



1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
1	POLSKI KONCERN NAFTOWY ORLEN	95 364 000,00
2	JERONIMO MARTINS POLSKA	48 166 199,00
3	PGNIG	35 857 000,00
4	PZU	31 349 000,00
5	GRUPA LOTOS	24 185 600,00
6	EUROCASH	23 271 078,00
7	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA	23 100 000,00
8	KGHM POLSKA MIEDŹ	20 358 000,00
9	TAURON POLSKA ENERGIA	17 416 029,00
10	ORLEN PALIWA	17 192 400,00
11	CINKIARZ.PL	17 030 978,00
12	VOLKSWAGEN POZNAN	16 161 395,00
13	LIDL	16 000 000,00
14	COFACE POLAND	15 016 000,00
15	PKO BP	14 837 000,00
16	FCA POLAND	14 382 606,00
17	ENEA	11 661 269,00
18	PSH LEWIATAN	11 500 000,00
19	ORANGE POLSKA	11 381 000,00
20	BP EUROPE	11 009 763,00
21	VOLKSWAGEN GROUP POLSKA	10 800 000,00
22	ALFAVOX	10 780 743,00
23	TESCO POLSKA	10 600 000,00
24	ENERGA	10 534 000,00
25	AUCHAN POLSKA	10 212 000,00
26	KAUFLAND POLSKA MARKET	10 100 000,00
27	CYFROWY POLSAT	9 828 600,00
28	PGL LAS Y PAŃSTWOWE	9 716 277,00
29	PPHU SPECJAŁ	9 701 799,00
30	CARREFOUR POLSKA	9 683 400,00
31	GRUPA AZOTY	9 617 495,00
32	BANK ZACHODNI WBK	9 132 937,00
33	POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE	8 886 789,00
34	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA	8 877 200,00
35	PZU ŻYCIE	8 560 358,11
36	BANK PEKAO	8 558 820,00
37	AB	8 481 070,00
38	LG ELECTRONICS MŁAWA	8 432 249,00
39	POLSKA GRUPA GÓRNICZA	8 238 086,00
40	PKO LEASING	8 131 820,00
41	ROSSMAN SD POLSKA	7 706 003,00
42	GRUPA IDEA GETIN LEASING	7 620 210,00
43	NEUCA	7 485 234,00
44	NATIONALE-NEDERLANDEN OFE	7 360 400,00
45	GRUPA BANKU ZACHODNIEGO WBK	7 290 023,00
46	ŻABKA POLSKA	7 200 000,00
47	GRUPA MUSZKIETERÓW	7 080 000,00
48	LPP	7 029 425,00
49	INTER CARS	6 908 365,00
50	SYNTHOS	6 900 000,00
51	POLKOMTEL	6 820 000,00
52	SHELL POLSKA	6 754 380,00
53	MAKRO CASH&CARY	6 670 844,00
54	P4	6 669 859,00
55	AVIVA BZ WBK OFE	6 619 800,00
56	GRUPA WARTA	6 574 678,00
57	VOLKSWAGEN MOTOR POLSKA	6 546 959,00
58	SAMSUNG ELECTRONICS POLSKA	6 501 442,00
59	CASTORAMA POLSKA	6 500 000,00
60	T-MOBILE POLSKA	6 394 165,00
61	BUDIMEX	6 369 308,00
62	POCZTA POLSKA	6 335 410,00
63	MERCEDES-BENZ POLSKA	6 327 935,00
64	BORYSZEW	6 290 336,00
65	IMPEXMETAL	6 290 336,00
66	FARMACOL	6 290 000,00
67	GRUPA CAN-PACK	6 169 072,00
68	GRUPA ERGO HESTIA	6 124 769,00

Szanowni Państwo

1000 Największych Firm w Polsce to projekt, który oddajemy w Państwa ręce regularnie od kilkunastu lat. Zawsze z przeświadczeniem, że dzięki temu zestawieniu będziecie Państwo mogli ocenić, w jakiej kondycji są przedsiębiorcy w Polsce. Oczywiście same przychody, które stanowią kryterium na naszej liście, nie dają pełnego obrazu sytuacji, ale już w połączeniu z komentarzami ekspertów z poszczególnych branż mogą stanowić podstawę do pogłębionej analizy. W tym roku, chcąc uwzględnić jak najwięcej firm z poszczególnych branż, uwzględniliśmy specyfikę w jakiej się sprawozdają – stąd w przypadku spółek faktoringowych w zestawieniu znajdziecie Państwo wielkość ich obrotów, w przypadku spółek leasingowych – wartość środków oddanych w leasing a w przypadku firm ubezpieczeniowych wielkość składki przypisanej brutto. Drugim, istotnym elementem naszego raportu jest zestawienie Najlepszych Produktów dla Korporacji. Wybraliśmy je spośród licznie nadesłanych zgłoszeń, uznając za najciekawsze, najbardziej innowacyjne, nastawione na rozwój i wsparcie klienta. Mamy nadzieję, że będą dla Państwa inspirujące. Zapraszamy do lektury.

Customer experience na pierwszym planie

Fokus na budowanie pozytywnych doświadczeń klienta zmienia bankowość, a oczekiwania nie przestają rosnąć. Banki prześcigają się we wdrażaniu nowych technologii, które mają zapewnić najwyższy poziom obsługi.



Joanna Wośkowska

Forum Technologii Bankowych,
Związek Banków Polskich

Klienci co raz rzadziej odwiedzają oddziały banków, za to z chęcią korzystają z bankowości internetowej i mobilnej. Banki, chcąc pozostać blisko klienta, inwestują w nowe kanały komunikacji. Oczywiście prawie wszystkie banki w Polsce prowadzą swoje kanały w mediach społecznościowych. Na Facebooku najpopularniejszy jest mBank, którego konto zgromadziło ponad 300 tys. fanów. Ale samo zbudowanie społeczności nie wystarczy, klienci oczekują responsywności i szybkiej reakcji na komentarze, szczególnie w sytuacjach awaryjnych.

Nowoczesne kanały komunikacji

Szczególną rolę w bankowości zaczyna odgrywać Facebook Messenger. W 2015 r. rosyjski Bank Tochka jako pierwszy wprowadził możliwość sprawdzania stanu konta i dokonywania płatności za pomocą komunikatora. A od trzech lat w Stanach Zjednoczonych użytkownicy Messengera mogą robić między sobą transfery pieniędzy. Głównym założeniem Facebook Payments było stworzenie możliwości przysyłania pieniędzy tak prostego, jak wysłanie emotikony. W aplikacji mobilnej obok ikonki umożliwiających rozmowę czy przesłanie emoji, amerykańanie widzą ikonkę dolara. Wystarczy na nią kliknąć, a środki pobierane są z karty płatniczej. Wiele wskazuje na to, że Facebook Payments International Limited planuje ekspansję w Europie – otrzymał licencję instytucji

pieniądza elektronicznego w Irlandii, pojawił się też w hiszpańskim rejestrze wydawców e-piędąza. W Polsce nie jest to jeszcze możliwe, ale Messenger jest wykorzystywany przez banki do komunikacji. Również z wykorzystaniem botów, czyli wirtualnych asystentów. Niektóre z nich to tylko „zasłепki” mające za zadanie zyskanie na czasie aż po drugiej stronie pojawi się konsultant.

Wzrost poziomu zadowolenia klientów

Bardziej rozbudowany czatbot posiada m.in. Credit Agricole. Wirtualna konsultantka „KrEdytka” służy pomocą przy wyborze odpowiedniego kredytu. Boty są także efektywne w sprzedaży i marketingu i wspierają banki także w obsłudze call center. Przykładem takiego robota jest Dronn działający od 2015 r. w Alior Banku. Ten wirtualny doradca, którego system oparty na technologii sztucznej inteligencji wykorzystującej: rozpoznawanie, syntezę mowy i analizę języka naturalnego wykorzystywany jest w procesie miękkiej windykacji oraz w prowadzeniu ankiet marketingowych. Nie tylko pozwolił na ograniczenie kosztów operacyjnych działania procesów, lecz także spowodował wzrost poziomu zadowolenia klientów. Boty szybko się uczą i są dostępne 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Są szybsze w odpowiadaniu na bardziej skomplikowane pytania. Klienci nie chcą już słuchać nużącej muzyki oczekując na połączenie – bot może prowadzić kilka rozmów jednocześnie. Automatyzacja procesów obsługi klientów przede wszystkim poprawia czas i efektywność obsługi klienta, a boty są wykorzystywane też wewnętrznie, jako wsparcie dla samych konsultantów. Polskie banki wprowadziły także na swoich platformach wideocząty. Pozwalają nie tylko na zobaczenie konsultanta, lecz także na udostępnienie widoku swojego ekranu. Dzięki temu możemy uzyskać

szybką i precyzyjną pomoc w wypełnieniu np. wniosku o świadczenie 500+. Konsultant może wskazać i zaznaczyć poszukiwane przez klienta informacje lub przesłać potrzebne dokumenty. Skorzystanie ze spotkania z konsultantem poprzez wideoczat praktycznie zastępuje wizytę w oddziale.

Dostosować się do nowych potrzeb

Jednak prawdziwe zmiany w relacji na linii klient – bank nadchodzą z Chin, które bezsprzecznie wyznaczają nowe trendy w obsłudze klientów. W 2004 r. aplikacja Alipay umożliwiła zakupy online klientom, którzy nie posiadali kart kredytowych i debetowych, dziewięć lat później technologia pozwoliła także na lokowanie swoich oszczędności. W Państwie Środka niezwykłą popularność zyskała też aplikacja WeChat, która łączy media społecznościowe, handel i bankowość, tworząc superwallet. Poprzez WeChat możemy zamówić pizzę i taksówkę, zapłacić za hotel czy bilety lotnicze, zapłacić podatki, zmienić dane w dokumentach urzędowych. Banku jako takiego w aplikacji nie ma, ale w dużej mierze przestaje on być użytkownikowi potrzebny. W Europie po raz pierwszy zakupy za pomocą WeChat Pay można było zrobić w paryskiej Galerii Lafayette, usługę udostępnił NBP Paribas we wrześniu 2017 r. Sukces WeChat pokazuje, że takie rozwiązania jak płatności mobilne nie muszą powstawać na bazie usług bankowych. Sektor bankowy musi dostosować się do nowych potrzeb i nawyków konsumentów, aby nie ustąpić pola konkurencji. Polskie banki bardzo szybko adaptują innowacje, wykorzystują technologie takie jak analityka danych by lepiej poznać i zrozumieć swoich klientów. Choć działają na rynku ściśle regulowanym i nie mogą zupełnie zmienić swoich aplikacji i interfejsów, stawiając na pierwszym miejscu bezpieczeństwo klienta i jego pieniądze, to dużą uwagę przykładają do budowania pozytywnego doświadczenia. Nowe kanały komunikacji z klientem, których rozwój możemy aktualnie obserwować, są więc jedynie środkiem, by tworzyć doskonalszą bankowość, a nie celem samym w sobie.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Zarządzanie firmą – którą technologię wybrać?

Coraz więcej słyszymy o procesach digital disruption, czyli rewolucji w sposobach zarządzania przedsiębiorstwem poprzez cyfryzację. Często dochodzi wręcz do zmiany modelu biznesowego w całej branży wskutek postępującej jej digitalizacji.



Grzegorz
Rudno-Rudziński

partner zarządzający
w Grupie Unity, firmie należącej
do wrocławskiego klastra nowych
technologii ITCorner

Dzisiaj jest największym operatorem przewozów autobusowych w Europie. Polskie firmy z sektora przewozów komercyjnych musiały zareagować i zmienić się, żeby nadążyć za tym rynkiem. W tym momencie próbują z pomocą państwa połączyć siły i poprzez zmiany organizacyjne i technologiczne podjąć rzuconą rękawicę. Pomysły takie jak Flixbus to przykład na to, jak technologia może w bardzo krótkim czasie, diametralnie przeobrazić funkcjonowanie niemal całego segmentu gospodarki.

Klucz do sukcesu

Sztuczna Inteligencja, Machine Learning, Wearable Technology, Mobile, Blockchain, a może coś bardziej dziś powszechnego jak e-commerce, mobile czy Api Gateway, ale w innowacyjnej formie... gdzie szukać technologii, która po-

zwoli naszej firmie na rozwój i innowacje? Osobiście uważam, że nie ma jednego rozwiązania. O sukcesie decyduje podejście. Ten sam zestaw technologii oraz innowacyjnych metodyk projektowych może równie dobrze stać się zabawką dla kilku IT geeków albo podwaliną sukcesu. Wygrywają te firmy, które w całości rozumieją, że nowe technologie stały się częścią biznesu, a do zadań zespołu IT przestało należeć jedynie wsparcie działań przedsiębiorstwa. Powinien on blisko współpracować z działem biznesowym, co w ostateczności może prowadzić nawet do ich połączenia.

Jakie technologie wybierać i w jakich modelach je kupować?

Popatrzmy na to od strony roli, jaką w naszej organizacji będzie pełnił dany system. Jeżeli mieści się w podstawowych obszarach działania, to najlepszą strategią dla firmy jest unikanie innowacji czy unikalności narzędzi IT, gdyż są one zawsze kosztowne. Najlepiej sprawdzają się tu ustandaryzowane, gotowe produkty w modelu SaaS, gdzie dostawca dba o cały sys-

tem i jego rozwój. Istotna z punktu widzenia ich wdrażania jest bariera wyjścia z inwestycji, gdy okazuje się że produkt innego dostawcy rozwija się lepiej niż ten używany przez nas, a co za tym idzie mógłby skuteczniej pomóc nam w rozwoju firmy. Inaczej to wygląda w przypadku systemów różnicujących i innowacyjnych. Te pierwsze to element naszej przewagi rynkowej, to czym chcemy się odróżnić od naszej konkurencji, więc nie możemy tu korzystać z tych samych co ona produktów. Musimy się wyróżnić, postawić na bardziej dedykowane i modyfikowalne systemy. Są to rozwiązania elastyczne i bardzo ważne dla nich są technologie i metodyki DevOps, które umożliwiają bezpieczną zmianę systemu, z zachowaniem kontynuacji działania krytycznych procesów biznesowych.

Natomiast w projektach pionierskich szukamy naszego przełomu, wejścia na wymarzony Błękitny Ocean – czyli miejsca, gdzie przedsiębiorstwa same kreują dla siebie nowe przestrzenie realizacji biznesu, nie zajęte przez konkurencję

i pozwalające w pełni wykorzystać im innowacyjność. Musimy jednak pamiętać, że w tego typu strategii, statystycznie bardziej prawdopodobna jest porażka niż sukces. Dlatego krytyczne jest zastosowanie metodyk zwinnych, zarówno tych typowo IT jak scrum, czy też rozwiniętych w świecie startupów jak Customer Development.

Jeżeli nie planujesz szybkiego rozwoju ani inwestycji w innowacje, a swój biznes opierasz na procesach operacyjnych i aktywnościach generycznych (ERP), to systemy ustandaryzowane pozwolą Ci na kontrolowane zarządzanie firmą. Jeżeli w swojej strategii zakładasz jednak przyspieszoną ekspansję, lub chcesz wykreować dla siebie nową niszę, w której skorzystasz z innowacyjności firmy, poszukaj dostawców rozwiązań opartych na systemach różnicujących oraz innowacyjnych. Te pierwsze pozwolą Ci na uzyskanie przewagi na rynku i odróżnią Cię od konkurencji, te drugie dadzą Ci szansę na pełne wykorzystanie innowacyjności. Wdrażając je nie należy jednak zapominać o dużym prawdopodobieństwie porażki.

Rośnie kredyt zaufania do firm pożyczkowych, czyli o budowaniu pozycji marki na rynku finansowym

Pozycja instytucji finansowych wynika nie tylko z korzystnego bilansu przepływów. Fundamentem jest zaufanie klientów, bo to dzięki nim buduje się długofalową pozycję na rynku. Zdobywanie zaufania to długotrwały proces, o czym świadczą zmiany, jakie zaszły na rynku produktów pożyczkowych. Ostatnie lata to dla tej branży cała epoka.



Alicja **Kopeć**

dyrektor Pionu Prawnego i Ładu
Korporacyjnego, członek zarządu
Provident Polska

tów pożyczek, wprowadzono rozwiązania chroniące pożyczkobiorców przed wpadnięciem w spiralę zadłużenia. Zaostrzono obowiązki informacyjne, a to sprawiło, że potencjalni klienci otrzymują czytelne umowy z jasno opisanymi warunkami udzielanych pożyczek. Konsumentom łatwiej również poruszać się w gąszczu firm oferujących produkty pożyczkowe. Obecnie każdy może sprawdzić, czy dana firma spełnia obowiązujące wymogi prawne dzięki ogólnodostępnemu Rejestrowi Instytucji Pożyczkowych prowadzonemu przez KNF. Jednocześnie ustawowo uregulowano proces reklamacji. W konsekwencji koszty pożyczek spadły, zaś warunki ich udzielania stały się dla klientów bardziej przejrzyste i czytelne. Mocno zmienił się również sam rynek – po wprowadzeniu wspomnia-

nej ustawy zniknęło z niego ponad 20 podmiotów. To znak, że regulacjom tym potrafiły sprostać tylko najpoważniejsze podmioty.

