outsourcingu, wciąż istnieją sytuacje, w których warto zastanowić się nad stworzeniem wewnętrznego stanowiska pracy, zamiast zlecać pewne działania na

zewnątrz. Jedną z tych sytuacji jest, gdy firma ma długoterminowe zapotrzebowania na usługi IT. W takim wypadku bardziej opłacalne może być tworzenie wewnętrznych miejsc pracy IT zamiast korzystania z outsourcingu. Stworzenie wewnętrznych miejsc pracy pozwoli firmie rozwinąć zespół pracowników, którzy mają wiedzę na temat konkretnych potrzeb firmy i mogą zapewnić wysokiej jakości, spójne usługi w czasie. W niektórych przypadkach firmy mogą potrzebować utrzymać wysoki poziom kontroli nad swoimi operacjami IT, aby chronić wrażliwe dane lub zapewnić zgodność z przepisami branżowymi. W takich sytuacjach tworzenie wewnętrznych stanowisk IT może być najlepszym rozwiązaniem, ponieważ pozwala firmie mieć bezpośredni nadzór nad działaniami zespołu.

Tworzenie wewnętrznych stanowisk IT może być również dobrym sposobem dla firm na inwestowanie w rozwój swoich pracowników. Zapewniając szkolenia IT i możliwości rozwoju zawodowego, firmy mogą pomóc swoim pracownikom w rozwoju i awansie zawodowym, co może prowadzić do zwiększenia satysfakcji z pracy i zatrzymania pracowników.

Decyzja i wybór pomiędzy outsourcingiem a tworzeniem wewnętrznych stanowisk pracy zależy przede wszystkim od konkretnych potrzeb i celów firmy. Warto poświęcić czas na analizę własnego kontekstu i sytuacji przed zdecydowaniem, które z dostępnych rozwiązań może być dla naszej organizacji korzystniejsze.



Niezależnie od wielu korzyści płynących z outsourcingu, wciąż istnieją sytuacje, w których warto zastanowić się nad stworzeniem wewnętrznego stanowiska pracy, zamiast zlecać pewne działania na zewnątrz. Jedną z tych sytuacji jest, gdy firma ma długoterminowe zapotrzebowania na usługi IT.

Master of Business Administration (MBA) in Corporate Governance a nowe technologie

Obecnie zdecydowanie częściej sięgamy po nowe technologie, a w tym rozwiązania informatyczne nie tylko umożliwiające nam pracę zdalną, ale również uatrakcyjniające procesy dydaktyczne.



Katarzyna Olejko

kierownik Studiów Podyplomowych Master of Corporate Governance i Master of Business Administration in Corporate Governance, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Nowe rozwiązania ułatwiają osadzenie informacji przekazywanych przez wykładowców w rze-

czywistości biznesowej. Ma to szczególne znaczenie dla zwiększenia jakości kształcenia na studiach MBA. Są to bowiem studia kierowane do osób doświadczonych, szczególnie wymagających. Treści przekazywane przez wykładowców są tu od razu konfrontowane z doświadczeniami praktycznymi uczestników. Praca wykładowcy MBA jest zatem niesamowicie ciekawa i bardzo absorbująca. Tematyka omawiana w trakcie zajęć i warsztatów prowadzonych w ramach programów MBA znacząco wykracza również poza ramy standardowych studiów, w tym studiów podyplomowych.

Zasiąść w „ławce online”

Stworzenie zespołu wykładowców posiadających odpowiednie umiejętności dydaktyczne, doświadczenie biznesowe i jednocześnie doskonałe przygotowanie merytoryczne, umiających sprostać wyżej wskazanym wyzwaniom, nie jest zadaniem prostym. Mimo potencjalnych trudności udało się to organizatorom studiów Master of Business Administration (MBA) in Corporate Governance/Master of Corporate Governance realizowanych przez Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. Utrudnieniem dla wykładowców spełniających wszystkie wyżej wskazane kryteria mógł być dotychczas dostęp do miejsca, w którym realizowane są zajęcia. Obecnie ten problem nie istnieje. Choć studia MBA in Corporate Governance realizowane są stacjonarnie, a uczestnicy za-

jęć podkreślają, jak ważne jest to, że mogą spotykać się w murach uczelni oferującej im doskonałe warunki pracy, nie zrezygnowano całkowicie z możliwości pracy zdalnej. Osoby, które z przyczyn niezależnych nie mogą dojechać na uczelnię, zasiadają w tzw. „ławce online” i mogą w 100 proc. uczestniczyć w niezwykle inspirujących dyskusjach.

Bez straty dla wartości przekazywanych treści

Rozwiązanie to wykorzystywane jest również w przypadku wybranych wykładowców, którzy dotychczas ze względów organizacyjnych związanych głównie z odległością mimo doskonałych kwalifikacji nie mogli dołączyć do kadry wykładowców MBA. Obecnie angażujemy wykładowców, którzy na co dzień realizują swoje obowiązki zawodowe za

granicą. Ostatnio miałam przyjemność uczestniczyć w zajęciach warsztatowych MBA in CG online, prowadzonych przez zamieszkującego na stałe w USA doświadczonego wykładowcę i absolwenta Harvard University. Zdalny udział wykładowcy nie wpłynął w żadnym względzie na jakość warsztatu, a ja byłam pod niezwykle wrażliwym wrażeniem dyskusji, w której doświadczenia zawodowe słuchaczy osadzone głównie w polskich realiach zderzały się z rozwiązaniami amerykańskimi. Mogę więc z pełnym przekonaniem stwierdzić, że likwidacja wcześniej występujących barier komunikacyjnych wpłynęła na rozwój i zwiększenie jakości kształcenia w ramach programu Master of Business Administration (MBA) in Corporate Governance/Master of Corporate Governance.

Outsourcing planowania i ewidencji czasu pracy

Łukasz **Chodkowski**

dyrektor zarządzający, Déhora, członek zarządu
Niderlandzko-Polskiej Izby Gospodarczej

Dobre planowanie personelu i czasu pracy może prowadzić do lepszych wyników biznesowych i wyższego zadowolenia pracowników oraz klientów. Nie będzie zatem zaskoczeniem, że nowoczesne organizacje i przedsiębiorstwa produkcyjne zwracają na to coraz większą uwagę. Jednak nadal często zdarza się, że planowanie jest wykonywane przez pracownika „na boku” i nie należy do jego głównych zadań i obowiązków. Co oczywiście wiąże się to później ze wszystkimi tego konsekwencjami. Aby proces planowania przebiegał jak najsprawniej i był efektywny, potrzeba fachowej wiedzy i doświadczenia.

Outsourcing planowania personelu może stanowić skuteczne rozwiązanie dla wielu organizacji. W ostatnich latach wzrasta potrzeba outsourcingu procesu planowania czasu pracy. Co kryje się za tym rosnącym popytem? Kiedy organizacja powinna rozważyć outsourcing? Z jakimi zadaniami mogą zwrócić się do firm oferujących tego typu usługi?

Zlecając na zewnątrz

W niektórych przypadkach organizacje mogą zlecić przejęcie planowania w całości przy wykorzystaniu jej własnego systemu planowania. Jednak często zdarza się również, że firma lubi trzymać sprawy we własnych rękach. Jeśli okaże się, że brakuje im tylko pewnej wiedzy z zakresu planowania, mogą zlecić tylko część procesów lub określić pewien okres, w trakcie którego mogą wspólnie wypracować odpowiednie procedury.

Bardzo często zlecenie na zewnątrz może też wykraczać znacznie poza tworzenie podstawowych harmonogramów. Może obejmować na przykład:

- stworzenie strategii długofalowego zatrudnienia;
- monitoring pracowników mobilnych;
- kontrolę danych niezbędnych do rozliczeń;
- tworzenie danych i raportów;
- szukanie ulepszeń procesów.

Dobre planowanie personelu to lepsze wyniki biznesowe

Wiadomo, że dobre planowanie personelu to finalnie lepsze wyniki biznesowe, zadowoleni klienci i pracownicy. Jednak kiedy organizacja powinna rozważyć outsourcing planowania? Niektóre organizacje same decydują się na zatrudnienie planisty czasu pracy. Zwłaszcza jednak w przypadku mniejszych organizacji nie jest możliwe zatrudnienie planisty na pełny etat, a także zainwestowanie w drogi pakiet oprogramowania. W takich przypadkach warto również rozważyć outsourcing procesów planowania. Firma wtedy może określić liczbę godzin potrzebnych na planowanie oraz nie musi martwić się zakupem specjalistycznego oprogramowania.

Dzięki wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi do usprawniania planowania czasu pracy dział zajmujący się tym procesem w organizacji otrzymuje zwięzły i przejrzysty raport ukazujący, stopień realizacji aktualnego nakładu pracy za pomocą dostępnych zasobów ludzkich. Dzięki temu uzyskana wiedza odpowiada na pytanie, jak poprawić wydajność w tym zakresie, co z kolei w znacznym stopniu ułatwia zarządzanie bieżącą i planowanie przyszłej działalności przedsiębiorstwa.

Firmy mogą też zlecić tylko pewien wycinek całego procesu jak na przykład ocenę czy ich

planowanie zostało sporządzone prawidłowo, czy jest zgodne z przepisami prawa i z zasadami ergonomii czasu pracy. Na przykład, jeśli występuje duża rotacja pracowników lub wysoki wskaźnik absencji, lub niezadowolenia wśród personelu, często pojawia się pytanie, czy ma to związek z harmonogramem. Wtedy łatwo można uzyskać informacje, gdzie należy wprowadzić poprawki.

Uporządkowane procesy

Największą korzyścią płynącą z umiejętnego planowania potrzeb kadrowych jest uporządkowanie procesu planowania pracy. Oznacza to z kolei, że pracownicy nie będą nieprzyjemnie zaskakiwani potrzebą pacy w godzinach nadliczbowych czy też nagłymi korektami harmonogramu, a planowanie pracy, i tym samym prowadzenie działalności przedsiębiorstwa,

stanie się znacznie łatwiejsze.

