

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|----|-------------------------------------|---|
| 1 | POLSKI KONCERN NAFTOWY ORLEN | 79 553 000,00 |
| 2 | JERONIMO MARTINS POLSKA | 43 516 013,00 |
| 3 | PGNIG | 33 196 000,00 |
| 4 | PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA | 28 092 000,00 |
| 5 | PZU | 23 806 000,00 |
| 6 | EUROCASH | 21 219 890,00 |
| 7 | GRUPA LOTOS | 20 931 090,00 |
| 8 | KGHM POLSKA MIEDŹ | 19 156 000,00 |
| 9 | TAURON POLSKA ENERGIA | 17 646 489,00 |
| 10 | FCA POLAND | 14 355 325,00 |
| 11 | CINKCIARZ.PL | 14 282 805,00 |
| 12 | LIDL POLSKA SKLEPY SPOŻYWCZE | 14 000 000,00 |
| 13 | PKO BP | 13 544 000,00 |
| 14 | VOLKSWAGEN POZNAŃ | 12 497 072,00 |
| 15 | ORLEN PALIWA | 11 891 976,00 |
| 16 | ARCELORMITTAL POLAND | 11 621 332,00 |
| 17 | ORANGE POLSKA | 11 538 000,00 |
| 18 | ENEA | 11 255 678,00 |
| 19 | TESCO (POLSKA) | 10 832 000,00 |
| 20 | GRUPA METRO AG W POLSCE | 10 760 000,00 |
| 21 | PSH LEWIATAN | 10 423 795,00 |
| 22 | GENERAL MOTORS MANUFACTURING POLAND | 10 224 150,00 |
| 23 | ENERGA | 10 181 000,00 |
| 24 | KAUFLAND POLSKA MARKET | 10 100 000,00 |
| 25 | AUCHAN POLSKA | 10 079 000,00 |
| 26 | BP EUROPA | 9 912 564,00 |
| 27 | CYFROWY POLSAT | 9 729 800,00 |
| 28 | VOLKSWAGEN GROUP POLSKA | 9 500 000,00 |
| 29 | PPHU SPECJAŁ | 9 191 018,00 |
| 30 | PELION | 9 177 981,00 |
| 31 | PGL LASY PAŃSTWOWE | 9 067 240,00 |
| 32 | CARREFOUR POLSKA | 9 000 000,00 |
| 33 | GRUPA AZOTY | 8 955 690,00 |
| 34 | BANK ZACHODNI WBK | 8 545 966,00 |
| 35 | POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE | 8 159 941,00 |
| 36 | AB | 8 136 371,00 |
| 37 | ASSECO POLAND | 7 932 000,00 |
| 38 | BANK PEKAO | 7 700 575,00 |
| 39 | NEUCA | 7 077 194,00 |
| 40 | ROSSMANN SD POLSKA | 7 065 943,00 |
| 41 | POLKOMTEL | 6 808 814,00 |
| 42 | SAMSUNG ELECTRONICS POLSKA | 6 800 000,00 |
| 43 | JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA | 6 731 300,00 |
| 44 | GRUPA MUSZKIETERÓW | 6 520 000,00 |
| 45 | ŻABKA POLSKA | 6 498 287,00 |
| 46 | T-MOBILE POLSKA | 6 484 965,00 |
| 47 | VOLKSWAGEN MOTOR POLSKA | 6 371 518,00 |
| 48 | MACRO CASH AND CARRY | 6 370 000,00 |
| 49 | CASTORAMA POLSKA | 6 240 000,00 |
| 50 | P4 | 6 117 558,00 |
| 51 | FARMACOL | 6 045 153,00 |
| 52 | LPP | 6 020 633,00 |
| 53 | SHELL POLSKA | 6 006 010,00 |
| 54 | INTER CARS | 5 973 459,00 |
| 55 | LG ELECTRONICS MŁAWA | 5 945 116,00 |
| 56 | POCZTA POLSKA | 5 877 599,00 |
| 57 | GRUPA CAN-PACK | 5 731 865,00 |
| 58 | BORYSZEW | 5 582 224,00 |
| 59 | PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE | 5 575 638,00 |
| 60 | BUDIMEX | 5 572 290,00 |
| 61 | GRUPA WARTA | 5 467 546,00 |
| 62 | MBANK | 5 423 698,00 |
| 63 | GRUPA ERGO HESTIA | 5 419 998,00 |
| 64 | ING BANK ŚLĄSKI | 5 413 700,00 |
| 65 | GRUPA VALEO W POLSCE | 5 296 752,00 |
| 66 | POLSKA GRUPA ZBROJENIOWA | 5 110 250,00 |

Szanowni Państwo

raz do roku stajemy w redakcji przed wyzwaniem – zebraniem na naszych łamach wyników 1000 Największych Firm w Polsce. Wyzwanie to o tyle trudne, że przedsiębiorstwa sprawozdają się w bardzo różnych terminach, a niektóre niekoniecznie chętnie przekazują (jeśli

nie muszą bądź uważają, że nie ma się czym chwalić) informacje na temat swoich przychodów. Ci, którzy zechcieli się nimi podzielić, znaleźli się na liście, którą Państwu prezentujemy. Dzięki niej macie szansę zapoznać się Państwo z kondycją finansową przedsiębiorstw, które sta-

nowią trzon rodzimej gospodarki, są jej filarem i odzwierciedlają jej kondycję. O tym, jak działa polski rynek, jak funkcjonują poszczególne branże i co się dla nich zmieni w najbliższym czasie, piszą nasi eksperci. Warto poświęcić chwilę na lekturę ich komentarzy.

Cudza jakość, nasza odpowiedzialność

Decyzja o przekazaniu części procesów zewnętrznemu dostawcy nie jest łatwa. Wiąże się zazwyczaj z obawą przed utratą kontroli nad czynnościami, które do tej pory były wykonywane wewnątrz firmy, zwłaszcza jeśli zadania mają związek z wyglądem, obróbką lub przechowywaniem danych poufnych.



Maciej Amanowicz

XPPS business development manager Xerox Polska

Lęk przed ujawnieniem danych wrażliwych, czyli danych osobowych, tajemnic handlowych, informacji finansowych lub tych natury prawnej, będzie większy, jeśli klient decyduje się na zlecenie ważnych usług zewnętrznej firmie po raz pierwszy i nie wie, jak zweryfikować wiarygodność i skuteczność dostawcy i proponowanego przez niego rozwiązania.

Sprawdzony dostawca

Dobrym przykładem procesu zlecanego firmom zewnętrznym jest obsługa środowiska wydruku biurowego. Po pierwsze, temat wydruku dotyczy niemal każdej firmy, bez względu na branżę i rozmiar. Po drugie, w większości firm odnosi się do prawie każdego działu i pracownika, a po trzecie – wydruk jest analogowym wyjściem z cyfrowego świata IT, w którym przechowujemy wszystkie klucze dla firmy, często poufne, dane. Coraz bardziej popularna w Polsce MPS (Managed Print Service), czyli usługa zarządzania środowiskiem wydruku, dotyka więc tych wszystkich ważnych obszarów w firmie.

Na co więc zwrócić uwagę rozważając zlecenie obsługi środowiska wydruku zewnętrznej firmie? I czy w ogóle warto rozważać zlecenie obsługi tego obszaru operacyjnego na zewnątrz?

Bezpieczna usługa

Decydując się na oddanie części zadań czy procesów zewnętrznemu dostawcy należy upewnić się, że dysponuje on odpowiednimi kompetencjami oraz zasobami, dzięki którym może sprawnie realizować usługi na wymaganym i akceptowalnym poziomie. Warto również

pamiętać, że w większości usług outsourcingowych, dostawcy mają dostęp do różnego rodzaju danych (np. dane osobowe, finansowe, itp.). Ważne jest, aby rozwiązania dostarczały mechanizmy, dzięki którym przetwarzane dane będą całkowicie bezpieczne. Również w przypadku usług outsourcingowych związanych z zarządzaniem środowiskiem wydruku (MPS) producenci urządzeń drukujących coraz częściej dostarczają produkty charakteryzujące się nie tylko wydajnością, szybkością, łatwością obsługi ale w dużym stopniu odpowiadającym na wymagania związane z bezpieczeństwem. Dostępne na rynku urządzenia drukujące coraz częściej wyposażane są w szyfrowane dyski twarde z opcją ich nadpisywania. Posiadają one również możliwość autoryzowanego dostępu. Autoryzacja taka pozwala nie tylko na bezpieczny dostęp do funkcji urządzenia, ale również umożliwia personalizację dla wybranych użytkowników.

Najpierw biznesowe priorytety, a potem koszty

Stare biznesowe porzekadło mówi, że próba pogodzenia trzech priorytetów: tanio, szybko, dobrze może skończyć się spełnieniem co najwyżej dowolnych dwóch z nich. Dlatego jeśli na przykład ma być tanio i szybko, to z pewnością nie będzie dobrze. W naszych rozważaniach „dobrze” należałoby zastąpić słowem „bezpiecznie”. Ze wspomnianej zasady wynika również, że da się pogodzić tanio i dobrze (bezpiecznie), ale trzeba poświęcić na to czas. W przypadku zlecenia zarządzania środowiskiem wydruku zewnętrznej firmie czas ten należy poświęcić na dokładne zbadanie istniejącego środowiska, z uwzględnieniem istotnych dla firmy aspektów, a następnie zaprojektowanie rozwiązania, które pozytywnie wpłynie na te kluczowe dla biznesu obszary. Zarówno badanie (nazywane często audytem), jak i projekt można zlecić potencjalnemu dostawcy usługi. Już sama umiejętność przeprowadzenia audytu i przedstawienia sensownych wniosków będzie dobrą miarą profesjonalizmu dostawcy.

Dostawca-audyt powinien wskazać obszary z potencjałem do optymalizacji oraz konsekwencje wdrożenia różnych zmian. Klient powinien zdecydować, co jest dla niego najważniejsze i wybrać takie rozwiązanie, które najlepiej wspomaga realizację jego celów.

Obszary najczęściej optymalizowane to ograniczenie ryzyka utraty poufnych danych, zwiększenie efektywności codziennych zadań pracowników, ograniczenie kosztów, zmniejszenie wpływu na środowisko naturalne.

W odniesieniu do kosztów, warto przy okazji wspomnieć, że największe oszczędności uzyskane w wyniku dobrze przeprowadzonego badania i optymalizacji środowiska wydruku nie pochodzą z obniżonej ceny urządzeń drukujących czy tonerów (co może negatywnie wpłynąć na otrzymaną w efekcie jakość usługi), ale ze zmian w procesie pracy z dokumentem, zmian struktury ilościowej drukowanych dokumentów, ograniczenia stanów magazynowych klienta, oraz zużycia papieru i energii elektrycznej oraz eliminacji innych zbędnych wydatków.

Wspólne korzyści

Rynek usług MPS w Polsce szybko się rozwija. Wynika to z faktu, że korzyści odnoszą zarówno klienci, jak i dostawcy świadczący usługi, pośród których są zarówno producenci tacy jak Xerox jak lokalne firmy partnerskie tzw. resellerzy. Klient dzięki MPS zyskuje dedykowaną usługę dopasowaną do jego potrzeb oraz dostawcę, który dobrze zna i rozumie jego priorytety. Dostawca usługi natomiast może zyskać kilkuletni kontrakt, podczas którego pracuje na wysoką satysfakcję klienta mogącą mu zapewnić kolejne lata współpracy i przewidywalnych przychodów.

PALIWO, GAZ

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (W TYS. ZŁ) |
|----|-------------------------------|--------------------------------------|
| 1 | POLSKI KONCERN NAFTOWY ORLEN | 79 553 000,00 |
| 2 | PGNIG | 33 196 000,00 |
| 3 | PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA | 28 092 000,00 |
| 4 | GRUPA LOTOS | 20 931 090,00 |
| 5 | TAURON POLSKA ENERGIA | 17 646 489,00 |

Produktywność ma rosnać 7 razy szybciej niż w latach 90.

Branża przemysłowa może szykować szampana. Jeśli najnowsze prognozy Capgemini się sprawdzą, to producenci będą mieli prawdziwy powód do świętowania. Eksperti z francuskiej firmy konsultingowej zapowiadają, że produktywność fabryk w ciągu najbliższych 5 lat ma rosnać 7 razy szybciej niż w latach 90. XX wieku. Wszystko za sprawą cyfrowej rewolucji, która drzwiami i oknami wdziera się do fabryk na całym świecie. Zaskakuje fakt, że obecnie z realizacji istniejących już inicjatyw w obszarze Przemysłu 4.0 zadowolonych jest jedynie 14 proc. przedsiębiorstw.



Piotr Rojek

prezes zarządu DSR

„Perfekcja jest niemożliwa do osiągnięcia, ale jeśli puścimy się za nią w pogoń, to będziemy w stanie pochwytać znakomitość” – powiedział kiedyś Vince Lombardi, jeden z najlepszych trenerów fut-

bolu amerykańskiego w historii. Co sport zza oceanu ma wspólnego z europejskim przemysłem? Teoretycznie niewiele, ale wiele wskazuje na to, że zasadę, która przyświecała Lombardiemu, wzięli sobie do serca menedżerowie firm produkcyjnych.

Jak wynika z najnowszego raportu Capgemini, dzięki cyfryzacji fabryk, ich produktywność ma rosnać 7 razy szybciej niż w latach 90. XX wieku. Producenci spodziewają się, że realizacja idei Przemysłu 4.0 przyczyni się do wzrostu tempa poprawy jakości produktów. Nadzieje są ogromne: ma ona rosnać 12 razy

szybciej niż w ostatniej dekadzie minionego wieku.

Nierówny start

Przemysł 4.0 to kierunek, w którym zmierzają wytwórcy na całym świecie. Jednakowoż nie wszyscy w tym samym tempie. Większość jest na samym początku drogi, istnieje jednak niewielkie grono firm wiodących prym w tym nierównym wyścigu. Z raportu Capgemini wynika, że Europa Zachodnia i Stany Zjednoczone rozpoczęły proces cyfryzacji przemysłu wcześniej niż reszta świata. Prawie połowa firm produkcyjnych w USA, Francji, Niemczech i Wielkiej Brytanii realizuje działania w obszarze wdrożenia idei inteligentnych fabryk. Prognozy są jeszcze lepsze: Capgemini podaje, że 76 proc. wytwórców przemysłowych na całym świecie planuje lub już realizuje projekt cyfryzacji procesów produkcyjnych.

Jak sytuacja wygląda w Polsce? Warto przytoczyć dane GUS – w przypadku firm zajmują-

cych się przetwórstwem przemysłowym, ponad 22 tysiące dużych przedsiębiorstw nie posiada żadnego narzędzia informatycznego umożliwiającego lepsze zarządzanie i optymalizację kosztów produkcji, nawet na podstawowym poziomie. W przypadku rozwiązań działających w chmurze obliczeniowej jest jeszcze gorzej. Po cloud computing sięgnęło zaledwie 7 proc. firm polskich firm produkcyjnych. Trudno w takiej sytuacji mówić o cyfrowej rewolucji. To prawda, że musimy gonić zachodnie rynki pod kątem cyfryzacji produkcji, ale daleki jest od stwierdzenia, że oddziela nas od nich ogromna przepaść. Należy pamiętać, że coraz więcej polskich producentów inwestuje w nowoczesne systemy klasy ERP, APS czy BI. Równocześnie rośnie popularność przemysłowego Internetu Rzeczy. Korzyści z takich wdrożeń jest bardzo wiele, ale wprowadzają się one przede wszystkim do dwóch podstawowych: oszczędności i diametralnie zwiększonej wydajności.

Sukces pod znakiem zapytania

Żeby zyskać właściwą perspektywę, warto zestawić różowe deklaracje firm produkcyjnych z danymi o aktualnym stanie fabryk, a te nie są już tak pozytywne. O tym, jak wiele jest jeszcze do zrobienia świadczy poziom zadowolenia respondentów projektów cyfryzacji, obecnie realizowanych w ich przedsiębiorstwach. Okazuje się, że jedynie 14 proc. ankietowanych jest nimi usatysfakcjonowanych, a w zaawansowanym stadium znajduje się zaledwie 6 proc. prowadzonych wdrożeń. Wynika to po części z tego, że w dziedzinie nowych technologii mamy dziś kryzys urodzaju. Rynek oferuje dziś multum opcji, jednak trudność polega w dopasowaniu ich do specyfiki przedsiębiorstwa. Cyfryzacja fabryki ma sens jedynie przy umiejętnym doborze rozwiązań i przemyślanej strategii ich wdrażania. Bez wsparcia doświadczonych ekspertów można jedynie narazić się na zbędne koszty i nigdy nie osiągnąć wymiernych korzyści.

„Godzina zero” – 22 lipca 2017 r. Jak zmieni się rynek pośredników finansowych?

Nowa ustawa o kredycie hipotecznym to największe wyzwanie w najbliższych miesiącach dla branży pośrednictwa finansowego. 22 lipca 2017 roku wchodzi w życie nowe regulacje dotyczące procesu udzielania kredytów hipotecznych, ochrony konsumentów w tym obszarze oraz zasad funkcjonowania na rynku podmiotów, które zawodowo zajmują się pośrednictwem kredytowym. To zupełnie nowe otwarcie, które znacząco wpływa na całą branżę i z pewnością zmieni układ sił pośredników finansowych.