W bezpośrednim kontakcie

Przez wiele lat rynek pożyczek pozabankowych opierał się w dużej mierze na jednym produkcie i budowanych przez wiele lat relacjach z klientami. Provident niezmiennie stawia właśnie na bezpośredni kontakt z pożyczkobiorcami, tym bardziej, że na konsumentów nie można patrzeć tylko przez pryzmat mieszkańców dużych miast, młodych i obytych z internetem. Nic więc dziwnego, że przez dwie dekady obecności w Polsce Provident stał się liderem branży. Pomimo pojawienia się na rynku wielu firm oferujących pożyczki online, duża grupa konsumentów wciąż czuje się pewniej, mogąc porozmawiać z doradcą, dlatego rola bezpośredniej obsługi w tym sektorze jeszcze długo będzie miała znaczenie. W usługach finansowych widoczny jest trend research online – purchase offline, co tylko potwier-

dza rolę doradców przy zakupie produktów finansowych.

Zmiany

Inni są również sami klienci i ich oczekiwania wobec produktów finansowych. Średnia wysokość pożyczki wzrosła z 1800 zł do 3000 zł. Widoczna jest poprawa sytuacji finansowej Polaków, a pożyczki coraz częściej służą realizacji własnych ambicji i planów życiowych, czy inwestycjom. Nic więc dziwnego, że klienci są bardziej wymagający i chcą produktów skrojonych na miarę ich potrzeb. Oczekiwania te są w coraz większym stopniu spełniane. Świadczy o tym kilkuprocentowy wzrost rynku pożyczkowego rok do roku. Obecnie rynek ten jest wart 6 mld zł. To dowód na to, że oferta firm pożyczkowych jest komplementarna w stosunku do kredytów bankowych i jest na nią zapotrzebowanie. Warto przy tej okazji zauważyć, że to właśnie dzięki branży pożyczkowej znacząca grupa osób ma dostęp do legalnego finansowania i nie korzysta z ofert pożyczkodawców działających w szarej strefie. Ciężka praca,

jaką branża wykonała przez ostatnie dwie dekady, jest zauważalna. W 2017 r., według badań Kantar TNS, firmom pożyczkowym ufało 17 proc. Polaków (spory wzrost z 11 proc. w 2016 r.), a w 2018 r. – 14 proc. Uświadomienie społeczeństwu zmian w sektorze pożyczkowym, a w efekcie jeszcze większa poprawa reputacji branży, to jednak praca na dłuższy okres. Provident, jako największy i najbardziej rozpoznawalny w dużej mierze wpływa na tę zmianę. Z oferty firmy skorzystało już ponad 4 miliony Polaków, a konsumenci rekomendują tych, którym ufają. Nowe regulacje pozwoliły ustabilizować rynek i uczynić go bardziej przyjaznym konsumentowi. Jako że zmiany te były daleko idące, rynek powinien mieć czas na okrzepnięcie. Dlatego obecnie priorytetem zarówno branży, jak i instytucji odpowiedzialnych za nadzór nad rynkiem usług finansowych powinny być działania edukacyjne. Pomoże to zwiększyć świadomość klientów dotyczącą ich praw, a także zachęcić ich do odpowiedzialnego korzystania z produktów finansowych.

Cały sektor pożyczkowy od lat boryka się z problemem nie najlepszej reputacji. Tymczasem przepisy wprowadzone w 2016 r. przez tzw. ustawę antylichwiarską pomogły ucywilizować rynek. Przede wszystkim doprecyzowano sposób wyliczania pozaodsetkowych kosz-

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
69	PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE	5 717 648,00
70	MBANK	5 711 747,00
71	ANIMEX FOODS	5 695 000,00
72	ING BANK ŚLĄSKI	5 640 900,00
73	GRUPA VALEO W POLSCE	5 507 805,00
74	EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY	5 484 740,00
75	AMREST HOLDING SE	5 265 507,00
76	POLSKA GRUPA FARMACEUTYCZNA	5 255 375,00
77	GRUPA BOSCH W POLSCE	5 200 000,00
78	MICHELIN POLSKA	4 987 549,00
79	MLEASING	4 985 840,00
80	POLSKA GRUPA ZBROJENIOWA	4 900 000,00
81	CARGILL POLAND	4 769 200,00
82	LEROY MERLIN POLSKA	4 732 549,00
83	GRUPA SAINT-GOBAIN W POLSCE	4 700 000,00
84	PKP CARGO	4 692 653,00
85	ABC DATA	4 635 294,00
86	DINO POLSKA	4 515 933,00
87	GLAXOSMITHKLINE PHARMACEUTICALS	4 500 000,00
88	ELECTROLUX POLAND	4 491 499,00
89	UNILEVER POLSKA	4 472 981,00
90	GRUPA MLEKOVITA	4 439 635,00
91	ALIOR BANK	4 429 007,00
92	GRUPA MASPEX	4 425 331,00
93	CIRCLE K POLSKA	4 395 228,00
94	MEDIA MARKT SATURN W POLSCE	4 300 000,00
95	POLSKIE LINIE LOTNICZE LOT	4 280 000,00
96	CCC	4 194 000,00
97	PFLEIDERER GROUP	4 187 509,00
98	BZ WBK LEASING	4 170 080,00
99	KOMPANIA PIWOWARSKA	4 154 908,00
100	PZU „ZŁOTA JESIEŃ” OFE	4 145 700,00
101	GLENCORE POLSKA	4 030 724,00
102	SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA MLEKPOL	4 019 947,00
103	RENAULT POLSKA	3 867 741,00
104	GRUPA SKANSKA	3 852 400,00
105	STU ERGO HESTIA	3 790 181,85
106	TRW POLSKA	3 751 615,00
107	ING LEASE (POLSKA)	3 704 750,00
108	GRUPA SOKOŁÓW	3 667 667,00
109	BASF	3 608 246,00
110	CIECH	3 579 393,00
111	BANK BGŻ BNP PARIBAS	3 570 928,00
112	GRUPA BASELL ORLEN POLYOLEFINS	3 525 802,00
113	STALPRODUKT	3 501 090,00
114	GRUPA AZOTY ZAKŁADY AZOTOWE PUŁAWY	3 490 902,00
115	VOLVO POLSKA	3 490 562,00
116	VOLKSWAGEN LEASING GMBH ODD. W POLSCE	3 467 240,00
117	TELE-FONIKA KABLE	3 417 909,00
118	BANK MILLENNIUM	3 417 847,00
119	FCA POWERTRAIN POLAND	3 345 168,00
120	NESTLE POLSKA	3 305 528,00
121	GRUPA MAGNETI MARELLI W POLSCE	3 267 000,00
122	GRUPA STRABAG	3 257 261,00
123	NETTO	3 231 739,00
124	MONDI ŚWIECIE	3 186 445,00
125	MORPOL	3 101 200,00
126	ANWIM	3 093 918,00
127	TRANSGOURMET POLSKA	3 086 003,00
128	MILLENNIUM LEASING	3 033 710,00
129	UNIMOT	3 005 002,00
130	BNP PARIBAS LEASE GROUP	2 954 320,00
131	ARCTIC PAPER KOSTRZYN	2 952 806,00
132	OPEN LIFE	2 949 886,00
133	GETIN NOBLE BANK	2 869 376,00
134	ONICO	2 812 487,00
135	E.LECLERC POLSKA	2 800 000,00
136	POLENERGIA	2 762 378,00

Międzynarodowe certyfikaty zawodowe finansowe oczami headhuntera



ACCA, CIMA, CFA, CIA – to tajemniczo brzmiące skróty, ale dobrze znane w kręgach profesjonalistów z branży finansowej. Mówi się, że dobrze je mieć w CV, a czasami niezbędne są, aby rozwijać międzynarodową karierę w biznesie. Jak postrzegane są oczami headhounerów i pracodawców? Dość często zdarza się, że w ogłoszeniach o pracę jednym z oczekiwań stawianych kandydatom w procesie rekrutacji na stanowiska związane z finansami, bankowością, czy zarządzaniem jest posiadanie międzynarodowego certyfikatu ACCA, CIMA, CFA lub CIA. Co oznaczają oraz dlaczego niektórzy pracodawcy uznają je za duży atut?

Z Teresą Guranowską-Marciniak, dyrektorem Działu Rekrutacji Stałych oraz Executive Search agencji pracy i doradztwa personalnego Trenkwalder, rozmawiała Joanna Zielińska.

Jak międzynarodowe certyfikaty pojawiły się w Polsce oraz jakie jest ich znaczenie na polskim rynku pracy?
Już z końcem lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, gdy międzynarodowe koncerny wchodziły na polski rynek i bardzo dynamicznie się na nim rozwijały, zauważono, że owszem jest w Polsce wielu zdolnych absolwentów wyższych uczelni, mających potencjał do zajmowania kluczowych stanowisk w tych firmach, mają oni jednak szeroką wiedzę teoretyczną, której nie potrafią przenieść na praktykę biznesową. Były to czasy, gdy na polskich uczelniach ekonomicznych koncentrowano się na nauczaniu teorii, a nie przykładano dużej wagi do przygotowania studentów do wejścia na rynek pracy. Tę lukę zaczęły zapierać studia MBA oraz międzynarodowe certyfikaty zawodowe. – mówi Teresa Guranowska-Marciniak.

Co oznaczają certyfikaty ACCA, CIMA, CFA i CIA i czym się charakteryzują?
Certyfikaty te nadawane są przez międzynarodowe stowarzyszenia zawodowe: ACCA – przez brytyjskie stowarzyszenie Association of Chartered Certified Accountants, CIMA – przez Chartered Institute of Management Accountants, CFA (Chartered Financial Analyst) – przez amerykański CFA Institute, a CIA (Certified Internal Auditor) przez Institute of Internal Auditors. Dwa pierwsze są popularne w biznesie, szczególnie wśród finansistów i księgowych, CFA w bankowości, zarządzaniu finansami i inwestycjami, natomiast CIA wśród audytorów wewnętrznych. Ich cechą wspólną jest to, że weryfikują umiejętności praktyczne w danym zawodzie. Dzięki takiemu podejściu pracodawcy mogą mieć pewnego rodzaju gwarancję, że kandydat posiadający certyfikat jest nie tylko mistrzem teorii, ale potrafi ją zastosować w praktyce. Mówię ‘mistrzem’, bo przygotowanie do zdobycia takiego certyfikatu zajmuje nieraz nawet do 3 lat solidnej nauki. Dodatkowo, z uwagi na swój międzynarodowy charakter nauka oraz egzaminy przygotowujące do zdobycia certyfikatu odbywają się w języku angielskim. Jego posiadacz zna więc branżowe słownictwo, dzięki czemu dobrze przygotowany jest do pracy w międzynarodowym środowisku.

Jak to się dzieje, że certyfikaty te potwierdzają umiejętności praktyczne?
Zarówno program nauczania, ale też system egzaminowany został opracowany tak, aby kandydat jak najlepiej stawiał czoło wyzwaniom zawodowym, bowiem egzaminy nie skupiają się na odtworzeniu wiedzy teoretycznej, ale na sprawdzeniu umiejętności praktycznych, poprzez rozwiązywanie zadań w oparciu o case study często opisujących problemy biznesowe rzeczywistych firm. Takich umiejętności oczekują pracodawcy.

Czy certyfikaty te znane są wśród pracodawców w Polsce?
Są bardzo dobrze znane w międzynarodowych firmach doradczych z tzw. Wielkiej Czwórki, w międzynarodowych korporacjach oraz bardzo dynamicznie rozwijającej się ostatnio w Polsce branży SSC/BPO świadczącej usługi finansowo-księgowe. Kilka razy zdarzyło się w naszej praktyce w Trenkwalder, że np. nasz klient, członek zarządu dużej firmy sam miał certyfikat i oczekiwał, abyśmy rekrutując menedżera rozpoczęli poszukiwania w pierwszej kolejności wśród osób posiadających taki sam certyfikat. Cho-

dziło głównie o to, aby mówić tym samym językiem i na tym samym poziomie merytorycznym.

Jak poszukujecie kandydatów z takimi kwalifikacjami zawodowymi? Czy jest ich wielu w Polsce?
Takich osób jest w Polsce od kilkuset do kilkunastu tysięcy, zależnie od certyfikatu. Na pewno zadanie ułatwiają nam osoby, które na swoich profilach w mediach społecznościowych publikują informację o posiadanym certyfikacie ACCA, CIMA, CFA, czy CIA. Więcej nie zdradzę, to już tajemnica łowców głów z Trenkwalder.

Jacy pracodawcy najczęściej oczekują od kandydatów do pracy posiadania certyfikatów zawodowych?
Trudno określić konkretną branżę. Co jednak ciekawe, zauważamy od pewnego czasu, że szczególne w branży SSC/BPO firmy kuszą przyszłych kandydatów do pracy możliwością finansowania szkoleń i egzaminów przygotowujących do zdobycia certyfikatu. Czyli wymóg zamienił się w benefit pracowniczy. Podejrzewam, że wynika to z obecnej sytuacji na rynku pracy w Polsce i trudności z pozyskaniem kompetentnych pracowników.



Odpowiedź na potrzebę wygody i komfortu konsumentów

Na rozwój wielu branż, i retail nie jest tu wyjątkiem, mają wpływ konsumenci. A ci oczekują przede wszystkim wygody i komfortu, możliwości zrobienia zakupów szybko i sprawnie, przy jak najmniejszym zaangażowaniu czasowym. E-commerce jest doskonałą odpowiedzią na te potrzeby, zwłaszcza że oferta sprzedaży internetowej bazuje na zaawansowanych rozwiązaniach technologicznych, a dodatkowo firmy stosują cały szereg zachęt dla konsumentów – darmowa dostawa i zwroty, specjalne rabaty, które promują jeszcze zakupy przez Internet.



Renata **Juszkiewicz**

prezes

Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji

W oczekiwaniu na wzrost

Rynek e-commerce w Polsce już wart jest 40 mld zł, a szacuje się, że do roku 2020 może przekroczyć 60 mld zł. Co prawda udział sprzedaży internetowej w handlu detalicznym ogółem wynosi w Polsce mniej niż średnia światowa, bo 5 proc., podczas gdy globalnie jest to 10 proc., a w krajach wysoko rozwiniętych nawet więcej, ale z pewnością w najbliższym czasie będzie jeszcze rósł. A przyczynić się mogą do tego także ograniczenia legislacyjne związane z zakazem handlu w niedziele, które wiele firm skłoniły do poszukiwania alternatywnych sposobów dotarcia do klienta.

Rosnąca rola nowoczesnych urządzeń

Już 55 proc. Polaków kupuje przez Internet, na co wpływ mają zapewne także zmiany demograficzne i pokoleniowe. Coraz liczniejszą grupę klientów stanowią tzw. digital natives, pokolenie, które wyrosło już na nowych technologiach, nieznające świata sprzed ery powszechnie dostępnego Internetu.

Nieustannie rośnie rola smartfonów w rozwoju handlu internetowego, czyli m-commerce. Badanie PwC pokazuje, że w już 17 proc. ankietowanych Polaków dokonuje zakupów z użyciem smartfona przynajmniej raz w tygodniu. Konsumenci chcą mieć dostęp do dóbr z każdego miejsca i w każdym czasie, a urządzenia mobilne im to ułatwiają. Rośnie także rola aplikacji zakupowych. Niewątpliwie trend ten jeszcze będzie się nasilać, a wykorzystanie smartfonów do zakupów i płatności bezgotówkowych dynamicznie wzrośnie.

Trzeba pamiętać jednak, że najczęściej online kupowane są odzież, obuwie, kosmetyki, elektronika, książki czy gry wideo. Zakupy spożywcze przez Internet nie są wciąż popularne, bo jedynie 22 proc. e-konsumentów dokonuje takich zakupów w sieci. Wciąż wiele osób nieufnie podchodzi do kupowania żywności online, chociaż odsetek takich klientów będzie rósł.

Wdrażanie rozwiązań omnichannel

Rozwój sprzedaży online nie jest jedyną odpowiedzią na potrzeby klientów na coraz bardziej wymagającym i konkurencyjnym rynku. Firmy wdrażają rozwiązania omnichannel, dzięki którym można zakupy zrobić online i odebrać w sklepie stacjonarnym, zamawiając je w sposób, który jest dla klienta najbardziej dogodny – przez Internet, telefonicznie. Na potrzeby zakupów internetowych sieci wprowadzają coolmaty, pozwalające przechowywać żywność w różnych temperaturach, dzięki czemu klienci mają pewność, że odebrana paczka z żywnością była przechowywana w odpowiednich warunkach od magazynu aż do odbiorcy końcowego.

Kluczowe dla strategii firm handlowych stało się w związku z tym zapewnienie klientom spójnego doświadczenia zakupowego, niezależnie od kanału, za pomocą którego robią zakupy. Takie podejście buduje zaufanie do sieci handlowej i lojalność klientów. Dynamiczny rozwój nowoczesnych narzędzi zakupowych i inwestowanie w strategię omnichannelowe nie oznacza, że handel tradycyjny odejdzie w przeszłość. Wciąż mamy bardzo duże przywiązanie do zakupów w sklepach stacjonarnych, których przewagą może być np. profesjonalne doradztwo i unikalna obsługa klienta. Nie można zatem traktować sprzedaży online jako konkurencji dla tradycyjnych form, raczej jest to rozszerzenie oferty o komplementarne kanały dotarcia do klienta, które stanowią odpowiedź na jego potrzeby.