Świadomość, że planowanie idzie znacznie dalej niż tylko „stworzenie harmonogramu”, staje się w ostatnich latach coraz bardziej widoczna. Zlecając planowanie na zewnątrz, masz pewność, że dobrze je ułożyłeś. Dzięki outsourcingowi planowania organizacja może skoncentrować się na swoich podstawowych zadaniach.

Jak zadbać o e-odpowiedzialność dzięki danym dobrej jakości?

Ponad połowa kupujących przed wyborem sklepu internetowego bierze pod uwagę, czy firma jest odpowiedzialna społecznie¹. Aby w pełni zastrzeżać na ten tytuł, e-sklep powinien zadbać o rzetelne dane na temat produktów opierając się na globalnych identyfikatorach. W ten sposób pomaga walczyć z podróbkami, a także przyczynia się do zmniejszenia liczby zwrotów.



dr Marta **Szymborska**

Head of Communications, PR & ESG, GS1 Polska

Wzrastające każdego roku obroty e-handlu wiążą się ze zwiększonym śladem węglowym. Według Arkadiusza Kawy z Poznańskiego Instytutu Technologicznego zamówienia składane przez internet w 2021 r. wygenerowały globalnie ok. 157 mld przesyłek. W tym roku będzie ich blisko 170 mld. W Polsce jest to odpowiednio ok. 700 i 800 mln sztuk. – Te liczby mają bardzo duże znaczenie dla logistyki, a co za tym idzie: dla środowiska – komentuje Kawa. Na szczęście z każdym rokiem wzrasta świadomość ekologiczna – nie tylko wśród klientów, lecz także wśród samych firm. Żeby pozostać konkurencyjnymi w oczach kupujących, podmioty działające na rynku e-commerce dążą do optymalizacji łańcucha dostaw. Chodzi o magazynowanie i transport (zwłaszcza tzw. ostatnią milę), ale również o opakowania.

E-handel coraz bardziej świadomy

Opublikowany w tym roku raport Izby Gospodarki Elektronicznej „Odpowiedzialny e-Commerce 2022” wskazuje, że liderzy polskiego handlu elektronicznego, np. Allegro, rozwijają biznes, mając na uwadze troskę o czyste powietrze, środowisko naturalne, racjonalne używanie zasobów czy dbałość o wygląd miast. Jak wynika z badania e-Izby, prawie połowa polskich e-commerce (45 proc.) stara się podpowiadać klientom „zielone” wybory na swojej stronie internetowej. „Zielone guziki”, czyli zachęty do wyboru ekologicznych opakowań i ograniczenia zwrotów, wprowadziło 51 proc. badanych firm. Według

raportu przełożenie tych i innych działań na satysfakcję klientów, pracowników bądź partnerów biznesowych bada już 94 proc. organizacji (w porównaniu z 75 proc. rok temu).

Rzetelne dane chronią przed podróbkami

Jak pokazuje raport, właśnie dbanie o wiarygodność i rzetelność danych stanowi podstawowy obowiązek e-sprzedawców. Nie chodzi tylko o śledzenie informacji sprzedażowych, lecz także o możliwość weryfikacji autentyczności produktu.

Weryfikacja jest szczególnie ważna w przypadku leków. Jak podaje portal Logistyka.net.pl, nawet 1 proc. leków sprzedawanych w krajach rozwiniętych może być podrabianych. Ponad to szacuje się, że sfałszowane leki dostępne za pośrednictwem internetu to ok. 50 proc. oferowanych produktów. W skali globalnej mogą one stanowić ok. 10 proc. światowego rynku leków, a w niektórych krajach rozwijających się – powyżej 30 proc. preparatów dostępnych w sprzedaży.

Wiarygodne dane zmniejszają liczbę zwrotów

Rzetelne dane na temat produktów, opierające się na globalnych identyfikatorach, pomagają obniżyć wysoką obecnie liczbę zwrotów, wynikającą ze złych opisów zamieszczonych w e-sklepie.

Podczas wyprzedaży sezonowych, zwłaszcza związanych ze świętami Bożego Narodzenia oraz Black Friday, odsetek zwrotów zakupów online wynosi aż 40 proc. W opublikowanym w 2020 r. raporcie firmy logistycznej PostNord „E-commerce in Europe 2020” podano, że 36 proc. Polaków kupujących w sieci w 2020 r. dokonało zwrotu. Aż 74 proc. e-kupujących przepytanych przez PostNord deklaruje, że odsyła 1 na 10 zamówionych produktów.

Zwroty generują zbędną emisję GHG nie tylko za sprawą transportu, lecz tak-

że ze względu na opakowania. W 2020 r. było to ponad 800 mln sztuk, z czego większość pochodziła z e-handlu. Jak wynika z danych firmy Last Mile Experts, w 2022 r. do Polaków może dotrzeć niemal 1 mld paczek. Gdyby każda była trafionym zakupem, opakowania z nich nie powiększałyby niepotrzebnie góry śmieci na polskich wysypiskach.

Dane tylko ze sprawdzonego źródła

Według polskiego prawa za jakość towaru oraz opis zgodny ze stanem faktycznym odpowiada właściciel sklepu. Z tej przyczyny e-Izba do Kodeksu Etyki dla e-commerce dodała zapis o konieczności weryfikacji danych w sklepach internetowych jako jednym z podstawowych aspektów e-odpowiedzialności.

Ważne jest, aby e-sklep otrzymywał bazy produktowe z miejsc, które swoje dane pozyskują u źródła, czyli od producentów. Umożliwia to baza eProdukty (www.eprodukty.gs1.pl), stworzona przez Uczestników Systemu GS1. Obecnie zawiera ona podstawowe atrybuty ponad 210 mln produktów. Mogą z niej korzystać firmy tworzące aplikacje mobilne, internetowe platformy sprzedażowe, sklepy internetowe i stacjonarne, sieci handlowe, porównywarki cen i agencje badania rynku.

Platforma eProdukty bazuje na GTIN – Globalnym Numerze Jednostki Handlowej (kodzie EAN). To obecnie kluczowy identyfikator w sprzedaży – nie tylko stacjonarnej, lecz także coraz częściej online. Świat handlu korzysta z niego już od 50 lat.

Zdefiniowana struktura GTIN pomaga uporządkować dane produktowe (np. kolor, wielkość, smak czy zapach). To z kolei pozwala stworzyć spójne źródło danych, które usprawnia działania wyszukiwarek. Dlatego numer GTIN tak dobrze sprawdza się w wyszukiwaniu i porównywaniu produktów w sklepach internetowych. Co więcej, pomaga w odróżnianiu oryginalnych egzemplarzy od podróbek, co jest szczególnie ważne w przypadku zakupów produktów z górnej półki czy wspomnianych leków.

Wszystkie numery GTIN wydane przez organizację GS1 na całym świecie można zweryfikować na platformie eProdukty.

1. Raport Izby Gospodarki Elektronicznej „Odpowiedzialny e-Commerce 2022”



Z doświadczenia i historii wiemy, że polskie biznesy potrafią z trudnych i kryzysowych sytuacji wyjść obronną ręką. Weźmy na przykład pandemię, w której mieliśmy do czynienia z ogromną nieprzewidywalnością biznesu. Skłoniła nas do weryfikacji wielu planów i celów. Coś, co kilka lat, a może nawet kilka miesięcy wcześniej, wydawało się trudne do realizacji, w ciągu kilku tygodni zostało wdrożone w codzienność biznesową.

pie i zaczyna brakować gotówki na bieżące wydatki. Chęć dorabiania wśród Polaków od zawsze była wysoka, obecnie jest jeszcze wyższa. Stąd coraz większe zainteresowanie elastycznymi formami zarabiania, które umożliwią połączenie pracy dodatkowej z codziennymi obowiązkami, studiami czy pracą etatową. Korzystając z takich rozwiązań jak aplikacja Tikrow, pracodawca nie tylko wypełni luki kadrowe z dnia na dzień i odpowie na popyt, ale zbuduje wizerunek firmy elastycznej, szybko reagującej na nowe wyzwania i problemy.

Sezon na dniówki

Z Tikrow pracownicy korzystać mogą i korzystają przez cały rok. Niemniej okres od końca listopada do połowy stycznia doskonale obrazuje potrzeby współczesnych pracodawców: większą szybkość rekrutacji i elastyczność. Przeżywające obciążenie sklepy stacjonarne i wysyłkowe potrzebują każdej ilości dodatkowych rąk do pracy. Ranking TOP5 branż najchętniej zatrudniających pod koniec roku otwiera branża retail. Aż 59 proc. zleceń pracy dorywczej w Tikrow pochodzi z tego właśnie sektora. Także HoReCa staje się ważnym i często wybieranym pracodawcą. Branża plasuje się na drugiej pozycji z wynikiem 17 proc. ofert w aplikacji Tikrow. Branża logistyczna, ze szczególnym uwzględnieniem magazynów, przynosi na rynek 14 proc. propozycji pracy tymczasowej. Wiąże się to ściśle z rosnącym w rozpatrywanym okresie zatrudnieniem w sektorze retail. Pandemia i minione lata zawirowań w łańcuchach dostaw pokazały, jak duże znaczenie ma odpowiedni poziom obsadzenia wakatów w logistyce. Na czwartym i piątym miejscu rankingu branż, które najchętniej zatrudniają pracowników dorywczych pod koniec roku, znalazły się produkcja i e-commerce z wynikami odpowiednio 8 i 2 proc.

Łatwo już było

2023 r. i najpewniej jeszcze dwa-trzy kolejne lata to będą strome i kręte schody dla wielu pracodawców w Polsce. Miesięczny Indeks Koniunktury Polskiego Instytutu Ekonomicznego w listopadzie tego roku spadł o 5 punktów w porównaniu do października i wyniósł 89,7 pkt. To już czwarty miesiąc z rzędu, kiedy wskaźnik był poniżej neutralnego poziomu, który wynosi 100 pkt.



Krzysztof Trębski

członek zarządu, Tikrow

A to wskazuje na wciąż utrzymujące się negatywne nastroje przedsiębiorców. Inflacja, choć w zeszłym miesiącu nieco spadła i wyniosła 17,4 proc., także pozostaje na bardzo wysokim poziomie. Takie realia nie są korzystne dla firm uzależnionych od nastrojów konsumenckich.