Helena Kamińska

członek zarządu Open Finance SA

Ustawa o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego została przyjęta przez parlament 23 marca 2017 r. Nowe zapisy stanowią implementację dyrektywy unijnej z 4 lutego 2014 r., tzw. „dyrektywy hipotecznej” – w skrócie jest to MCD (Mortgage Credit Directive). Każde z państw członkowskich jest zobowiązane do jej wdrożenia – teraz dokonuje tego Polska.

Trzeba powiedzieć wprost – te regulacje w istotny sposób wpływają na funkcjonowanie rynku usług pośrednictwa finansowego w Polsce. Wprowadzają m.in. nowy standard procesu udzielania kredytu hipotecznego, dają konsumentom dużo większe uprawnienia, a także nakładają na uczestników rynku – zarówno banki, jak i pośredników, ważne obowiązki informacyjne.

A warto zauważyć, że rynek pośrednictwa finansowego to mocny obszar w gospodarce krajowej – z usług korzystają miliony Polaków, zatrudnionych jest tysiące osób, a branża bankowa i mieszkaniowa są nieodłącznymi partnerami pośredników. Co równie istotne – znaczną część sprzedaży kredytów hipotecznych w Polsce realizują obec-

nie pośrednicy. Ich rola na rynku systematycznie zresztą rośnie. Nawiązując do danych Związku Firm Doradztwa Finansowego – na przestrzeni ostatnich 10 lat – udział pośredników wzrósł z 15 proc. aż do ponad 40 proc.

Co więcej, ustawodawca przewidział w ustawie szereg narzędzi, które umożliwiają egzekucję jej zapisów. Rolę organu kontrolnego pełni tu Komisja Nadzoru Finansowego. Zyskała ona szeroki katalog uprawnień oraz konsekwencji, które mogą być zastosowane wobec podmiotów łamiących zapisy ustawy.

To, co warto podkreślić to fakt, że ustawa wprowadza rozróżnienie definicji pośrednika i doradcy kredytów hipotecznych. Mianowicie, ustawodawca zdefiniował usługi doradcze jako przedstawianie rekomendacji konsumentowi w odniesieniu do co najmniej jednej umowy o kredyt hipoteczny. W myśl ustawy to usługa odrębna od udzielenia kredytu hipotecznego i od czynności pośrednictwa kredytu hipotecznego. Ustawa zawiera w związku z tym ograniczenia w stosowaniu w reklamie (w tym np. na wizytówkach, pieczętkach, bannerach, logotypach)

słowa doradztwo, czy doradca. Zgodnie z obecną interpretacją ustawy, mogą je stosować wyłącznie podmioty, które mają umowę z co najmniej połową działających na rynku banków. Na ten moment tej definicji nie spełnia żaden podmiot – wszystkich banków w Polsce jest bowiem blisko 600 (wliczając banki spółdzielcze). W konsekwencji – przykładowo Open Finance SA, lider na rynku pośredników finansowych – zdecydował, że będzie tytułował swoich dotychczasowych doradców – Ekspertami Finansowymi.

Ustawa to nowe, bardzo ważne „otwarcie” dla całej branży, jak i samych Klientów – w terminologii ustawy – Konsumentów. Jak wynika z analizy i interpretacji nowych przepisów, zapisy łatwiej zaadoptują większe, stabilne firmy, które działają na rynku od wielu lat.

Wdrożenie ustawy to też doskonała okazja do jeszcze intensywniejszej pracy na rzecz podnoszenia jakości obsługi Klientów. Od sprawnego przygotowania branży pośredników zależy, czy zostanie utrzymane zaufanie Klientów oraz będą nadal korzystać z ich usług.

Rynek pośrednictwa finansowego to mocny obszar w gospodarce krajowej – z usług korzystają miliony Polaków, zatrudnionych jest tysiące osób, a branża bankowa i mieszkaniowa są nieodłącznymi partnerami pośredników.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|-----|------------------------------------|---|
| 67 | POLSKA GRUPA FARMACEUTYCZNA | 5 000 000,00 |
| 68 | ABC DATA | 4 926 737,00 |
| 69 | MICHELIN POLSKA | 4 846 558,00 |
| 70 | SYNTHOS | 4 755 000,00 |
| 71 | CARGILL POLAND | 4 674 802,00 |
| 72 | ELECTROLUX POLAND | 4 665 738,00 |
| 73 | TOTALIZATOR SPORTOWY | 4 587 171,00 |
| 74 | GLENCORE POLSKA | 4 439 807,00 |
| 75 | IKEA INDUSTRY POLAND | 4 403 289,00 |
| 76 | MEDIA SATURN HOLDING POLSKA | 4 400 000,00 |
| 77 | PKP CARGO | 4 371 959,00 |
| 78 | GRUPA SAINT-GOBAIN W POLSCE | 4 300 000,00 |
| 79 | STU ERGO HESTIA | 4 285 447,47 |
| 80 | GRUPA MASPEX | 4 277 858,00 |
| 81 | CIRCLE K POLSKA | 4 213 282,00 |
| 82 | AMREST HOLDINGS SE | 4 207 369,00 |
| 83 | GRUPA MLEKOVITA | 4 114 232,00 |
| 84 | GLAXOSMITHKLINE PHARMACEUTICALS | 4 110 809,00 |
| 85 | KOMPANIA PIWOWARSKA | 3 926 983,00 |
| 86 | EDF POLSKA | 3 814 356,00 |
| 87 | GRUPA SKANSKA | 3 793 600,00 |
| 88 | UNILEVER POLSKA | 3 771 420,00 |
| 89 | POLSKIE LINIE LOTNICZE LOT | 3 644 877,00 |
| 90 | VOLVO POLSKA | 3 607 854,00 |
| 91 | POLSKA GRUPA GÓRNICZA | 3 600 000,00 |
| 92 | FCA POWERTRAIN POLAND | 3 594 198,00 |
| 93 | ALIOR BANK | 3 529 175,00 |
| 94 | RENAULT POLSKA | 3 502 931,00 |
| 95 | BANK MILLENNIUM | 3 465 933,00 |
| 96 | CIECH | 3 455 335,00 |
| 97 | MORPOL | 3 452 000,00 |
| 98 | LG ELECTRONICS WROCŁAW | 3 450 726,00 |
| 99 | BASF | 3 394 000,00 |
| 100 | GRUPA STRABAG | 3 380 000,00 |
| 101 | WĘGLOKOKS | 3 373 588,00 |
| 102 | DINO POLSKA | 3 360 000,00 |
| 103 | GRUPA SOKOŁÓW | 3 356 506,00 |
| 104 | GRUPA MAGNETI MARELLI W POLSCE | 3 354 100,00 |
| 105 | GRUPA AZOTY ZAKŁADY AZOTOWE PUŁAWY | 3 347 604,00 |
| 108 | PKP ENERGETYKA | 3 341 304,00 |
| 109 | GRUPA BASELL ORLEN POLYOLEFINS | 3 218 456,00 |
| 110 | GETIN NOBLE BANK | 3 209 896,00 |
| 111 | SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA MLEKPOL | 3 199 473,00 |
| 112 | BANK BGŻ BNP PARIBAS | 3 192 575,00 |
| 113 | CCC | 3 191 000,00 |
| 114 | NESTLE POLSKA | 3 189 184,00 |
| 115 | TOYOTA MOTOR POLAND COMPANY | 3 184 598,00 |
| 116 | ACTION | 3 158 998,00 |
| 117 | STALPRODUKT | 3 140 898,00 |
| 118 | TRANSFOURMET POLSKA | 3 107 861,00 |
| 119 | NETTO | 3 106 512,00 |
| 120 | ONICO | 3 103 029,00 |
| 121 | ABB | 3 030 707,00 |
| 122 | POENERGIA | 2 996 769,00 |
| 123 | ARCTIC PAPER KOSTRZYN | 2 966 972,00 |
| 124 | IMPEXMETAL | 2 843 480,00 |
| 125 | MONDI ŚWIECIE | 2 815 623,00 |
| 126 | GRUPA INNOGY POLSKA | 2 738 000,00 |
| 127 | E. LECLERC POLSKA | 2 711 248,00 |
| 128 | ZESPÓŁ ELEKTROWNI PAK | 2 704 711,00 |
| 129 | POLIMEX-MOSTOSTAL | 2 668 221,00 |
| 130 | DELPHI POLAND | 2 646 091,00 |
| 131 | ANWIM | 2 587 032,00 |
| 132 | GRUPA TZMO | 2 579 652,00 |
| 133 | UNIMOT | 2 531 680,00 |
| 134 | PKP INTERCITY | 2 501 950,00 |
| 135 | AMICA WRONKI | 2 474 604,00 |
| 136 | EMPERIA HOLDING | 2 466 945,00 |

Dobra prognoza dla branży leasingowej utrzymana

W całej Europie obserwujemy trend związany z rosnącą rolą branży leasingowej w finansowaniu inwestycji, zwłaszcza firm z sektora MSP. Polska jest jednym z tych krajów, w których ten trend jest szczególnie widoczny na przestrzeni ostatnich 5 lat.



Andrzej Sugajski

dyrektor generalny
Związku Polskiego Leasingu

Pozytywne informacje napływające z polskiej gospodarki (m.in. wzrost PKB na poziomie 4,2 proc. w I kw. 2017 r.) korespondują z bardzo dobrą sytuacją utrzymującą się w branży leasingowej.

Dwucyfrowy wzrost branży
Dwucyfrowy wzrost charakteryzuje rozwój polskiej branży w okresie ostatnich 5 lat. W 2013 roku branża odnotowała 13 proc. wzrost poziomu finansowania, w kolejnym roku dynamika rynku wyniosła rekordowe 21,3 proc. Lata 2015–2016 to równie wysokie wzrosty utrzymujące się na poziomie odpowiednio 16,3 proc. i 16,6 proc. Średnioroczna dynamika lat 2012–2016 wyniosła 16,8 proc. Polscy leasingodawcy specjalizują się w finansowaniu inwestycji przedsiębiorców, natomiast umowy zawierane z klientami indywidualnymi czy z jednostkami sektora publicznego, stanowią margines ich działania.

Sektor leasingu w Polsce

Z dostępnych badań wynika, że w Europie średnio 23 proc. firm MSP korzysta z leasingu, zaś w Polsce współczynnik ten wynosi nawet 39 proc. i jest najwyższy wśród krajów UE. Polska jest obecnie szóstym co do wielkości rynkiem leasingu w Europie, będąc jednocześnie jedenastą gospodarką w Europie pod względem PKB. Oznacza to, że polscy przedsiębiorcy relatywnie częściej korzystają z leasingu niż firmy działające w innych europejskich krajach. Z analiz ZPL wynika, że już dziś polska branża leasingowa ¾ swoich usług kieruje do mikro i małych firm. Pozostali odbiorcy usług leasingowych to firmy o obrotach powyżej 20 mln zł.

Najważniejsze segmenty polskiego rynku

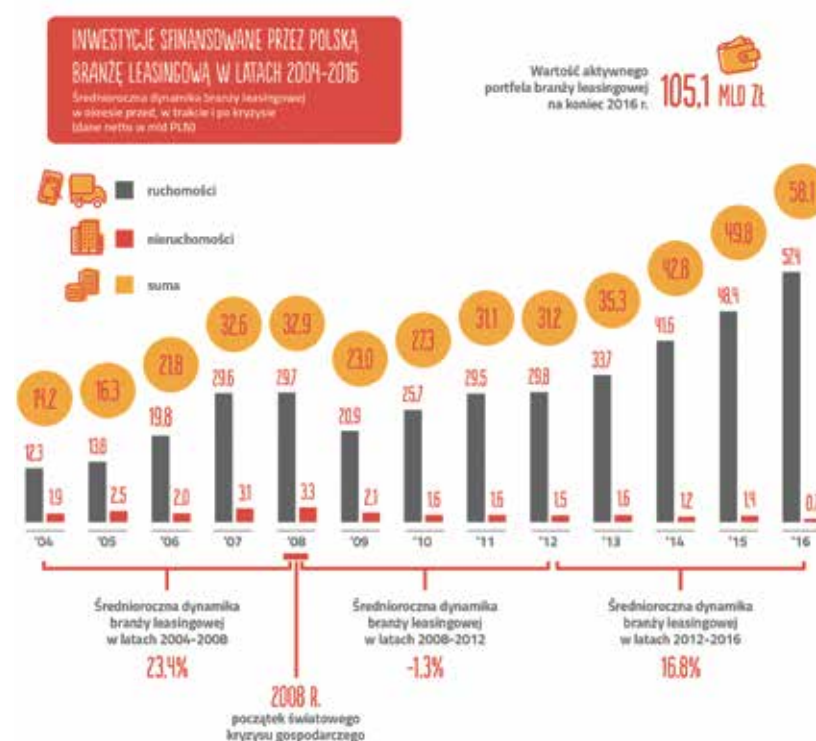
Dane opublikowane przez Związek Polskiego Leasingu, jako podsumowanie I kwartału br. pokazały, że pierwsze trzy miesiące 2017 roku były dla branży lepsze od tego samego okresu 2016 r. Dynamika rynku w I kw. 2017 r. wyniosła 12,7 proc. (r/r), przy 15 mld zł wartości łącznego finansowania udzielonego przez polską branżę leasingową. Dzieląc tę wartość na poszczególne segmenty rynku, 6,7 mld zł wyniosło łączne finansowanie pojazdów lekkich, 4,2 mld zł – finansowanie środków transportu ciężkiego (a więc m.in. ciągników siodłowych, naczep/przyczep, pojazdów

ciężarowych powyżej 3,5 tony, autobusów, samolotów, statków czy środki transportu kolejowego), natomiast wartość 3,9 mld zł odnosi się do finansowania maszyn i innych urządzeń, liczonych łącznie z IT.

Taka struktura rynku potwierdza dominację transakcji dotyczących finansowania pojazdów. Analizując wyniki ostatniego roku oraz I kwartału 2017 r. finansowanie pojazdów lekkich stanowiło w ubiegłym roku ponad 40 proc. wszystkich transakcji (44,6 proc. w Q1 2017), finansowanie środków transportu ciężkiego ok. 30 proc. (28,2 proc. w Q1 2017), finansowanie maszyn i innych urządzeń łącznie z IT – uzyskało ponad 25 proc. udział w rynku (25,7 proc. w Q1 2017), zaś nieruchomości ok. 1 proc. Leasingodawcy, obok finansowania i udostępniania aktywów takich jak pojazdy osobowe, środki drogowego transportu ciężkiego, maszyny i urządzenia, sprzęt IT czy chociażby samoloty i statki, intensywnie wspierają firmy MSP we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań pozwalających zwiększyć produktywność i konkurencyjność tych firm w gospodarce. Tego typu projekty inwestycyjne, ukierunkowane na zmniejszenie zapotrzebowania firm z sektora MSP na energię elektryczną, czy ograniczenie przez nie emisji dwutlenku węgla, branża realizowała wspólnie z Europejskim Bankiem Odbudowy i Rozwoju. Innym istotnym obszarem działalności firm jest działanie na rzecz stałego zwiększenia dostępu do finansowania przez firmy rozpoczynające działalność gospodarczą. W tym zakresie firmy leasingowe uczestniczą w projektach przygotowywanych przez Europejski Fundusz Inwestycyjny.

Prognoza na koniec roku

Analizy przygotowane przez Marcina Nieplowicza, dyrektora ds. Statystyki i Monitorowania Rynku ZPL zakładają, że dynamika rynku w 2017 r. będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego kraju. Prognozowany rozwój rynku, który może sięgnąć 16,5 proc., w zrównoważony sposób będzie opierał się na trzech filarach. Pierwszym z nich będą pojazdy lekkie, ze względu na mocny popyt krajowy i korzystne przepisy fiskalne. Drugim istotnym obszarem działalności firm leasingowych pozostaną pojazdy ciężkie (za sprawą wymiany starego taboru samochodowego na nowe pojazdy z normą spalania Euro 6 i utrzymujący się wzrost eksportu), natomiast trzecim – finansowanie maszyn. Finansowanie maszyn stanie się ważnym i stabilnym motorem rozwoju całego sektora leasingowego dzięki przyspieszeniu wzrostu gospodarczego w 2017 r. oraz uruchomieniu funduszy unijnych z perspektywy finansowej na lata 2014–2020.



BEZPIECZEŃSTWO KONSTRUKCJI

zapewnia odporność ogniową elementów budynku, w tym ścian i stropów oraz zabezpieczenia przed zalaniem.



REDUNDANCJA INFRASTRUKTURY

technicznej minimum N+1.

NOWOCZESNE ZABEZPIECZENIA PRZECIWOŻAROWE

tworzą: mulitsensorowe czujki pożarowe (SSP), system wczesnej detekcji dymu (VESDA) oraz stałe urządzenia gaśnicze (SUG). Netia posiada najnowocześniejszy w Polsce system gaśniczy, który zapobiega uszkodzeniu dysków podczas wyzwolenia gazu.

MONITORING

kluczowych systemów i całodobowe wsparcie inżynierów.



DOSTĘP KONTROLOWANY

poprzez system alarmowy, kamery oraz całodobową ochronę fizyczną.

ZASILANIE AWARYJNE

składa się z UPS-ów oraz baterii. System chroni przed zakłóceniami z sieci energetycznej, a baterie są w stanie podtrzymać zasilanie podczas awarii. Netię wyróżnia minimum 25 minutowe podtrzymanie działania Data Center.