NOWOŚCI w ofercie! Sprawdź nowe CFD na BossaFX

juan / kawa / CO₂
sok pomarańczowy
FEUVOL

BOSSA**FX**

Centrala: ul. Marszałkowska 78/80,
00-517 Warszawa, **T:** (+48) 22 50 43 104 / www.bossa.pl

Nasze Oddziały: Białystok / Częstochowa / Gdańsk / Katowice / Kielce / Kraków / Łódź / Poznań
Rzeszów / Szczecin / Warszawa / Wrocław / Praga - CZ, **Agent DM:** Bielsko-Biała / Koszalin / Olsztyn

Inwestycje w instrumenty pochodne na rynku OTC wykorzystują mechanizm dźwigni finansowej, co oznacza że istnieje ryzyko poniesienia strat finansowych, w tym utraty wszystkich środków zgromadzonych na rachunku.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
137	ABB	2 746 255,00
138	PEKAO LEASING	2 735 920,00
139	CELSA HUTA OSTROWIEC	2 678 935,00
140	GRUPA TZMO	2 677 150,00
141	ITAKA HOLDINGS	2 667 372,00
142	PKP INTERCITY	2 667 053,00
143	AMICA WRONKI	2 654 434,00
144	GRUPA KĘTY	2 642 613,00
145	AHC KROTOSKI-CICHY	2 640 157,00
146	THYSSENKRUPP MATERIALS POLAND	2 607 751,00
147	HUTCHINSON POLAND	2 603 936,00
148	GRUPA AZOTY ZAKŁADY CHEMICZNE POLICE	2 599 577,00
149	EMPERIA HOLDING	2 576 454,00
150	CMC POLAND	2 566 561,00
151	APTIV SERVICES POLAND	2 556 866,00
152	ZAKŁADY TŁUSZCZOWE KRUSZWICA	2 547 505,00
153	STOKROTKA	2 533 524,00
154	KRAJOWA SPÓŁKA CUKROWA	2 485 354,00
155	GRUPA POLOMARKET	2 460 000,00
156	ZESPÓŁ ELEKTROWNI PAK	2 443 075,00
157	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	2 421 125,00
158	POLIMEX-MOSTOSTAL	2 421 078,00
159	ANWIL	2 412 544,00
160	INTERNATIONAL PAPER-KWIDZYN	2 400 743,00
161	BAYER	2 390 311,00
162	METLIFE OFE	2 372 400,00
163	CREDIT AGRICOLE POLSKA	2 338 818,00
164	JYSK	2 298 179,00
165	GRUPA RABEN	2 282 417,00
166	RAIFFEISEN BANK POLSKA	2 272 877,00
167	AVON OPERATIONS POLSKA	2 251 980,00
168	GRUPA INNOGY POLSKA	2 249 134,00
169	GRUPA ŻYWIEC	2 231 622,00
170	HOLDING 1	2 223 216,00
171	GRUPA IMPEL	2 214 538,00
172	ROBERT BOSCH	2 205 854,00
173	WIPASZ	2 175 521,00
174	WORK SERVICE	2 132 797,00
175	ZF POLPHARMA	2 123 308,00
176	GETIN HOLDING	2 122 229,00
177	HERMES ENERGY GROUP	2 091 578,00
178	IFIS FINANCE	2 069 000,00
179	GRUPA SANOFI-AVENTIS	2 038 730,00
180	ZGH BOLESŁAW	2 033 412,00
181	FORTUM	2 024 981,00
182	KOMPUTRONIK	2 012 710,00
183	SOLARIS BUS&COACH	2 007 804,00
184	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	1 994 141,00
185	FIRMA OPONIARSKA DĘBICA	1 963 453,00
186	KGHM METRACO	1 947 129,00
187	OGP GAZ-SYSTEM	1 938 249,00
188	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 931 796,00
189	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	1 920 836,00
190	GRUPA VELUX	1 917 273,00
191	GRUPA SOLID	1 913 699,00
192	BRENNTAG POLSKA	1 910 083,00
193	H&M HENNES & MAURITZ	1 900 000,00
194	PILKINGTON (NSG GROUP W POLSCE)	1 894 226,00
195	TVN	1 890 000,00
196	AVIVA TUNŻ	1 879 343,00
197	FAURECIA WAŁBRZYCH	1 877 647,00
198	PBG	1 869 093,00
199	CARGOTEC POLAND	1 857 595,00
200	IMPERIAL TOBACCO POLSKA	1 856 969,00
201	UBI FACTOR	1 856 000,00
202	DBK	1 851 155,00
203	MAZDA MOTOR LOGISTICS EUROPE	1 846 238,00
204	ERBUD	1 805 459,00

Rynek transportu w obliczu wyzwań

Polski międzynarodowy transport drogowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej stał się europejską potęgą. W Polsce funkcjonuje ponad 35 tys. firm międzynarodowego transportu drogowego (drugie miejsce po Niemczech), które dysponują ponad 230-tysięczną liczbą pojazdów (co daje nam trzecie miejsce, po Niemczech i Francji).



Tadeusz Wilk

dyrektor Departamentu Transportu
Zrzeszenia Międzynarodowych
Przewoźników Drogowych w Polsce

Tabor polskich przewoźników jest jednym z najnowocześniejszych w Europie. Stanowią go w zdecydowanej większości pojazdy o normach Euro 6 i Euro 5, czyli o najwyższym poziomie ekologiczności. Na flotę polskich przewoźników międzynarodowych składają się zestawy specjalistyczne, głównie chłodnicze, lecz również dla innych rodzajów przewozów specjalizowanych.

Polscy przewoźnicy przodują

Tego rodzaju pojazdy są coraz częściej wykorzystywane w przewozach, bowiem gwarantują najwyższą jakość usługi transportowej. Przy dzisiejszej logistyce transport drogowy jest, i w najbliższej przyszłości będzie, najbardziej mobilnym rodzajem transportu. Można się wręcz spodziewać, że może stać się w wielu przypadkach, przy bardzo efektywnym rozwiązywaniu procesów transportowych, mobilnym magazynem w drodze pomiędzy producentem a odbiorcą towaru. Analiza wykonanej pracy przewozowej w międzynarodowym transporcie drogowym w Europie wskazuje, że polscy przewoźnicy absolutnie przodują, wykonując ponad 25 proc. pracy przewozowej na rynku Unii Europejskiej. Druga z kolei Hiszpania wykonuje pracę przewozową o ponad połowę mniejszą. Jest to niewątpliwie powód do dumy, tym bar-

dziej, że potencjał ten został zbudowany w znacznej części przez małe rodzinne firmy za ich własne pieniądze bez jakiegokolwiek pomocy ze strony państwa, jak również Unii Europejskiej. Niestety powoduje to niekorzystną dla nas reakcję ze strony krajów „starej Unii”, szczególnie Niemiec i Francji, które zaczęły prowadzić politykę protekcyjnistyczną, mającą na celu eliminowanie polskich przewoźników z rynku Unii. Trzeba wyraźnie stwierdzić, że są to działania polityczne, nie mają one uzasadnienia ekonomicznego. W instytucjach Unii Europejskiej toczą się aktualnie prace związane ze zmianą przepisów dotyczących dostępu do zawodu przewoźnika drogowego, rynku przewozów drogowych oraz zasad wykonywania pracy przez kierowców, takich jak: czas pracy, czas prowadzenia pojazdu, czas i miejsce odpoczynku.

Mniej korzystne rozwiązania

Wszystko obecnie wskazuje na to, że działania te przyniosą rozwiązania mniej korzystne dla polskich przewoźników niż aktualnie obowiązujące. Spowoduje to niewątpliwie wzrost kosztów, co będzie oznaczać pogorszenie konkurencyjności przewoźników z Polski, z innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej oraz także z innych krajów peryferyjnych Unii Europejskiej, jak np. Hiszpania czy Portugalia. Już dziś pojawiają się wypowiedzi ludzi zajmujących się organizacją przewozów – spedytorów i logistyków, że administracyjne eliminowanie przewoźników z krajów „nowej Unii” może spowodować duże problemy w realizacji transportu na rynku Unii Europejskiej, a w konsekwencji zakłócenia w wymianie handlowej. Wpływ Brexitu Znacznym problemem dla polskich przewoźników może okazać się również Brexit. Polscy przewoźnicy realizują ponad 20 proc. przewozów wykonywa-

nych z kontynentu do Wielkiej Brytanii. Wyjście tego kraju z Unii Europejskiej będzie się wiązało niewątpliwie ze zmianami związanymi z przekraczaniem granic w zakresie spraw wizowych, ale przede wszystkim z wprowadzeniem granicy celnej. Wydłuży to czas przekraczania granic, co oczywiście wpłynie na koszty wykonywania tych przewozów. Można też spodziewać się zmiany zasad wykonywania przewozów drogowych w relacjach dwustronnych i kabotażu na terenie Wielkiej Brytanii. Nie można wykluczyć wprowadzenia systemu zezwoleń drogowych dla przewoźników europejskich w Anglii i dla przewoźników angielskich w Unii Europejskiej. Należy pamiętać, że Wielka Brytania jest jednym z największych partnerów Polski w handlu zagranicznym.

Brak profesjonalnych kierowców

Znacznym problemem polskich przewoźników jest brak profesjonalnych kierowców. Rozwój polskiego transportu po wejściu Polski do Unii Europejskiej spowodował ściągnięcie z rynku wszystkich nadwyżek kierowców. Jednocześnie brak nauczania tego zawodu w szkołach publicznych doprowadził do deficytu w tym zakresie. Dopiero dwa lata temu, dzięki działaniom organizacji przewoźników – Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce, rozpoczęto ponownie nabór do szkół zawodowych w zawodzie kierowca-mechanik. Na efekty trzeba będzie jednak poczekać kilka lat. Roczne zapotrzebowanie na kierowców jest oceniane na 30 – 35 tysięcy osób. Tymczasem polscy przewoźnicy starają się zaspokoić swoje potrzeby, zatrudniając kierowców z zagranicy, głównie z krajów sąsiadujących (Ukraina, Białoruś), ale pojawiają się też kierowcy z krajów tak egzotycznych, jak Indie czy Filipiny. Aktualnie jest w Polsce zatrudnionych ponad 50 tysięcy kierowców zagranicznych.

Rozwiązać problemy

Być może problem braku kierowców mógłby zostać rozwiązany poprzez wprowadzenie pojazdów autonomicznych. W ostatnim czasie jest to temat pojawiający się regularnie w mediach. Trzeba jednak stwierdzić, że autonomiczne pojazdy to jeszcze ciągle dość odległa przyszłość. Firmy pracujące nad takimi rozwiązaniami są nadal na etapie początkowych testów. Poza tym wymiana tradycyjnych pojazdów na pojazdy autonomiczne będzie następowała stopniowo, bowiem oznacza znaczne koszty i czas. Z drugiej strony dla eksploatacji tych pojazdów będą mimo wszystko potrzebni operatorzy, którzy będą musieli -podobnie jak kierowcy – posiadać wiedzę o przepisach ruchu drogowego oraz obsługi przewożonych ładunków w zakresie zagadnień przewozowych, celnych, itp. Liczba osób zajmujących się obsługą takich pojazdów nie zmniejszy zatem radykalnie zapotrzebowania na kierowców. Poważnym zagadnieniem technicznym i finansowym będzie również dostosowanie infrastruktury drogowej do tego rodzaju pojazdów.



1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Systemy wspomagania zarządzania w szybko rozwijających się firmach – gotowe czy dedykowane rozwiązania?

Polski rynek systemów wspomagających zarządzanie w firmach jest bardzo szeroki. Podmioty, których struktura organizacyjna nie jest złożona oraz dysponują niewielkim budżetem, znajdują na nim niewątpliwie gotowe, nieskomplikowane produkty. Natomiast dla średnich i dużych przedsiębiorstw lepszym posunięciem będą narzędzia bardziej rozbudowane i kompleksowe. Wśród nich można wyróżnić rozwiązania gotowe i dedykowane.



Jakub Czyżkowski

wiceprezes zarządu Sente Systemy Informatyczne, firmy należącej do wrocławskiego klastra nowych technologii ITCorner

Gdzie pasuje moduł?

Gotowe systemy ERP jak np. eNova, Wapro, Comarch Optima,

InsERT, Streamsoft mają opracowane moduły odpowiadające specyfice danego obszaru biznesowego, a czasem i konkretnej branży. Nie są przeznaczone dla firm wybitnie innowacyjnych, ponieważ ich funkcjonalność jest uśredniona do całego segmentu danej gałęzi gospodarki i sprawdzają się one w firmach opierających swój model działania na podobnych założeniach biznesowych. W takim przypadku wdrożenie systemu wspierającego zarządzanie polega na uruchomieniu określonych modułów i ich podstawowej konfiguracji wg parametrów danej organizacji.

Gotowe systemy są też stosunkowo proste w obsłudze i utrzymaniu. Często jednak okazują się niewystarczające dla szybko rozwijających się firm o dużej dynamice zmian. Dla takich przedsiębiorstw uniwersalne narzędzia, nawet te szeroko konfigurowalne, są zbyt „ociężałe”. Wdrożenie zmian zajmuje dużo czasu i jest złożoną czynnością. Niejednokrotnie, by poradzić sobie z ograniczeniami, wewnętrzny zespół programistów dopisuje potrzebne funkcjonalności, najczęściej w postaci dodatkowych, autorskich programów. System „obraca” różnymi „przystawkami”. Po jakimś czasie firma przestaje się orientować w tak powstałym bałaganie i przychodzi czas na zmianę.

Alternatywne rozwiązanie

Odpowiedzią na potrzeby takich przedsiębiorstw mogą być systemy dedykowane, które oprócz gotowych modułów ERP oferują

środowisko do budowania i rozwijania funkcji specyficznych dla danej firmy. Odpowiednia technologia umożliwia tworzenie dodatkowych elementów pod unikalne wymagania, jak np. obsługa magazynu centralnego w branży retail czy zarządzanie dystrybucją metali szlachetnych. Indywidualny rozwój w ramach jednorodnego systemu ma wartość szczególnie dla tych firm, które mają własny pomysł na zdobywanie przewagi konkurencyjnej przy pomocy systemu. Od dostawcy rozwiązania oczekują szybkiej i niezawodnej implementacji tego pomysłu w narzędzie sterujące pracą firmy. Istotą budowania dedykowanych rozwiązań jest automatyzacja procesów biznesowych na poziomie, którego nie da się osiągnąć w gotowych systemach.

Wszystko zależy od specyfiki

Gotowe systemy sprawdzą się w firmach o stabilnej organizacji,

niewielkiej dynamice zmian, jasno zdefiniowanych działaniach operacyjnych. Będą odpowiednie dla przedsiębiorstw, w których procesy biznesowe są relatywnie standardowe, a wymagany poziom automatyzacji czy integracji z innymi systemami nie za wysoki.

Odpowiedzią na potrzeby firm o dużej dynamice zmian, w których procesy są nietypowe i zmieniają się szybko, są systemy dedykowane. Sprawdzają się w tych przedsiębiorstwach, które cechuje unikalny model działania i/lub zmienne otoczenie biznesowe. Wybór odpowiedniego narzędzia wspierającego zarządzanie przedsiębiorstwem powinien być poprzedzony dokładną analizą specyfiki firmy, jej klientów i środowiska biznesowego, w którym działa. Najlepsze rozwiązanie to takie, które odpowiada na rzeczywiste potrzeby konkretnego biznesu.

TEKST PROMOCYJNY

Z PASJI DO LUDZI, ROZWOJU I DOBREGO JEDZENIA!

AmRest, jako spółka zarządzająca liczbą ponad 1650 restauracji na 16 rynkach, codziennie wchodzi w relacje z setkami tysięcy interesariuszy. Taka skala wiąże się z ogromną odpowiedzialnością, dlatego od 2015 roku w firmie realizowana jest strategia CSR. W tym roku AmRest opublikuje pierwszy w historii raport społeczny.



O CSR w AmRest i raportowaniu społecznym opowiada Ewelina Jabłońska-Gryźenia, CSR Manager.



Czego dotyczy Raport Zrównoważonego Rozwoju AmRest?

Raport to „kompilacja wiedzy” o działalności AmRest w zakresie zrównoważonego rozwoju: środowiska, praw człowieka, kwestii społecznych i pracowniczych, łańcucha dostaw oraz ładu korporacyjnego. Raportujemy dane dotyczące czterech filarów strategii CSR: Nasza Żywność – Nasi ludzie – Nasze społeczności – Nasze środowisko. Biorąc pod uwagę, że w tym roku obchodzimy 25-lecie AmRest, jest to też doskonała okazja do przedstawienia naszej historii, standardów czy kultury organizacyjnej.

Jakie informacje będzie można uzyskać z raportu?

W raporcie prezentujemy dane za rok 2017: dobre praktyki dotyczące naszych pracowników, wypracowane standardy żywności, przykłady zaangażowania społecznego firmy oraz wdrożone rozwiązania na rzecz środowiska. Znajdą się tam też wypowiedzi naszych pracowników, partnerów biznesowych i społecznych, fakty i ciekawostki dotyczące naszych marek, jak również przegląd polityk, procedur czy procesów HR.

Ile czasu zajęło przygotowanie tej publikacji?