Nie z takich sytuacji się wychodziło

Z doświadczenia i historii wiemy, że polskie biznesy potrafią z trudnych i kryzysowych sytuacji wyjść obronną ręką. Weźmy na przykład pandemię, w której mieliśmy do czynienia z ogromną nieprzewidywalnością biznesu. Skłoniła nas do weryfikacji wielu planów i celów. Coś, co kilka lat, a może nawet kilka miesięcy wcześniej, wydawało się trudne

do realizacji, w ciągu kilku tygodni zostało wdrożone w codzienność biznesową. Firmy umożliwiły swoim pracownikom przejście na pracę zdalną, a procesy, które dotąd odbywały się tylko w tradycyjny sposób, jak spotkania zespołowe, zostały scyfryzowane. I kiedy już wydawało się, że większość z nas nauczyła się funkcjonować i planować kolejne miesiące, wybuchła wojna. Wzbudziła nie tylko niepokoje społeczne i niepewność, ale inflację, wzrost cen energii i osłabienie popytu. Takie okoliczności ponownie każą przedsiębiorcom weryfikować plany biznesowe i szukać nowych rozwiązań, w tym związanych z zatrudnieniem.

Rekrutuję, kiedy potrzebuję

Dziś wielu pracodawców nie może pozwolić sobie na zatrudnienie pracownika na pełny etat. Rekrutacja coraz częściej przybierać będzie formę sezonową i adhockową – pracodawcy potrzebować będą wsparcia na pojedyncze, krótkoterminowe zlecenia. W szczególności dotyczy to takich gałęzi gospodarki jak produkcja, handel czy logistyka. I w sytuacjach, kie-

dy popyt na pracę jest nie do przewidzenia ze względu na zmienną dostępność towarów, surowców czy absencję pracowników. Firmy będą szukać elastycznych rozwiązań, aby nie generować strat finansowych lub nie tracić kontraktów z powodu braku rąk do pracy. Dobrym przykładem jest aplikacja Tikrow, która łączy pracodawców pilnie potrzebujących pracowników z osobami gotowymi podjąć zlecenie nawet w 24 godziny. Z narzędzia można korzystać 24/7, jak z każdego innego rozwiązania online. Ogłoszenie może dotyczyć zlecenia w konkretny dzień, a nawet na konkretne godziny. Cały proces przebiega zdalnie i dla pracownika, jak i firmy, która zleca wykonanie pracy. To zapewnia zarówno firmom, jak i pracownikom elastyczność, która coraz bardziej liczy się w obecnych czasach. Sukces konceptu potwierdza fakt, że ponad 80 proc. zadań zleconych w Tikrow w 2022 r., znalazło pracownika w ciągu 24 godzin. Dla wielu firm to tempo na wagę złota. Wartością dodaną dla pracodawców jest transparentność kosztów, gdyż płacą oni wyłącznie za przepracowane godziny. Koszty dodatkowe, takie jak chociażby ubezpieczenia pracowników, są po stronie dostawcy rozwiązania.

Tymczasowa a natychmiastowa

Oczywiście na rynku jest wiele agencji pracy tymczasowej, ale jest zasadnicza różnica między nimi a agencją pracy natychmiastowej. W przypadku pracy tymczasowej proces pozyskania

pracownika nie jest w pełni zdalny, a uzależniony od dostępności konsultanta prowadzącego dany proces rekrutacyjny. Ta z kolei jest ograniczona godzinami jego pracy w dni robocze, co naturalnie wydłuża znalezienie pracownika. Dłuższy jest również czas oczekiwania na wynagrodzenie – pracownik otrzymuje wypłatę raz w miesiącu. Natomiast praca natychmiastowa to praca z dnia na dzień, tzw. dniówka, którą można podjąć „na godziny” nawet w ciągu doby i wynagrodzenie za jej wykonanie także jest „od ręki” – pracownik otrzymuje je w ciągu 24 h od realizacji zlecenia. Praca natychmiastowa jest zleceniem na konkretny dzień określony z większym lub mniejszym wyprzedzeniem. Praca tymczasowa zakłada z kolei zatrudnienie pracownika na odgórnie określony czas, a jego praca jest liczona w dniach. Czas oczekiwania na takiego pracownika jest też znacznie dłuższy niż w przypadku pracy natychmiastowej – liczony w tygodniach – wymaga również większych formalności po stronie pracodawcy i pracownika.

Więcej pracuję, kiedy potrzebuję

Z drugiej strony, warto wziąć pod uwagę perspektywę pracownika. Rosnące koszty utrzymania stają się wyzwaniem dla coraz większej liczby osób w Polsce. Galopujące ceny żywności, rosnące raty kredytów i opłat mieszkaniowych sprawiają, że ludzie coraz częściej szukają dodatkowych płatnych zajęć. Finanse, jakimi dysponują, kurczą się w zastraszającym tem-

Bezpieczeństwo w firmie – podejście in-house a firma zewnętrzna

Bezpieczeństwo w organizacji jest kwestią złożoną. Firmy muszą zdecydować czy będą o nie dbać przy pomocy wewnętrznych zasobów, czy zdecydować się na outsourcing.



Leszek Tasiemski

ekspert ds. cyberbezpieczeństwa,
wiceprezes w WithSecure

Ocena ryzyka ataku

Cyberbezpieczeństwo warto traktować jak każdy inny rodzaj ryzyka dla biznesu. Trzeba spróbować odpowiedzieć na pytania o potencjalne zagrożenia. Które systemy mogą zostać zaatakowane? Jakie dane mogą zostać wykradzione i jakie to będzie miało skutki? Po stworzeniu modelu zagrożeń można ocenić związane z nim ryzyko. W ekstremalnych przypadkach firma może uznać, że akceptuje ryzyko (czyli nic nie robi), albo przenosi je na kogoś innego, np. wykupując ubezpieczenie. Jednak żadna z tych strategii w dłuższym okresie nie pomoże w rozwijaniu firmy. Niewłaściwie reakcja na cyberatak może doprowadzić przedsiębiorstwo nawet do bankructwa.

Cyberhigiena to podstawa

Większość firm decyduje się jakąś formę aktywnej ochrony. Niezależnie od profilu działalności i wielkości przedsiębiorstwa, konieczne jest przede wszystkim skupienie

się na podstawach cyberbezpieczeństwa. Rozwiązania takie jak zabezpieczenie dostępu, wieloetapowa autentykacja, rozwiązania wykrywające złośliwe oprogramowanie dla urządzeń końcowych i chmury czy regularne aktualizacje są tak samo ważne jak prysznice i mycie zębów w higienie osobistej. Bez tych elementów nie ma sensu inwestować w bardziej zaawansowane zabezpieczenia. Zdecydowanie warto również uwrażliwiać pracowników na ataki phishingowe. Idealnym rozwiązaniem są ich regularne symulacje i ćwiczenie rozpoznawania oraz odpowiedniej reakcji.

Wykrywanie ataków – kolejny poziom zabezpieczeń

Kiedy podstawowe środki bezpieczeństwa są zapewnione, można zainwestować w bardziej zaawansowane rozwiązania, które wykryją ataki omijające pierwszy poziom zabezpieczeń. Są to produkty określane jako XDR (rozszerzone wykrywanie i reagowanie). Umożliwiają wykrywanie realnych ataków niemal w czasie rzeczywistym i odpowiadanie na nie, na przykład poprzez odcięcie atakującego od sieci firmowej. Jeśli organizacja korzysta z infrastruktury chmurowej, to trzeba zabezpieczyć ją zarówno pod kątem niebezpiecznej konfiguracji, jak i wykrywania podejrzanej aktywności.

Dbając o cyberbezpieczeństwo przedsiębiorstwa warto wybrać specjalistyczne oprogramowanie do ochrony firm. Posiada ono do-

datkowe funkcje, niepotrzebne użytkownikom indywidualnym, związane przede wszystkim z automatyzacją i wydajnym zarządzaniem bezpieczeństwem wszystkich urządzeń oraz użytkowników oprogramowania.

Małe firmy – podstawowe zabezpieczenia

Wiele firm zastanawia się czy wybrać kosztowny outsourcing czy próbować zapewniać bezpieczeństwo przy pomocy własnych zasobów. Najmniejsze przedsiębiorstwa często nie mają wyjścia i ze względu na ograniczenia finansowe muszą polegać na podstawowej ochronie. W ich przypadku outsourcing zazwyczaj nie wchodzi w grę w związku ze zbyt wysokimi kosztami, a używanie zaawansowanych narzędzi typu XDR we własnym zakresie byłoby trudne. Do

analizy skomplikowanych alertów z systemów tego typu i właściwej reakcji na nie potrzebne są bowiem specjalistyczne kompetencje. W takiej sytuacji lepiej skupić się na podstawowych zabezpieczeniach i zwracać szczególną uwagę na edukację pracowników.

Modele hybrydowe

Większe firmy mają możliwość wyboru. Dość często przedsiębiorstwa próbują stworzyć własny zespół bezpieczeństwa i radzić sobie z zagrożeniami bez zewnętrznego wsparcia. Zdarza się również, że po jakimś czasie tacy klienci zwracają się po pomoc w określonym zakresie do zewnętrznego dostawcy. Specjalistyczna firma może przejąć inicjatywę w przypadku bardziej skomplikowanych incydentów lub poza regularnymi godzinami pracy klienta, eliminując konieczność utrzymywania zespołu 24/7. Takie modele hybrydowe są dosyć skuteczne.

Warto jednak pamiętać przy tym, że poważne incydenty zdarzają się raczej rzadko. Własny zespół bezpieczeństwa, nawet najlepiej wyszkolony i zmotywowany, prawdopodobnie nie będzie mieć wysokiej ekspozycji na poważne incydenty w porównaniu z wyspecjalizowaną firmą obsługującą dziesiątki czy setki klientów, gdzie takie incydenty zdarzają się praktycznie codziennie. Kiedy atak się zdarzy, zespołowi wewnętrznemu może więc zabraknąć doświadczenia w analizie zagrożenia i właściwej reakcji. Przypomina to porównanie wyszkolonego ratownika medycznego z załogą pogotowia ratunkowego.



REKLAMA





Zadbaj o zdrowie swoich pracowników!