DWIE LINIE ZASILAJĄCE

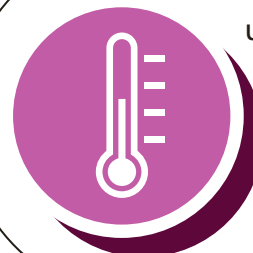
– dystrybucja energii z dwóch niezależnych źródeł.

ZASILANIE GWARANTOWANE

w postaci zestawu agregatów prądotwórczych. Centrum Danych jest niezależne od dostawcy energii.

KLIMATYZACJA PRECYZYJNA

utrzymuje optymalną dla serwerów temperaturę i wilgotność, co przekłada się na ich długotrwałą i bezawaryjną pracę.



Netia dostarcza kompleksowe, zintegrowane i przyjazne użytkownikowi rozwiązania on-line. W ofercie Netii dla biznesu znajduje się cała gama rozwiązań z zakresu szeroko pojętej teleinformatyki, począwszy od **rozwiązań głosowych** (tradycyjnych oraz IP), **transmisji danych**, **dostępu do Internetu**, po najnowocześniejsze **rozwiązania zintegrowane**, oparte o przetwarzanie tzw. chmurze oraz zaawansowane usługi Centrum Danych.

DATA
CENTER

CENTRUM DANYCH

W PIGUŁCE

NETIA

biznes.netia.pl



1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|-----|---------------------------------------|---|
| 137 | WORK SERVICE | 2 450 000,00 |
| 138 | INTERNATIONAL PAPER – KWIDZYN | 2 430 004,00 |
| 139 | GRUPA AZOTY ZAKŁADY CHEMICZNE POLICE | 2 416 980,00 |
| 140 | IMPERIAL TOBACCO POLSKA | 2 412 999,00 |
| 141 | ZAKŁADY TŁUSZCZOWE KRUSZWICA | 2 411 302,00 |
| 142 | GRUPA POLOMARKET | 2 410 000,00 |
| 143 | ENGIE ENERGIA POLSKA | 2 408 859,00 |
| 144 | BANK HANDLOWY W WARSZAWIE | 2 403 411,00 |
| 145 | GRUPA ŻYWIEC | 2 392 605,00 |
| 146 | BAYER | 2 388 201,00 |
| 147 | AVON OPERATION POLSKA | 2 356 030,00 |
| 148 | CREDIT AGRICOLE POLSKA | 2 338 818,00 |
| 149 | GRUPA KĘTY | 2 267 427,00 |
| 150 | RAIFFEISEN POLBANK | 2 259 076,00 |
| 151 | STALMAG | 2 256 223,00 |
| 152 | ANWIL | 2 250 309,00 |
| 153 | FAURECIA WAŁBRZYCH | 2 243 918,00 |
| 154 | KOLPORTER | 2 196 588,00 |
| 155 | AHC KROTOSKI - CICHY | 2 188 585,00 |
| 156 | KRAJOWA SPÓŁKA CUKROWA | 2 177 627,00 |
| 157 | GRUPA RABEN | 2 174 983,00 |
| 158 | GRUPA POLSKIE SKŁADY BUDOWLANE | 2 173 423,00 |
| 159 | CELSA HUTA OSTROWIEC | 2 166 272,00 |
| 160 | THYSSENKRUPP ENERGOSTAL | 2 142 375,00 |
| 161 | KOMPUTRONIK | 2 109 857,00 |
| 162 | CAPITAL PARK | 2 084 314,00 |
| 163 | GRUPA KAPITAŁOWA REMONTOWA HOLDING | 2 071 129,00 |
| 164 | GETIN HOLDING | 2 069 171,00 |
| 165 | GRUPA IMPEL | 2 026 938,00 |
| 166 | SWISS KRONO | 2 022 468,00 |
| 167 | CMC POLAND | 2 011 523,00 |
| 168 | PBG | 1 987 014,00 |
| 169 | ZF POLPHARMA | 1 975 746,00 |
| 170 | AUTOLIV POLAND | 1 961 537,00 |
| 171 | JYSK | 1 956 575,00 |
| 172 | AVIVA TUNŻ | 1 934 166,00 |
| 173 | TOYOTA MOTOR MANUFACTURING POLAND | 1 904 729,00 |
| 174 | OGP GAZ-SYSTEM | 1 900 671,00 |
| 175 | RAFAKO | 1 875 312,00 |
| 176 | KGHM METRACO | 1 850 475,00 |
| 177 | EDF PALIWA | 1 844 899,00 |
| 178 | H & M HENNES & MAURITZ | 1 844 681,00 |
| 179 | FORTUM | 1 832 444,00 |
| 180 | NOWA ITAKA | 1 815 854,00 |
| 181 | ROVESE | 1 800 000,00 |
| 182 | OPEN LIFE TUŻ | 1 797 638,00 |
| 183 | ERBUD | 1 789 776,00 |
| 184 | DBK | 1 788 591,00 |
| 185 | LUBELSKI WĘGIEL BOGDANKA | 1 786 265,00 |
| 186 | WIPASZ | 1 780 292,00 |
| 187 | TUIR ALLIANZ POLSKA | 1 760 291,00 |
| 188 | GRUPA BRENNTAG | 1 759 630,00 |
| 189 | METLIFE TUNŻIR | 1 741 417,00 |
| 190 | FERMY DROBIU WOŹNIAK | 1 731 269,00 |
| 191 | NSG GROUP WŁAŚCICIEL MARKI PILKINGTON | 1 727 721,00 |
| 192 | ZGH BOLESŁAW | 1 720 291,00 |
| 193 | BLACK RED WHITE | 1 718 586,00 |
| 194 | SLOVNAFT POLSKA | 1 708 648,00 |
| 195 | GRUPA SOLID | 1 699 870,00 |
| 196 | SOLARIS BUS & COACH | 1 694 311,00 |
| 197 | TVN | 1 680 000,00 |
| 198 | FIRMA OPIANIARSKA DĘBICA | 1 678 676,00 |
| 199 | ROBERT BOSCH | 1 675 809,00 |
| 200 | PIOTR I PAWEŁ DETAL | 1 665 149,00 |
| 201 | GRUPA PIOTR I PAWEŁ | 1 665 000,00 |
| 202 | HURTAP | 1 656 535,00 |
| 203 | VEOLIA ENERGIA POLSKA | 1 639 548,00 |
| 204 | SITECH | 1 621 154,00 |

Rozwój sieci światłowodowych poza największymi miastami, model hurtowy BSA a szersza oferta dla przedsiębiorców z całej Polski

Kilka miesięcy temu analizowałem postępującą specjalizację i różnorodność dostawców usług szerokopasmowych. Dziś zastanówmy się nad czynnikami pozytywnie wpływającymi na rozwój sieci światłowodowych na obszarach słabo zurbanizowanych.

Piotr Marciniak

prezes ISPhurt oraz TPnets.com

Spojrzymy również na startujący w Polsce rynek hurtowy, który stymulować będzie w najbliższych latach rozwój ofert dostępu dla przedsiębiorców poza obszarami miejskimi. Dostęp do szerokopasmowego Internetu jest bowiem coraz częściej warunkiem nie tylko prowadzenia biznesu, ale i uruchamiania na danym obszarze kolejnych inwestycji.

Różne potrzeby

Potrzeby firm są różne, tak jak różny jest charakter działalności czy struktura zatrudnienia. Przykładowo większe potrzeby w zakresie parametrów szerokopasmowego dostępu do Internetu będzie miała zarówno firma handlowa (opierająca biznes na aplikacjach sieciowych lub VoIP), przedsiębiorstwo opierające przynajmniej część biznesu na pracownikach zdalnych, jak i nawet niewielkie biuro projektowe wymagające szerokiego pasma do wysyłania i odbierania projektów i materiałów do nich.

Czynników lokacji firm poza miastami jest wiele. Od lokalnych zasobów (kadry, surowce, rynki zbytu), poprzez analizę potrzebnej przestrzeni, konkurencyjności i kosztów prowadzenia działalności, po chęć pracy poza miastem. Niezwykle ważnym elementem jest też uzbrojenie terenu w media (w tym Internet) i drogi dojazdowe.

Adekwatnie do realnych potrzeb

Istnieją różne technologie dostępu do Internetu – od radiowych po kablowe. Analiza różnic między nimi wykracza poza dzisiejszy artykuł. W tym miejscu zaznaczmy jedynie, iż wybór rozwiązania przez firmę powinien być adekwatny do realnych potrzeb przedsiębiorcy. Zaś realne parametry usług dostępnych poza terenami silnie zurbanizowanymi są silnie związane z technologią. W przypadku sieci nieopartych o światłowód – są one zależne najczęściej od odległości między abonentem a węzłem sieci (kablownym lub radiowym) i często dodatkowych czynników środowiskowych czy wręcz wieku infrastruktury.

Zalety sieci światłowodowych

Wad tych nie mają sieci światłowodowe. W dowolnym miejscu sieci optycznej katalog możliwych do świadczenia usług jest taki sam. Nie ma tu znaczenia w szczególności odległość „od centrali”, a taką wątpliwość wyrażają zarówno abonenci indywidualni, jak i przedsiębiorcy.

W skrócie – jeśli firma znajduje się w zasięgu sieci światłowodowej zarówno w mieście, jak i w szczerym polu – technicznie można jej zapewnić dokładnie ten sam zakres usług. Stąd inwestycje w sieci światłowodowe na terenach słabo zurbanizowanych, są optymalnym rozwiązaniem dla firm lokowanych poza dużymi miastami. Sieci te zrównują bowiem możliwości przedsiębiorstw wykorzystujących Internet w prowadzeniu biznesu.

Możliwość podłączenia firmy do Internetu światłowodem zależna jest jednak od tego, czy na danym obszarze istnieje infrastruktura o parametrach potrzebnych przedsiębiorcy oraz czy koszty podłączenia oraz abonamentu mieszczą się w możliwościach finansowych zamawiającego. Kwestia ceny za usługę (również dla biznesu) jest w Polsce od lat tematem trudnym. Większość z nas widząc ceny w reklamach dla rynku masowego B2 C oczekuje bowiem od operatorów analogicznych ofert biznesowych pomijając często czynniki takie, jak lokalizacja własnej firmy i oczekiwany poziom serwisu usług.

Koszty

Tymczasem w przypadku budowy przyłącza do firmy oraz utrzymania infrastruktury sieciowej o realnych kosztach decydują znane każdemu przedsiębiorcy CAPEX i OPEX. A te na obszarach słabo zurbanizowanych są zdecydowanie większe, gdyż średnia długość infrastruktury dosyłowej do danej miejscowości, czy przyłącza już do konkretnej nieruchomości jest po prostu większa. Dłuższa infrastruktura, to nie tylko więcej np. wykorzystanego kabla, ale co bardzo ważne – wyższe stałe koszty eksploatacyjne ponoszone przez operatora, które są pochodną m.in. opłat za pas drogowy czy podbudowę słupową (zależnie od doziemnego lub napowietrznego charakteru trasy kablowej). Koszty te muszą być ujęte w kalkulacji przedstawianej zamawiającemu przedsiębiorcy, ale stawki bazowe do obliczeń są różne w różnych rejonach kraju.

Czynniki hamujące rozwój sieci

Krytyczną od lat kwestią jest wysokość opłat za zajęcie pasa drogowego. W skrócie opłata za 1m² może wynosić od 1 gr. do... 200 zł. W różnych rejonach kraju samorządu stosują różne stawki – od najniższych po najwyższe. A to nie jedyna opłata publicznoprawna obciążająca sieci. Również w przypadku wykorzystania istniejących słupów opłata w zależności od rejonu kraju waha się od nieco ponad 2 do kilkunastu złotych za pojedynczy słup. W przypadku obszarów słabo zur-

banizowanych, gdzie często na pojedynczego abonenta przypadają długie odcinki kabli i kilka słupów, sumy opłat ponoszonych przez operatora za sam fakt posiadania infrastruktury na obszarach słabo zurbanizowanych są więc podstawą kosztów nie tylko kalkulacji ceny usługi, ale i samej decyzji o budowie sieci na danym obszarze. Niestety mimo, iż opłaty lokalne są od lat głównym i znanym administracji czynnikiem hamującym rozwój sieci szerokopasmowych w Polsce, do dziś nie przeprowadzono nowelizacji przepisów w tym zakresie. Ponieważ za wysokie podatki i opłaty lokalne płaci koniec końców zawsze klient (w cenie lub niedostępności finansowej usługi), warto zainteresować się lokalnymi opłatami i jeśli są wysokie – wpłynąć na lokalne władze, by obniżyły stawki do poziomu nie wyższego, niż 10-15 zł (zależnie od gęstości zabudowy). Wartości te oparte są o szczegółowe analizy przeprowadzone m.in. w 2015 r. w ówczesnym Ministerstwie Administracji i Cyfryzacji.

Wróćmy jednak do sieci światłowodowych i odpowiedzi na pytanie z tematu o to, czym jest hurtowy model BSA i jak on wpływa na rozwój sieci i związaną z tym dostępność usług szerokopasmowych poza dużymi miastami.

W największym skrócie model BSA pozwala na współkorzystanie z jednej sieci przez wielu usługodawców. Właściciel sieci (lub wskazany przez niego inny podmiot) jest tzw. operatorem infrastruktury, który udostępnia i rozbudowuje sieć usługodawcom chcącym świadczyć usługi na danym terenie. Model ten powoduje, iż z jednej strony unika się budowania równoległe konkurencyjnych sieci, a więc dublowania kosztów CAPEX i OPEX. A z drugiej możliwe jest oferowanie zamawiającemu dowolnych usług, przez w zasadzie dowolną liczbę usługodawców. Różnorodność ofert nie tylko w zakresie przepustowości, ale też pakietów wielo-usługowych i poziomu obsługi w połączeniu z rozłożeniem kosztów na większą liczbę podmiotów jest najskuteczniejszą metodą na oferowanie potrzebnych przedsiębiorcom usług, również poza dużymi miastami.

Rosnące zainteresowanie

Można postawić tezę, że im mniej zurbanizowany obszar, tym większe znaczenie ma współkorzystanie z infrastruktury. W Polsce światłowodowe sieci na obszarach słabo zurbanizowanych budowane są od lat często przez lokalnych operatorów ze wsparciem środków unijnych. Pierwsza umowa na udostępnienie sieci światłowodowej lokalnego operatora podpisana została pod koniec 2015 r. pomiędzy TPnets.com z Łodzi, a Orange Polska gwarantując dostęp do usług Orange realizowanych bez dublowania infrastruktury na sieci zarządzanej przez TPnets.com. Na bazie zdobytych doświadczeń trwa od roku

budowa modelu udostępniania sieci światłowodowych przez kolejnych operatorów infrastruktury, kolejnym usługodawcom w ramach projektu ISPhurt, który mam przyjemność prowadzić, popularyzując wypracowane rozwiązania zarówno wśród małych, średnich, jak i największych firm w Polsce. W 2016 r. podpisano kilka takich umów między różnymi podmiotami. Obecnie zainteresowanie tego typu współpracą rośnie. Dzięki modelowi BSA na rynku usług światłowodowych pojawiać się będzie coraz więcej rozwiązań dla firm oferowanych nie tylko przez działających od lat operatorów telekomunikacyjnych, ale też nowych usługodawców. Podobnie, jak kilka lat temu na rynku komórkowym pojawiły się firmy działające w modelu MVNO. W przypadku światłowodów coraz częściej pojawia się określenie FVNO – czyli Fiber Virtual Network Operator – wirtualny operator światłowodowy. Rozwój współpracy między operatorami pozwala optymalizować koszty, wpływając na rozbudowę sieci światłowodowych i katalog usług dostępnych na obszarach słabiej zurbanizowanych. Również, a może wręcz w szczególności, dla przedsiębiorców poszukujących stabilnych i prawdziwie szerokopasmowych usług.

Sektor BPO napędza polski rynek biurowy

Tempo wzrostu sektora BPO/SSC pozwoli mu niedługo stać się najsilniejszą gałęzią polskiej gospodarki. Co roku branża kontraktuje większość powierzchni biurowej w największych aglomeracjach w kraju.



Bartłomiej Zagrodnik

prezes zarządu Walter Herz

Popyt na powierzchnię biurową w Polsce znacznie przewyższa nową podaż rynkową. W ubiegłym roku w największych ośrodkach biurowych w kraju do użytku oddano niespełna 900 tys. mkw. powierzchni, a wynajęte zostało około 1,35 mln mkw. biur. 2015 rok był rekordowy. Do najemców trafiło 1,5 mln mkw. powierzchni biurowej. To duży skok w porównaniu ze średnią chłonnością rynku notowaną w poprzednich latach. W 2014 roku w wiodących aglomeracjach popyt nie przekroczył 1 mln mkw.

Głównym najemcą biur w naszym kraju pozostaje sektor usług dla biznesu, który według danych zawartych w najnowszym raporcie ABSL, wygenerował łącznie niemal 60 proc. całkowitego wolumenu najmu na regionalnych rynkach biurowych poza Warszawą

w okresie pomiędzy I kw. 2016 roku i I kw. tego roku. W Krakowie branża odpowiada za prawie 70 proc. wolumenu najmu powierzchni biurowej w ubiegłym roku. W największych miastach, poza Poznaniem i Szczecinem udział firm sektorowych w rynku przekracza 50 proc.