Prace nad raportem rozpoczęły się rok temu. W zakres prac wchodziły: wywiady z interesariuszami, dobór standardu (GRI Standards) i wskaźników raportowania, zebranie danych ze wszystkich naszych rynków i spółek, ich agregacja, opublikowanie oświadczenia, będącego częścią Skonsolidowanego Sprawozdania Zarządu z 2017 roku i ostatecznie praca nad społecznym raportem graficznym. To bardzo żmudny proces, w którym uczestniczyło około 40 osób z całej organizacji.

W jakim celu firmy raportują dane pozafinansowe?

Coraz częściej obserwujemy, że klienci, pracownicy i partnerzy biznesowi bardziej cenią firmę, dla której liczy się coś więcej niż tylko zysk. Celem raportowania społecznego jest budowanie zaufania i reputacji wśród interesariuszy, a sama publikacja staje się narzędziem komunikacji. Przedsiębiorstwa poprzez podsumowanie działań w zakresie Celów Zrównoważonego Rozwoju mają możliwość obiektywnej oceny swojego sposobu zarządzania organizacją. Z pewnością w każdej firmie są obszary, które „niekoniecznie są priorytetowe”, a poprzez raport można je zdiagnozować. Równie ważnym aspektem jest motywowanie i inspirowanie – czujemy dumę z bycia częścią firmy zaangażowanej społecznie i dzielimy się z innymi naszymi praktykami.

Do kogo adresowany jest raport?

Raport społeczny może być nieocenionym źródłem informacji dla wszystkich interesariuszy ze względu na zgromadzenie szerokich danych o działalności spółki. Jestem przekonana, że ze względu na to, iż raport wydajemy po raz pierwszy w historii AmRest, będzie cieszył się on dużym zainteresowaniem wśród naszych pracowników, akcjonariuszy, partnerów biznesowych czy inwestorów. Estetyczna, przyjemna dla oka forma, z pewnością tylko przysporzy nam więcej czytelników. Zachęcam wszystkich do lektury – to świetna okazja, aby poznać bliżej naszą firmę i przekonać się, jak wiele się u nas dzieje. Raport można znaleźć na stronie www.amrestnews.eu.



Strategiczne obszary odpowiedzialnego biznesu i zrównoważonego rozwoju AmRest

AmRest Holdings SE jest największą publicznie notowaną spółką restauracyjną w Europie Środkowo-Wschodniej. Do zarządzanych przez nią marek należą: KFC, Pizza Hut, Starbucks i Burger King. AmRest jest także właścicielem wyjątkowej marki La Tagliatella oraz dwóch chińskich konceptów: Blue Frog i KABB. Obecnie Spółka zarządza siecią ponad 1650 lokali w segmencie restauracji szybkiej obsługi (Quick Service Restaurants) i restauracji z obsługą kelnerską (Casual Dining Restaurants) w 16 krajach: Polsce, Austrii, Czechach, Słowacji, na Węgrzech, Słowenii, w Bułgarii, Serbii, Chorwacji, Rumunii, Rosji, Hiszpanii, Portugalii, Francji, Niemczech i Chinach.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
205	COGNOR	1 789 280,00
206	RAFAKO	1 782 594,00
207	LUBELSKI WĘGIEL BOGDANKA	1 780 321,00
208	GOBARTO	1 768 795,00
209	CNH INDUSTRIAL POLSKA	1 742 647,00
210	PRUSZYŃSKI	1 736 711,00
211	RONAL POLSKA	1 734 360,00
212	AMIC POLSKA	1 728 435,00
213	BLACK RED WHITE	1 720 000,00
214	ALIOR LEASING	1 703 450,00
215	ACTION	1 700 115,00
216	GRUPA KAPITAŁOWA ACTION	1 700 115,00
217	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	1 687 058,00
218	NEXTEER AUTOMOTIVE POLAND	1 675 734,00
219	GRUPA KAPITAŁOWA REMONTOWA HOLDING	1 670 687,00
220	GRUPA PSB	1 664 245,00
221	CEDC INTERNATIONAL	1 656 444,00
222	KOLPORTER	1 648 485,00
223	PIOTR I PAWEŁ	1 644 971,00
224	TELEWIZJA POLSKA	1 630 000,00
225	UNIBEP	1 629 285,00
226	DPD POLSKA	1 608 298,00
227	GASPOL	1 605 342,00
228	STAR-TYP SPORT ZAKŁADY WZAJEMNE	1 603 966,00
229	BANK CREDIT AGRICOLE	1 600 000,00
230	GK WIELTON	1 597 248,00
231	GRUPA PGA POLSKA	1 586 748,00
232	SITECH	1 585 861,00
233	SG EQUIPMENT LEASING POLSKA	1 582 770,00
234	SCHENKER	1 570 954,00
235	SOLUMUS	1 558 653,00
236	STORA ENSO POLAND	1 554 058,00
237	AGROLOK	1 543 109,00
238	IDEA BANK	1 532 956,00
239	KONSORCJUM STALI	1 531 665,00
240	POLINDUS	1 524 849,00
241	FERMY DROBIU WOŹNIAK	1 516 270,00
242	MILA	1 480 000,00
243	GRUPA LUX-MED.	1 478 017,00
244	AXA ŻYCIE	1 467 322,00
245	EMPIK	1 462 463,00
246	FABRYKA MASZYN FAMUR	1 459 602,00
247	ORBIS	1 458 073,00
248	PRESS GLASS	1 458 000,00
249	SLOVNAFT POLSKA	1 457 298,00
250	ALUMETAL	1 456 241,00
251	TENNECO AUTOMOTIVE POLSKA	1 455 299,00
252	TU COMPENSA	1 452 767,00
253	GENERALI OFE	1 447 300,00
254	PHU CHEMIROL	1 442 998,00
255	NETIA	1 442 485,00
256	DROSED	1 441 401,00
257	X-KOM	1 431 152,00
258	ZM HENRYK KANIA	1 415 084,00
259	RAINBOW TOURS	1 407 711,00
260	AMAZON FULFILLMENT POLAND	1 407 455,00
261	GRUPA ESSITY W POLSCE	1 405 514,00
262	DOM DEVELOPMENT	1 404 683,00
263	ELEMENTAL HOLDING	1 394 949,00
264	TUI POLAND	1 376 880,00
265	TRAKCJA PRKII	1 374 291,00
266	EXIDE TECHNOLOGIES	1 370 598,00
267	GENERALI	1 369 680,00
268	GRUPA FAKRO	1 360 000,00
269	RUCH	1 340 975,00
270	POLSKA ŻEGLUGA MORSKA PP GK	1 334 752,00
271	TUNŻ EUROPA	1 305 996,00
272	PROVIDENT POLSKA	1 302 721,00

Omnichannel – trend przyszłości

E-handel rozwija się w Polsce bardzo szybko. Ciekawym trendem przyszłości jest omnichannel – czyli połączenie zakupów wirtualnych z tradycyjnymi, sprzedaż wielokanałowa. Rozwój technologii oraz nowy typ klienta, który jest stale podłączony do Internetu, wymaga od biznesu dostosowania się do nowych realiów. Nie jest to już tylko sprzedaż tradycyjna, ani sprzedaż w Internecie, a połączenie tych dwóch kanałów.



Joanna Chilicka
Polska Izba Handlu

Błędna jest opinia, że wirtualne sklepy odbierają klientów stacjonarnym placówkom. Wystarczy to połączyć i można spodziewać się wzrostów sprzedaży. Sposób ten jest popularny wśród światowych firm, w Polsce też

zaczyna być wykorzystywany, zatem jego rozwój będzie dynamiczny.

W różnej formie

Połączenie kanałów sprzedaży może przybierać różne formy, w zależności od sprzedawanych towarów. Klient może znaleźć towar na półce i obejrzeć go realnie, a kupić wirtualnie lub odwrotnie – wyszukać produkt w Internecie i już zdecydowany nabyć go w sklepie stacjonarnym. Dla zapracowanego klienta wygodne jest też wybranie zakupów spożywczych przed komputerem, a odebranie ich tylko z punktu. Dodanie oferty internetowej zwiększa dostępność produktów, zachęca też do odwiedzenia sklepu tradycyjnego.

Ważne, aby klient mógł dokonywać rezerwacji, zwrotów, odbiorów czy sprawdzać dostępność artykułów w danych punktach. Takie zakupy są wygodne i szybkie. A dzisiaj mamy coraz mniej czasu i ochoty na długie chodzenie po sklepach.

Wszędzie i o każdej porze

Proces zakupowy, podejmowanie decyzji, zaczyna się już w domu przed komputerem, czy w autobusie przy użyciu smartfona. Online sprzedajemy wszędzie i o każdej porze. Ważne jest, aby zachęcić klienta do wybrania naszego sklepu, nie ma większego znaczenia miejsce zakończenia transakcji, czy będzie to Internet czy punkt sklepowy. Buduje to także wizerunek marki sklepu i przyczynia się do lojalności klientów. Przede wszystkim jest to wygodne i generuje wzrost zysków. Należy zauważać zmiany społeczne, nie odwracać się od nich, a inteligentnie i szybko dostosowywać do nich biznes, być elastycznym – można na tym tylko korzystać.

PPK pobudzi gospodarkę i giełdę w Polsce

Środki wpłacane w ramach PPK będą co do zasady inwestowane w fundusze inwestycyjne zdefiniowanej daty, gdzie każdy uczestnik będzie automatycznie przypisany do funduszu odpowiedniego do jego daty urodzenia. Środki gromadzone w ramach PPK będą inwestowane w większości w Polsce, w polskie papiery dłużne oraz udziałowe. Federacja Przedsiębiorców Polskich i Instytut Emerytalny wskazują, że tym samym PPK przyczyni się do rozwoju rodzimej gospodarki i budowy polskiego kapitału oraz zwiększenia liczby miejsc pracy w Polsce. Szansę na silny bodziec wzrostowy ma także GPW w Warszawie, która będzie istotnym elementem systemu inwestowania środków z PPK.

Zgodnie z deklaracjami pomysłodawców PPK mają być adresowane do 11,4 mln zatrudnionych, a przyjęte założenia wskazują na oczekiwany 75 proc. poziom partycypacji. Federacja Przedsiębiorców Polskich i Instytut Emerytalny wskazują, że czynnikiem sukcesu dla skutecznego wdrożenia PPK będzie zbudowanie szerokiej koalicji poparcia dla pomysłu. – Dzięki konstrukcji systemu PPK wprowadzona zostanie rzeczywista możliwość budowania dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego Polaków. Mają temu służyć także zasady wypłat środków z PPK, gdzie będzie nieopodatkowana możliwość wycofania środków po osiągnięciu wieku emerytalnego lub nabyciu uprawnień emerytalnych, a wcześniejsze skorzystanie ze zgromadzonych zasobów możliwe będzie np. w razie zaistnienia poważnego zachorowania uczestnika PPK lub bliskiej mu

– Ograniczona do poziomu nie większego niż 0,5 proc. opłaty stałej oraz do 0,1 proc. opłaty zmiennej wysokość opłaty za zarządzanie PPK wraz z rozbudowanym systemem instytucjonalnego nadzoru nad PPK ze strony Komisji Nadzoru Finansowego oraz innych instytucji, w połączeniu z możliwością dziedziczenia środków z PPK będą się przyczyniały do długoterminowego wzrostu gospodarczego w naszym kraju. Bodziec do rozwoju otrzyma też giełda papierów wartościowych – pod-



kreśla dr Marcin Wojewódka, członek zarządu Instytutu Emerytalnego. Zasadnym jest także rozważenie wprowadzenia w ramach PPK dodatkowych bodźców skłaniających do oszczędzania przez osoby najmniej zarabiające. Tego rodzaju rozwiązanie mogłoby polegać na dodatkowych zachętach fiskalnych, np. w postaci wprowadzenia dodatkowej ulgi podatkowej polegającej na odliczaniu od podatku kwot wpłaconych przez uczestnika składek podstawowych, wpłacanych



Dzięki konstrukcji systemu PPK wprowadzona zostanie rzeczywista możliwość budowania dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego Polaków.

do PPK albo zastosowaniu mechanizmu degresywnej dopłaty rocznej.

Kluczowe założenia Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK):

W pierwszej kolejności zostały przewidziane zasilenia obligatoryjne w postaci obowiązkowych składek podstawowych pracodawcy oraz pracownika, które zostały określone jako procent wynagrodzenia pracownika, odpowiednio na poziomie:

- 1,5 proc. dla pracodawcy
 - 2 proc. dla pracownika.
- Natomiast składki dodatkowe będą dobrowolne, również finansowane przez:
- pracodawcę – w wysokości do 2,5 proc. wynagrodzenia
 - pracownika – w wysokości do 2 proc. wynagrodzenia.
- Oznacza to, że minimalna składka miesięczna do PPK wynosić będzie 3,5 proc. wynagrodzenia uczestnika, a maksymalna może wynieść 8 proc. W konsekwencji, w skali roku pracownik może odłożyć na PPK do 96 proc. swojego miesięcznego wynagrodzenia, co razem z zasileniami ze strony państwa może oznaczać odłożenie na przyszłą dodatkową emeryturę jednomiesięcznego wynagrodzenia.



osoby – mówi Marek Kowalski, przewodniczący Federacji Przedsiębiorców Polskich.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Współczesne szanse i wyzwania polskiego sektora drobiarskiego

Wszelkie analizy oraz podsumowania dotyczące rodzimej branży drobiarskiej jednoznacznie wskazują, że jest ona w szczytowej formie i rozwija się w tempie przerastającym najśmielsze oczekiwania. Od kilku lat Polska produkuje najwięcej mięsa drobiowego w Unii Europejskiej. Osiągamy bardzo dobre wyniki w eksporcie, nie tylko do państw europejskich, ale też na najbardziej odległe rynki azjatyckie czy Bliski Wschód.



Łukasz Dominiak

dyrektor generalny Krajowej Rady
Drobiarstwa – Izby Gospodarczej

W 2017 roku w zakładach o zatrudnieniu powyżej 50 osób wyprodukowano łącznie 2,687 mln ton mięsa drobiowego. Oznacza to pobicie kolejnego rekordu. Jeżeli uzupełnimy te dane o drób wprowadzany do obrotu przez zakłady, których liczba pracowników oscyluje między 10 a 49, otrzymamy wynik powyżej 3 mln ton. Jeśli dodamy do tego dynamicznie rozwijający się eksport, gdzie po raz kolejny odnotowano dwucyfrowy przyrost w ujęciu rok do roku, to śmiało można stwierdzić, iż polska branża drobiarska to nie tylko niezwykle istotna i perspektywiczna część rodzimego sektora rolno-spożywczego, ale całej gospodarki narodowej. Przewaga rodzimego drobiu nad konkurentami zza granicy wynika z przystępnej ceny przy jednoczesnym zachowaniu najwyższych standardów bezpieczeństwa produkcji. Nasz drób wyróżnia się także jakością. Polskie oraz unijne prawo, a także nadzór nad jego stosowaniem, dotyczącym zarówno samego chowu, jak i procesu produkcji mięsa, należą do najbardziej restrykcyjnych na świecie.

Mocniejsza pozycja – większa odpowiedzialność – trudniejsze wyzwania

Spektakularny sukces polskiego drobiarstwa nie się za sobą nowe wyzwania. Rozpędzona produkcja wpływa na uzależnienie od eksportu, sprawiając, że nasza branża jest wrażliwa na czynniki zewnętrzne i musi coraz więcej inwestować, chcąc nadążyć za rynkowymi trendami. Jednocześnie polscy drobiarze napotykają trudności wynikające ze zmian w przepisach prawa krajowego. Przykładem może być tutaj dyskusyjny od kilku miesięcy projekt ustawy m.in. ograniczającej prowadzenie ubojów na cele religijne. Gdyby takie przepisy zostały wprowadzone w Polsce, oznaczałoby to odcięcie od ważnych i perspektywicznych rynków Bliskiego Wschodu. KRD-IG jako największa organizacja drobiarska w Polsce wraz z innymi stowarzyszeniami prowadzi szeroko zakrojone działania informujące o negatywnych konsekwencjach wprowadzenia w życie przedmiotowego prawa – także jeżeli chodzi o dobrostan zwierząt.

Innego rodzaju zagrożeniem dla rozwoju polskiego drobiarstwa jest występowanie chorób drobiu, które mogą skutkować nałożeniem blokad handlowych. Tak było w przypadku wystąpienia ognisk grypy ptaków w Polsce na przełomie 2016 i 2017 roku, co doprowadziło do zamknięcia granic wielu państw trzecich, w tym Chin, na drób z Europy. Na szczęście dzięki wyłożonej pracy zarówno administracji

rządowej, jak i naszej Izby – jako reprezentanta branży, liczymy, że już w niedługim czasie polskie mięso drobiowe powróci na rynek Państwa Środka. Warto przy tym wspomnieć, że w Unii Europejskiej żadnemu innemu państwu nie udało się jak dotąd znaleźć na tamtejszym rynku. Przykłady te pokazują, że eksport z oczywistych względów powinien zajmować kluczowe miejsce w rozwoju polskiego drobiarstwa, natomiast należy być przygotowanym na to, że do utraty dostępu do zagranicznego rynku może dojść z przyczyn niezależnych od producentów. Jako przedstawiciele sektora drobiarskiego staramy się więc dywersyfikować kierunki wymiany handlowej z zagranicą oraz działać na rzecz wzrostu popytu na drób w naszym kraju.