- ponad 1750 placówek medycznych w całej Polsce
- specjaliści bez skierowania
- możliwość refundacji
- szeroka lista badań ambulatoryjnych oraz wiele innych!

Wejdź na stronę www.signal-iduna.pl i dowiedz się więcej!

SIGNAL IDUNA 



„Cały świat IT” w wynajmie na godziny. Z milionami doświadczeń w pakiecie.

Trochę otartych i zupełnie nierobiących na nikim wrażenia stwierdzeń ze świata IT? Proszę bardzo: swobodnie skalowane zasoby, płatność wyłącznie za wykorzystaną moc obliczeniową, całodobowa dostępność wsparcia technicznego. Można by dodać ich jeszcze wiele, jednak jedno jest pewne: dziś to zwyczajne standardy ery cyfrowej transformacji, w której ewidentnie czas na nowe rozdania.

Jedno z nich pojawiło się już „na stołach” decydentów IT w przedsiębiorstwach, a obecni przy nim gracze starają się ułożyć z otrzymanych kart „układ” znany jako Open Source. Jak wynika z najnowszego opracowania Red Hat – The State of Enterprise Open Source 2022, ośmiu na dziesięciu liderów zespołów IT z firm z całego świata wybiera dziś dostawców usług oferujących otwarty kod swoich rozwiązań.

Gra w otwarte karty

Od lat firmy i instytucje, przechodząc kolejne szczeble cyfrowej transformacji, borykają się z pewnym problemem, który zamiast otwierać szereg nowych możliwości dzięki zaawansowanym aplikacjom z SI, automatyzacją procesów czy wskazywaniem nowych kierunków działań na podstawie analiz, uzależnia ich od konkretnego dostawcy. Mowa o tzw. vendor-locku, a więc pozostaniu przywiązaniu do usług jednego technologicznego partnera i braku kompatybilności jego narzędzi z innymi, dostępnymi na rynku. Zmiana wykorzystywanego w firmie oprogramowania wiąże się

wówczas ze znacznym kosztem oraz potrzebą przeznaczenia dużej ilości czasu i pracy, co zwykle odwołuje decydentów IT od decyzji o technologicznej „rewolucji” w przedsiębiorstwie. – W przypadku oprogramowania licencyjnego, firmy bywają nierzadko przywiązane do swojego dostawcy ze względu na swoisty, wewnętrzny „monopol” jego rozwiązań. Zmiana poszczególnych narzędzi czy systemów wiąże się wówczas z potrzebą wstrzymania wielu operacji wewnątrz organizacji, przeszkolenia personelu na nowo czy na pewien czas pozostaje wręcz niedopuszczalna przez treść licencji. W przeciwieństwie do oprogramowania otwartego, które można swobodnie modyfikować oraz bez ograniczeń „odpinać i podpinąć” do firmowych systemów – dodaje Severin Bonnet, Software Compliance Expert z Red Hat. Jedno z badań Flexery, już przed dwoma laty przekonywało, że blisko dwie trzecie decydentów IT z całego świata obawia się „blokad dostawcy” usług chmurowych. To jedna z głównych przyczyn systematycznego dywersyfikowa-

nia technologicznych partnerów i przechodzenia na strategię multi-cloud. Im większa różnorodność, tym większy dostęp do wielu źródeł know-how, przydatnej wiedzy i wsparcia wielu dostawców – ale to wciąż zaledwie przedsmak tego, z czym wiąże się adaptacja oprogramowania otwartego.

Płacić za Open Source?

Wielu osobom termin Open Source kojarzy się automatycznie z rozwiązaniami w pełni darmowymi. Tak rzeczywiście jest w przypadku większości aplikacji dla użytkowników indywidualnych. Jeśli jednak mówimy o biznesie, w ramach subskrypcji podobnej do tych z Netflix czy Spotify, firmy otrzymują dostęp do efektów wieloletniej pracy milionów developerów z całego globu, a przez to niemal gotowe do przeniesienia na swój grunt rozwiązania cyfryzujące poszczególne obszary, automatyzujące procesy czy dbające o cyberbezpieczeństwo. – Mamy świadomość tego, że za usługi klienci płacą subskrypcją niczym za popularne platformy rozrywkowe. Mogą kupić je dosłownie na godzinę, w każdej chwili wyłączyć i w ciągu minuty przestać być klientami. Jednak to kierunek, w którym podąża ekonomia współdzielenia i nie pozostaje ona obojętna również na zaawansowane narzędzia IT dla firm – stwierdza France Marie z Red Hata. – Te, co raz częściej nie chcą być dziś przywiązani licencjami do konkretnej technologicznej marki i doceniają możliwość swobodnego edytowania i modyfikowania oprogramo-

wania, za które płacą. W taki sposób powstaje największa na świecie społeczność Open Source, w którą zaangażowane jest już ponad 15 mln osób z całego świata. Zarówno same przedsiębiorstwa, jak i niezależni programiści i specjaliści IT dzielą się tam swoimi doświadczeniami i efektami prac nad „usprawnianiem” otwartego oprogramowania, przez co nierzadko trafiają tam rozwiązania przewyższające swoimi możliwościami produkty największych gigantów IT – dodaje France Marie z Red Hata.

Ma to ogromne znaczenie zwłaszcza w przypadku nieustannie rosnącego ryzyka związanego z działalnością cyberprzestępców. Nietrudno wy-

obrazić sobie, jak skuteczne mogą być narzędzia ochrony przed różnego rodzaju atakami sieciowymi, nad którymi nieustannie pracują setki tysięcy doświadczonych developerów. – Wszyscy członkowie społeczności Open Source mają wtedy na bieżąco dostęp do informacji o koniecznych do załatwienia lukach w posiadanym oprogramowaniu, częstotliwości i rodzajach notowanych cyberataków, a także są objęci systemem alertowym, który natychmiast alarmuje firmy mogące być narażone na dane zagrożenie, z gotową instrukcją postępowania dla zabezpieczenia się przed nim, a nawet auto-latanie luk. Wraz z niezobowiązującą subskrypcją Open Source, subskrybuje się więc nie tylko pomysły na innowacje, ale i bezpieczeństwo – tłumaczy Wojciech Wrona z Red Hata.

Prawie 90 proc. liderów IT uczestniczących w badaniu The State of Enterprise Open Source twierdzi, że firmowe narzędzia Open Source są co najmniej tak samo lub bardziej bezpieczne niż oprogramowanie zamknięte.

„Kontrola”, którą warto zaprosić

Nie od dziś wiadomo, że firmy realizujące projekty cyfrowej transformacji nie zawsze trafnie lokują swój budżet. Zwłaszcza jeśli mowa o mniej doświadczonych w tej kwestii przedsiębiorstwach, z regionów nieco zdystansowanych pod kątem cyfryzacji jak choćby z Europy Środkowo – Wschodniej, w tym z Polski. Rola dostawców aplikacji biznesowych przestaje być więc zredukowana do ich dostarczenia czy zapewnienia wsparcia technicznego, ale rozszerza się o budowanie kompetencji i wyjaśnienie klientom, do czego realnie mogą służyć konkretne rozwiązania, a których nawet, choć wydają się atrakcyjne, zwyczajnie nie potrzebują – Dostawcy otwartego kodu z założenia nie mają czego ukrywać i nie idą w stronę maksymalizacji sprzedaży, nawet gdy firma jest mocno zainteresowana danym narzędziem. W trakcie szkoleń czy warsztatów mówimy wprost, po które narzędzia nie warto sięgać, bo nie oferują szybkiego zwrotu z inwestycji bądź ich udział w automatyzacji procesów jest marginalny. Efektem tego są środki pozostałe w budżecie, które mogłyby zostać „przepalone” czy wiedza, po którą część z tego ogromnego open-source’owego tortu firma powinna sięgnąć – podsumowuje Antoni Johnson z Red Hat. Efekty działań dostawców oprogramowania otwartego, które bez ograniczeń oddaje dostęp do bogactwa świata IT, bez licencji czy ukrytych zapisów w umowach, dają się zaobserwować już dzisiaj. Między innymi we wspomnianym już raporcie The State of Enterprise Open Source 2022. Obecnie, 77 proc. liderów IT patrzy znacznie bardziej przychylnym okiem na aplikacje z otwartym kodem, niż miało to miejsce przed rokiem, 8 na 10 z nich spodziewa się zaś zwiększenia ich udziału w firmowych środowiskach informatycznych.

”

Od lat firmy i instytucje, przechodząc kolejne szczeble cyfrowej transformacji, borykają się z pewnym problemem, który zamiast otwierać szereg nowych możliwości dzięki zaawansowanym aplikacjom z SI, automatyzacją procesów czy wskazywaniem nowych kierunków działań na podstawie analiz, uzależnia ich od konkretnego dostawcy. Mowa o tzw. vendor-locku.

Szybkie reagowanie na zmiany w międzynarodowym transporcie paletowym



W ostatnim bardzo nieprzewidywalnym czasie, w związku z szybko zmieniającym się otoczeniem, zmieniają się również potrzeby i życzenia klientów dotyczące międzynarodowego transportu paletowego. Szybkość dostawy i dostępność towarów eksportowanych oraz importowanych nie jest już sprawą tak oczywistą, jak wcześniej. Wie o tym również firma logistyczna Geis. O radzeniu sobie z wyzwaniami, konflikcie zbrojnym na Ukrainie oraz nadchodzących planach, rozmawiamy z dyrektorem drobnicy międzynarodowej Geis PL, Mariuszem Bałą.

Przez ostatnie dwa lata branża transportowo bardzo dużo doświadczyła. Firmy w krótkim czasie musiały przestawić się z trybu „stabilność” na tzw. jazdę bez trzymanki. Czy dotyczy to również transportu międzynarodowego? Z jakimi wyzwaniami się spotkaliście?