Zatrudnienie w sektorze BPO wzrosło o 32 tys. osób

W analizowanym przez ABSL okresie 12 miesięcy działalność rozpoczęły 92 ośrodki usług. Najwięcej otwartych w zeszłym roku centrów to inwestycje z USA. W Polsce działa obecnie 1078 centrów usług biznesowych, z których 748 należy do firm zagranicznych. Pod względem ich liczby pierwsze miejsce zajmuje Warszawa (167 centrów). Wśród 724 firm, które prowadzą w naszym kraju centra jest 80 inwestorów z listy Fortune Global 500 (2016).

Zatrudnienie w sektorze sięga obecnie ogółem 244 tys. osób, a prognozy mówią, że w 2020 roku przekroczy 300 tys. W ciągu minionego roku branża wzbogaciła się o 32 tys. pracowników, a zatrudnienie wzrosło o 15 proc. Najwięcej, bo aż 3/4 nowych miejsc pracy wygenerowały centra zagraniczne, w których pracuje 198 tys. osób.

Najwięcej centrów w Warszawie, najwięcej zatrudnionych w Krakowie

Sektor BPO/SSC/IT generuje miejsca pracy aż w 39 lokalizacjach w Polsce. Zdecydowanym liderem pozostaje Kraków. W centrach zlokalizowanych w stolicy Małopolski pracuje 55,8 tys. osób, co

stanowi jedną czwartą wszystkich pracowników branży. Do największych ośrodków usług dla biznesu poza Warszawą, należą też Wrocław, Trójmiasto, aglomeracja Katowicka, Łódź i Poznań. Siedem aglomeracji skupia łącznie 85 proc. ogółu pracowników.

Najnowsze dane mówią, że najwięcej nowych miejsc pracy w ciągu ostatniego roku, licząc do marca br. powstało w Warszawie (5,9 tys.), we Wrocławiu (5,7 tys.) i w Krakowie (5,5 tys.). W tych miastach łącznie utworzonych zostało więcej niż połowa nowych stanowisk.

Prym wiedzie IT

Należy zaznaczyć, że w strukturze nowych ośrodków wyraźnie widoczna jest dominująca pozycja centrów IT. Prawie połowa nowych centrów, które rozpoczęły działalność w naszym kraju to inwestycje z branży IT (48 proc.). Ponad jedna czwarta to centra usług wspólnych (27 proc.), a kilkunastoprocentowy udział mają centra R&D (14 proc.) i centra BPO (11 proc.).

W największych miastach w kraju (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Katowice, Poznań, Łódź, Szczecin, Lublin) dostępnych jest teraz około 9,13 mln mkw. nowoczesnych powierzchni biurowych, w tym 5,12 mln mkw. przypada na Warszawę. Biur przybywa, ale popyt na powierzchnię, nie tylko w największych aglomeracjach, ale także w mniejszych miastach jak Rzeszów, Bydgoszcz, Szczecin czy Radom, rośnie jeszcze szybciej. Świadczą o tym ostatnio zawierane na tych rynkach transakcje najmu.

Trzeba zaznaczyć, że w pierwszym kwartale bieżącego roku tylko na rynku warszawskim wynajęte zostało niemal 200 tys. mkw. biur. W tym czasie do użytkowania oddanych zostało około 85 tys. mkw. To dużo poniżej zapotrzebowania. Biur będzie jednak przybywać, bo niektórzy inwestorzy wprowadzają teraz na rynek nawet po kilka projektów. Z naszych obliczeń wynika, że w największych miastach w budowie jest prawie 1,7 mln mkw. nowoczesnych powierzchni biurowych.

Czy skorzystamy na Brexicie

Firmy deweloperskie rozpoczynające nowe inwestycje biurowe liczą także, że Polska wykorzysta szansę, jaką niesie Brexit. Wiele wskazuje na to, że zapotrzebowanie na biura może dzięki temu w najbliższym czasie jeszcze się zwiększyć. Na naszym rynku rozpoznanie robią firmy z sektora bankowego i finansowego działające na terytorium brytyjskim, ale nie tylko. Mamy wiele atutów. Inwestorów z sektora nowoczesnych usług dla biznesu przyciąga do naszego kraju szeroki dostęp do wysoko wykształconej kadry napływającej nie tylko z polskich ośrodków akademickich, jak również z innych krajów. W działających w Polsce centrach obsługi biznesu pracuje obecnie wielu obcokrajowców, przede wszystkim z Ukrainy, Hiszpanii i Włoch. Poza tym, oferujemy niższe koszty najmu powierzchni biurowych w porównaniu z innymi stolicami europejskimi. Nie bez znaczenia dla potencjalnych inwestorów jest też dobra koniunktura gospodarcza naszego kraju.

FINANSE

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (W TYS. ZŁ) |
|----|-------------------|--------------------------------------|
| 1 | PZU | 23 806 000,00 |
| 2 | PKO BP | 13 544 000,00 |
| 3 | BANK ZACHODNI WBK | 8 545 966,00 |
| 4 | BANK PEKAO | 7 700 575,00 |
| 5 | GRUPA WARTA | 5 467 546,00 |

REKLAMA

Doradzamy...

...szerokie możliwości finansowania



LEASING / POŻYCZKA / FAKTORING / UBEZPIECZENIA / DŁUGOTERMINOWY WYNAJEM POJAZDÓW

Czas i pieniądź

www.efl.pl | 801 404 444

EFL
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|-----|---|---|
| 205 | RONAL POLSKA | 1 606 549,00 |
| 206 | GRUPA VELUX | 1 601 333,00 |
| 207 | NEXTEER AUTOMOTIVE POLAND | 1 600 442,00 |
| 208 | ROCHE POLSKA | 1 589 619,00 |
| 209 | BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO | 1 585 579,00 |
| 210 | CNH INDUSTRIAL POLSKA | 1 564 951,00 |
| 211 | CEDC INTERNATIONAL | 1 554 389,00 |
| 212 | NETIA | 1 521 971,00 |
| 213 | SCHENKER | 1 519 940,00 |
| 214 | TELEWIZJA POLSAT | 1 484 000,00 |
| 215 | GKN DRIVELINE POLSKA | 1 462 791,00 |
| 216 | UPC POLSKA | 1 461 003,00 |
| 217 | RUCH | 1 459 041,00 |
| 218 | IDEA BANK | 1 457 262,00 |
| 219 | GOBARTO | 1 454 296,00 |
| 220 | ORLEN POŁUDNIE | 1 450 296,00 |
| 221 | PRUSZYŃSKI | 1 447 259,00 |
| 222 | AGROLOK | 1 432 311,00 |
| 223 | PHU CHEMIROL | 1 430 398,00 |
| 224 | PROVIDENT POLSKA | 1 427 754,00 |
| 225 | TELEWIZJA POLSKA | 1 419 676,00 |
| 226 | GENERALI TU | 1 418 786,00 |
| 227 | MOSTOSTAL WARSZAWA | 1 403 102,00 |
| 228 | OKRĘGOWA SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA | 1 401 515,00 |
| 229 | PFEIDERER GRAJEWO | 1 400 000,00 |
| 230 | TENNECO AUTOMOTIVE POLSKA | 1 389 164,00 |
| 231 | GRUPA NOWY STYL | 1 384 428,00 |
| 232 | ORBIS | 1 382 879,00 |
| 233 | TRAKCJA PRKII | 1 381 173,00 |
| 234 | DPD POLSKA | 1 357 977,00 |
| 235 | NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ | 1 356 345,00 |
| 236 | COGNOR | 1 352 393,00 |
| 237 | ORGANIZACJA POLSKICH DYSTRYBUTORÓW FARMACEUTYCZNYCH | 1 351 675,00 |
| 238 | GRUPA FAKRO | 1 350 000,00 |
| 239 | INDYKPOL | 1 345 000,00 |
| 240 | GRUPA LUX-MED | 1 343 349,00 |
| 241 | DROSED | 1 326 157,00 |
| 242 | BAĆ-POL | 1 317 770,00 |
| 243 | GRUPA PGA | 1 317 726,00 |
| 244 | GRUPA EMPIK MEDIA & FASHION | 1 307 051,00 |
| 245 | DEUTSCHE BANK POLSKA | 1 289 524,00 |
| 246 | ZM HENRYK KANIA | 1 287 536,00 |
| 247 | OSADKOWSKI | 1 282 546,00 |
| 248 | ALUMETAL | 1 271 836,00 |
| 249 | UNIBEP | 1 249 239,00 |
| 250 | UMC POLAND | 1 228 592,00 |
| 251 | SOLUMUS | 1 222 068,00 |
| 252 | KONSORCJUM STALI | 1 220 299,00 |
| 253 | GRUPA PGD | 1 217 795,00 |
| 254 | EXIDE TECHNOLOGIES | 1 206 556,00 |
| 255 | S E BORDNETZE POLSKA | 1 205 437,00 |
| 256 | RAINBOW TOURS | 1 202 659,00 |
| 257 | AVIVA OFE AVIVA BZ WBK | 1 202 482,00 |
| 258 | AGORA | 1 198 432,00 |
| 259 | WIELTON | 1 197 698,00 |
| 260 | TU COMPENSA | 1 193 824,00 |
| 261 | MPWIK | 1 185 014,00 |
| 262 | TU NA ŻYCIE EUROPA | 1 178 567,80 |
| 263 | AMPOL-MEROL | 1 177 418,00 |
| 264 | UNIQA | 1 174 479,00 |
| 265 | GEDIA POLAND | 1 172 741,00 |
| 266 | AGATA | 1 169 778,00 |
| 267 | NATIONALE-NEDERLANDEN OFE | 1 165 234,00 |
| 268 | MARIRE BRIZARD WINE&SPIRITS POLSKA | 1 156 500,00 |
| 269 | AGRII POLSKA | 1 153 091,00 |
| 270 | DOM DEVELOPMENT | 1 153 016,00 |
| 271 | PRESS GLASS | 1 150 000,00 |

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|-----|-------------------------------------|---|
| 272 | CENTRUM NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII | 1 129 000,00 |
| 273 | KOFOŁA | 1 120 000,00 |
| 274 | GET ENTRA | 1 113 784,00 |
| 275 | COMARCH | 1 112 492,00 |
| 276 | GRUPA NELRO DATA | 1 110 673,00 |
| 277 | PCC ROKITA | 1 107 194,00 |
| 278 | PETRODOM VENNA | 1 096 412,00 |
| 279 | AXA ŻYCIE TU | 1 093 947,00 |
| 280 | POJAZDY SZYNOWE PESA | 1 093 416,00 |
| 281 | FABRYKI MEBLI FORTE | 1 090 294,00 |
| 282 | SMYK | 1 088 329,00 |
| 283 | POLINDUS | 1 085 687,00 |
| 284 | PHUP GNIEZNO | 1 084 294,00 |
| 285 | KGHM ZANAM | 1 079 639,00 |
| 286 | ICT POLAND | 1 076 412,00 |
| 287 | CONTINENTAL OPONY | 1 068 819,00 |
| 288 | ZDM SUPERDROB | 1 061 207,00 |
| 289 | LEONI KABEL POLSKA | 1 053 165,00 |
| 290 | GRAAL | 1 050 000,00 |
| 291 | ZEW KOGENERACJA | 1 045 992,00 |
| 292 | FABRYKA MASZYN FAMUR | 1 029 741,00 |
| 293 | TI POLAND | 1 029 400,00 |
| 294 | POLMAX | 1 023 264,00 |
| 295 | OKRĘGOWA SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA | 1 014 118,00 |
| 296 | SELENA FM | 1 013 819,00 |
| 297 | ALMA MARKET | 1 010 392,00 |
| 298 | ELEMENTAL HOLDING | 1 009 710,00 |
| 299 | EUROBANK | 988 417,00 |
| 300 | KIMBALL ELECTRONICS POLAND | 986 927,00 |
| 301 | GENERALI ŻYCIE TU | 984 577,00 |
| 302 | GRUPS INCOM | 981 471,00 |
| 303 | ELEKTROBUDOWA | 971 480,00 |
| 304 | FAURECIA AUTOMOTIVE POLSKA | 966 230,00 |
| 305 | COLIAN | 950 000,00 |
| 306 | ALUPROF | 942 584,00 |
| 307 | HORTEX HOLDING | 941 364,00 |
| 308 | TU INTERRISK | 935 551,00 |
| 309 | WARBUD | 930 435,00 |
| 310 | SANOK RUBBER COMPANY | 930 250,00 |
| 311 | SUN GARDEN POLSKA | 929 813,00 |
| 312 | PZL ŚWIDNIK | 922 368,00 |
| 313 | ZF ADAMED PHARMA | 921 000,00 |
| 314 | MOTO-PROFIL | 912 906,00 |
| 315 | KOPEX | 910 000,00 |
| 316 | FM POLSKA | 908 444,00 |
| 317 | MERCUS LOGISTYKA | 905 014,00 |
| 318 | STUNŻ ERGO HESTIA | 904 502,70 |
| 319 | AXA UBEZPIECZENIA | 903 715,00 |
| 320 | PKO ŻYCIE TU | 900 597,00 |
| 321 | NOVA TRADING | 897 742,00 |
| 322 | HUTA CYNKU MIASTECZKO ŚLĄSKIE | 893 446,00 |
| 323 | CAPGEMINI POLSKA | 889 306,00 |
| 324 | POLMLEK | 887 814,00 |
| 325 | MENNICA POLSKA | 882 371,00 |
| 326 | INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP | 870 416,52 |
| 327 | APATOR | 870 189,00 |
| 328 | TUI POLAND | 870 000,00 |
| 329 | HUTMEN | 859 077,00 |
| 330 | NAVO ORBICO | 854 820,00 |
| 331 | MIEJSKIE ZAKŁADY AUTOBUSOWE | 843 693,00 |
| 332 | NEWAG | 840 000,00 |
| 333 | BANK OCHRONY ŚRODOWISKA | 838 047,00 |
| 334 | ONNINEN | 833 270,00 |
| 335 | BUNGE POLSKA | 825 033,00 |
| 336 | BARRY CALLEBAUT SSC EUROPE | 824 884,00 |
| 337 | KONSALNET HOLDING | 823 763,00 |
| 338 | BOWIM | 818 973,00 |

Rozliczanie usług budowlanych w świetle nowelizacji ustawy o podatku VAT

Z początkiem roku weszła w życie nowelizacja ustawy o podatku VAT. Jedną z najważniejszych zmian dotyczy rozszerzenia katalogu czynności rozliczanych w ramach procedury odwrotnego obciążenia, który teraz obejmuje usługi budowlane. Nowe prawo może mieć znaczenie m.in. dla podmiotów budujących nową obwodnicę Wałbrzycha, która pochłonie blisko 300 mln zł czy też dla firm wznoszących mieszkania komunalne w tym mieście. Zmiany bowiem zostały wprowadzone niedawno i jeszcze nie wszyscy przedsiębiorcy z branży wiedzą, jak rozliczyć swoją działalność według nowego prawa. O pomyłki w interpretacji przepisów jednak nietrudno.

Katarzyna
Chodara-Chodak

ekspert Modern Tax S.C.,
partnera Tax Care

Joanna **Chodak**

ekspert Modern Tax S.C.,
partnera Tax Care

Od 2017 roku usługi budowlane zostały objęte odwrotnym obciążeniem. Procedura polega na tym, że to nie sprzedawca rozlicza należny podatek VAT od świadczenia usług budowlanych, a nabywca. Co ważne, zmiana dotyczy tylko usług realizowanych pomiędzy firmami zarejestrowanymi jako podatnicy VAT, a nie pomiędzy firmą a konsumentem, dlatego, jeżeli osoba prywatna wynajmuje firmę do remontu domu, nie będzie z tego tytułu odprowadzać VAT-u do urzędu skarbowego.

W świetle nowego prawa nie wszystkie usługi budowlane rozlicza się w ramach odwrotnego obciążenia, lecz tylko te, które zostały wymienione w załączniku nr 14 do ustawy o VAT. Usługi te są identyfikowane przy pomocy PKWiU. Przedsiębiorca może samodzielnie zidentyfikować świadczoną usługę, korzystając z wyszukiwarki GUS-u. Jeżeli mimo to pojawiają się wątpliwości dotyczące odpowiedniej klasyfikacji, można zwrócić się do Ośrodka Klasyfikacji i Nomenklatur Urzędu Statystycznego w Łodzi. Aby usługi budowlane podlegały procedurze odwrotnego obciążenia, muszą być spełnione kolejne warunki: usługodawcą musi być czynny podatnik VAT¹,

u którego sprzedaż nie jest zwolniona od podatku na podstawie art. 113 ust. 1 i 9 ustawy o VAT i musi świadczyć usługi jako podwykonawca². Jest nim nie tylko podatnik działający na zlecenie głównego wykonawcy, ale zdaniem Ministra Finansów, są nimi również dalsi podwykonawcy działający w ramach tego samego projektu budowlanego.

Uwaga: duże zmiany dla podwykonawców

Ustalenie tego, kto pełni rolę podwykonawcy przy danym projekcie budowlanym jest o tyle ważne, że mechanizm odwrotnego obciążenia nie przynosi istotnych zmian dla generalnych wykonawców, a ma znaczenie dla podwykonawców. Według nowego prawa przestają oni wykazywać podatek do zapłaty z tytułu świadczenia usług dla generalnego wykonawcy, przy czym nie przestają ponosić kosztów związanych z prowadzeniem swojej działalności. Takie podmioty mogą mieć problem z utrzymaniem płynności finansowej. Mechanizm kompensowania podatku należnego podatkiem naliczonym przestaje działać i w skrajnym przypadku podwykonawcy stale będą ubiegać się o zwrot podatku VAT. Mogą przenosić nadwyżki na kolejne okresy rozliczeniowe, ale taka sytuacja nie może trwać przez dłuższy czas z uwagi na ryzyko zatorów płatniczych i utratę płynności finansowej.