W przypadku tego ostatniego elementu, branża drobiarska także ma jeszcze wiele do zrobienia. Powszechnie wiadomo, że mięso drobiowe jest bardzo cennym źródłem białka i aminokwasów. Zawiera też wiele niezbędnych dla prawidłowego funkcjonowania organizmu witamin i składników mineralnych. Jak już wspomniałem powyżej, bezpieczeństwo produkcji drobiu w Polsce jest na najwyższym światowym poziomie. Pomimo tego wciąż w mediach oraz debacie publicznej powtarzane są niemające nic wspólnego z rzeczywistością stereotypy np. o rzekomej zawartości antybiotyków czy hormonów w mięsie drobiowym. Walka z tymi błędnymi i krzywdzącymi dla hodowców drobiu mitami stanowi dla nas kluczowe wyzwanie. Przez okrągły rok prowadzimy działania edukacyjne, skierowane do konsumentów i liderów opinii, mające na celu obalenie przekłamań i ukazywanie prawdy związanej z hodowlą drobiu obecnego na naszych stołach. Innym przykładem nakręcającej się samoistnie – choć nie mającej żadnych podstaw naukowych – spirali strachu, jest kwestia GMO. Warto dodać w tym miejscu, iż nauka nie dysponuje żadnymi dowodami mówiącymi o szkodliwości dla zdrowia ludzi mięsa bądź jaj konsumpcyjnych, pochodzących od drobiu skarmianego paszami z udziałem roślin genetycznie modyfikowanych. To ewidentny przykład dyskusji między „wiarą a wiedzą”, przy czym w tym przypadku wiedza jest po naszej stronie. W tle toczącego się sporu należy pamiętać, iż aktualny poziom zapotrzebowania na soję GMO w przemyśle drobiarskim jest tak wysoki, że jeśli zakaze się nam stosowania pasz genetycznie modyfikowanych, to stanimy w obliczu radykalnego spadku podaży drobiu oraz wzrostu kosztów produkcji. Niestety projekt takiego zakazu jest wciąż tematem rozważań polityków, któremu bacznie się przyglądamy.

Kierunek: zrównoważony rozwój

Mało kto wie, że fermy drobiu należą do najmniej uciążliwych dla środowiska naturalnego rodzajów produkcji zwierzęcej. Są one najbardziej ekonomiczne pod względem zużycia energii i surowców. Produkcja mięsa drobiowego emituje znacznie mniej CO2 w stosunku

do pozostałych sektorów mięsnych. Stanowi to z pewnością dobrą podstawę do realizacji przez firmy drobiarskie strategii zrównoważonego rozwoju. Aktualnie obszar ten powinien stanowić jeden z priorytetów naszej branży. Świadomość konsumentów rośnie i coraz częściej decydują się oni na produkty wytworzone w oparciu o zasady zrównoważonego rozwoju. Z drugiej strony należy pamiętać, że coraz bardziej restrykcyjne prawo unijne będzie niebawem wymagać od drobiarzy wprowadzania kolejnych rozwiązań ograniczających wpływ systemów chowu na środowisko.

Konsumentom oczekują od firm odpowiedzialnego podejścia do swojego biznesu, a także możliwości wyboru spośród jak najszerzej palety produktów. Warto więc inwestować w zrównoważony rozwój także po to, aby wyróżnić się na rynku. Tym bardziej, że za wschodnią granicą rośnie nam konkurencja w postaci taniego drobiu z Ukrainy. Współczesne rozwiązania technologiczne pozwalają już na to, żeby wytwarzać żywność w sposób zarówno ekonomiczny, jak i przyjazny dla otoczenia. Korzyści dla producentów drobiu będą tym większe, im wcześniej zaczną te rozwiązania wprowadzać. Do realizacji tego planu konieczne jest z jednej strony nowoczesne i perspektywiczne podejście do produkcji rolnej, z drugiej wsparcie instytucji rządowych i rozwój nowoczesnych



Konsumentom oczekują od firm odpowiedzialnego podejścia do swojego biznesu, a także możliwości wyboru spośród jak najszerzej palety produktów. Warto więc inwestować w zrównoważony rozwój także po to, aby wyróżnić się na rynku.

technologii. Polskie drobiarstwo musi więc dołożyć wszelkich starań, aby nie zostać w tyle za zagraniczną konkurencją. Co więcej – jako lider produkcji w Unii Europejskiej powinniśmy mieć jak najsilniejszy głos w dyskusji nad wyznaczaniem nowych kierunków rozwoju unijnego sektora drobiarstwa.

REKLAMA

VINDICAT
Odzyskujemy z mocy prawa

Vindicat.pl
796 123 124

Vindicat.pl – najskuteczniejszy system online do odzyskiwania wierzytelności

93%

skuteczność

→ → →

Zarejestruj się → Poznaj kroki → Użyj Vindicat.pl → Odzyskaj pieniądze

już od **39 PLN** miesięcznie

Zaufało nam ponad 2000 przedsiębiorców

Sprawdź nas

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
273	METLIFE TUNŻIR	1 298 388,00
274	INDYKPOL	1 297 098,00
275	PCC ROKITA	1 285 892,00
276	GEDIA POLAND	1 269 538,00
277	AMPOL-MEROL	1 259 480,00
278	PERN	1 250 834,00
279	HOOGWEGF POLAND	1 245 958,00
280	POLMLEK	1 236 612,00
281	DE LAGE LANDEN LEASING POLSKA	1 236 140,00
282	ALLIANZ POLSKA OFE	1 233 600,00
283	LEONI KABEL POLSKA	1 224 264,00
284	PKO BP BANKOWY OFE	1 220 300,00
285	PDF SLAWEX	1 213 003,00
286	AEGON OFE	1 210 900,00
287	OSADKOWSKI	1 203 409,00
288	SIEMENS FINANCE	1 191 090,00
289	MPWIK	1 190 842,00
290	SELENA FM	1 178 706,00
291	UNIQA	1 174 948,00
292	IVECO POLAND	1 173 733,00
293	UMC POLAND	1 170 005,00
294	FAURECIA AUTOMOTIVE POLSKA	1 169 179,00
295	AGORA	1 165 479,00
296	OKRĘGOWA SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA PIĄTNICA	1 156 714,00
297	DENSO THERMAL SYSTEMS POLSKA	1 153 493,00
298	GRUPA PGD	1 151 392,00
299	BAĆ-POL	1 140 883,00
300	BOWIM	1 127 697,00
301	ADAMED PHARMA	1 126 792,00
302	GRUPA ADAMED	1 126 792,00
303	STALPROFIL	1 117 267,00
304	PKO UBEZPIECZENIA	1 113 871,00
305	MOTO-PROFIL	1 110 282,00
306	CENTRALA FARMACEUTYCZNA CEFARM	1 106 125,00
307	COMARCH	1 102 520,00
308	FABRYKI MEBLI FORTE	1 096 230,00
309	HUTA CYNKU MIASTECZKO ŚLĄSKIE	1 095 780,00
310	ZDM SUPERDROB	1 092 456,00
311	PHUP GNIEZNO	1 090 948,00
312	MARCEGAGLIA POLAND	1 089 482,00
313	NEAPOCO EUROPE	1 073 177,00
314	ALUPROF	1 071 792,00
315	KRUK	1 055 453,00
316	CENTRUM NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII	1 039 221,00
317	WARBUD	1 028 076,00
318	KIMBALL ELECTRONICS POLAND	1 018 417,00
319	NOVA TRADING	1 018 132,00
320	INTERFOOD POLSKA	1 017 239,00
321	LINK4TU	1 016 661,00
322	ZEW KOGENERACJA	1 014 796,00
323	SUN GARDEN POLSKA	1 010 970,00
324	AGRII POLSKA	1 008 798,00
325	TI POLAND	1 007 681,00
326	PZL ŚWIDNIK	1 004 000,00
327	MERCUS LOGISTYKA	997 930,00
328	SANOK RUBBER COMPANY	997 805,00
329	SE BORDNETZE POLSKA	990 829,00
330	GET ENTRA	988 003,00
331	BARRY CALEBAUT MANUFACTURING POLSKA	980 201,00
332	TU INTERRISK	975 548,00
333	GENERALI ŻYCIE TU	974 903,00
334	FAURECIA GORZÓW	970 000,00
335	LG ELECTONICS WROCŁAW	967 413,00
336	FM LOGISTIC	966 957,00
337	ENTER AIR	964 928,00
338	BENEFIT SYSTEMS	964 786,00
339	COLIAN HOLDINGS	962 933,00

Kryzys gospodarczy na razie nam nie grozi

Według agencji ratingowej Fitch, wzrost PKB dla Polski na ten rok ma wynieść 4,4 proc., a w skali globalnej będzie to 3,3 proc. Coraz częściej mówi się, że po kilku latach bardzo dobrej koniunktury gospodarczej wystąpiły symptomy „przegrzania” gospodarki, które może skutkować spowolnieniem. Zdaniem uczestników debaty „Rynek bankowy 10 lat po Lehman Brothers”¹ na razie obserwujemy niewiele sygnałów, które mogłyby świadczyć o powtórce kryzysu o skali porównywalnej do tego z 2008 r. To co może niepokoić to wciąż niewielki ruch w obszarze inwestycji prywatnych oraz sytuacja na rynku pracy. Zdaniem uczestników debaty, poziom zadłużenia w polskiej gospodarce jest niski – mamy dużą nadpłynność sektora bankowego, dlatego trudno wyobrazić sobie poziom finansowania, którego polskie banki nie byłyby w stanie zapewnić.

Zdaniem zdecydowanej większości uczestników debaty, reprezentantów polskiego sektora bankowego, w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy pozostaniemy w cyklu wzrostu PKB, dobrej koniunktury w sektorze przedsiębiorstw oraz niskich kosztów ryzyka. – Jesteśmy w tej chwili dziesięć lat po wielkim kryzysie finansowym, który wstrząsnął gospodarką w skali makro i mikro. To naturalne, że coraz częściej pojawiają się pytania, kiedy nastąpi kolejny kryzys, ale nic nie wskazuje na to, by miało to nastąpić w najbliższym czasie – mówi Piotr Biernacki, dyrektor Departamentu Finansowania Strukturyzowanego i Projektowego, DNB Bank Polska. – Możemy się spodziewać co najwyżej spowolnienia gospodarczego, ale raczej nie w perspektywie najbliższych 12 miesięcy. Naszym zdaniem, powinno ono mieć łagodny charakter – dodaje.

Dlaczego wciąż rating „A-”
Z wyliczeń analityków agencji ratingowej Fitch wynika, że w tym roku wzrost poziomu PKB na świecie wyniesie 3,3 proc., a w Polsce będzie to 4,4 proc. W ostatnich tygodniach agencja ogłosiła aktualizację ratingu dla Polski, który utrzymała na poziomie „A-”, a jego perspektywę określiła jako stabilną. – Rating odzwierciedla silne fundamenty makroekonomiczne w Polsce, wspierane przez solidny sektor bankowy. Poziom ratingu jest natomiast ograniczony niskim PKB na mieszkańca oraz wysokim, choć malejącym, zadłużeniem zagranicznym netto, które wynosi obecnie 31 proc. PKB podczas gdy mediana wynosi 12,7 proc. – tłumaczy

Małgorzata Kleniewska-Wodtke, prezes zarządu Fitch Polska.

Rozpędzony rynek kredytów
Zdaniem Fitch, w ciągu najbliższych kilkunastu miesięcy należy spodziewać się w krajach Europy Środkowej przyspieszenia akcji kredytowej, choć nie dla wszystkich państw będzie ono na jednakowym poziomie. Fitch spodziewa się, że w Polsce tempo wzrostu akcji kredytowej przyspieszy w 2018 r. do 7 – 8 proc. przy założeniu stabilnych kursów wymiany walut. Produkty o wyższej marży, głównie kredyty konsumpcyjne i MŚP, będą nadal głównym celem banków i w związku z tym agencja oczekuje, że będą najszybciej rosnącymi składnikami portfeli kredytowych. Fitch przewiduje stabilny wzrost poziomu kredytów korporacyjnych i detalicznych kredytów hipotecznych. Firmy są nadal relatywnie ostrożne w zaciąganiu nowych kredytów i banki muszą wykonać pracę, by ich do tego zachęcać. Skala inwestycji musiałaby być znacząco wyższa, żeby popyt na kredyt mocno się zwiększył. W opinii uczestników debaty, polska gospodarka charakteryzuje się niskim poziomem lewarowania. Trudno wyobrazić sobie poziom kredytów, którego polskie banki nie byłyby w stanie pokryć. – Nadpłynność sektora bankowego i konkurencja powodują, że warunki finansowania są zbyt agresywne, a banki zmuszone są je akceptować. Biznes bankowy jest trudny, więc nie jest łatwo uzyskiwać dobre marże, które są i tak relatywnie niższe niż w Europie – mówi Piotr Biernacki.

Dziś trudno wyobrazić sobie sytuację, w której banki nie byłby w stanie podażowo zaspokoić zapotrzebowania na kredyty. – To co nas bardziej martwi, to ograniczona rola, którą w finansowaniu polskich przedsiębiorstw odgrywa rynek obligacji oraz rynek giełdowy. Prowadzi to do sytuacji, w której banki są zmuszone brać na siebie zwiększony poziom ryzyka, który na bardziej dojrzałych rynkach wzięliby na siebie inwestorzy instytucjonalni lub akcjonariusze – tłumaczy Piotr Biernacki. Uczestnicy debaty „Rynek bankowy 10 lat po Lehman Brothers”. zgodni są co do tego, że kolejne 12 m-cy nie przyniesie ożywienia na warszawskiej giełdzie. Nie będziemy obserwowali nowych IPO, a raczej większą aktywność w zakresie delistingu, czyli wycofywania firm z publicznego obrotu.

Zbyt niskie bezrobocie nie pomaga
Wciąż niewystarczający poziom inwestycji prywatnych to, zdaniem uczestników debaty, poważny powód do niepokoju zarówno dla rządzących, jak biznesu. Z danych GUS wynika, że w pierwszym kwartale tego roku wzrosły one o 8,1 proc. r/r, co jest wciąż poziomem niesatysfakcjonującym, biorąc pod uwagę słabe lata 2016 i 2017. Podstawą wzrostu gospodarczego pozostaje więc konsumpcja prywatna oraz inwestycje sektora publicznego. Kolejne społeczne programy rządowe, chociażby jak ten dotyczący wyprawki szkolnej oraz lata wyborcze, samorządowych, zapewne nie zmienią tego obrazu Zdaniem ekspertów, niepokojąca jest sytuacja na rynku pracy. Bezrobocie spadło w kwietniu do 6,3 proc., a według metodologii Eurostatu było to nawet 3,8 proc. Ze względu na brak rąk do pracy firmy bardzo ostrożnie będą podchodzić do nowych inwestycji. Osobnym wyzwaniem pozostaje niezmiennie niepewna sytuacja geopolityczna, która również może wywołać wstrząsy w gospodarce i doprowadzić do kryzysu.

1. „Rynek bankowy 10 lat po Lehman Brothers”, 13.06.2018; dyskusja panelowa z inicjatywy DNB Bank Polska SA z udziałem przedstawicieli sektora bankowego.



1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Deweloper na ewoluującym rynku – stan obecny i perspektywy

Jesteśmy spółką, która od lat uczestniczy w realizacji projektów na wszystkich etapach inwestycyjnych: od pozyskania nieruchomości, poprzez analizy, planowanie, budowę, komercjalizację, aż do zarządzania gotowym obiektem. To wystarczająca perspektywa by mówić o przyszłości naszej branży w Polsce. Od razu trzeba stwierdzić, że jest jedną z najbardziej dynamicznie się rozwijających.



Maciej Kiełbicki

członek zarządu, dyrektor zarządzający Mayland Real Estate

Co prawda niedawne wzrosty rok do roku nawet o 20 proc. to już przeszłość, ale obecne ok. 5 proc. także pozwala jasno patrzeć w przyszłość retailu w naszym kraju. Potwierdza to nieustające zainteresowanie funduszy inwestycyjnych Polską, a w skali makroekonomicznej także optymistyczne prognozy agencji ratingo-

wych. Mogłoby się zatem wydawać, że właśnie „tu i teraz” spełnia się marzenie każdego poważnego inwestora o przewidywalnym, bezpiecznym i stabilnym zwrocie z inwestycji.

Jest dobrze, ale niełatwo

W zasadzie we wszystkich wypowiedziach przedstawicieli branży deweloperskiej dużych powierzchni handlowych pojawia się jednak także pogląd, że jest to ekstremalnie wymagająca część rynku i że czas łatwych inwestycji się skończył. Decyduje o tym niespotykana w innych segmentach gospodarki liczba zmieniających się na całociowy obraz. W pierwszej kolejności to zmiany w prawie. Obok istotnych zmian legislacyjnych (np. o charakterze podatkowym) dotyczących całej

gospodarki pojawiły się i takie, które bezpośrednio dotyczą naszej branży. Oczywiście mam na myśli zakaz handlu w niedziele, na razie jeszcze tylko połowiczny, ale z nieuchronną perspektywą rozszerzenia. Pełne skutki tej decyzji są na razie trudne do oszacowania, tak ze względu na stosunkowo krótki czas obowiązywania ograniczeń, ich niepełny wymiar, ale i ze względu na akomodacyjne kroki najemców podejmowane dla ograniczenia negatywnych skutków zakazu. Wiadomo jednak, że mimo wszystko długofalowe efekty będą poważne – handel weekendowy w istotny sposób określa obroty centrów handlowych i będzie bardzo trudno wypełnić „niedzielną”, przychodową lukę wszystkim uczestnikom rynku: od najemców, poprzez zarządzających centrami, aż do właścicieli centrów. Trudno obecnie przewidzieć, czym np. skończy się obserwowana obecnie presja najemców na uzależnianie czynszu od obrotów.