Zgadza się. Pandemia koronawirusa była i jest wyjątkową okolicznością wpływającą na świat logistyki i dystrybucji. W związku z nią, czy też „dzięki niej” nasi klienci w drobnicy międzynarodowej wymagają bardzo dużej elastyczności w sposobie organizacji odbiorów i dostaw. Czas awizacji ładunku przed fizycznym odbiorem uległ znacznemu skróceniu. Kilka lat temu standardem była awizacja 1-2 dni robocze przed załadunkiem. Teraz ten czas został skrócony do maksimum jednego dnia, a często nawet kilku godzin wcześniej, ponieważ odbieramy towar w dniu, w którym klient składa zlecenie. Obserwujemy również, że nasi klienci w przypadku braku danego rodzaju asortymentu komponentów do produkcji, potrafią bardzo szybko przestawiać produkcję, żeby uniknąć kosztownych przestojów i zoptymalizować procesy. Ponadto spora część przedsiębiorstw zwiększyła swoje bufor bezpieczeństwa komponentów do produkcji, zwłaszcza tych, które są przez nich używane na co dzień. Takie działanie pozwala im na zabezpieczenie się przed ewentualnymi opóźnieniami w dostawach. Reasumując, dziś głównym wyzwaniem po stronie operatorów logistycznych i transportowych jest zabezpieczenie odpowiednich zasobów do realizacji codziennych procesów oraz zwiększenie efektywności pracy. Największą jednak próbą w obecnych czasach jest szybkie reagowanie na zmiany i zdolności adaptacji względem zmieniającego się otoczenia biznesowego, szczególnie w aspekcie rosnących kosztów.

A co pozytywnego można znaleźć w trudnościach, z jakimi mierzy się obecnie branża TSL?

Przede wszystkim nowa sytuacja wymusiła działania, na które nigdy wcześniej branża TSL

tak szeroko się nie decydowała. Przykładem może być chociażby praca zdalna, czy praca w systemie rotacyjnym w obrębie poszczególnych działów/zespołów. W większości dużych i średnich organizacji stworzono plany zarządzania kryzysowego na wypadek całkowitego wyłączenia danej jednostki operacyjnej i przejęcie jej roli przez inne komórki w firmie. Ponadto trudna sytuacja wymusiła większą elastyczność i kreatywność u pracowników i znaczne rozszerzenie polityki zastępstw w każdej firmie, co jest dużym plusem. Dodatkowo branża TSL zaczęła odgrywać pierwszoplanową rolę w działalności wielu przedsiębiorstw produkcyjno-handlowych. W ciągu ostatnich dwóch lat firmy od nowa musiały zdefiniować globalne łańcuchy dostaw (zwłaszcza na kierunku Chiny – Europa). Przedsiębiorcy zaczęli przesuwać dostawców bliżej rynków finalnego zbytu, co było impulsem dla sektora magazynowego. Dla nas, jako firmy logistyczno-transportowej, jest to więc bardzo dobra sytuacja.

Czy Geis od momentu wybuchu pandemii uruchomił nowe linie międzynarodowe? Co nowego możecie zaoferować klientom?

Tak. Ulepszyliśmy nasz serwis na kierunku niemieckim, uruchamiając, oprócz Wrocławia, drugi gate exportowy w Poznaniu, gdzie otworzyliśmy nową regu-

larną linię drobnicową do Berlina. Ponadto wprowadziliśmy nowy, ulepszony i co ważne codzienny serwis na kierunku Słowacji oraz Węgier, aby poprawić terminowość dostaw i możliwie skrócić czas tranzytu. Dodatkowo usprawniliśmy obsługę naszych przesyłek na Hiszpanie via naszą spółkę siostrę – Geis CZ. Dzięki temu osiągnęliśmy znacznie wyższą punktualność niż wcześniej, przy jednoczesnym skróceniu średniego czasu tranzytu do 5-7 dni.

Czy można oszacować, w jakim stopniu wzrosną koszty i na co powinni się przygotować z jednej strony klienci, a z drugiej firmy logistyczne?

Spodziewamy się, że cena paliwa po „pierwszym szoku”, kiedy to przekroczyliśmy barierę nawet 8 zł za litr ON, ustabilizuje się na poziomie około 6,5 zł za litr ON. Oznacza to wzrost kosztu paliwa około 20-25 proc., a co za tym idzie kosztu transportu o około 9-12 proc. w stosunku do tego, co widzieliśmy w pierwszych tygodniach 2022 roku. Niemniej jednak w firmie Geis skrupulatnie przyglądamy się wszystkim naszym połączeniom i kierunkom transportowym pod kątem minimalizacji pustych przejazdów. Uprzedziliśmy już w roku 2021 klientów, że po wejściu wszystkich przepisów związanych m.in. z Pakietem Mobilności możliwe będą zmiany kosztów transportu na

poszczególnych niebilansowanych kierunkach. Regularnie prowadzimy rozmowy na temat optymalizacji wykorzystania naszych zasobów transportowych.

Klienci korzystający z serwisu transportu międzynarodowego coraz częściej pytają o czas dostawy, ponieważ chcą mieć pewność, że ich towar dotrze tam, gdzie powinien w ustalonym terminie. Czy w Geis zauważacie podobny trend?

Tak, ten element jest dla naszych klientów bardzo ważny, ze względu na konieczność odpowiedniego zaplanowania produkcji lub sprzedaży towarów. Coraz częściej klienci są w stanie zapłacić za serwis więcej, aby mieć pewność, że ich towar zostanie dostarczony zgodnie z ustaleniami. Na bieżąco monitorujemy jakość naszego serwisu i podejmujemy działania eliminujące pojawiające się lub mogące się pojawić problemy serwisowe.

Zgadza się Pan, że paradoksalnie to, co kiedyś było standardem, teraz jest czymś, czego wiele firm nie może zapewnić swoim klientom? Aby móc reagować na wahania oraz zagwarantować niezawodność czasową, potrzebne jest szerokie zaplecze...

Dokładanie tak. W przypadku mocno okrojonych zasobów w firmie nie sposób jest reago-

wać na sytuacje nadzwyczajne, a to może powodować problemy serwisowe. Na szczęście w Geis PL odpowiednio wcześniej podjęliśmy już kroki, aby zapewnienie serwisu nawet w obecnych bardzo trudnych i dynamicznych warunkach było możliwe. Zarówno w tym, jak i w zeszłym roku, inwestujemy w nowe magazyny, zwiększając powierzchnie do obsługi naszych drobnicowych przesyłek międzynarodowych, inwestujemy w nowych przewoźników i szkolimy nasz personel.

E-commerce rozwija się szybko. Jak wynika z raportu Gemius, już 77 proc. polskich internautów kupuje online, a prawie 1/3 ankietowanych zamawia w sieci więcej produktów niż przed pandemią. Czy firma logistyczna, która nie posiada usług kurierskich, może na tym skorzystać?

Oczywiście, że tak. Należy pamiętać, że przesyłki drobnicowe to nie tylko palety, ale również kartony, rolki, skrzynie itp. Niemniej jednak zapewnienie dostaw do klientów indywidualnych jest znacznie bardziej pracochłonne, a przez to koszt obsługi takiego wolumenu jest wyższy niż w przypadku przesyłek B2 B.

Jakie tematy są obecnie priorytetem w Geis, jeśli chodzi o transport międzynarodowy?

Pracujemy obecnie nad zwiększeniem wolumenu na kierunku Niemiec, Czech, Słowacji oraz Węgier. Ponadto chcemy poszerzyć wachlarz usług związanych z obsługą celną naszych przesyłek. Rozwój produktu drobnicy międzynarodowej to kluczowy element naszej strategii rozwoju, dlatego też pod koniec 2021 r. powołaliśmy do życia m.in. Customer Service International Desk, czyli dedykowany zespół Obsługi Klienta wyspecjalizowany w serwisie międzynarodowym oraz Key Account Sales Department do pozyskiwania nowych, dużych klientów. Cały czas się rozwijamy krajowo, ale to właśnie na eksport chcemy postawić w 2022 r.



Model hybrydowy zwiększa produktywność i efektywność

Badania wskazują, że kończy się era pracy biurowej, a nadchodzi czas pracy hybrydowej. W wielu branżach umacnia się perspektywa, zgodnie z którą połączenie modelu zdalnego z biurowym staje się najbardziej pożądanym sposobem wykonywania obowiązków zawodowych. Jak wynika z badania Pracuj.pl, na pracę hybrydową stawia aż 59,5 proc. pracowników oraz kandydatów.



Piotr Siwiec

prezes zarządu, AIQLabs

Zgodnie z badaniem, 26 proc. respondentów deklaruje, że chciałoby pracować wyłącznie w biurze. 14 proc. stawia na pracę w pełni zdalną. Model hybrydowy wpisuje się w oczekiwania każdej ze wspomnianych grup, umożliwiając wykonywanie obowiązków służbowych zarówno z domu, jak i stacjonarnie, z biura. Badanie wskazuje również, że zdalna rekrutacja jest w pełni akceptowal-

na dla zdecydowanej większości kandydatów. Tylko 13 proc. badanych podchodzi do takiego procesu sceptycznie.

Elastyczne podejście

Po zniesieniu restrykcji pandemicznych wiele firm stanęło przed wyzwaniem związanym z usystematyzowaniem modeli pracy. Większość z nich postawiła na pracę hybrydową uwzględniając wizyty w biurze w określonych dniach tygodnia. Taki sposób działania doskonale sprawdzał się w czasach pandemii w AIQLabs. Nie mieliśmy zakusów, aby w pełni wracać do pracy stacjonarnej w naszym biurze w Warszawie. Pandemia uświadomiła nam, że obowiązki można wykonywać właściwie z każdego miejsca i nie traci na tym efektywność. Co wię-



cej, zauważyliśmy, że pracownicy stali się bardziej produktywni i kreatywni, maksymalnie koncentrując się na realizacji konkretnych zadań, a nie na tym, żeby wyłącznie przetrwać roboczo-godziny w biurze. Wszyscy tracimy mniej czasu na dojazdy, jednocześnie zyskując więcej przestrzeni na życie prywatne. Do pracy hybrydowej podchodzimy bardzo elastycznie, dzięki czemu zyskaliśmy również w oczach potencjalnych pracowników.