Obowiązki także po stronie usługodawcy

Choć procedura odwrotnego obciążenia przenosi obowiązek

rozliczenia podatku na nabywcę, to jednak usługi budowlane rozliczane za pomocą tego mechanizmu, muszą zostać wykazane w deklaracjach VAT składanych zarówno przez sprzedawcę, jak i nabywcę. Usługodawca wystawiając fakturę, powinien zawrzeć na niej adnotację „odwrotne obciążenie”³. Dostawcy usług, których prawo obliuguje do zastosowania procedury odwrotnego obciążenia, mają obowiązek wykazywać te transakcje w okresowej deklaracji VAT (VAT-7 lub VAT-7K) oraz przygotować informację podsumowującą. Informacja podsumowująca VAT-27 składana jest do 25 dnia każdego miesiąca za miesiąc poprzedni. Od stycznia 2017 r. zaszła jednak istotna zmiana – krajowa informacja podsumowująca może być jedynie składana drogą elektroniczną. Nabywca usług budowlanych objętych odwrotnym obciążeniem musi wykazywać takie transakcje jedynie w okresowej deklaracji VAT (VAT-7 lub VAT-7K).

Wątpliwości wobec nowego prawa

Zmiany, które weszły w życie w styczniu 2017 r. rodzą sporo pytań, np. dotyczących refakturowania, czyli przenoszenia kosztów związanych z nabyciem usługi czy towaru na podmiot trzeci, czyli ostatecznego nabywcę. Jeżeli chodzi o kwestię refakturowania usług budowlanych, przepisy nie określają tej sprawy jasno. Można uznać, że w przypadku refakturowania ustawa VAT przyjmuje fikcję prawną, iż podatnik, który refakturował sam otrzymał i wykonał usługę. W praktyce oznacza to, że firma X wykonuje usługę budowlaną dla firmy Y, a ta refakturuje ją na firmę Z. Biorąc pod uwagę wyjaśnienia Ministerstwa Finansów należy przyjąć, że jeśli przedsiębiorca Y refakturuje usługę wykonaną przez firmę X dla podmiotu Z, to firma X będzie zobowiązana do zastosowania mechanizmu odwrotnego obciążenia, ponieważ wykonała usługę budowlaną jako podwykonawca. Ważne jest, aby przedsiębiorcy świadczący usługi budowlane badali, czy ich odbiorca nie będzie refakturował na inne podmioty, ponieważ to determinuje sposób rozliczenia.

Znajomość prawa podatkowego jest kluczową sprawą dla przedsiębiorcy, bo za błędne wypełnienie deklaracji podatkowej czekają go sankcje. Jeżeli ten w złożonej deklaracji np.: zaniżył kwotę należnego podatku lub zawyżył kwotę do zwrotu (różnicę między wartością podatku od sprzedaży i zakupu lub z samej nadwyżki zakupów), wtedy fiskus może nałożyć karę w wysokości 30 proc. kwoty zawyżenia zwrotu VAT (nadwyżki VAT) lub zaniżenia zobowiązania podatkowego. Obowiązuje ona także w przypadku, gdy przedsiębiorca nie złożył deklaracji podatkowej i nie wpłacił kwoty zobowiązania podatkowego⁴.

1. Ta zasada także dotyczy usługobiorcy.

2. Art. 17 ust. 1h ustawy o VAT.

3. Podstawa prawna: Art. 106e ust. 1 pkt 18 ustawy o VAT.

4. Sankcja w VAT nie jest nakładana w przypadku osób fizycznych, które za ten sam czyn ponoszą odpowiedzialność za wykroczenie skarbowe albo za przestępstwo skarbowe na podstawie kodeksu karnego skarbowego.

DOBRY STAN GOSPODARKI WARUNKUJE DOBRY STAN BRANŻY

Michał Grabowski

dyrektor handlowy Lange Łukaszuk

Sytuację polskiego rynku narzędzi i elektronarzędzi warunkuje przede wszystkim dobry stan gospodarki. To zachęca zarówno światowe koncerny, jak i mniejszych producentów, do angażowania się w aktywność sprzedażową na

terenie naszego kraju. Chodzi przede wszystkim o wzrost zamożności społeczeństwa, konkurencyjności marek względem siebie i organizację kompleksowych sieci, czy też systemów, sprzedaży. Branża elektronarzędziowa odnotowuje dynamiczny rozwój sklepów stacjonarnych, internetowych oraz wielkopowierzchniowych. Znaczenie ma również rosnąca specjalizacja firm budowlanych, czego efektem jest większa gama

i różnorodność narzędzi dostępnych na rynku. Wraz z rozwojem technologii, najdynamiczniej rozwijającą się gałęzią są produkty zasilane w sposób akumulatorowy. Wynika to z założeń dotyczących spełniania coraz surowszych norm w zakresie dbałości o ekologię. Rozwój rynku powoduje jeszcze jedno – to wzrost roli szkoleń i profesjonalnego doradztwa w zakresie doboru najlepszych produktów.

REKLAMA



ACCOR HOTELS

Feel Welcome

Wyobrażamy sobie
Twoją przyszłość

ZAPEWNIAMY
SUKCES

Nr 1

na świecie
wśród operatorów hotelowych:
ponad 4 100
hoteli &
570 000
pokoi

Orbis Grupa Hotelowa jest wyłącznym licencjodawcą marek AccorHotels w 16 krajach w tym w Bośni i Hercegowinie, Bułgarii, Chorwacji, Czarnogórze, Czechach, Estonii, na Litwie, Łotwie, w Macedonii, Mołdawii, Polsce, Rumunii, Serbii, Słowacji, Słowenii i na Węgrzech.

Przez ponad 45 lat AccorHotels zdobył unikalną wiedzę, jest ekspertem w zarządzaniu hotelami i tworzeniu rozwiązań dla branży.

Jest co najmniej 10 powodów by do nas dołączyć. Poznaj je na naszej stronie internetowej.

IT/TELEKOM

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (W TYS ZŁ) |
|----|----------------|-------------------------------------|
| 1 | ORANGE POLSKA | 11 538 000,00 |
| 2 | CYFROWY POLSAT | 9 729 800,00 |
| 3 | AB | 8 136 371,00 |
| 4 | ASSECO POLAND | 7 932 000,00 |
| 5 | POLKOMTEL | 6 808 814,00 |

Orbis
Hotel Group

SOFITEL
LEGEND

SO
SOFITEL

SOFITEL

M
GALLERY

PULLMAN

NOVOTEL

Mercure

ibis

ibis
STYLES

ibis
budget

franczyza@accor.com
www.orbis.pl

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ.) |
|-----|---|--|
| 339 | MANN+HUMMEL FILTRATION TECHNOLOGY POLAND GK | 814 231,00 |
| 340 | MARCEGAGLIA POLAND | 811 530,00 |
| 341 | ENTER AIR | 810 356,00 |
| 342 | FAURECIA GORZÓW | 808 576,00 |
| 343 | SOTPM | 806 073,00 |
| 344 | BUDMAT BOGDAN WIĘCEK | 803 028,00 |
| 345 | MOSTOSTAL ZABRZE GK | 802 000,00 |
| 346 | MESKO | 797 464,00 |
| 347 | GRUPA MEBLOWA SZYNAKA | 796 482,00 |
| 348 | SALUS INTERNATIONAL | 792 974,00 |
| 349 | KRUK | 792 171,00 |
| 350 | ADECCO POLAND | 791 893,00 |
| 351 | MOTA-ENGIL CENTRAL EUROPE | 786 886,00 |
| 352 | PAGED | 786 761,00 |
| 353 | STALPROFIL | 785 000,00 |
| 354 | NORDZUCKER POLSKA | 784 667,00 |
| 355 | ALSTOM KONSTAL | 779 440,00 |
| 356 | LACROIX ELECTRONICS | 771 518,00 |
| 357 | DS SMITH PACKAGING | 771 386,00 |
| 358 | SAPA ALUMINIUM | 770 927,00 |
| 359 | TORPOL | 770 152,00 |
| 360 | CEDO | 758 108,00 |
| 361 | VIENNA LIFE TUNŻ | 755 342,00 |
| 362 | GRUPA EIFFAGE POLSKA | 751 741,00 |
| 363 | ALCHEMIA | 750 731,00 |
| 364 | EURO-COMFORT | 742 278,00 |
| 365 | BENEFIT SYSTEMS | 741 972,00 |
| 366 | CRONIMET PL | 740 619,00 |
| 367 | GRUPA PEKAES | 740 161,00 |
| 368 | BAWARIA MOTORS | 739 089,00 |
| 369 | CEREAL PARTNERS POLAND TORUŃ-PACIFIC | 736 670,00 |
| 370 | PPH STANDARD | 735 825,00 |
| 371 | PERN PRZYJAŻŃ | 734 022,00 |
| 372 | DRUTEX | 733 347,00 |
| 373 | GRUPA INTEGER.PL | 730 000,00 |
| 374 | LINK4 TU | 729 270,41 |
| 375 | POLSKA WYTWÓRNIA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH | 728 732,00 |
| 376 | LOTOS KOLEJ | 721 052,00 |
| 377 | HOOGWEGT POLAND | 718 641,00 |
| 378 | INTER-TEAM | 718 310,00 |
| 379 | POL-OIL-CORPORATION | 716 808,00 |
| 380 | PHILIPS POLSKA | 716 754,00 |
| 381 | PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLOWE A-T | 715 976,00 |
| 382 | DEICHMANN OBUWIE | 715 324,00 |
| 383 | ORACLE POLSKA | 715 000,00 |
| 384 | ENERGOINSTAL | 714 735,00 |
| 385 | NICROMET | 713 177,00 |
| 386 | OT LOGISTICS GK | 712 110,00 |
| 387 | EUROSERVICE ZPT W SUROCHOWIE | 711 525,00 |
| 388 | HANDLOPEX | 708 084,00 |
| 389 | AUTO PARTNER | 705 385,00 |
| 390 | RAWLPLUG | 704 866,00 |
| 391 | GRUPA DSV | 703 819,00 |
| 392 | BARTER | 701 999,00 |
| 393 | 3M POLAND | 701 631,00 |
| 394 | NEMAK POLAND | 701 511,00 |
| 395 | ROHLIG SUUS LOGISTICS | 699 515,00 |
| 396 | MULTIMEDIA POLSKA | 699 228,00 |
| 397 | IMPERIAL TOBACCO POLSKA MANUFACTURING | 697 270,00 |
| 398 | ERGIS | 696 226,00 |
| 399 | FARUTEX | 692 768,00 |
| 400 | BRIJU | 683 731,00 |
| 401 | PKP | 683 411,00 |
| 402 | SANDEN MANUFACTURING POLAND | 677 184,00 |
| 403 | EFL | 676 738,00 |

Problemy do rozwiązania

Z Krzysztofem Krauze, prezesem Intrum Justitia, rozmawiała Joanna Zielińska

Płatności po terminie to szczególny problem dla wielu polskich przedsiębiorstw. Czy problem ten narasta, czy może widać tendencję spadkową?

Ogólnych informacji na temat zagrożeń wynikających z opóźnień w płatnościach dostarcza Wskaźnik Ryzyka Płatności Europejskich. Jak wynika z przeprowadzonego przez nas Europejskiego Raportu Płatności 2017, ocena ryzyka została w tym roku oszacowana nieznacznie niżej w porównaniu do poprzedniego roku. Pomimo pozytywnego trendu, wiele przedsiębiorstw wciąż mierzy się z problemem, jakim są nieterminowe płatności. W tym miejscu należy zaznaczyć, że ponad połowa (52 proc.) polskich firm została zmuszona do akceptacji dłuższego terminu płatności. Warto również zwrócić uwagę na przyczyny opóźnień w zapłatach za faktury, które wymieniane są przez ankietowanych. Według 45 proc. rodzimych przedsiębiorców opóźnienia w płatnościach są konsekwencją celowych działań kontrahentów. Zdecydowana większość (73 proc.) respondentów uważa, że w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy ryzyko związane z niewypłacalnością klientów czy partnerów biznesowych będzie utrzymywać się na tym samym poziomie. Takie dane niestety nie mogą napawać optymizmem. Należy pamiętać, że opóźnienia w płatnościach zmuszają przedsiębiorców do finansowania działalności z własnych środków, a kiedy ich nie posiadają, to z kolei oni przestają płacić swoim kontrahentom. W ten sposób dochodzi do zjawiska tzw. błędnego koła, które należy jak najszybciej przerwać.

Jak w takim razie można rozwiązać problem nieterminowych płatności?

Analizując tegoroczne wyniki naszego badania można przedstawić kilka propozycji rozwiązania problemu niewypłacalności kontrahentów. Prawie połowa polskich przedsiębiorstw zadeklarowała, że sposobem na nieterminowe płatności jest uchwalenie nowych, restrykcyjnych aktów prawnych. Zdecydowana większość rodzimych firm, bo aż 79 proc. twierdzi również, że obowiązujące przepisy prawa utrudniają prowadzenie z sukcesem działalności gospodarczej w Polsce. Niepokojący jest jednak fakt, że jedynie 8 proc. rodzimych respondentów przyznało, że zna Dyrektywę Unii Europejskiej w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach. Dla przykładu średnia europejska dotycząca znajomości wspomnianej dyrektywy wynosi 31 proc. Przepisy zawarte w unijnym rozporządzeniu są istotnym środkiem przeciwdziałania nieterminowym płatnościom. Zapewniają konkretne wsparcie firmom, poprzez ustalenie jasno określonych terminów płatności i odpowiednich kar. Wszystko to ma na celu zachęcenie do terminowego dokonywania płatności zarówno przez organy publiczne, jak i prywatne firmy. Pociągającym jest jednak fakt, że polscy przedsiębiorcy w porównaniu

z europejskimi znają natomiast lepiej rodzime przepisy dotyczące opóźnionych lub nieuregulowanych płatności. W naszym kraju znajomość tych przepisów zadeklarowało 63 proc. badanych firm, a średnia europejska wynosi 57 proc.

W jaki sposób, na chwilę obecną, przedsiębiorcy chronią się przed nieterminowymi płatnościami?

Chcąc zapobiec nieterminowym płatnościom przedsiębiorcy najczęściej wybierają przedpłatę. Na takie zabezpieczenie decyduje się 38 proc. ankietowanych. Stosują również inne środki, takie jak: windykacja należności, faktoring, ocena zdolności kredytowej kontrahenta, ubezpieczenie wierzycielskie czy gwarancje bankowe. Należy jednak podkreślić, że 42 proc. polskich przedsiębiorców nie stosuje żadnego z wymienionych środków zapobiegawczych, a jedynie 32 proc. polskich przedsiębiorców decyduje się na przekazanie nieopłaconej faktury działającej na rynku firmie windykacyjnej. Przedsiębiorcy zazwyczaj robią to dopiero po upływie 83 dni od terminu płatności faktury.

Skoro przedsiębiorcy tak późno decydują się na kontakt z firmą windykacyjną, może opóźnienie płatności nie niesie za sobą poważnych konsekwencji?

Nie mogę się z tym zgodzić. Jest wręcz przeciwnie – nieterminowe płatności to poważny problem dla firm, zwłaszcza tych z sektora MSP, ale konsekwencje niewypłacalności kontrahentów odczuwają również korporacje. Analizując tegoroczne wyniki możemy zauważyć, że 30 proc. respondentów jako jedną z najważniejszych konsekwencji opóźnionych płatności wymienia utratę płynności finansowej. Na kolejnych miejscach znalazły się takie konsekwencje, jak: utrata dochodów, brak możliwości zatrudnienia nowych pracowników, ograniczenie rozwoju firmy, zwolnienia czy zagrożenie istnienia firmy. Nie można również nie wspomnieć o spirali zadłużenia, w którą wpadają firmy mające problem z nieterminowymi płatnościami. Wielu przedsiębiorców ze względu na brak finansów, wynikających z nieuregulowania przez kontrahentów na czas należności, zaciąga pożyczki. Zobowiązania te mają pokryć koszty bieżące, takie jak wypłaty dla pracowników czy opłaty za czynsz. Niestety, często bywa tak, że po jakimś czasie przedsiębiorcy nie są w stanie terminowo spłacać rat. Jak widać, jeśli firma nie otrzymuje płatności na czas, konsekwencje mogą być poważne.

Czy w Europie nieterminowe płatności stanowią również tak duży problem jak w Polsce?

Jak wynika z naszego badania nieterminowe płatności nie są problemem tylko polskich przedsiębiorców. Aż 42 proc. ankietowanych Europejczyków uważa, że nieterminowe płatności znacząco wpływają na płynność finan-



sową przedsiębiorstwa. Niewiele mniej przedsiębiorców (40 proc.) jako jedną z najważniejszych konsekwencji opóźnień w płatnościach wymienia utratę dochodu. Tak samo jak w Polsce, tak i w Europie, opóźnione płatności nie pozwalają przedsiębiorcom na zatrudnienie nowych pracowników, a także prowadzą do upadku firmy.