Klienci coraz bardziej wymagający
Przy określaniu kondycji naszej branży istotna jest również ewolucja

oczekiwań klientów centrów handlowych. W Polsce jest to proces niesłychanie dynamiczny. Droga od tradycyjnej galerii handlowej pierwszej generacji i towarzyszących jej zakupowych oczekiwań klientów do obecnych, multifunkcyjnych obiektów trzeciej generacji zajęła starą Europę 40 lat, u nas zaledwie 15! Mnogość potrzeb, jakie musi zaspokajać nowoczesne centrum handlowe jest w zasadzie nieograniczona. Od oczywistych oczekiwań wysokiej jakości oferty handlowej, usługowej klienci oczekują bogatej oferty rozrywkowej i gastronomicznej. Najkrócej rzecz ujmując: nie chodzi już tylko o zakupy, ale także o to, by dobrze, przyjemnie i pożytecznie spędzić w centrum czas. Wymusza to wszystko ciągłą deweloperską gotowość do modernizacji, rearanżacji, czy rozbudowy.

Przyszłość w koncentracji

Wszystkie te prawidłowości dobrze widać na przykładzie naszej ostatniej realizacji – krakowskiego Centrum Serenada. Działkę kupiliśmy w 2003 r., gdy w kraju budowało

się przede wszystkim klasyczne hipermarkety. W momencie realizacji inwestycji, rynek był już inny. Mieszkańcy pobliskich dzielnic potrzebowali już nie tylko miejsca, gdzie szybko zrobić zakupy spożywcze i „coś jeszcze”, ale znajdą także bogatą ofertę fashion i miejsce na wypady rodzinne, z rozbudowaną strefą relaksu, food courtu i specjalistycznych usług. Do takich, coraz bardziej skomplikowanych projektów należy przyszłość. Dobrze zlokalizowane, koncentrujące wiele funkcji centra, na pewno zdominują rynek. Ich wyjątkowe atuty nadal będą przyciągać najlepszych najemców, bo tam znajdą najlepsze możliwości prowadzenia biznesu. Z drugiej strony mamy nadpodaż powierzchni w przeciętnych obiektach i lokalizacjach, a tam przed zarządzającymi wielkie wyzwania: muszą o wiele bardziej się strącać o pozyskanie najemców. Jestem jednak przekonany, że bilans większości będzie na plusie. Wielokrotnie już nasza branża dowiodła, że dysponując armią ludzi o ogromnym potencjale intelektualnym można pokonać wszelkie niedogodności.

Cyfryzacja obszaru obsługi pracownika @Kadry, @płace, @HR

Automatyczne sprawdzanie poziomu kompetencji pracownika na danym stanowisku w procesie rekrutacji oraz w trakcie trwania kariery w firmie jest realizowane w firmach już dziś. Podobnie z nadzorem nad ścieżką kariery, wyborem i proponowaniem szkoleń podnoszących kwalifikacje pracowników: te czynności mogą już być wykonywane przez systemy informatyczne, które działają zgodnie z każdą zmianą prawną w obszarze obsługi pracownika.

Podobne rozwiązania na dużą skalę stanowią jeszcze ciągle sci-fi obszaru obsługi pracownika. Niemniej inteligentne rozwiązania są już dostępne na wyciągnięcie ręki każdego przedsiębiorcy – wdrażają się do kadr, płac i HR-u także w związku ze zmianami w prawie.

e-dokumenty – wybór pracodawcy

Od 2019 r. pracodawca będzie mógł wybrać, czy akta pracownicze będą prowadzone w wersji papierowej, czy elektronicznej, zaś przechowywanie akt pracowniczych (w formie elektronicznej) zostanie skrócone z 50 do 10 lat. Sposób prowadzenia i archiwizowania dokumentacji, który przyjmie firma, będzie dotyczył wszystkich pracowników. Prowadzenie i przechowywanie dokumentacji pracowniczej w formie elektronicznej będzie wymagało jednorazowego zeskanowania i podpisania wszystkich dokumentów kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Pracodawca będzie też zobowiązany do

przekazania pracownikom informacji o możliwości odebrania ich dokumentów papierowych, zanim zostaną one zniszczone. Ustawa przewiduje też, że skrócenie okresu przechowywania dokumentacji pracowników zatrudnionych od 1 stycznia 1999 r. do 31 grudnia 2018 r. będzie wymagało sporządzenia szczegółowych raportów informacyjnych za każdego pracownika za cały okres pracy przypadający na ww. okres. Najważniejszym elementem prowadzenia i archiwizowania e-dokumentacji będzie posiadanie oprogramowania zgodnego z obowiązującymi przepisami. System kadrowo-płacowy musi zapewniać należyłą ochronę, integralność i autentyczność dokumentacji pracowniczej.

e-zwolnienia (e-ZLA) – wymóg prawny

Na koniec kwietnia br. ilość e-zwolnień w systemie to jedynie

5 proc. wszystkich³. Jednak już za kilka miesięcy e-zwolnienia mają całkowicie zastąpić dokumentację papierową. Przedsiębiorcom pozostało zatem relatywnie niewiele czasu na przygotowanie kadr oraz systemów płacowych do obsługi e-ZLA.

Pracodawca będzie miał dostęp do e-ZLA w PUE ZUS w zakładce „Dokumenty i wiadomości” w bloku „Zaświadczenia lekarskie”. Dokumenty te mogą być przechowywane wyłącznie w formie elektronicznej i nie ma obowiązku przechowywania ich w formie wydruku. e-ZLA jest dowodem do wypłaty świadczeń z ubezpieczenia chorobowego i wypadkowego. Odbieranie zwolnień elektronicznych wymaga założenia profilu na portalu PUE ZUS. Profil jest za-

kładany dla osoby fizycznej, więc w przypadku firm posiadających osobowość prawną pracodawca musi upoważnić do założenia profilu konkretną osobę (pełnomocnictwo do wykonywania czynności prawnych w kontaktach z ZUS na druku ZUS PEL⁴).

e-ZLA to możliwość wczytania treści bezpośrednio do programu płacowego z pliku pobranego z ZUS. e-zwolnienie oznacza także informację natychmiastową – bez czekania na dokument od pracownika. PUE ułatwia także wystąpienie do ZUS z wnioskiem o sprawdzenie zasadności zwolnienia lekarskiego. Ustawodawca spodziewa się, że dzięki temu zmniejszy się liczba nadużyć związanych z wystawianiem zwolnień. Dla biznesu oznacza to

lepszą efektywność pracy zespołu. W przypadku pracodawców niewypłacających zasiłków istnieje możliwość wysłania do ZUS zaświadczenia na druku ZUS Z-3.

e-wypłata – wymóg prawny

Od 2019 r. wypłata wynagrodzeń będzie realizowana na konta bankowe pracowników. Otrzymanie wynagrodzenia w gotówce będzie możliwe tylko w przypadku, gdy pracownik złoży do akt oświadczenie o wyborze tej formy wypłaty wynagrodzenia w ciągu 21 dni od wejścia w życie nowych przepisów. **Odpowiednie rozwiązania informatyczne, takie jak Sage Kadry i Płace One Payroll to mniej pracy przy zwiększonych zmianami prawnymi obowiązkach pracodawcy i niższy koszt oraz wzrost bezpieczeństwa danych!**

1. Z punktu widzenia prawa obie formy będą równoważne.
2. Także RODO
3. Według danych Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej w okresie od 1 stycznia do 18 kwietnia br. zostało wystawionych 3,02 mln zaświadczeń lekarskich w formie e-ZLA w stosunku do 53,6 mln wystawionych w formie papierowej.
4. Upoważnienie musi obejmować zakres wszelkich czynności wymaganych przez ZUS (w tym dostępu do profilu w Portalu Informacyjnym PUE ZUS do roli Płatnika składek). Płatnik może udzielić pełnomocnictwa i dostępu do portalu PUE ZUS więcej niż jednej osobie fizycznej.



Odbieranie zwolnień elektronicznych wymaga założenia profilu na portalu PUE ZUS. Profil jest zakładany dla osoby fizycznej, więc w przypadku firm posiadających osobowość prawną pracodawca musi upoważnić do założenia profilu konkretną osobę (pełnomocnictwo do wykonywania czynności prawnych w kontaktach z ZUS na druku ZUS PEL).

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
340	SAWEX	962 221,00
341	FM POLSKA	960 840,00
342	EUROBANK	958 689,00
343	ALCHEMIA	957 594,00
344	NEMAK POLAND	944 205,00
345	PPH STANDARD	942 936,00
346	MENNICA POLSKA	926 912,00
347	SOTPM	925 012,00
348	EKO-OKNA	919 414,00
349	AUTO PARTNER	919 238,00
350	PROCTER & GAMBLE DS POLSKA	914 639,00
351	APATOR	906 902,00
352	ELEKTROBUDOWA	902 901,00
353	MIEJSKIE ZAKŁADY AUTOBUSOWE	902 671,00
354	PRZEDSIĘBIORSTWO CHEMICZNE STANCHEM	894 732,00
355	BUDMAT BOGDAN WIĘCEK	894 353,00
356	DEICHMANN	887 800,00
357	MOSTOSTAL WARSZAWA	881 754,00
358	TECHNICOLOR POLSKA	874 561,00
359	HOCHTIEF POLSKA	867 161,00
360	OT LOGISTICS	867 010,00
361	ATAL	865 795,00
362	DOVISTA POLSKA	865 092,00
363	PHILIPS POLSKA	862 100,00
364	ASSECO POLAND	861 200,00
365	MIRBUD	859 856,00
366	SCANIA FINANCE POLSKA	856 610,00
367	ROHLIG SUUS LOGISTICS	848 591,00
368	GRUPA MASTERLEASE	845 600,00
369	SANDEN MANUFACTURING POLAND	842 199,00
370	GRUPA PEKAES	840 438,00
371	DANWOOD	836 826,00
372	ARVATO FINANCIAL SOLUTIONS	835 000,00
373	VAN PUR	833 168,00
374	GRUPA WRÓBEL	832 659,00
375	BARTER	832 018,00
376	TOYOTA BOSHOKU POLAND	830 223,00
377	MOTA-ENGIL CENTRAL EUROPE	826 731,00
378	MIROŚŁAWA WRÓBEL	826 540,00
379	ONNINEN	826 030,00
380	DS. SMITH POLSKA	823 089,00
381	DRUTEX	816 206,00
382	GRUPA DSV W POLSCE	814 993,00
383	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	813 740,00
384	ADECCO POLAND	813 051,40
385	NEWAG	810 614,00
386	CRONIMET PL	805 414,00
387	BARLINEK	797 315,00
388	INTER-TEAM	797 177,00
389	TUNŻ WARTA	794 329,19
390	HANDEN	793 203,00
391	FARUTEX	783 608,00
392	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	774 213,00
393	UNIQA TUNŻ	772 272,00
394	ZAKŁADY MIĘSNE SKIBA	764 229,00
395	HANDLOPEX	762 771,00
396	PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLOWE A-T	754 225,00
397	TORPOL	752 161,00
398	CERELA PARTNERS POLAND TORUŃ-PACIFIC	751 174,00
399	ERGIS	749 558,00
400	KOPEX	749 416,00
401	PSA FINANCE POLSKA	747 080,00
402	CEDO	746 606,00
403	BPS FAKTOR	741 000,00
404	SANTANDER CONSUMER MULTIRENT	740 020,00
405	ROBYG	737 944,00
406	COBEX POLSKA	737 466,00
407	BRITISH AUTOMOTIVE HOLDING	737 156,00



Rosną wydatki na cyfrową transformację

Firma badawcza IDC przedstawiła globalną prognozę wydatków na cyfrową transformację. W 2018 r. mają one przekroczyć kwotę 1,1 biliona dolarów. Dla porównania, na technologie i usługi w obszarze cyfryzacji w roku minionym firmy wydały 958 mld dolarów, co daje wzrost na poziomie 16.9 proc. rdr.

Marcel Płoszczyński

Account Executive inPlus Media

Międzynarodowa firma analityczna z Massachusetts w Stanach Zjednoczonych od dłuższego czasu zwraca uwagę, że cyfrowa transformacja jest najistotniejszym trendem w globalnej gospodarce. Przedstawiciele IDC stawiają sprawę jasno: firmy, które nie podejść do tematu poważnie, mogą nie tylko utracić rynkową pozycję, lecz nawet całkowicie z niego zniknąć. Takiej opieszałość wykorzystują podmioty, które w cyfrowej rzeczywistości odnajdują się dużo lepiej i potrafią czerpać z niej wymierne korzyści. – Musimy pozbyć się myślenia, że digitalizacja biznesu polega na traktowanych po macoszemu inwestycjach w oprogramowanie i infrastrukturę. Taka mentalność daleko nas nie zaprowadzi. Tu chodzi o coś więcej niż implementacja nowych technologii. Naszym celem powinno być cyfrowa dojrzałość, a tej nie da się osiągnąć bez gruntownej przemiany sposobu funkcjonowania organizacji tak, by dostawać ją do nowych rynkowych wymogów – zwraca uwagę Piotr Rojek z DSR.

Technologie, które zmieniają biznes
IDC prognozuje, że wydatki cyfrową transformację osiągną w tym roku rekordową kwotę 1.1 biliona dolarów, z czego sporą część tej sumy pochłonią tzw. technologie trzeciej platformy. Najważniejsze z nich to chmura obliczeniowa i analityka Big Data. Katalizatorami ich rozwoju mają być technologie kognitywne, sztuczna inteligencja czy internet rzeczy. – Sztuczna inteligencja staje się dziś tym,

czym do niedawna była dla firm chmura obliczeniowa. Technologia, która realnie pomaga w biznesie i znajduje zastosowanie w obszarze obsługi klienta, marketingu czy HR. Doskonale widać to na przykładzie chatbotów, które dziś są w stanie zrozumieć kontekst i odpowiedzieć na ponad 90 proc. zapytań generowanych przez człowieka, co sprzyja rosnącej popularności tej technologii – zwraca uwagę Joanna Wcisło z firmy Stanusch Technologies. Jak wynika z analiz IDC, jednym z największych motorów cyfrowej transformacji pozostaje analityka danych. Przetwarzanie ogromnych wolumenów cyfrowych informacji to wyzwanie, z którym muszą zmierzyć się współczesne przedsiębiorstwa. Najtrudniejszym elementem całej układanki nie jest bowiem samo gromadzenie danych, lecz ich aktualizacja i monetyzacja. – Serwery uginające się pod natłokiem starych, nieaktualnych i nieuporządkowanych danych to smutna rzeczywistość większości dużych przedsiębiorstw. Wbrew polskiemu przysłowiu, od takiego przybytku głowa potrafi rozboleć. Najgorzej, gdy brakuje świadomości, że taki stan rzeczy na dłuższą metę prowadzi do kryzysu. Często firmom brakuje również kompetencji, dzięki którym można ten bałagan uporządkować – uważa Marcin Filipowicz, wiceprezes Audience Network i dodaje, że udana cyfryzacja przedsiębiorstwa powinna skutkować utworzeniem działającej w czasie rzeczywistym analityki danych obejmującej wszystkie aspekty jego działalności. – Na podstawie takich analiz można usprawniać wewnętrzne i zewnętrzne procesy, podejmować strategiczne decyzje biznesowe i prowadzić skuteczne działania marketingowe – wymienia ekspert. Według IDC, globalny rynek analityki Big Data rośnie w tempie 11,9 proc. rdr i do 2020 r. osiągnie wartość 210 miliardów dolarów.

Rośnie apetyt na chmurę
Największymi beneficjentami cyfrowej transformacji są firmy działające w obszarze cloud computingu. – Rozwijające się technologie chmurowe i swego rodzaju presja innowacyjności pozwalają sądzić, że trend migracji do chmury przynajmniej części firmowych zasobów IT nie

skończy się szybko – mówi Jakub Bryła, kierownik produktu z Atmana. Według IDC tylko w 2018 r. globalne wydatki na publiczną chmurę obliczeniową sięgną 160 mld. dolarów. Dzieje się tak dlatego, że coraz więcej przedsiębiorców świadomych jest korzyści wynikających z implementacji tej technologii. Wzrostowy trend nie omija także naszego regionu. W całej Europie Środkowo-Wschodniej do 2020 r. wydatki na chmurę publiczną sięgną 876 mln dolarów. Mimo optymistycznych prognoz nie wszystkie firmy gotowe są zaufać infrastrukturze publicznej. Z pomocą przychodzą im chmury prywatne, które cechuje większa standaryzacja. – Dla branż o wysokich wymaganiach w obszarze bezpieczeństwa: bankowej, ubezpieczeniowej, medycznej, czy sektora publicznego naturalnym wyborem pozostaje chmura prywatna lub hybrydowa. Choć chmura prywatna jest droższa niż publiczna, daje użytkownikowi możliwość większej kontroli nad przechowywanymi i przetwarzanymi danymi. Jest to szczególnie ważne w kontekście zmian prawnych i nowych regulacji, takich jak RODO – tłumaczy Jakub Bryła.