Zalety pracy hybrydowej

Wnioski z raportu Cisco skłaniają do refleksji te firmy, które zdecydowały się na przymusowy powrót do biur. Z badania wynika, że praca hybrydowa poprawia samopoczucie pracowników, umożliwia równowagę pomiędzy życiem zawodowym a prywatnym oraz zwiększa wydajność. Trzy czwarte respondentów uważa, że dzięki takiemu modelowi poprawiły się ich relacje z bliskimi, a niemal ośmiu na dziesięciu ocenia,

że możliwość pracy poza biurem, bez konieczności codziennych dojazdów do firmy, polepszyła ich work-life balance. Radykalne wymaganie powrotu do biur nie rozwiązuje wyzwań w zakresie budowania więzi emocjonalnych czy relacji międzyludzkiej w środowisku korporacyjnym. Tempo zmian powinno być uzależnione od preferencji i odczuć pracowników. Praca hybrydowa jest obecnie najlepszym kompromisem pomiędzy pracą zdalną a biurową.

Windykacyjny assistance na trudne czasy

Jak pokazują badania, 80 proc. przedsiębiorców segmentu Micro i MŚP ma problemy z zatorami płatniczymi. Obecna sytuacja rynkowa pozwala przewidywać, że najbliższe miesiące mogą być jeszcze trudniejsze, a skala zatorów płatniczych będzie rosła. Wartość przeterminowanych faktur w tym segmencie to ponad 19 mld zł rocznie.

W masie obowiązków właścicieli tych firm często nie mają już czasu, by pozyskiwać wiedzę, jak zarządzać procesem monitoringu płatności i windykacją. W efekcie często narażeni są na utratę płynności finansowej w firmie czy nawet jej bankructwo. Przytoczone statystyki wskazują, że jest to poważny problem dla polskiej gospodarki, w której 50 proc. PKB generuje właśnie segment MSP.

Niemal z każdego raportu wynika, że segment MŚP obawia się otoczenia regulacyjnego oraz nierzetelnych kontrahentów i zatorów płatniczych. Te dwa ostatnie aspekty zyskują na znaczeniu szczególnie teraz. O ile duże firmy są w stanie przetrwać finansowe przesunięcia, o tyle w przypadku średnich i małych przedsiębiorców, każdy miesiąc może być albo nie w ich funkcjonowaniu.

Jak ubezpieczyciele mogą pomóc przedsiębiorcom?

Ubezpieczyciele – jak np. Generali Polska – konstruując ubezpieczenia dobrowolne dla firm, szukają nowych rozwiązań, by zwiększyć atrakcyjność ubezpieczenia, a tym samym zbudować relację i większą lojalność klienta. Już ponad rok temu Generali wdrożyło windykacyjny assistance. Doceniają to zarówno przedsiębiorcy, jak i agenci, którzy są na co dzień doradcami MSP w zarządzaniu ryzykiem ich działalności.

W trakcie badań fokusowych, zarówno agenci, jak i klienci (przedsiębiorcy) bardzo pozytywnie ocenili zaproponowane rozwiązanie. Agenci wskazali, że produkt, ze względu na powszechny problem z zatorami płatniczymi, można oferować prawie wszystkim firmom. Zaproponowana ochrona ubezpie-

czenia zapewnia natychmiastowe zorganizowanie procesu bez wymaganej wiedzy prawnej.

– Gotowe rozwiązanie, wpływa pozytywnie na budowanie relacji z naszymi klientami, ale pomaga też budować relacje z klientami agentom. Rozwiązanie to pomaga przedsiębiorcom prowadzić biznes. Agenci ponadto pozytywnie oceniają intuicyjność systemu, jego realną wartość dla klienta i łatwość uruchomienia procesu związanego z monitoringiem niezapłaconych faktur i windykacji – wyjaśnia **Sonia Lech, dyrektor Działu Ubezpieczeń MSP w Generali Polska.**



Jak przeciwdziałać zatorom płatniczym?

Vindicat to innowacyjny LegalTech, który udostępnia przedsiębiorcom narzędzie do samodzielnej windykacji online. Dzięki automatyzacji wielu pro-



Vindicat to innowacyjny LegalTech, który udostępnia przedsiębiorcom narzędzie do samodzielnej windykacji online. Dzięki automatyzacji wielu procesów i gotowych dokumentów jest łatwy w wykorzystaniu.

cesów i gotowych dokumentów jest łatwy w wykorzystaniu. Vindicat dostarcza klientom narzędzie i całe know-how, jak skutecznie, zgodnie z prawem, ubiegać się od kontrahentów o swoje należności. Stawia na monitoring płatności i windykację miękką, bazując na tym, że większość firm z sektora MSP nie ma wielkich departamentów prawnych czy zespołów windykacji. System automatyzuje cały proces i wykorzystuje innowacyjne procesy do osiągnięcia ponadprzeciętnej skuteczności. Daje dostęp np. do giełdy długów – najwyższej pozycjonowaną giełdę w Polsce (wg.

Senuto), dzięki której można sprzedać swój dług.

– Pomysł jest bardzo prosty, a narzędzie bardzo intuicyjne i dostępne dla firm, które nie wiedzą i nie mają możliwości, by systemowo odzyskiwać należności. Dodatkowo daje szansę na pokazanie, że ubezpieczyciel dba o klienta i jego biznes a co najważniejsze może pozytywnie wpływać na utrzymanie klienta i wzrost poziomu sprzedaży – stwierdza **Bogusław Bieda, prezes zarządu Vindicat.pl**



– Chcemy być dla naszych klientów partnerem na całe życie. Dlatego obserwujemy wyzwania, z jakimi się mierzą małe i średnie firmy i przygotowujemy ofertę, która jest swoistą odpowiedzią na obecną sytuację. A to daje m.in. współpraca z Vindicat – podsumowuje Sonia Lech.

Outsourcing – znany od lat, a dopiero dziś zyskał znacząco na wartości

Wielu menedżerów dystansuje się jeszcze na myśl o outsourcingu. Powodów może być wiele: złe doświadczenia z przeszłości, brak dostatecznej wiedzy, na czym to polega lub – co częściej spotykane – obawy przed podpowierzaniem danych osobowych zewnętrznym firmom.

Marta **Sankiewicz**
dyrektor operacyjny, Monevia

To ostatnie to dość chodliwy temat w kontekście RODO, a zupełnie niepotrzebnie, bo właśnie dzięki tym regulacjom zauważalny jest nacisk firm na bezpieczeństwo przetwarzanych danych. Jeśli chcesz utrzymać się na rynku, dbaj o procedury i buduj zaufanie nie tylko w oczach klientów, ale również wśród kontrahentów. W outsourcingu bowiem kontrahent jest współodpowiedzialny za biznes. Ta współodpowiedzialność (uregulowana oczywiście stosownymi umowami) nie tylko motywuje do utrzymania jakości obsługi, dobrych relacji, ale i dyscyplinuje obie strony w kontekście dbania o procedury i zasady współpracy. Firmy zewnętrzne profesjonalnie podchodzą do współpracy, bo od tego za-

leży również ich być albo nie być. Pomagają wypracować standardy, które zwykle wdrażane są latami na bazie doświadczeń. Najbardziej mierzalną zaletą outsourcingu jest obniżka kosztów prowadzenia biznesu. Oszczędności widać gołym okiem, zwłaszcza w obszarze HR. Nie chodzi tylko i wyłącznie o koszty utrzymania pracowników, ale i ich zastępowalność. W przypadku outsourcingu nie ma obaw, że projekt zostanie wstrzymany z powodu choroby pracownika. Tu rozlicza się za czas i gotowy produkt/usługę, a nie organizację pracy. Co więcej – projekty mają to do siebie, że trwają tylko przez jakiś czas, a wyszkolenie nowego pracownika może trwać i kosztować niewspółmiernie długo i dużo, w porównaniu do całego projektu.

Wartość, jaką dostarcza outsourcing Pomija się również inną wartość, jaką dostarcza outsourcing. To

jest wiedza i doświadczenie specjalistów, którzy na co dzień pracują z różnymi branżami. W kwestii np. problemów IT, nabyte doświadczenie przy jednym kontrakcie, przenoszone jest również na grunt innej współpracy. Decydując się na outsourcing zyskujemy więcej czasu na inne zadania. Firma zewnętrzna zajmuje się zleconym zadaniem, a pracownicy mogą skupić się na swoich priorytetach. To z kolei przekłada się na większą wydajność. Jeśli chodzi o zagrożenia wynikające z outsourcingu, ważne jest zdobycie wystarczającej wiedzy na temat firmy rekomendowanej do współpracy. Obecna sytuacja gospodarcza sprzyja powstawaniu wielu startupów technologicznych, które dopiero zdobywają doświadczenie. Wspomniane wcześniej ryzyko związane z przekazywaniem danych jest tu jak najbardziej zasadne. To wcale nie musi wynikać ze złej woli lub zaniedbania procedur, a raczej z braku wystarczającej wiedzy w budowaniu zapór technologicznych, powstrzymujących wyciek danych lub rozwijanej infrastruktury technicznej. Biznes bowiem tworzą ludzie, a ludzie nie są nieomylni. Brak bezpośredniej kontroli nad pracownikami zewnętrznymi, zwłaszcza gdy projekty się opóź-

niają, rodzi podejrzenia nadużyć względem wyceny projektu (pewne procesy odbywają się bez naszego udziału). Mogą również prowadzić do frustracji i ścinania kosztów jako rekompensata za brak efektów. Natomiast ścinanie ich do granic możliwości, zwykle wpływa na jakość i relacje. W dłuższej perspektywie taka współpraca wygasa. Zarządzanie poprzez outsourcing wymaga dużej samodyscypliny i uważności ze strony koordynatora – zwłaszcza gdy mówimy o kilku biurach, a nie

jednym. To odrębne światy, które przenikają się i jednocześnie wnikają do zespołów wewnątrz spółki. Koordynacja wymaga przynajmniej minimalnej wiedzy z danego obszaru, aby móc wspierać, nadzorować i ewentualnie korygować przepływ informacji. Gdyby nie wsparcie specjalistów z zewnątrz, codzienne wyzwania z pewnością byłyby trudniejsze do realizacji.