Opóźnienia w płatnościach to nie tylko straty, które odnotowuje firma. Oddziałują one na cały system gospodarczy, prawda?

Niestety nie wszyscy zdają sobie sprawę, że na opóźnieniach w zapłatach za faktury cierpi cały system gospodarczy. Nieterminowe płatności mają negatywny wpływ na wszystkie europejskie gospodarki. Obecnie można zauważyć zmniejszony przepływ środków finansowych w systemie. Wnioskujemy, że gdyby wszyscy kontrahenci opłacali swoje zobowiązania na czas, to otrzymane fundusze pozwoliłyby firmom m.in. na zatrudnienie większej liczby osób i dokonywanie inwestycji na wyższych poziomach. Oczywiście to wszystko przyczyniłoby się do wzrostu gospodarczego w całej Europie.

Jakiej rady udzieliłby Pan firmom, które zmagają się z problemem nieterminowych płatności?

Przedsiębiorcy powinni pamiętać, że można uniknąć problemu nieterminowych płatności, zanim jeszcze one powstaną. W tym celu warto prowadzić tzw. monitoring płatności. Polega on na stałej kontroli stanu należności oraz przypominaniu klientom o terminach płatności. Jest to jedno z najlepszych rozwiązań prewencyjnych. Bardzo istotne jest również to, by w firmie stworzyć, wdrożyć i stale rozwijać solidną i zrównoważoną politykę kredytową w celu zarządzania należnościami. Poza tym przed podpisaniem umowy porozmawiajmy z kontrahentem i ustalmy termin płatności faktury. Wypracowanie kompromisu w tej sprawie zwiększa szanse na otrzymanie należnych funduszy na czas. W przypadku, gdy wystawimy fakturę z dwutygodniowym terminem płatności, wiedząc, że klient nie będzie w stanie w tak krótkim czasie jej uregulować, to siłą rzeczy będziemy zmuszeni do zaakceptowania płatności po terminie. Takie rozwiązanie nie jest korzystne dla żadnej ze stron. Bądźmy więc elastyczni, słuchajmy naszych klientów i wybierajmy optymalne rozwiązania.

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

30 czerwca – 13 lipca 2017 r.

W bardzo dobrej kondycji



Ireneusz **Węglowski**
wiceprezes zarządu Orbis

Branża hotelowa w Polsce jest w bardzo dobrej kondycji. Również realna dynamika rynku, na której hotelarze mogą skorzystać. Poza tym, praktycznie wszystkie geograficzne rynki, na których Orbis jest obecny i na których chcemy się rozwijać, należą do szybko rosnących gospodarek europejskich i wykazują wzrost liczby gości w hotelach. Po 2016 roku,

w którym Orbis osiągnął rekordowo dobre wyniki finansowe, w 2017 roku kontynuujemy trend wzrostowy. W pierwszym kwartale 2017 roku frekwencja wzrosła o 3,5 p.p. Wzrosły również średnie ceny za pokój, którymi zarządzamy pod markami AccorHotels. Zwiększyły się tym samym przychody. W tym roku, skupiamy się na dalszych inwestycjach i wyzwaniach, które stawia kurczący się rynek pracy. Jeśli chodzi o rozwój franczyzy, obserwujemy wzrost zainteresowania współpracą wśród inwestorów nie tylko indywidualnych, ale też instytucjonalnych. Dla wielu z nich hotelarstwo to nowa, atrakcyjna branża, która wymaga eksperckiej wiedzy, specjalistycznych narzędzi i profesjonalnego zarządzania.

Jest miejsce dla inwestycji

Polski rynek hotelowy notuje wzrosty nieprzerwanie od kilku lat – wynika z raportu („A Land of Opportunity. Poland Hotel Market Snapshot”) firmy doradczą Christie&Co., która działa w segmencie nieruchomości komercyjnych. W latach 2006–2015 liczba turystów korzystających z usług hoteli wzrosła w Polsce o 86 proc., natomiast krajowa baza noclegowa zwiększyła się o 80 proc. W efekcie z końcem 2015 roku na polskim rynku działało 2 316 hoteli, z których większość to obiekty trzygwiazdkowe. – Polski rynek hotelowy jest szczególnie interesujący. Organizacja ubiegłorocznego szczytu NATO czy wydarzenia kulturalne we Wrocławiu, który był Europejską Stolicą Kultury, spowodowały, że to miejsce zaistniało w świadomości turystów na całym świecie. W Europie Zachodniej prawie nie ma już możliwości dalszego rozwoju rynku hotelowego, podczas gdy tu, w Warszawie, otworzy się w przyszłym roku nowe centrum konferencyjne, które przyciągnie do Polski biznesmenów i turystów – ocenia w rozmowie z agencją informacyjną Newseria Biznes Suzi Yoder.

Najmniejsze przedsiębiorstwa z największą poprawą nastrojów w II kwartale

Z odczytu Barometru EFL na II kwartał br. wynika, że w całym sektorze przedsiębiorstw najlepiej swoją sytuację oceniają MSP – odczyt dla tej grupy wyniósł rekordowe 67,7 pkt. (+7,9 pp.). Jednak największy wzrost wartości subindeksu „Barometru EFL” odnotowały mikrofirmy. W porównaniu do poprzedniego kwartału wskaźnik subindeksu wzrósł o +10 pp.



Radosław **Kuczyński**
prezes zarządu EFL

Odsetek optymistów wśród firm zatrudniających do 9 pracowników wzrósł we wszystkich badanych obszarach. W poprzednich pomiarach (za I kw.) grupa firm zatrudniających do 9 pracowników była najbardziej pesymistyczna. Prognozy, czy to dotyczące planowanych inwestycji czy sprzedaży, były najgorsze w całym sektorze MSP. Teraz jest zdecydowanie lepiej i mikroprzedsiębiorcy w swoich ocenach zbliżyli się do prognoz firm małych. Wciąż jednak z największym optymizmem mamy do czynienia wśród największych uczestników sektora MSP. Dlaczego? Większe firmy często pod koniec roku otrzymują zamówienia na kolejny rok i łatwiej jest im oceniać swoją sytuację. Wśród mikrofirm to rzadkość i dlatego

na początku roku te podmioty ostrożniej podchodzą do prognoz.

Mikrofirmy wychodzą z cienia...

Podczas gdy na początku roku tylko co dziesiąty mikroprzedsiębiorca prognozował wzrost sprzedaży swoich towarów, w II kwartale odsetek optymistów zwiększył się dwukrotnie – z 11 proc. do 23 proc. Pochodną tego jest dużo lepsza ocena płynności finansowej w firmach mikro – odsetek oczekujących poprawy wzrósł niemal trzykrotnie – z 7,5 proc. do 22 proc. Najmniejsze podmioty są również optymistyczne, jeśli chodzi o poziom inwestycji. Ich wzrostu w II kwartale br. spodziewa się ponad 35 proc. respondentów. W związku z tym wzrosło zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne – z 14,5 proc. w I kwartale br. do 20,1 proc. w II kwartale br.

Subindeks „Barometru EFL”, który informuje o skłonności firm z sektora MSP do wzrostu, w II kwartale 2017 roku był ponownie najwyższy wśród średnich przedsiębiorstw i wyniósł 67,7 pkt. Mikro i małe firmy nieco słabiej oceniły swoją sytuację – wartość odczytu wyniosła odpowiednio 61,5 pkt. oraz 61,8 pkt. Na poprawę nastrojów w każdej katego-

rii sektora MSP największy wpływ miał duży odsetek respondentów przewidujących wzrost inwestycji. Największymi optymistami są średnie firmy, wśród których równo połowa spodziewa się więcej inwestować. Wśród małych firm odsetek ten wyniósł 37,7 proc., a mikro – 35,4 proc. Przedstawiciele MSP liczą również na większą w porównaniu do poprzedniego kwartału sprzedaż. Najliczniejszą grupę optymistów znajdziemy w segmencie średnich firm (34,2 proc., +5 pp. k/k).

Rekordowa wartość głównego indeksu Barometru EFL na II kwartał

Wynik „Barometru EFL” za II kwartał 2017 roku po raz drugi w historii pomiarów przekroczył próg 60 pkt. (pierwszy raz w III kwartale 2015 roku) i wyniósł 63 pkt. Jednocześnie jest to najwyższa wartość od początku realizacji badania, czyli od I kwartału 2015 roku. W porównaniu do I kwartału br. wartość wskaźnika jest aż o 5,9 pkt. wyższa, natomiast do sytuacji sprzed roku o 5,2 pkt. Tym samym powtórzyła się sytuacja z ubiegłego roku, gdy pomiędzy I i II kwartałem 2016 roku odczyt Barometru wzrósł.

Inwestycyjny optymizm wśród przedsiębiorców z sektora MSP utrzymuje się od początku roku i to może być dobry prognostyk dla polskiej gospodarki. Bo w ubiegłym roku wszystkie inwestycje spadły o niemal 8 proc. w stosunku do 2015 roku, a ich udział w PKB wyniósł zaledwie 18 proc. W tym roku liczymy na poprawę tych wskaźników.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ŻŁ.) |
|-----|--|--|
| 404 | DIEHL CONTROLS POLSKA | 675 221,00 |
| 405 | BALEX METAL | 670 959,00 |
| 406 | STANCHEM | 666 827,00 |
| 407 | TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH TUW | 666 716,00 |
| 408 | TIM | 666 229,00 |
| 409 | DANWOOD | 665 366,00 |
| 410 | HUTA POKÓJ | 664 382,00 |
| 411 | DELOITTE ADVISORY | 664 279,00 |
| 412 | MIRBUD | 660 000,00 |
| 413 | MARVIPOL | 657 605,00 |
| 414 | MAX COMPUTERS | 657 220,00 |
| 415 | KOLEJE MAZOWIECKIE - KM | 655 463,00 |
| 416 | FAURECIA LEGNICA | 654 874,00 |
| 417 | TARCZYŃSKI | 648 160,00 |
| 418 | WAWEL | 645 896,00 |
| 419 | COROPLAST | 644 953,00 |
| 420 | PWC | 644 731,00 |
| 421 | GEFCO POLSKA | 643 443,00 |
| 422 | HURTOWNIA MOTORYZACYJNA GORDON | 641 397,00 |
| 423 | PROCAM POLSKA | 641 006,00 |
| 424 | TETRA PAK | 638 596,00 |
| 425 | OSADKOWSKI - CEBULSKI | 633 351,00 |
| 426 | TRAMWAJE WARSZAWSKIE | 631 853,00 |
| 427 | MIROSLAW WRÓBEL | 629 594,00 |
| 428 | REDAN | 628 487,00 |
| 429 | AEGON TUNŻ | 628 282,00 |
| 430 | MULTISERWIS | 628 128,00 |
| 431 | NSK BEARING POLSKA | 626 378,00 |
| 432 | EY POLSKA, WARSZAWA | 625 878,00 |
| 433 | SGL CARBON POLSKA | 624 326,00 |
| 434 | AGROSIMEX | 620 921,00 |
| 435 | GRUPA OKNOPLAST | 620 000,00 |
| 436 | GOTHAER | 619 055,00 |
| 437 | DOVISTA POLSKA | 604 899,00 |
| 438 | BROWN-FORMAN | 604 257,00 |
| 439 | VISTULA GROUP | 598 602,00 |
| 440 | NTT SYSTEM | 595 391,00 |
| 441 | MEDICARE | 594 577,00 |
| 442 | CARSERVIS | 594 550,00 |
| 443 | ZAKŁADY MIĘSNE SKIBA | 593 157,00 |
| 444 | TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA | 591 502,00 |
| 445 | ECHO INVESTMENT | 590 000,00 |
| 446 | STEICO | 589 507,00 |
| 447 | CD PROJEKT | 583 903,00 |
| 448 | KUEHNE + NAGEL | 582 881,00 |
| 449 | MPEC KRAKÓW | 582 310,00 |
| 450 | DANFOSS POLAND | 581 519,00 |
| 451 | QUMAK | 580 000,00 |
| 452 | HOCHTIEF POLSKA | 579 188,00 |
| 453 | HOCHLAND POLSKA | 576 054,00 |
| 454 | FABRYKA FARB I LAKIERÓW ŚNIEŻKA | 575 591,00 |
| 455 | TEKEDA PHARMA | 574 673,00 |
| 456 | ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE | 570 634,00 |
| 457 | MANGATA HOLDING | 568 251,00 |
| 458 | KONIMPEX | 567 709,00 |
| 459 | CONSORFRUT POLSKA | 567 355,00 |
| 460 | STELMET | 567 297,00 |
| 461 | ZPUE | 565 000,00 |
| 462 | PRIME CAR MANAGEMENT | 563 789,00 |
| 463 | COMP SA GK | 563 565,00 |
| 464 | SECO/WARWICK | 560 000,00 |
| 465 | PRZEDS. BUDOWY KOPALNI PEBEKA | 559 017,00 |
| 466 | FROSTA | 555 222,00 |
| 467 | DELKO | 550 000,00 |
| 468 | ZM ZAKRZEWCY | 549 910,00 |
| 469 | WINCOR DIEBOLD NIXDORF | 547 729,00 |
| 470 | LC CORP | 547 036,00 |

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|-----|--|---|
| 471 | OPONEO.PL | 545 800,00 |
| 472 | INTERFOOD POLSKA | 543 044,00 |
| 473 | SKF POLSKA | 542 490,00 |
| 474 | PCC EXOL | 539 785,00 |
| 475 | KPMG | 539 430,00 |
| 476 | PH ALFA ELEKTRO | 538 623,00 |
| 477 | TFP | 537 488,00 |
| 478 | ORZEŁ BIAŁY | 537 342,00 |
| 479 | SITS | 533 437,00 |
| 480 | PGD POLSKA | 530 351,00 |
| 481 | GPEC | 528 634,00 |
| 482 | GLOBE TRADE CENTRE | 524 814,00 |
| 483 | BANK BPS | 523 930,00 |
| 484 | SBS | 517 138,00 |
| 485 | ROBYG | 517 081,00 |
| 486 | DAJAR | 515 990,00 |
| 487 | DEPENBROCK POLSKA | 513 608,00 |
| 488 | HUTA ŁABĘDY | 509 202,00 |
| 489 | JAS-FBG | 508 540,00 |
| 490 | AUTODISTRIBUTION POLSKA | 507 378,00 |
| 491 | ATAL | 506 840,00 |
| 492 | SM SPOMLEK | 504 723,00 |
| 493 | PRONAR | 504 671,00 |
| 494 | OFE PZU "ZŁOTA JESIEŃ" | 500 970,00 |
| 495 | 3W DYSTRYBUCJA BUDOWLANA | 500 018,00 |
| 496 | FOODCARE | 495 872,00 |
| 497 | AIR PRODUCTS | 495 845,00 |
| 498 | AGROCENTRUM | 495 531,00 |
| 499 | AVIVA TUO | 494 823,00 |
| 500 | METRO WARSZAWSKIE | 494 413,00 |
| 501 | MPK | 493 616,00 |
| 502 | PETROJET | 492 906,00 |
| 503 | SEMPERTRANS BELCHATÓW | 492 491,00 |
| 504 | JW CONSTRUCTION HOLDING | 490 750,00 |
| 505 | OTCF | 489 153,00 |
| 506 | ZAKŁADY LENTEX | 488 029,00 |
| 507 | COMPENSA TUNŻ | 487 513,00 |
| 508 | REHAU | 481 097,00 |
| 509 | INPOST | 480 000,00 |
| 510 | OKRĘGOWA SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA W SIERPCU | 474 378,00 |
| 511 | DAWTONA | 471 354,00 |
| 512 | PROCTER&GAMBLE OPERATIONS POLSKA | 470 883,00 |
| 513 | PROFIM | 468 436,00 |
| 514 | SGB-BANK | 466 755,00 |
| 515 | VISTAL GDYNIA | 463 377,00 |
| 516 | PAMAPOL | 453 557,00 |
| 517 | KRAKCHEMIA | 447 045,00 |
| 518 | METLIFE OFE | 424 462,00 |
| 519 | AXA TUIR | 423 324,87 |
| 520 | OMEGA PILZNO ITIS GODAWSKI & GODAWSKI | 420 135,00 |
| 521 | WIRTUALNA POLSKA HOLDING | 415 144,00 |
| 522 | LINK | 406 476,00 |
| 523 | OEX | 399 754,00 |
| 524 | GRUPA BALTONA | 397 774,00 |
| 525 | PANALPINA POLSKA | 390 444,00 |
| 526 | DHL GLOBAL FORWARDING | 382 856,00 |
| 527 | IZOSTAL | 379 878,00 |
| 528 | TXM | 377 695,00 |
| 529 | XPO TRANSPORT SOLUTIONS POLAND | 376 158,00 |
| 530 | SKAT TRANSPORT | 373 317,00 |
| 531 | PKO TU | 365 675,84 |
| 532 | CONCORDIA POLSKA TUW | 364 328,60 |
| 533 | RHENUS LOGISTICS | 357 877,00 |
| 534 | INSTAL KRAKÓW | 357 853,00 |
| 535 | ZUE | 343 017,00 |
| 536 | GEODIS POLSKA | 339 152,00 |
| 537 | EUROTEL | 338 313,00 |