Przemysł napędza rynek
Postęp procesu digitalizacji różni się w zależności od branży. Z danych przedstawionych przez IDC wynika, że prym w tej dziedzinie wiodą wytwórcy przemysłowi. Firmy działające w obrębie produkcji procesowej i dyskretniej w 2018 r. przeznaczą na cyfrową transformację łącznie 333 miliardy dolarów. To prawie 30 proc. wszystkich wydatków na cyfryzację w ujęciu globalnym. Co ciekawe, IDC przewiduje, że 115 mld dolarów poświęconych zostanie na rozwój inteligentnych fabryk. Dla Piotra Rojka takie prognozy nie są zaskoczeniem. – Budżety na cyfryzację przemysłu rosną od dłuższego czasu. Wdrażając nowoczesne systemy IT i przemysłowy internet rzeczy możemy zwiększyć wydajność jednostek produkcyjnych o kilkadziesiąt procent, znacząco zredukować zastoje, ograniczyć awarie maszyn i zwiększyć jakość wyrobów. Producenci mają tego świadomość i nie chcą pozostać w tyle – wyjaśnia dyrektor zarządzający w DSR.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

CR7 czy 5R? Jak stworzyć efektywny zespół?

Radosław Drzewiecki

założyciel Leanpassion

Mimo że na pierwszy rzut oka sport może znacznie różnić się od biznesu, to obydwie branże istotnie się przenikają. To biznes szczególnie czerpie dobre wzorce ze sportu. I w jednej, i w drugiej dziedzinie wpływ na ostateczny sukces może mieć praca pojedynczych jednostek, jak i całego zespołu. W obliczu trwającego święta futbolu zasadne rodzi się zatem pytanie, czy o ostatecznym triumfie decydować będą indywidualności pokroju Cristiano Ronaldo czy jednak kolektyw?

Firmy są podzielone najczęściej na kilka działów, wśród których najłatwiej wymienić można handlowy, operacyjny, marketingu, finansów czy HR.

Brak wspólnych celów w firmach

Najczęstszym wyzwaniem dla nich jest to, że nie posiadają określonych wspólnych celów. Jeszcze większym problemem jest brak zgodności również na poziomie zarządu. Nasze doświadczenie wyniesione z pracy z Łukaszem Kruczkim pokazuje, że sportowcy, którzy chcą osiągnąć sukces muszą charakteryzować się motywacją bliską 100 proc. Jest to spowodowane tym, że wiedzą, jaką mają rolę i o jaki cel walczą.

Pozytywne wzorce zaczerpnięte ze sportu pokazują, że drużyna – a zarazem biznes – mogą funkcjonować w optymalny sposób, gdy każdy zawodnik tudzież pracownik posiada określoną rolę i sprecyzowany cel. W celu stworzenia skutecznego i zmotywowanego zespołu przydatne może być narzędzie 5R – Efektywne zespoły. Najczęściej przyjmuje one formę jednostronnicowego plakatu, stworzonego przez sam zespół, zawierającego 5 następujących elementów:

Jak stworzyć efektywny zespół?

1R – KIERUNEK (RETNING po duńsku). W pierwszej kolejności zespół definiuje cele, które powinien osiągać, by wspierać strategię całej firmy (cele zespołowe)

2R – RAMY. Następnie tworzone są ramy, w których powinien pracować cały zespół (linie boiska)

3R – ROLA. To indywidualne role, każdego członka zespołu, żeby móc realizować cele wspólne (rola na boisku)

4R – REGUŁY. To twarde zasady postępowania, zapewniające konsekwencje w działaniu (zasady gry)

5R – RELACJE. To zachowania na co dzień, które budują atmosferę w zespole (zasady współpracy)

Punktem kulminacyjnym w procesie tworzenia 5R jest podpisanie plakatu przez wszystkich członków zespołu i powieszenie go w miejscu pracy. Celem stosowania narzędzia 5R jest stworzenie świadomego, zaangażowanego i efektywnego zespołu. Przenosząc je na grunt piłkarski, drużyny nie mogą funkcjonować, gdy nie będą grały zespołowo. Indywidualności mogą mieć wpływ i napędzać grę drużyny, jednak za ostateczne zwycięstwo w rezultacie zawsze odpowiedzialny będzie zespół. CR7 nie strzelałby tylu goli i nie wygrywał takiej liczby spotkań bez skutecznych asyst i pewnej gry obronnej swoich kolegów.

Paliwa alternatywne przyszłością światowego transportu

Świat stoi przed poważnymi wyzwaniami energetycznymi. Z danych marki Shell wynika, że do 2040 roku światowe zapotrzebowanie na energię wzrośnie o ponad 30 proc. Za jedną trzecią tego zapotrzebowania odpowiada transport, tymczasem w ciągu trzydziestu kolejnych lat liczba samochodów poruszających się po drogach ma się podwoić i osiągnąć poziom dwóch miliardów.

Poważnym wyzwaniem jest redukcja emisji dwutlenku węgla do atmosfery i poprawa jakości powietrza, do czego niezbędne jest m.in. zwiększenie roli paliw alternatywnych w stosunku do benzyny i oleju napędowego. – Dziś dominują dwa paliwa, benzyna i diesel, aczkolwiek widzimy, że od kilku lat liczba samochodów napędzanych dieslem maleje. Równolegle widzimy wzrost różnorodno-

ści napędów, po drogach jeździ coraz więcej aut hybrydowych, napędzanych energią elektryczną, biopaliwami. W niedalekiej przyszłości będziemy widzieli auta zasilane na gaz, m.in. skroplony gaz ziemny, sprężony gaz ziemny, wodór, a także LPG – mówi agencji informacyjnej Newseria Rafał Molenda, dyrektor działu stacji paliw i rozwoju sieci detalicznej w Shell Polska.

REKLAMA



**MASZ POMYŚL I DZIAŁKĘ?
BUDUJESZ APARTHOTEL?**

Dołącz do najbardziej rozpoznawalnej marki
aparthoteli w Europie i wybierz sukces dla
Twojego hotelu!

Profesjonalnie poprowadzimy Twój
aparthotel – postaw na jakość europejskiego
lidera i skorzystaj z partnerstwa z Adagio!



adagio
APARTHOTEL

NUMER 1 WŚRÓD
APARTHOTELI
W EUROPIE!

Kontakt: PL.development@accor.com
Dowiedz się więcej na: www.orbis.pl

Orbis
Hotel Group

ACCOR HOTELS
Feel Welcome

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
408	ORACLE POLSKA	736 000,00
409	BUNGE POLSKA	730 558,00
410	PWC	729 986,00
411	HURTOWNIA MOTORYZACYJNA GORDON	728 018,00
412	PROCAM POLSKA	726 223,00
413	3M POLAND	722 752,00
414	WAGONY ŚWIDNICA	722 331,00
415	DELOITE ADVISORY	722 015,00
416	TIM	719 172,00
417	POLSKA WYTÓRNIAPAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH	718 590,00
418	MORELE.NET	717 850,00
419	CARSERVIS	717 459,00
420	TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH TUW	714 892,00
421	NAVO ORBICO	714 535,00
422	RAWLPLUG	708 556,00
423	OPONEO.PL	708 466,00
424	MULTISERWIS	708 217,00
425	LC CORP	706 187,00
426	FAURECIA LEGNICA	704 683,00
427	GEFCO POLSKA	702 531,00
428	IMPULS-LEASING POLSKA	700 500,00
429	PKP	700 000,00
430	ŻYWIEC ZDRÓJ	699 808,00
431	ENERGOINSTAL	699 230,00
432	KUEHNE+NAGEL	694 327,00
433	CENTROZŁOM WROCŁAW	692 700,00
434	TRAMWAJE WARSZAWSKIE	692 226,00
435	GRUPA KAPITAŁOWA VISTULA GROUP	688 513,00
436	ORZEŁ BIAŁY	677 061,00
437	KOKSOWNIA CZĘSTOCHOWA NOWA	673 649,00
438	VERACOMP	670 444,00
439	AEGON TUNŻ	669 506,00
440	VIENNA LIFE TUNŻ	662 103,00
441	EY POLSKA	659 281,00
442	INCHCAPE MOTOR POLSKA	659 258,00
443	PW ALICJA	657 558,00
444	KOLEJE MAZOWIECKIE-KM	654 505,00
445	HUTA STAŁOWA WOLA	653 496,00
446	HOCHLAND POLSKA	650 992,00
447	MOSTOSTAL ZABRZE	650 363,00
448	BALEX METAL	649 000,00
449	PRONAR	647 378,00
450	COMPENSA TUNŻ	645 024,00
451	GRUPA OKNOPLAST	637 967,00
452	CONSORFRUT POLSKA	635 552,00
453	DESTYLARNIA SOBIESKI	633 963,00
454	OKRĘGOWA SPÓŁDZIELNIA MLESZARSKA SIERPC	633 468,00
455	DELKO	630 194,00
456	WALCOWNIA METALI DZIEDZICE	629 954,00
457	REDAN	626 786,00
458	PCC EXOL	625 353,00
459	PKB PEKABEX	623 334,00
460	SZYNAKA-MEBLE	623 118,00
461	GOTHAER	622 890,00
462	ECHO INVESTMENT	621 862,00
463	MPEC KRAKÓW	621 284,00
464	WAWEL	618 456,00
465	MANGATA HOLDING	617 482,00
466	FAMOT PLESZEW	616 452,00
467	TECHNISAT DIGITAL	616 386,00
468	DANFOSS POLAND	615 911,00
469	EOBUWIE.PL	611 654,00
470	OSADKOWSKI-CEBULSKI	611 126,00
471	PETRAX TRADE	605 907,00
472	KONIMPEX	604 615,00
473	TARCZYŃSKI	602 285,00

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
474	SCANFIL POLAND	596 803,00
475	INCOM GROUP	594 315,00
476	DHL PARCEL POLSKA	593 670,00
477	PRIME CAR MANAGEMENT	593 395,00
478	PHOENIX CONTACT WIELKOPOLSKA	588 671,00
479	MEDICARE-GALENICA	586 622,00
480	OKRĘGOWA SPÓŁDZIELNIA MŁCZARSKA GIŻYCKO	583 740,00
481	TRASKO-INWEST	583 294,00
482	3W DYSTRYBUCJA BUDOWLANA	581 531,00
483	DEKPOL	578 992,00
484	FROSTA	576 736,00
485	AGROSIMEX	575 719,00
486	BAKOMA	572 059,00
487	ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE	570 859,00
488	OKRĘGOWA SPÓŁDZIELNIA MŁCZARSKA KOŁO	570 841,00
489	SITS	570 601,00
490	ZPUE	568 510,00
491	GK FABRYKA FARB I LAKIERÓW ŚNIEŻKA	566 998,00
492	OEX	565 638,00
493	IZOSTAL	563 996,00
494	STEICO	560 000,00
495	BLUE MEDIA	558 428,00
496	AMPLUS	557 933,00
497	GRUPA RHENUS	556 906,00
498	KPMG	555 637,00
499	SM SPOMLEK	552 170,00
500	MESKO	548 473,00
501	GLOBE TRADE CENTRE	548 111,00
502	SGB-BANK	543 978,00
503	SBS	541 811,00
504	COMP	541 053,00
505	GRECOS HOLIDAY	540 682,00
506	MOSTOSTAL SIEDLCE	540 654,00
507	STELMET	538 089,00
508	MASTERMEDIA	537 419,00
509	JAS-FBG	535 360,00
510	REHAU	530 532,00
511	SEMPERTRANS BEŁCHATÓW	527 597,00
512	DAJAR	522 624,00
513	AUTONEUM POLAND	520 732,00
514	ALUPLAST	518 452,00
515	AIR PRODUCTS	518 240,00
516	LUMIKO	515 285,00
517	FABRYKA FARB I LAKIERÓW ŚNIEŻKA	513 040,00
518	SII	512 461,00
519	POCZTYLION OFE	502 200,00
520	FOODCARE	502 117,00
521	MPK	501 737,00
522	CRIST	500 914,00
523	TARGET POLSKA	498 049,00
524	PKO ŻYCIE TU	497 206,96
525	PL GROUP	494 486,85
526	CROWN PACKAGING	493 568,00
527	INSTAL - KONSORCJUM	490 626,00
528	PAMAPOL	489 529,00
529	STOCZNIA REMONTOWA NAUTA	486 206,00
530	PANALPINA POLSKA	485 197,00
531	ELIT POLSKA	485 086,00
532	SECO/WARWICK	483 903,00
533	KACZMAREK ELECTRIC	483 651,00
534	WIALAN LANGER I WIATR	480 513,00
535	OMEGA PILZNO ITIS GODAWSKI & GODAWSKI	477 431,00
536	SUMIRIKO POLAND	474 205,00
537	ZAKŁADY LENTEX	474 205,00
538	METRO WARSZAWSKIE	472 071,00
539	AQUANET	471 557,00
540	KAJIMA POLAND	467 108,00

Elektromobilność

Elektromobilność nabiera rozpędu. Na świecie sprzedaje się coraz więcej samochodów z napędem elektrycznym (EV), a niemal wszystkie liczące się firmy motoryzacyjne zapowiadają wprowadzenie na rynek nowych modeli nisko- i zeroemisyjnych. Za sprawą ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych, która weszła w życie w lutym bieżącego roku, temat ekologicznego transportu znalazł się na pierwszych stronach gazet również w Polsce.



Łukasz Witkowski

dyrektor biura Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych

Jak wygląda stan rynku samochodów elektrycznych nad Wisłą? W ubiegłym roku sprzedaż EV znacząco wzrosła, jednak liczby bezwzględne utrzymują się na niskim poziomie, zwłaszcza w porównaniu z państwami Europy Zachodniej.

Coraz więcej, choć wciąż mało

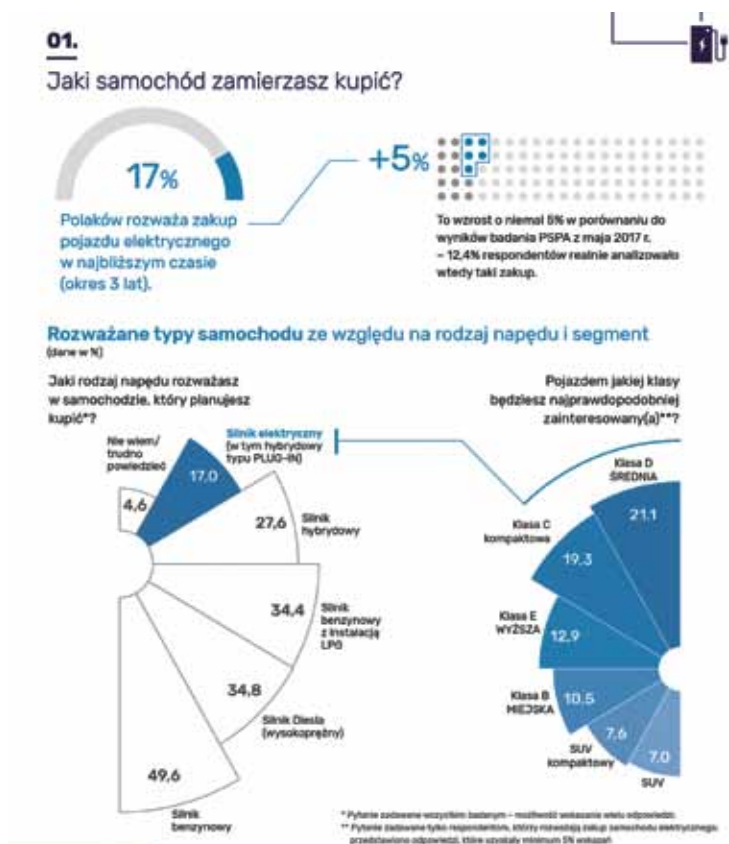
Według danych Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów (ang. European Automobile Manufacturers Association, ACEA) w ubiegłym roku w Polsce zarejestrowano 439 osobowych pojazdów całkowicie elektrycznych (BEV) oraz 585 hybryd plug-in PHEV. Oznacza to wzrost o odpowiednio 306,5 oraz 44,8 proc. w stosunku do roku 2016 r. Dla porównania, Niemcy kupili 25 056 BEVów i 29 439 PHEVów, zaś Norwegowie 33 025 BEVów oraz 25 165 PHEVów. Tak duże różnice wynikają zarówno z poziomu zamożności społeczeństw, jak i mechanizmów wsparcia nabywców samochodów elektrycznych, które w Niemczech i Norwegii są znacznie bardziej rozbudowane niż w Polsce. Główną barierą dla wzrostu popularności EV pozostają bowiem wysokie ceny zakupu. Pojazd elektryczny w Polsce jest średnio dwukrotnie droższy od swojego konwencjonalnego odpowiednika. Jak jednak wynika z Barometru Elektromobilności 2018 – badania opublikowanego przez Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych (PSPA) – liczba Polaków rozważających zakup EV cały czas rośnie. Taką możliwość dopuszcza już 17 proc. kierowców. W ubiegłorocznej edycji ogólnopolskiego badania, „elektrykami” interesowało się 12,4 proc. Nabywców. Z Barometru wynika również, że Polacy są w stanie zapłacić więcej za pojazd elektryczny, ale jego cena musi być niższa od 35 do 48 proc. w odniesieniu do aktualnych cen katalogowych. Badani uznali, że mogliby przeznaczyć na EV kwotę od 80 do 90 tysięcy złotych – znacznie mniej niż przewidują cenniki większości producentów. Przykładowo: za nowego Nissana Leafa polscy kierowcy chcieliby zapłacić niecałe 90 tys. przy cenie katalogowej powyżej 140 tys., podobnie za VW e-Golfa i BMW i3, których koszt zakupu przekracza 160 tys. zł.