Czy należy się bać outsourcingu? Doświadczenie Monevii pokazuje, że NIE należy się bać. Zwłaszcza teraz, gdy pandemia zweryfikowała organizacyjnie wiele firm i większość z nich nie wróciła do struktur sprzed izolacji. Wśród managerów nadal jednak widoczna jest niepewność w kwestii bezpieczeństwa przetwarzanych danych lub poczucia braku kontroli nad wszystkimi procesami i pracownikami. Przy wyborze firmy zewnętrznej warto kierować się dostępnymi informacjami i rekomendacjami. Zbudowanie wieloletniej relacji dostarcza nieocenione profity, które sprawdzają się często w sytuacjach bardzo trudnych. Takie firmy – działając po partnersku – po prostu czują się współodpowiedzialne za biznes i w momencie zaistnienia problemu skupiają się na szybkim rozwiązaniu.

”
NIE należy się bać. Zwłaszcza teraz, gdy pandemia zweryfikowała organizacyjnie wiele firm i większość z nich nie wróciła do struktur sprzed izolacji. Wśród managerów nadal jednak widoczna jest niepewność w kwestii bezpieczeństwa przetwarzanych danych lub poczucia braku kontroli nad wszystkimi procesami i pracownikami. P

W jakich sytuacjach CosmoEye może usprawnić i zoptymalizować pracę?

Dzięki inteligentnym narzędziom system CosmoEye może wykrywać ruch, osoby lub incydenty na określonym obszarze.

Na bieżąco alarmuje również, gdy wykryje nieprawidłowości lub odkryje możliwość wprowadzenia ulepszenia danej czynności. Organizacja, która wdrożyła u siebie system otrzymuje więc o nich powiadomienia i może oglądać kluczowe momenty, jakie zarejestrowała kamera. Co istotne, CosmoEye działa w czasie rzeczywistym. Dzięki aplikacji mobilnej menedżerowie mają pełną kontrolę nad przedsiębiorstwem przy użyciu swojego telefonu.

1. Wypadki przy pracy. Sztuczna inteligencja może zmniejszyć liczbę wypadków przy pracy. Każdy wypadek przy pracy jest wynikiem jednego wydarzenia, które wynika z kilku przyczyn. W związku z tym suma przyczyn jest większa od ogólnej liczby wypadków. CosmoEye pomaga w zniwelowaniu tych zjawisk poprzez stałą analizę streamingu z kamer oraz wysyłanie alertów bezpieczeństwa w czasie rzeczywistym.

2. Kradzieże w firmach. System CosmoEye pomaga zminimalizować straty związane z kradzieżami, dzięki możliwości wysledzenia zdarzenia w czasie rzeczywistym. Pozwala

to zapobiec tego typu incydentom i ukarać nieuczciwego pracownika.

3. Praca magazynu i obsługa reklamacji. Wraz z rozwojem e-commerce mamy do czynienia z lawinowym wręcz przyrostem liczby przesyłek. To niestety wiąże się ze wzrostem reklamacji. CosmoEye posiada

tryb archiwizujący, który zapisuje obraz dla danego procesu np. pakowania paczek. Dzięki pełnej dokumentacji dostępnej w systemie w ciągu kilku minut pracownik jest w stanie rozpatrzyć zasadność reklamacji lub jej brak. Wdrożenie systemu w magazynie to również przede wszystkim podniesienie wydajności i efektywności pracy.

4. Motywowanie pracowników. System, dzięki modułowi sztucznej inteligencji, potrafi wyszukiwać określone wzorce zachowań. Identyfikuje więc nie tylko zdarzenia negatywne, lecz również te o wydźwięku pozytywnym. Jest w stanie wykryć osoby pracujące wydajniej, przanalizować ich zachowanie i na tej podstawie w czasie rzeczywistym wysyła informacje do menedżera obszaru.

Tabela 1 Korzyści płynące z wdrożenia systemu CosmoEye

Dla zarządu	Dla dyrektora, kierownika logistyki	Dla kierownika magazynu, produkcji	Dla działu BHP
Redukcja kosztów przy jednoczesnym zwiększeniu operacji logistycznych i skróceniu ich czasu realizacji	Optymalizacja czasu pracy magazynierów.	Skrócenie czasu przyjęć i wydań towarów.	Zmniejszenie liczby wypadków przy pracy.
Podniesienie wydajności i efektywności, dzięki lepszej organizacji pracy magazynu.	Sprawne zarządzanie i porządek w magazynie.	Zwiększenie wydajności pracowników.	Minimalizacja kosztów pracodawcy ponoszonych w związku z wypadkami.
Wzrost pozycji firmy wśród konkurencji, poprzez wyższy poziom bezpieczeństwa.	Ograniczenie składanych reklamacji.	Ograniczenie błędów przy przyjęciach i wydaniach towarów.	Odpowiedni dobór i dystrybucja środków ochrony indywidualnej dla pracowników.
Zmniejszenie kosztów związanych ze stratami spowodowanymi upływem terminu ważności, zniszczeniami.	Krótszy czas trwania inwentaryzacji.		Utrzymanie standardów przyjętych przez inspektora BHP
Mierzalność i ocena pracy przedsiębiorstwa dzięki aplikacji, która zbiera raporty o nieprawidłowościach.	Lepsze zarządzanie procesami logistycznymi firmy.	Zarządzanie towarami o krótkiej dacie ważności.	
Szybki zwrot z inwestycji.	Ograniczenie papierowego obiegu dokumentów.	Przejrzyste raporty i analizy – kontrola realizacji i wydajności.	

Czy to się opłaca? Dla przedsiębiorstwa na pewno bardziej opłacalne jest efektywne przetwarzanie oraz wykorzystywanie zgromadzonych danych niż tylko samo ich gromadzenie. Zarządzanie dokumentacją wizualną przy wykorzystaniu CosmoEye nie jest kosztem, lecz inwestycją finansowaną przez oszczędności, które generuje stosowanie systemu.

Polskie firmy nie są gotowe na blackout

Nawet chwilowa przerwa w dostanie prądu może skutkować biznesową katastrofą. Powód? Wiele firm nie posiada odpowiednich zabezpieczeń – wynika z badania IDG. Nic dziwnego, że przedsiębiorstwa coraz częściej korzystają z usług zewnętrznych centrów danych oraz inwestują w hybrydowe modele zarządzania infrastrukturą IT.

Gdyby firmy polegały wyłącznie na własnych zasobach IT, miałyby problem z zapewnieniem ciągłości działania. Duża część ich serwerowni nie posiada bowiem wystarczających, a często też i podstawowych, zabezpieczeń technicznych pozwalających na nieprzerwany dostęp do systemów w przypadku awarii czy braku dostępu do energii elektrycznej. Nic dziwnego, że aż dwóch na trzech (67 proc.) badanych za największe wyzwanie uznaje konieczność zwiększenia bezpieczeństwa. To jeden z powodów, dla których coraz częściej firmy w Polsce sięgają po usługi zewnętrzne i korzystają z hybrydowego modelu zarządzania infrastrukturą IT.

Te dane budzą niepokój

Wyniki badań mówią jasno: dużej części analizowanych przedsiębiorstw zagraża przestój firmowej serwerowni. Tylko 35 proc. spośród 100 decydentów IT przebadanych w październiku 2022 r. przez IDG w polskich przedsiębiorstwach przyznało, że ich firmy dysponują systemem awaryjnego zasilania w energię w postaci generatorów prądu i dotyczy to większych, świadomych organizacji. Do braku generatorów przyznaje się 61 proc. dużych przedsię-

biorstw i 71 proc. średniej wielkości organizacji. Lwia część, bo 85 proc. podmiotów korzysta z bardzo prostych UPS-ów, które są w stanie zapewnić stabilne zasilanie awaryjne od kilkunastu minut do kilku godzin. – To stanowi za słabe zabezpieczenia, szczególnie w sytuacji, w której firmy muszą być przygotowane nie tylko na awarie sieci energetycznej, ale też sytuacje kryzysu energetycznego z blackoutem włącznie. Punktem odniesienia do zabezpieczenia ciągłości działania firmy powinny być standardy wyznaczane przez wyspecjalizowane centra danych, które są w stanie pracować na zasilaniu zapasowym tygodniami – zwraca uwagę Wojciech Stramski, prezes Beyond.pl.

Dobłą praktyką jest doprowadzenie do centrum danych dwóch lub większej liczby torów zasilania podstawowego. Na taką architekturę rozwiązania mogła pozwolić sobie jednak tylko co czwarta, działająca na polskim rynku duża firma lub korporacja. Badanie wykazało, że przedsiębiorstwa mają również sporo do poprawy, jeśli chodzi o nowoczesne systemy wykrywania i gaszenia pożarów. Takie zabezpieczenia posiada jedynie 36 proc. badanych.



Hybrydowe, czyli jakie?

Raport IDG pokazuje, że choć w Polsce zlokalizowane w firmie serwerownie są wciąż najbardziej popularnym sposobem na przechowywanie i przetwarzanie danych (75 proc. badanych) zauważalna jest zmiana podejścia. Aż 54 proc. respondentów decyduje się na migrację do chmur obliczeniowych, a co trzecia firma sięga po usługi kolokacji lub infrastruktury dedykowanej.

Głównym powodem migracji firm z klasycznego modelu on-premise do modelu hybrydowego jest przede wszystkim wyższy poziom bezpieczeństwa i dostępności usług gwarantowanych przez zewnętrzne centra danych. Na te czynniki wskazało 69 proc. zbadanych firm utrzymujących własne serwerownie oraz odpowiednio 60 proc. i 52 proc. przedsiębiorstw korzystających z kolokacji i chmury obliczeniowej. Pozostałe czynniki istotne z punktu widzenia firm to skalowalność i rozwój (32 proc.), dostęp do najnowszych technologii (29 proc.) oraz zgodność z regulacjami branżowymi i przepisami prawa (26 proc.).

• W badaniu 90 proc. przedsiębiorstw wskazało właśnie na rozwiązania hybrydowe, jako kierunek rozwoju polityki zarządzania infrastrukturą IT. Tę tezę potwierdzają nasze obserwacje i doświadczenie. Jako operator data centers o najwyższych standardach bezpieczeństwa w tej części Europy i dostawca różnych modeli chmur kompleksowo obsługujemy i utrzymujemy wiele środowisk hybrydowych. Odsetek firm, które dywersyfikują utrzymanie infrastruktury IT systematycznie rośnie w ostatnich latach i ten trend będzie się utrzymywał – tłumaczy Wojciech Stramski z Beyond.pl.