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|-----|--|---|
| 538 | ALTUS TFI | 335 078,00 |
| 539 | DACHSER | 333 471,00 |
| 540 | FERRO | 332 489,50 |
| 541 | OMIDA GROUP | 331 522,00 |
| 542 | YUSEN LOGISTICS (POLSKA) | 330 624,00 |
| 543 | FRESH LOGISTICS POLSK | 329 877,00 |
| 544 | UNIQA TU NA ŻYCIE | 329 336,40 |
| 545 | HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS POLSKA | 323 755,00 |
| 546 | GRUPA DELTA TRANS | 316 262,00 |
| 547 | TOYA | 310 158,00 |
| 548 | GRUPA KAPITAŁOWA VGL GROUP | 308 593,00 |
| 549 | TU EUROPA | 296 501,25 |
| 550 | STALEXPORT AUTOSTRADY | 292 853,00 |
| 551 | KORPORACJA KGL | 290 524,00 |
| 552 | KREZUS | 289 372,00 |
| 553 | POLISA-ŻYCIE TU VIENNA INSURANCE GROUP | 289 157,23 |
| 554 | TU EULER HERMES | 287 284,81 |
| 555 | AXA OFE | 285 451,00 |
| 556 | GINO ROSSI | 284 748,00 |
| 557 | URSUS | 284 404,00 |
| 558 | GK LIBET | 284 236,00 |
| 559 | POLSKA GRUPA ODLEWNICZA | 282 561,00 |
| 560 | WISTIL | 280 458,00 |
| 561 | BIOTON | 277 613,00 |
| 562 | EMC INSTYTUT MEDYCZNY | 277 484,00 |
| 563 | LUBAWA GROUP | 273 977,00 |
| 564 | CENTRUM MEDYCZNE ENEL-MED | 273 702,00 |
| 565 | PCC INTERMODAL | 269 834,00 |
| 566 | PRZEDSIĘBIORSTWO PRZEWOZU TOWARÓW PKS GDAŃSK-OLIWA | 269 104,00 |
| 567 | AWBUD | 268 165,00 |
| 568 | TUNŻ CARDIF POLSKA | 264 252,67 |
| 569 | PTR | 263 190,25 |
| 570 | MFO | 262 892,00 |
| 571 | GK GROCLIN | 260 752,00 |
| 572 | DEKPOL | 258 713,00 |
| 573 | ELEKTROTIM | 257 953,00 |
| 574 | TUZ TUW | 257 913,89 |
| 575 | ALLIANZ POLSKA OFE | 257 655,00 |
| 576 | X-TRADE BROKERS DM | 250 576,00 |
| 577 | PRAMERICA ŻYCIE TUIR | 248 965,28 |
| 578 | OPEN FINANCE | 248 663,00 |
| 579 | DROP | 247 038,00 |
| 580 | CAT LC POLSKA | 232 360,00 |
| 581 | MONNARI | 231 773,00 |
| 582 | BZ WBK-AVIVA TUNŻ | 230 732,39 |
| 583 | BSC DRUKARNIA OPAKOWAŃ | 230 604,00 |
| 584 | GK WOJAS | 229 379,00 |
| 585 | GENERALI OFE | 227 014,00 |
| 586 | ZPC OTMUCHÓW | 223 361,00 |
| 587 | BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH | 220 672,61 |
| 588 | CHEMOSERVIS – DWORY | 220 656,00 |
| 589 | PKO BP BANKOWY OFE | 219 621,00 |
| 590 | REGESTA | 213 190,00 |
| 591 | ATENDE | 211 101,00 |
| 592 | NORDEA OFE | 210 576,00 |
| 593 | WASKO | 209 289,00 |
| 594 | DECORA | 208 537,00 |
| 595 | SOLID LOGISTICS | 208 398,00 |
| 596 | GLOBAL COSMED | 207 118,00 |
| 598 | DELOITTE | 206 227,00 |
| 599 | INPRO | 204 631,00 |
| 600 | CDRL | 203 675,00 |
| 601 | HARPER HYGIENICS | 202 874,00 |
| 602 | SM LOGISTIC | 202 020,00 |
| 603 | CEMET | 201 668,00 |
| 604 | MEXEM | 199 832,00 |
| 605 | DARTOM | 199 048,00 |

Na co uważać kupując walutę w kantorze



Jarosław Sadowski

główny analityk Expander Advisors

Do początku wakacji zostało już tylko kilka dni. Osoby, które zamierzają spędzić urlop za granicą już niedługo odwiedzą kantory walutowe. Expander podpowiada 4 proste kroki, dzięki którym nie damy się oszukać przy wymianie walut i uzyskamy atrakcyjny kurs przewalutowania. Wymiana waluty w kantorze nie jest skomplikowana, a koszt przewalutowania zwykle nie jest zbyt wysoki. Niestety zdarzają się sytuacje, gdy ta prosta operacja może nas drogo kosztować. Najczęściej zdarza się to, gdy wymiany dokonujemy bez porównywania ofert.

Jakich kantorów unikać

A co zrobić, gdy w okolicy znajdziemy tylko jedno takie miejsce i chcemy się upewnić, że kurs jest sprawiedliwy? Wystarczy wtedy wykonać prosty test. Zaczniemy od tego, że kantory dla każdej waluty podają dwa kursy – kupna i sprzedaży. Gdy podzielimy kurs wyższy (sprzedaży) przez kurs niższy (sprzedaży) otrzymamy wartość 1 i cyfry po przecinku (np. 1,025 756). Kluczowe są te dwie pierwsze, które mówią ile procent wynosi ukryta w kursach prowizja. Dla przykładu wynik 1,0 245 877 oznacza, że marża kantoru wynosi 2 proc. To mniej więcej standardowa wartość w przypadku popularnych walut. Jeśli uzyskamy wynik np. 1,254 898 lepiej nie korzystać z takiej oferty, gdyż koszt przewalutowania to aż 25 proc. Warto też dodać, że zwykle najlepiej unikać kantorów np. na lotniskach czy miejscach popularnych wśród turystów. Tam prowizje ukryte w kursach często są wyższe.

Jak sprawdzić, czy opłaca się dokonać wymiany w kantorze

Kurs kupna euro = 4,15 zł
Kurs sprzedaży euro = 4,25 zł
 $4,25 / 4,15 = 1,0 240 963$

Ukryta w kursach prowizja wynosi 2 proc.

Jak znaleźć dobry punkt wymiany

Znalezienie miejsca, które oferuje atrakcyjne kursy nie jest trudne, wymaga jedynie trochę czasu. Najlepiej podejść lub zadzwonić do kilku z nich i zapytać, ile będziemy musieli zapłacić za określoną kwotę waluty np. 100 euro. Wymiany dokonujemy oczywiście tam, gdzie będzie najtaniej. Warto też dodać, że zwykle najatrakcyjniejsze kursy oferują kantory internetowe. Ich wadą jest jednak to, że najczęściej nie mają kasy, w której można wypłacić walutę w gotówce. Możemy jednak otworzyć konto walutowe. Na nie przelejemy środki z kantoru internetowego i wypłacimy w banku.

Kiedy kupić walutę

Kurs wymiany nie zależy tylko od prowizji kantoru, ale również od notowań na rynku walutowym. Czasami pojawia się więc pokusa, żeby zaczekać aż kurs będzie korzystniejszy. Problem polega jednak na tym, że zmiany kursów walut są bardzo nieprzewidywalne. Z tego względu przy małej kwocie lepiej się tym nie przejmować. W przypadku większych kwot najlepiej nie zwlekać do ostatniej chwili, bo może się zdarzyć, że kurs ulegnie niespodziewanemu wzrostowi. Lepiej zacząć transakcję z wyprzedzeniem i nie kupować od razu całej potrzebnej kwoty. Dla przykładu jeśli potrzebujemy 1000 euro, to najpierw kupmy 250 euro, za tydzień ponownie odwiedzimy kantor i tak przez cztery tygodnie. W ten sposób uśrednimy kurs, a więc zminimalizujemy ryzyko wymiany po nieatrakcyjnej cenie.

Kupuj tylko popularne waluty

Na koniec warto dodać, że nawet w dobrych kantorach nie warto kupować niezbyt popularnych walut. Gdy planujemy wypoczynek np. w Chorwacji, Turcji, Rumunii czy Azji, to nawet jeśli nasz kantor ofertuje walutę takiego kraju, to zwykle kursy są niezbyt opłacalne. Dużo lepszą opcją będzie wymiana w Polsce na dolary lub euro, które na miejscu wymienimy na lokalną walutę. W ten sposób koszty mogą wynieść nie więcej niż 3 proc. Nabywając „egzotyczną” walutę w kantorze, możemy zapłacić ukrytą w kursie prowizję wynoszącą kilkanaście, a czasami nawet kilkadziesiąt procent docelowej kwoty.

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

30 czerwca – 13 lipca 2017 r.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|-----|---|---|
| 606 | ELEKTROCIĘPŁOWNIA BĘDZIN | 190 469,00 |
| 607 | LOKUM DEVELOPER | 189 327,00 |
| 608 | ECDDP | 188 700,00 |
| 609 | MERCATOR MEDICAL | 187 108,00 |
| 610 | PEPEES | 185 675,00 |
| 611 | P.A. NOVA | 182 938,00 |
| 612 | ES-SYSTEM | 182 131,00 |
| 613 | DENTONS | 181 500,00 |
| 614 | ULMA CONSTROCCION | 180 487,00 |
| 615 | TUW SKOK | 179 557,81 |
| 616 | ASM GROUP | 176 846,00 |
| 617 | POLNORD | 176 745,00 |
| 618 | TRANS POLONIA | 176 613,00 |
| 619 | POLSKI HOLDING NIERUCHOMOŚCI | 175 400,00 |
| 620 | AEGON OFE | 173 852,00 |
| 621 | ATM GRUPA | 173 282,00 |
| 622 | NO LIMIT | 172 780,00 |
| 629 | CERAMIKA NOWA GALA | 170 982,00 |
| 630 | WITTCHEN | 170 280,00 |
| 631 | CARGO-PARTNER SPEDYCJA | 169 487,00 |
| 632 | NORTH COAST | 168 748,00 |
| 633 | POZBUD T&R | 167 564,00 |
| 634 | KRYNICA VITAMIN | 166 723,00 |
| 635 | SPEDIMEX | 165 386,00 |
| 636 | EUROGATE LOGISTICS | 163 708,00 |
| 637 | MDI ENERGIA | 162 608,00 |
| 638 | AAT HOLDING | 156 851,00 |
| 639 | PLASTBOX | 153 227,00 |
| 640 | BYTOM | 152 930,00 |
| 641 | SEKO | 152 227,00 |
| 642 | INDATA | 149 032,00 |
| 643 | TARGOR-TRUCK | 148 022,00 |
| 644 | ZET TRANSPORT | 147 231,00 |
| 645 | FIEGE | 144 385,00 |
| 646 | PRZEDSIĘBIORSTWO MODERNIZACJI URZĄDZEŃ ENERGETYCZNYCH REMAK | 144 266,00 |
| 647 | RADPOL | 142 385,00 |
| 648 | KORPORACJA BUDOWLANA "DOM" | 140 218,00 |
| 649 | ODLEWNIE POLSKIE | 138 160,00 |
| 650 | TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH | 137 751,81 |
| 651 | SOLAR COMPANY | 137 606,00 |
| 652 | WDX | 136 315,00 |
| 653 | VANTAGE DEVELOPMENT | 133 269,00 |
| 654 | LENA LIGHTING | 130 483,00 |
| 655 | POLSKI BANK KOMÓREK MACIERZYSTYCH | 128 780,00 |
| 656 | CELON PHARMA | 128 778,00 |
| 657 | MEDICALGORITHMICS | 127 921,00 |
| 658 | HERKULES | 127 741,00 |
| 659 | KCI | 126 497,00 |
| 660 | ESOTIQ & HENDERSON | 124 224,00 |
| 661 | MAKARONY POLSKIE | 124 181,00 |
| 662 | PROJPRZEM | 123 109,00 |
| 663 | VOXEL | 120 663,20 |
| 664 | TU INTER POLSKA | 115 575,61 |
| 665 | RELPOL | 114 430,00 |
| 665 | BUMECH | 114 314,00 |
| 666 | KINO POLSKA TV | 113 936,00 |
| 667 | TALEX | 113 037,00 |
| 668 | CUBE.ITG | 112 336,00 |
| 669 | FAM | 111 872,00 |
| 670 | PROCHEM | 109 682,00 |
| 671 | FABRYKA OBRABIAREK RAFAMET | 109 165,00 |
| 672 | FABRYKI SPRZĘTU I NARZĘDZI GÓRNICZYCH GRUPA KAPITAŁOWA FASING | 108 895,00 |
| 673 | PROTEKTOR | 107 553,00 |
| 674 | GRUPA KAPITAŁOWA IMMOBILE | 106 713,00 |
| 675 | SILVAN LOGISTICS | 106 038,00 |
| 676 | SOŁTYSIŃSKI KAWECKI SZLĘZAK | 105 900,00 |

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|-----|--|---|
| 677 | SPED PARTNER | 104 393,00 |
| 678 | MLP GROUP | 101 033,00 |
| 679 | ZAKŁADY URZĄDZEŃ KOMPUTEROWYCH ELZAB | 100 325,00 |
| 680 | DROZAPOL-PROFIL | 99 211,00 |
| 681 | GK VOTUM | 98 417,00 |
| 682 | QUERCUS TOWARZYSTWO FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH | 98 143,00 |
| 683 | C. HARTWIG SZCZECIN SPEDYTORZY MIĘDZYNARODOWI | 97 567,00 |
| 684 | T.U.W. POCZTOWE | 97 035,16 |
| 685 | COLIAN LOGISTIC | 96 683,00 |
| 686 | K2 INTERNET | 94 373,00 |
| 687 | APLISENS | 94 295,00 |
| 688 | NOVITA | 92 211,00 |
| 689 | POLMED | 92 054,00 |
| 690 | ERG | 91 964,00 |
| 691 | CMS | 91 900,00 |
| 692 | APLITT | 91 501,00 |
| 693 | GEKOPLAST | 90 574,00 |
| 694 | BBI DEVELOPMENT | 89 513,00 |
| 695 | DOMAŃSKI ZAKRZEWSKI PALINKA | 89 100,00 |
| 696 | AILLERON | 89 045,00 |
| 697 | PRZEDSIĘBIORSTWO HYDRAULIKI SIŁOWEJ 'HYDROTOR' | 88 813,00 |
| 698 | EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ | 88 583,00 |
| 699 | IPOPEMA SECURITIES | 88 038,00 |
| 700 | TIRSPED | 87 896,00 |
| 701 | APS ENERGIA | 83 471,00 |
| 702 | PZ CORMAY | 82 277,00 |
| 703 | SONEL | 81 682,00 |
| 704 | JHM DEVELOPMENT | 80 146,00 |
| 705 | RANK PROGRESS | 79 643,00 |
| 706 | XPO SUPPLY CHAIN POLAND | 79 525,00 |
| 707 | OPTTEAM | 76 958,00 |
| 708 | GK LIVECHAT SOFTWARE | 76 254,00 |
| 709 | PGS SOFTWARE | 76 209,00 |
| 710 | OFE POCZTYLION | 74 686,00 |
| 711 | ASSTRA POLSKA | 74 625,00 |
| 712 | WIKANA | 73 256,00 |
| 713 | BERLING | 71 979,00 |
| 714 | BOTRANS | 71 950,00 |
| 715 | KROTRANS LOGISTICS | 71 419,00 |
| 716 | KRYNICKI RECYKLING | 71 263,00 |
| 717 | FOTA | 69 946,00 |
| 718 | TRANS LOGISTYKA – OLGA JUCHNIEWICZ | 69 002,00 |
| 719 | BAKER&MCKENZIE | 67 600,00 |
| 720 | MEDIACAP | 67 266,00 |
| 721 | LARK.PL | 66 262,00 |
| 722 | I2 DEVELOPMENT | 66 103,30 |
| 723 | PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE KOMPAP | 65 112,00 |
| 724 | PHS HYDROTOR | 61 765,00 |
| 725 | ENTERPRISE LOGISTICS | 60 579,00 |
| 726 | TEGAS | 60 375,00 |
| 727 | CONCORDIA CAPITAL | 59 981,22 |
| 728 | PEKAO OFE | 58 948,00 |
| 729 | MEX POLSKA | 58 891,00 |
| 730 | M. W. TRADE | 58 369,00 |
| 731 | ZREMB-CHOJNICE | 58 038,00 |
| 732 | AXELL LOGISTICS | 57 160,00 |
| 733 | PMPG POLSKIE MEDIA | 57 130,00 |
| 734 | PRÓCHNIK | 56 479,00 |
| 735 | SERINUS ENERGY INC | 55 456,00 |
| 736 | ATREM | 55 097,00 |
| 737 | POLCOLORIT | 54 888,00 |
| 738 | „MAGTRANS” | 53 559,00 |
| 739 | SANWIL HOLDING | 53 509,00 |
| 740 | MO-BRUK | 53 226,00 |

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|-----|--|---|
| 741 | PATENTUS | 51 902,00 |
| 742 | ABM SOLID | 51 545,00 |
| 743 | DLA PIPER | 51 000,00 |
| 744 | PROCAD | 50 839,00 |
| 745 | ALLPORT CARGO SERVICES POLAND | 50 822,00 |
| 746 | SYNEKTIK | 49 433,14 |
| 747 | VIVE TRANSPORT | 49 386,00 |
| 748 | YOLO | 49 318,00 |
| 749 | LABO PRINT | 48 970,00 |
| 750 | SIGNAL IDUNA POLSKA TU | 48 923,38 |
| 751 | MASTER PHARM | 48 908,00 |
| 752 | TUW- CUPRUM | 48 347,58 |
| 753 | SELVITA | 48 133,00 |
| 754 | INTERFERIE | 47 626,00 |
| 755 | CZERWONA TOREBKA | 47 001,00 |
| 756 | GK "EFEKT" | 45 605,00 |
| 757 | KUKE | 45 396,74 |
| 758 | TU SKOK ŻYCIE | 45 090,82 |
| 759 | PRIVATE EQUITY MANAGERS | 44 103,00 |
| 760 | IMS | 43 226,00 |
| 761 | BEWESHIP POLSKA | 42 911,00 |
| 762 | UNIMA 2000 | 41 539,00 |
| 763 | SARE | 41 342,00 |
| 764 | KMC-SERVICES | 40 458,00 |
| 765 | FEERUM | 40 271,00 |
| 766 | SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU | 39 974,55 |
| 767 | FAST FINANCE | 39 934,00 |
| 768 | GRUPA DTA | 39 589,00 |
| 769 | MEGARON | 39 481,00 |
| 770 | 4FUN MEDIA | 38 155,43 |
| 771 | ED INVEST | 37 425,00 |
| 772 | SWISSMED | 37 066,00 |
| 773 | POLNA | 36 888,00 |
| 774 | BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIA SUROWIC I SZCZEPIONEK | 36 339,00 |
| 775 | PRIMA MODA | 35 838,00 |
| 776 | SIMPLE | 35 820,00 |
| 777 | PRAGMA INKASO | 35 500,00 |
| 778 | KOCHAŃSKI ZIĘBA I PARTNERZY | 34 100,00 |
| 779 | LANGOWSKI SHIPPING HALINA LANGOWSKA | 33 697,00 |
| 780 | MDDP MICHALIK DŁUSKA DZIEDZIC I PARTNERZY | 33 400,00 |
| 781 | LSI SOFTWARE | 33 084,00 |
| 782 | INTERTRANSPORTS CENTRE-POLSKA | 33 031,00 |
| 783 | CRIDO TAXAND | 32 500,00 |
| 784 | DONE DELIVERIES MISIEK I WSPÓLNICY | 32 257,00 |
| 785 | MIRACULUM | 32 180,00 |
| 786 | MUZA | 31 939,00 |
| 787 | TU ZDROWIE | 30 535,42 |
| 788 | TRITON DEVELOPMENT | 29 198,00 |
| 789 | T.STUDNICKI, K. PŁESZKA, Z. CŹWIĄKALSKI, J. GÓRSKI | 28 400,00 |
| 790 | SUNEX | 27 672,00 |
| 791 | POCZTOWE TUNŻ | 27 150,33 |
| 792 | 11 BIT STUDIOS | 27 016,00 |
| 793 | BAMA LOGISTICS | 26 870,00 |
| 794 | MDDP AKADEMIA BIZNESU | 26 800,00 |
| 795 | ISP MODZELEWSKI I WSPÓLNICY | 26 800,00 |
| 796 | QUANTUM SOFTWARE | 25 857,00 |
| 797 | ORION INVESTMENT | 25 662,00 |
| 798 | VIGO SYSTEM | 25 564,00 |
| 799 | REDWOOD | 25 010,00 |
| 800 | BIRD&BIRD | 24 900,00 |
| 801 | ING CF | 24 356,00* |
| 802 | CI GAMES | 24 231,00 |
| 803 | A. ŁEBEK I WSPÓLNICY | 23 200,00 |
| 804 | WILBO | 23 062,00 |
| 805 | ARTIFEX MUNDI | 22 696,00 |
| 806 | RÖDL & PARTNER | 22 500,00 |
| 807 | HYPERION | 21 913,00 |

GAZETA FINANSOWA

30 czerwca – 13 lipca 2017 r.

BIZNES RAPORT

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|-----|--|---|
| 808 | VINDEXUS | 21 452,00 |
| 809 | MACIF ŻYCIE TUW | 20 981,23 |
| 810 | PRAGMA FAKTORING | 20 896,00* |
| 811 | EKO EXPORT | 20 375,00 |
| 812 | CPD | 20 022,00 |
| 813 | GK MEDIATEL | 19 880,00 |
| 814 | ARCHICOM | 19 132,00 |
| 815 | BZ WBK FAKTORING | 19 030,00* |
| 816 | INC | 16 978,00 |
| 817 | BIURO INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH | 16 835,00 |
| 818 | TUW REJENT-LIFE | 16 810,97 |
| 819 | COMPERIA | 16 392,00 |
| 820 | ARTERIA | 15 999,00 |
| 821 | D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ | 15 824,19 |
| 822 | CAPITAL PARTNERS | 15 255,56 |
| 823 | GRANT THORNTON | 14 500,00 |
| 824 | DELPHIA PISARSKA-KLINKOSZ, KLINKOSZ I ZAGARÓW | 14 230,00 |
| 825 | GWV | 14 220,00 |
| 826 | PEKABEX | 13 893,00 |
| 827 | KERDOS GROUP | 13 866,00 |
| 828 | KUBAS KOS GAŁKOWSKI | 13 800,00 |
| 829 | PEKAO FAKTORING | 13 777,00* |
| 830 | GAMMA D.DIDIUK I M.WASILEWSKI | 13 560,00 |
| 831 | CERTES | 13 245,00 |
| 832 | SADKOWSKI I WSPÓLNICY | 13 100,00 |
| 833 | MKW SUCHECKI | 12 983,00 |
| 834 | COFACE POLAND | 12 808,00* |
| 835 | POWER MEDIA | 12 722,00 |
| 836 | PLAYWAY | 12 578,00 |
| 837 | BGŻ BNP PARIBAS FAKTORING | 12 247,00* |
| 838 | VIVID GAMES | 12 136,29 |
| 839 | TPA | 12 100,00 |
| 840 | CREDIT AGRICOLE TU | 11 924,95 |
| 841 | ECDDP | 11 900,00 |
| 842 | TU INTER-ŻYCIE POLSKA | 11 838,32 |
| 843 | IALBATROS GROUP | 11 614,00 |
| 844 | MFAKTORING | 11 607,00* |
| 845 | OŻÓG TOMCZYKOWSKI | 11 290,00 |
| 846 | BDO | 10 400,00 |
| 847 | PST S.C. KAMIL PŁACZKOWSKI, IGOR SAMSONOWICZ | 10 224,00 |
| 848 | CRIDO LEGAL J ZIÓŁEK I WSPÓLNICY | 10 100,00 |
| 849 | PBS FINANSE | 9 854,00 |
| 850 | PKO FAKTORING | 9 757,00* |
| 851 | PROF. MAREK WIERZBOWSKI I PARTNERZY | 9 700,00 |
| 852 | BDO | 9 600,00 |
| 853 | PACZUSKI TAUDUL | 9 000,00 |
| 854 | RUSSELL BEDFORD POLAND | 8 600,00 |
| 855 | RSM | 8 500,00 |
| 856 | KNDP KOLIBSKI, NIKOŃCZYK, DEC I PARTNERZY | 8 020,00 |
| 857 | BABICZYK, SKROCKI I WSPÓLNICY | 7 600,00 |
| 858 | INTEGRA CONSULTING POLAND | 7 472,00 |
| 859 | LARQ | 7 363,00 |
| 860 | FL TAX | 7 260,00 |
| 861 | KR GROUP | 7 050,00 |
| 862 | ZASTAL | 7 039,00 |
| 863 | GRUPA ODITK | 7 000,00 |
| 864 | PROGRESS PROJECT | 6 860,00 |
| 865 | BWHS BARTKOWIAK WOJCIECHOWSKI HAŁUPCZAK SPRINGER | 6 800,00 |
| 866 | MISIEWICZ MOSEK I PARTNERZY | 6 700,00 |
| 867 | BANKOWY OŚRODEK DORADZTWA I EDUKACJI | 6 452,00 |
| 868 | AXELO OSTROWSKI DOMAGALSKI I WSPÓLNICY | 6 400,00 |
| 869 | BDO LEGAL ŁATAŁA I WSPÓLNICY | 6 300,00 |

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|-----|--|---|
| 870 | IPSO IURE LIBERSKI KITA AMBROZIAK MAJEWSKA | 6 000,00 |
| 871 | INVISTA | 5 960,00 |
| 872 | FUTURE CENTRE TRAINING CORPORATION KICIŃSKI I WSPÓLNICY | 5 700,00 |
| 873 | SKYLINE INVESTMENT | 5 636,00 |
| 874 | GK MAGNA POLONIA | 5 604,00 |
| 875 | PIETRZAK SIEKIERZYŃSKI BOGEN | 5 000,00 |
| 876 | KONDRAT I PARTNERZY | 5 000,00 |
| 877 | AMPLI | 4 997,00 |
| 878 | JP WEBER DUDARSKI | 4 800,00 |
| 879 | ADIUVO INVESTMENTS | 4 779,00 |
| 880 | GORAŻDA, ŚWISTUŃ, WĄTROBA I PARTNERZY ADWOKACI I RADCOWIE PRAWNI | 4 600,00 |
| 881 | PAT H | 4 360,00 |
| 882 | OCTAVA | 4 358,00 |
| 883 | ELKOP | 4 341,00 |
| 884 | INTERBUD-LUBLIN | 4 305,00 |
| 885 | ATLANTIS | 4 226,00 |
| 886 | KBZ ŻURADZKA I WSPÓLNICY | 4 200,00 |
| 887 | CAPITAL LEGIS | 4 200,00 |
| 888 | CALATRAVA CAPITAL | 4 069,00 |
| 889 | MLEASING | 4 031,56** |
| 890 | PROFES | 4 016,00 |
| 891 | PKO LEASING | 4 011,74** |
| 892 | BZWBK LEASING | 4 003,12** |
| 893 | WÓDKIEWICZ SOSNOWSKI | 4 000,00 |
| 894 | IZABELLA ŻYGLICKA I WSPÓLNICY | 3 900,00 |
| 895 | GFKK GRZYBZYK KAMIŃSKI GAWLIK | 3 900,00 |
| 896 | FPL | 3 772,00 |
| 897 | RAIFFEISEN-LEASING POLSKA | 3 706,73** |
| 898 | SKŁODOWSCY | 3 540,00 |
| 899 | RUBICON PARTNERS | 3 337,00 |
| 900 | ZIMMERMAN I WSPÓLNICY | 3 300,00 |
| 901 | ADVICERO TAX | 3 300,00 |
| 902 | MAŁGORZATA RENTFLEJSZ I WSPÓLNICY | 3 270,00 |
| 903 | LAUREN PESO POLSKA | 3 128,00 |
| 904 | HSBC | 3 106,00* |
| 905 | MILLENNIUM LEASING | 3 064,53** |
| 906 | ING LEASE (POLSKA) | 3 005,16** |
| 907 | ALTA | 2 925,00 |
| 908 | CFI HOLDING | 2 878,00 |
| 909 | INDEPENDENT TAX ADVISERS | 2 790,00 |
| 910 | VOLKSWAGEN LEASING GMBH | 2 665,91** |
| 911 | GUMUŁKA | 2 650,00 |
| 912 | TLA | 2 510,00 |
| 913 | DGA | 2 490,00 |
| 914 | PKF CONSULT | 2 490,00 |
| 915 | PEKAO LEASING | 2 404,60** |
| 916 | GWB GRZESIEK WIELGOSZ BABECKI PIEKARSKI | 2 400,00 |
| 917 | TAXPOIN | 2 400,00 |
| 918 | NETMEDIA | 2 337,00 |
| 919 | FINANCIAL ASSETS MANAGEMENT GROUP | 2 319,00 |
| 920 | PARULSKI I WSPÓLNICY | 2 300,00 |
| 921 | DORADCA | 2 240,00 |
| 922 | BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS | 2 237,09** |
| 923 | BIBBY FINANCIAL SERVICES | 2 215,00* |
| 924 | SIWEK GACZYŃSKI&PARTNERS | 2 200,00 |
| 925 | GLC TAX | 2 200,00 |
| 926 | KDCP | 2 200,00 |
| 927 | FON | 2 186,00 |
| 928 | ACT ADVANCED CORPORATE TRAINING SP. Z O.O. | 2 178,00 |
| 929 | PC GUARD | 2 121,00 |
| 930 | BIEL, JUDEK I WSPÓLNICY | 2 100,00 |
| 931 | SENDERO | 2 100,00 |
| 932 | IFIS FINANCE | 2 099,00* |
| 933 | IBSM | 2 060,00 |
| 934 | CEDEGO | 2 000,00 |

| LP | SPÓŁKA | WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2016 (DANE W TYS. ZŁ) |
|------|---|---|
| 935 | DMS TAX | 1 970,00 |
| 936 | CUSTOMER CENTRIC SELLING (GRUPA) | 1 832,00 |
| 937 | BUSINESS CENTER 1 | 1 800,00 |
| 938 | MINDLAB | 1 780,00 |
| 939 | MOORE STEPHENS CENTRAL AUDIT | 1 780,00 |
| 940 | MIKUCCY | 1 750,00 |
| 941 | UBI FACTOR | 1 710,00* |
| 942 | PASJA GRUPA DOBRYCH TRENERÓW J. LEWANDOWSKI, P. LEWANDOWSKA | 1 700,00 |
| 943 | KOMARNICKA KORPALSKI | 1 700,00 |
| 944 | ATA TAX | 1 690,00 |
| 945 | GROW SZKOLENIA COACHING DORADZTWO HR | 1 660,00 |
| 946 | 4 BUSINESS & PEOPLE | 1 600,00 |
| 947 | MARTINI I WSPÓLNICY | 1 560,00 |
| 948 | JGA | 1 540,00 |
| 949 | CSWP | 1 530,00 |
| 950 | RUSSELL BEDFORD POLAND AKADEMIA | 1 520,00 |
| 951 | EULEO M. BURCZYŃSKA-RADYM, D. OLSZEWSKI RADCOWIE PRAWNI | 1 500,00 |
| 952 | HLB M2 | 1 500,00 |
| 953 | INVESTMENT FRIENDS CAPITAL | 1 476,00 |
| 954 | INDYGOTECH MINERALS | 1 473,00 |
| 955 | SG EQUIPMENT LEASING POLSKA | 1 459,76** |
| 956 | ECOVIS | 1 430,00 |
| 957 | BRITISH CENTRE | 1 408,00 |
| 958 | STOPCZYK & WSPÓLNICY | 1 400,00 |
| 959 | BMW FINANCIAL SERVICES POLSKA | 1 336,42** |
| 960 | AXON TAX | 1 300,00 |
| 961 | TL HUB | 1 300,00 |
| 962 | SKOTAN | 1 289,00 |
| 963 | SIEMENS FINANCE | 1 257,74* |
| 964 | EUROFACTOR POLSKA | 1 206,00* |
| 965 | LLIDERO | 1 200,00 |
| 966 | INVENTI CONSULTING | 1 200,00 |
| 967 | GRATUS | 1 200,00 |
| 968 | MAREK KOZŁOWSKI | 1 100,00 |
| 969 | DE LAGE LANDEN LEASING POLSKA | 1 087,12** |
| 970 | KUKE FINANCE | 1 064,00* |
| 971 | CLEAN & CARBON ENERGY | 1 053,00 |
| 972 | PRIMO LEGE OSSOWSKI TOSIK KUNIEWSKI | 1 000,00 |
| 973 | MARIUSZ GOTOWICZ | 1 000,00 |
| 974 | KRS KANCELARIA | 900,00 |
| 975 | ERES | 890,00 |
| 976 | SCANIA FINANCE POLSKA | 850,95** |
| 977 | UHY ECA | 850,00 |
| 978 | GRUPA MASTERLEASE ** | 837,35** |
| 979 | IMPERA CAPITAL | 834,00 |
| 980 | ACAN | 830,00 |
| 981 | TAXTONE | 800,00 |
| 982 | BPS FAKTOR | 774,00* |
| 983 | ARVATO BERTELSMANN | 768,00* |
| 984 | IMPULS-LEASING POLSKA | 685,00** |
| 985 | TUIR PARTNER | 670,88 |
| 986 | HENRYK DZWONKOWSKI | 620,00 |
| 987 | JPM JANSON PULDA MELLER | 600,00 |
| 988 | GK GRAVITON CAPITAL | 568,00 |
| 989 | MAN FINANCIAL SERVICES POLAND | 502,93** |
| 990 | FIDES MOSSAKOWSKI I PARTNERZY | 500,00 |
| 991 | TUW MEDICUM | 464,68 |
| 992 | DEUTSCHE LEASING POLSKA | 444,68** |
| 993 | BRASTER | 427,00 |
| 994 | FORYSTEK & PARTNERZY | 400,00 |
| 995 | ABADON REAL ESTATE | 389,00 |
| 996 | IDEON | 357,00 |
| 997 | FGA LEASING POLSKA | 293,48** |
| 998 | PLATYNOWE INWESTYCJE | 279,00 |
| 999 | CATERPILLAR FINANCIAL SERVICES POLAND | 243,09** |
| 1000 | PETROLINVEST | 231,00 |

* obroty firm faktoringowych 2016

** wartość środków oddanych w leasing w firmach leasingowych 2016