Z badania wynika, że zewnętrznymi usługami zainteresowane są przede wszystkim duże firmy i korporacje. Odsetek średniej wielkości firm korzystających z tych usług jest mniejszy – wynosi odpowiednio 35 i 21 proc.

61 proc. wszystkich ankietowanych decydentów IT postrzega kolokację lub infrastrukturę dedykowaną (dzierżawa sprzętu IT w centrum danych) jako element budowania hybrydowego modelu utrzymania zasobów IT. W grupie dużych firm i korporacji odsetek ten jest jeszcze wyższy i osiąga poziom 74 proc. Wśród przedstawicieli zespołów IT największych polskich firm i korporacji, biorących udział w badaniu, przeważa opinia, że hybrydowe modele utrzymania infrastruktury IT najlepiej budować w połączeniu modeli on-premise (własna serwerownia), off-premise (kolokacji zasobów IT w profesjonalnym centrum danych) oraz chmury publicznej. Na połączenie tych trzech modeli w jednej infrastrukturze wskazało aż 35 proc. respondentów, przy czym w grupie największych podmiotów odsetek ten sięgnął 40 proc.

Ta grupa firm zdaje się być zadowolona

z aktualnie wykorzystywanych rozwiązań. Z drugiej zaś strony, nie chce ograniczać się tylko do jednego modelu przetwarzania danych. 67 proc. z największych firm w Polsce uznało, że najlepiej wdrażać taką architekturę w połączeniu z lokalnym centrum danych i chmurą publiczną.

Zielona przyszłość

Badanie IDG wykazało jeszcze jeden istotny trend. Nie tylko kwestie bezpieczeństwa i skalowalności decydują o inwestycji w hybrydowy model zarządzania infrastrukturą IT. Istotne są kwestie kosztowe i środowiskowe. 61 proc. ankietowanych wskazało rosnące koszty utrzymania i modernizacji własnych centrów danych, jako ważną motywację do utrzymywania zasobów IT w profesjonalnym centrum danych (kolokacja) lub chmurze obliczeniowej. Wydatki ponoszone przez centra przetwarzania danych na modernizację i utrzymanie obiektów są w sposób optymalny i proporcjonalny pokrywane przez ich klientów. Zdaniem 49 proc. respondentów przeniesienie danych i aplikacji na zewnątrz pozwoliło zmniejszyć koszty działalności poprzez ograniczenie zużycia energii. 36 proc. podmiotów przyznało, że ich współpraca z centrum danych pozwoliła w większym stopniu wykorzystywać energię pochodzącą z zielonych źródeł.

Firmy, które już dzisiaj korzystają z usług kolokacji, najczęściej zwracały uwagę na zmniejszenie śladu węglowego generowanego przez firmową infrastrukturę (50 proc.) oraz szersze wykorzystanie zielonych źródeł energii (43 proc.), podczas gdy przedsiębiorstwa, które tego nie robią, na możliwość ograniczenia zużycia energii (53 proc.) oraz sprawniejsze wycofywanie sprzętu z użycia (41 proc.).

– Proces digitalizacji odbywający się w sposób nieodpowiedzialny i pomijający zasady zrównoważonego rozwoju może przyczynić się do zwiększania w nieodpowiedzialny sposób konsumpcji zasobów, w tym energii elektrycznej. Wykorzystywanie nowoczesnych technologii, takich jak 5G, IoT, AI, czy Machine Learning i współpraca ze sprawdzonymi i efektywnie zarządzanymi partnerami, wykorzystującymi najnowocześniejsze rozwiązania produktowe i software'owe, umożliwia optymalizację zużywanej energii i zrównoważony rozwój. Rośnie również presja na odpowiedzialne zarządzanie środowiskowe – nie tylko ze strony organizacji pozarządowych, ale przede wszystkim wprowadzanych przez Unię Europejską regulacji w tym obszarze. Firmy powierzając utrzymanie swoich zasobów IT w centrach danych zasilanych wyłącznie zieloną energią, obniżają ślad węglowy generowany przez firmową infrastrukturę IT i przyczyniają się do zielonej transformacji – komentuje Wojciech Stramski.

REKLAMA

seaexplorer
Wyższy poziom przejrzystości
w transporcie kontenerowym

KUEHNE+NAGEL

Usługi logistyki morskiej
www.kuehne-nagel.pl

Centra danych rozwijają się mimo rynkowej niestabilności

2022 r. przyniósł niepewność geopolityczną i ekonomiczną. Branża IT stanęła przed szeregiem bezprecedensowych wyzwań, jednak nie wyklucza to możliwości wzrostu. Postępująca cyfryzacja wszystkich dziedzin gospodarki i trendy wskazują, że operatorzy centrów danych będą w stanie przetrwać burzliwy czas. Ekspert firmy Eaton wskazuje na kilka obszarów, w których zachodzą ważne dla rynku zmiany.

Uładzislau **Shauchuk**

Product Manager, Eaton

Niepewność energetyczna wymusza zwrot na OZE

Największym problemem, przed którym obecnie stoi cały świat, są niezwykle wysokie ceny energii. Wzrosły one do tego stopnia, że stały się dużym wyzwaniem także dla operatorów centrów danych. Pojawia się więc wiele pytań – czy ceny będą nadal rosły, czy operatorzy przeniosą te koszty na swoich klientów, czy mają wystarczającą poduszkę finansową, aby móc kontynuować działalność biznesową w obecnej sytuacji? Za wytwarzaniem energii ze źródeł odnawialnych argu-

mentem zawsze był zrównoważony rozwój i środowisko. Jednak ze względu na bezpieczeństwo energetyczne i koszty dziś OZE potrzebne są przede wszystkim, aby zabezpieczyć ciągłość świadczenia usług centrów danych dla krajów europejskich.

Potrzeba przyspieszenia wytwarzania energii odnawialnej dla centrów danych stała się znacznie bardziej dotkliwa niż w poprzednich latach. Powinno to być sygnał ostrzegawczy dla rządów europejskich, które nie powinny dłużej polegać na tradycyjnych źródłach energii. Znaczący krok w tym kierunku zrobił Microsoft. Jego centrum danych w Dublinie dysponuje zapasem akumulatorów litowo-jonowych, certyfiko-

wanych do podłączenia do sieci. Służą one operatorom sieci w zapewnianiu nieprzerwanego zasilania, gdyby źródła odnawialne okazały się niewystarczające do zaspokojenia bieżącego zapotrzebowania.

Przerwane łańcuchy dostaw

COVID-19 wpłynął na globalne łańcuchy dostaw w wielu branżach. Tuż po ustąpieniu najbardziej dotkliwego stadium pandemii firmy nabyły fałszywego poczucia bezpieczeństwa – uwierzyły, że zagrożenie już minęło. Jednak tegoroczny kryzys geopolityczny okazał się jeszcze bardziej destrukcyjny dla niektórych łańcuchów dostaw.

Olbrzymim problemem, znacznie większym niż w przypadku pandemii, stała się dostępność m.in. półprzewodników i metali nieszlachetnych niezbędnych do budowy centrów danych. Rynek ten bardzo szybko rośnie, więc jest wrażliwy na zakłócenia w łańcuchu dostaw – zwłaszcza w momencie, gdy chce się zwiększyć skalę działalności. Niestety, wszystko wskazuje na to, że obecna sytuacja geopolityczna szybko się nie zmieni, a przez to problem będzie się utrzymywał.

Modularyzacja centrów danych

Cyfrowy rozwój firm osiąga bezprecedensowy poziom. Przedsiębiorcy testują opłacalność wszystkich dostępnych sposobów maksymalizacji zysków. Jednak bardzo często przekłada się to na znaczny wzrost poziomu złożoności środowisk IT – nie tylko obszarów związanych z przetwarzaniem i przechowywaniem danych, ale także zasilaniem i chłodzeniem infrastruktury teleinformatycznej. Aby móc kontynuować rozwój, projektanci centrów danych, ich operatorzy i sprzedawcy tworzą systemy, które zmniejszą tę złożoność przy jednoczesnym poszanowaniu krytycznego charakteru aplikacji. Jednym ze sposobów na zmniejszenie złożoności projektu i szybsze wprowadzenie na rynek będzie postępująca modularyzacja centrów danych, w których prefabrykowane, wstępnie zaprojektowane i zintegrowane jednostki są dostarczane na miejsce.

Wyjście poza największe ośrodki

Do tej pory tradycyjną lokalizacją centrów danych były miasta takie

jak Londyn, Dublin, Frankfurt, Amsterdam i Paryż. Znajdują się tam siedziby dużych firm i są to naturalne skupiska gospodarcze, z bogatą siecią telekomunikacyjną i siecią klientów. Jednak, aby zapewnić wysoką jakość usług oraz być bliżej potencjalnych klientów, powstała potrzeba budowania centrów danych w innych miejscowościach. Dlatego na przestrzeni ostatnich lat można zauważyć zwiększoną aktywność operatorów w takich miastach jak Warszawa, Wiedeń, Istambul, Nairobi, Lagos czy Dubaj.

Ekspansja ta niesie wyzwania, związane przede wszystkim z dostępnością odpowiednich lokalizacji, energii elektrycznej i siły roboczej. Wiele z krajów zainteresowanych ekspansją na rynku centrów danych może też nie mieć dużego doświadczenia lub personelu, który mógłby pomóc w projektowaniu, budowie i obsłudze tego typu placówek. Operatorzy jednak wciąż rozwijają działalność i starają się uzyskać przewagę na rozwijających się rynkach. W wielu przypadkach lokalne samorządy oferują wręcz różnego typu przywileje i dotacje, aby ich zachęcić.

REKLAMA



UNIQA

żyjmy razem lepiej

Mamy kompleksową ofertę dla klientów indywidualnych i firm: ubezpieczenia komunikacyjne i majątkowe, ubezpieczenia na życie i zdrowotne, produkty inwestycyjne i emerytalne.

uniqua.pl

Materiał reklamowy