Z powodu konkretnych korzyści

Ponadto, większość badanych wybrałaby elektryka zamiast jego odpowiednika o napędzie konwencjonalnym, po otrzymaniu konkretnych korzyści. Za najważniejszy czynnik uznano zwolnienie z podatku VAT oraz możliwość otrzymania dopłaty do zakupu – wskazało tak 82 proc. Polaków, przy czym wysokość dopłaty powinna wynieść minimum od 5 do 10 tysięcy złotych. Wraz ze wzrostem wysokości dopłaty, przewaga pojazdu elektrycznego nad konwencjonalnym proporcjonalnie rośnie. Pozostali badani, za istotne czynniki wpływające na decyzję zaku-

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

– same chęci nie wystarczą



Podsumowując – mimo wysokich cen, znaczna grupa Polaków jest już poważnie zainteresowana zakupem samochodu z napędem elektrycznym. Jednak czy mają z czego wybierać?

Szeroki wybór

Jak wynika z opublikowanego przez PSPA Katalogu pojazdów elektrycznych 2018, w Polsce można kupić niemal wszystkie popularne modele EV dostępne na zachodzie Europy. Samochody elektryczne znajdują się w ofercie koncernów motoryzacyjnych w praktycznie wszystkich segmentach: od modeli miejskich, przez luksusowe limuzyny i sportowe coupé aż po pojazdy dostawcze.



Większość badanych wybrałaby elektryka zamiast jego odpowiednika o napędzie konwencjonalnym, po otrzymaniu konkretnych korzyści. Za najważniejszy czynnik uznano zwolnienie z podatku VAT

pową uznali zwolnienie z akcyzy (75 proc.), a także korzyści pozafinansowe, w tym darmowe parkowanie, wjazd do stref niskoemisyjnych i możliwość korzystania z buspasów. Co 10 badany wskazał, że do zakupu EV przekonałaby go także bardziej rozwinięta infrastruktura punktów ładowania. Respondenci najczęściej zamierzają ładować swoje samochody elektryczne w domu – 40 proc. ankietowanych zamierza robić to codziennie. W miejscu pracy 60 proc. Polaków chciałoby mieć możliwość podłączenia auta do ładowarki kilka razy w tygodniu. Z ogólnodostępnych punktów łado-

wania zlokalizowanych w mieście, najczęściej badanych (36 proc.) zamierza korzystać do 2 razy w tygodniu, a przy trasach przelotowych między miastami ok. 2 razy w miesiącu. Prawie połowa badanych chciałaby ładować swoje auto elektryczne poza miejscem zamieszkania i pracy, zakładając jego odpłatność, nie dłużej niż 30 minut (47 proc.). Szybkie ładowarki, które umożliwiają naładowanie auta w ciągu 20-40 minut, są priorytetowe dla obszarów takich jak trasy przelotowe pomiędzy głównymi miastami (62 proc.), a średnie w miejscach pracy i użyteczności publicznej.

Najtańszym samochodem w pełni elektrycznym w Polsce pozostaje Renault Twizy (od 53 200 zł). Za smarta EQ, w wersji dwu- i czterodrzwiowej oraz cabrio musimy zapłacić od 94 500 do 108 300 zł. Miejski Volkswagen e-UP! to wydatek rzędu 116 590 zł. Kolejnymi pojazdami w zestawieniu są Renault ZOE (od 132 500 – 143 000 zł), Nissan Leaf (od 149 032 zł), Hyundai IONIQ Electric (od 157 500 zł), Volkswagen e-Golf (od 164 890 zł), a także BMW i3 wraz z usportowioną wersją i3 s (165 000 i 179 700 zł). Zeroemisyjne pojazdy dostawcze reprezentują Renault Kangoo Z.E. (od 117 900 – 127 900 zł netto) oraz Nissan e-NV200 Furgon za 129 500 zł netto (osobowy Nissan e-NV200 Evalia kosztuje od 139 857 zł netto). Katalog zamyka najdroższy samochód całkowicie elektryczny w Polsce, czyli Jaguar I-Pace, za którego trzeba zapłacić co najmniej 354 900 zł. Brytyjski model dysponuje jednak największym zasięgiem na jednym ładowaniu – 540 km wg cyklu NEDC (480 km wg cyklu WLTP) i największą baterią o pojemności 90 kWh. Dla porównania, zasięg Renault ZOE wynosi 400 km (41 kWh) i jest podobny do zasięgu drugiej generacji Nissana Leafa – 378 km (40 kWh). Od 270 do 300 km na jednym ładowaniu pokonują: Volkswagen e-Golf (300 km; 35,8 kWh), BMW i3 oraz i3 s (280-300 km; 33,2 kWh), Hyundai IONIQ Electric (280 km; 28 kWh), Nissan e-NV200 (280 km; 40 kWh) oraz Renault Kangoo (270 km; 33 kWh). 160 km przejeździe Volkswagen e-UP! (18,7 kWh), podobny dy-

stans pokonają również elektryczne smarty (155-160 km; 17,6 kWh). Najmniejszym zasięgiem dysponuje Renault Twizy (100 km; 6,1 kWh).

Cenowa rozpiętość

Ceny hybryd typu plug-in, których oferta jest znacznie bogatsza, zaczynają się od 125 900 zł za KIA Niro Plug-in Hybrid, a kończą na niemal milionie złotych. Za Porsche Panamera Turbo S E-Hybrid Executive trzeba zapłacić 968 780 zł. BMW i8 Roadster to koszt 700 100 zł, a BMW i8 Coupé – 636 800 zł. Za Land Rovera Range Rovera PHEV zapłacimy 556 800 zł, a BMW 740Le xDrive iPerformance 503 500 zł. AUDI Q7 e-tron quattro to wydatek 404 700 zł, VOLVO XC90 T8 AWD Twin Engine 345 200 zł, a BMW X5 xDrive40e iPerformance 333 500 zł. Znacznie mniejsze koszty wiąże się z zakupem takich modeli, jak np. Toyota Prius Plug-in Hybrid (od 152 900 zł) czy MINI Countryman Cooper S E ALL4 (od 149 500 zł).

Oferta modelowa EV na rynku polskim pozostaje zatem stosunkowo rozbudowana, zainteresowanie zakupem pojazdu elektrycznego wyraża również coraz więcej kierowców. Przeszkodą w popularyzacji „elektryków” pozostają wysokie ceny. To od zdecydowanych decyzji władz zależy, czy głośny plan zakładający pojawienie się miliona samochodów z napędem elektrycznym na polskich drogach do 2025 r. będzie miał choćby cięły szansy na realizację. Bez wprowadzenia konkretnych, bardziej rozbudowanych systemów wsparcia te ambitne zapowiedzi pozostaną jedynie pustymi obietnicami.

Klient musi się czuć pewnie w relacji z dostawcą gazu



Jak ocenia Pan rynek gazu w Polsce?

Rynek Gazu w Polsce w chwili obecnej zatrzymał swój rozwój, jest raczej w stagnacji. Taki stan jest wynikiem regulacji prawnych, które zostały wprowadzone pośpieszeniem w 2017 roku, często bez konsultacji z uczestnikami rynku. Nie jest realizowana integracja naszego rynku z rynkami ościennymi, a co za tym idzie, ograniczona jest możliwość rozwoju portfeli zakupu i sprzedaży gazu. Można by stwierdzić, że mimo szumnych prezentowanych idei dotyczących rozwoju rynku, powstania Hubu Gazowego

Z Ireneuszem Sawickim, członkiem zarządu Handen, rozmawiała Joanna Zielińska.

dla regionu Trójmorza, nasz rynek został osamotniony. Import gazu przez niezależne podmioty z terenu Unii Europejskiej spadł do minimum, liczba koncesji na obrót gazem ziemnym zagranicą zmalała drastycznie, terminal LNG jest wykorzystywany tylko przez jednego gracza rynkowego, zakup gazu ze strony wschodniej też jest realizowany przez jedno przedsiębiorstwo, cały czas mamy regulacje taryfowe dla odbiorców indywidualnych co wyklucza składanie im „interesujących” ofert, a jednocześnie udział krajowego monopolisty w rynku wzrósł znacząco. Ma to swoje bezpośrednie przełożenie na ofertę produktową dla klientów. Poza produktami dodatkowymi (np. usługi serwisowe, doradcze) nie istnieją inne oferty dla

klientów w Polsce. Należy również zauważyć, że w branży gazowniczej, a mam tu na myśli szczególnie dostawę gazu do odbiorców, nie ma takiej „nowoczesności” jaka funkcjonuje na rynku energii elektrycznej.

Dostarczacie Państwo energię firmom. Dlaczego Wasz wybór padł na odbiorcę biznesowego?

Handen ma długoletnią historię i bogate doświadczenie w Polsce. Jako pierwsza niezależna firma rozpoczęliśmy działalność w obszarze dostaw gazu ziemnego sieciami gazociągów przesyłowych zaraz po powołaniu Operatora Przesyłowego. Dostarczamy zarówno gaz, jak i energię elektryczną do odbiorców biznesowych. Wynika to głównie z faktu, że te obszary rynku nie podlegają taryfikacji, a co za tym idzie, można budować dla klientów biznesowych bardzo elastyczne, spełniające oczekiwania oferty. Czekamy na tzw.

uwolnienie cen dla klientów indywidualnych i zniesienie nadmiernej regulacji.

Czy charakter działalności klienta ma z Waszego punktu widzenia znaczenie? Jesteście w stanie dostarczyć usługi każdemu przedsiębiorstwu, które się do Was zgłosi?

Naszym celem jest zapewnienie stabilnych dostaw gazu i energii elektrycznej do każdego odbiorcy. Jego profil działalności ma znaczenie, ponieważ staramy się dopasować ofertę do jego potrzeb, natomiast to, gdzie klient się znajduje, nie ma dla nas znaczenia w kontekście możliwości dostaw gazu lub prądu. Ważne, aby miał dostęp do infrastruktury (sieci gazowych lub energetycznych). Nasz klient nie może się martwić o sprawy techniczne – to my się tym zajmujemy. Dla nas ważnym jest to, aby był zadowolony z jakości usług i efektu ekonomicznego.

Rynek na którym działacie, jest wymagający pod względem zezwoleń i koncesji gwarantujących wysoką jakość usług. Jak radzicie sobie z koniecznością weryfikacji jakości?

Rynki na których działamy, są bardzo mocno regulowane. HANDEN przez wiele lat dzielił zmiany prawne, uczestniczył w ich tworzeniu i na bieżąco dostosowywał swoje oferty oraz zasady biznesowe do zmieniającego się otoczenia prawnego. Jest to niezwykle ważne, ponieważ w naszej ocenie klient musi mieć gwarancję, że jeśli podpisał umowę na dostawę gazu lub prądu na np. trzy lata, dostawca, który stoi po „drugiej stronie licznika” w ciągu tych trzech lat będzie nadal tam stał. To dostawca ma wypełnić wszystkie obowiązki wynikające z prawa, a klient nie powinien się tym przejmować.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
541	WIRTUALNA POLSKA	465 613,00
542	ZUE	465 316,00
543	BAKALLAND	464 085,00
544	NTT SYSTEM	463 829,00
545	CD PROJEKT	463 184,00
546	AMBRA	460 485,00
547	TU EUROPA	459 162,03
548	MADEJ WRÓBEL	458 558,00
549	WATIS	457 898,00
550	LINK	457 811,00
551	OMIDA GROUP	442 204,00
552	PEKAO OFE	441 200,00
553	A.P.N. PROMISE	437 936,00
554	ABADON REAL ESTATE	431 766,00
555	DEUTSCHE LEASING POLSKA	431 210,00
556	MAGELLAN	431 000,00
557	AVIVA TU OGÓLNYCH	408 652,98
558	INSTAL KRAKÓW	408 365,00
559	SKAT TRANSPORT	408 073,00
560	OPTIMA LOGISTICS GROUP	407 963,00
561	VGL GROUP	407 868,00
562	GRUPA PORTA KMI POLAND	406 746,00
563	JW. CONSTRUCTION HOLDING	404 151,00
564	CONCORDIA UBEZPIECZENIA	402 900,00
565	DHL GLOBAL FORWARDING	402 329,00
566	INTROL	399 275,00
567	YUSEN LOGISTICS (POLSKA)	399 062,00
568	STUNŻ ERGO HESTIA	397 569,66
569	DACHSER	389 756,00
570	GRODNO	389 655,00
571	TXM	388 113,00
572	BIOTON	384 986,00
573	GEODIS POLSKA	380 263,00
574	MFO	375 022,00
575	ALTUS TFI	370 705,00
576	VISTULA GROUP	366 776,00
577	PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLU ZAGRANICZNEGO BALTONA	365 225,00
578	MAN FINANCIAL SERVICES POLAND	365 160,00
579	FERRO	364 679,30
580	PGO	360 692,00
581	HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS POLSKA	347 009,00
582	FRESH LOGISTICS POLSKA	346 072,94
583	XPO TRANSPORT SOLUTIONS	344 095,00
584	EUROTEL	341 608,00
585	DHL EXEL SUPPLY CHAIN POLAND	341 164,00
586	ARCHICOM	330 285,00
587	HUTMEN	325 572,00
588	CATERPILLAR FINANCIAL SERVICES POLAND	324 404,00
589	CENTRUM MEDYCZNE ENEL-MED	323 728,00
590	SYGNITY	322 264,00
591	STALEXPORT AUTOSTRADY	318 831,00
592	MERCOR	318 792,00
593	POLISA-ŻYCIE TU VIENNA INSURANCE GROUP	318 341,12
594	EMC INSTYTUT MEDYCZNY	311 501,00
595	PCC INTERMODAL	306 173,00
596	FERRUM	305 757,00
597	GLOBAL COSMED	305 519,00
598	TUNŻ CARDIF POLSKA	303 878,33
599	MERCATOR	302 504,00
600	IKB LEASING POLSKA	295 090,00
601	POLNORD	293 635,00
602	GROCLIN	293 500,00
603	FCA LEASING POLSKA	293 430,00
604	ELEKTROTIM	293 087,00
605	VANTAGE DEVELOPMENT	292 477,00
606	PRZEDSIĘBIORSTWO PRZEWOZU TOWARÓW PKS GDAŃSK-OLIWA	292 097,00

Brak przejrzystości przepisów barierą

Aż 67 proc. firm z Europy Środkowej deklaruje, że w ciągu najbliższych 3-5 lat zwiększy wydatki na działalność badawczo-rozwojową. W Polsce odsetek ten wynosi 79 proc. Należy wziąć jednak pod uwagę, że wciąż jedna piąta firm przyznaje, że obecnie działalności B+R nie prowadzi. Jak tłumaczą eksperci firmy doradczej Deloitte, autorzy raportu „Central European Corporate R&D Report 2018”, ten wzrost zainteresowania innowacjami wynika przede wszystkim z faktu, że środkowoeuropejskie przedsiębiorstwa w dłuższej perspektywie czasowej nie będą mogły już czerpać przewagi konkurencyjnej z niskich kosztów pracy.

Tegoroczne badanie przeprowadzono w dziewięciu krajach Europy Środkowej (Chorwacja, Czechy, Estonia, Węgry, Litwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia). Łącznie wzięło w nim udział 329 firm. Jest to już szósta edycja raportu. Partnerami badania w Polsce była Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa, oraz Skandynawsko-Polska Izba Gospodarcza (SPCC).

Polska innowacyjność wciąż w powijkach
Innowacyjność w Polsce kształtuje się na poziomie zdecydowanie niższym, niż średnia dla Unii Europejskiej. W najnowszym Globalnym Indeksie Innowacji Polska zajmuje 38 miejsce na 127 krajów. Dla porównania Czechy znalazły się w tym zestawieniu na 24 pozycji. Należy przypuszczać, że ostatnie zmiany w zakresie zachęt podatkowych oraz dalsze wspieranie B+R

bezwrotnymi dotacjami, spowodują w najbliższych latach większe zainteresowanie ze strony polskich przedsiębiorstw działalnością badawczo-rozwojową, co w konsekwencji poprawi innowacyjność polskiej gospodarki.

Wyższe wydatki na B+R
Ponad połowa ankietowanych firm (52 proc.) deklaruje, że w ciągu następnych 12-24 miesięcy wyda więcej na działalność badawczo-rozwojową, niż w 2017 roku. To o 7 pp. więcej, niż dwa lata temu. Z kolei 67 proc. zwiększy inwestycje na ten cel w perspektywie trzech do pięciu lat (wzrost o 10 pp. w porównaniu do ostatniej edycji badania). W Polsce odsetek ten wynosi 79 proc. – Trzeba jednak pamiętać, że aż 21 proc. polskich firm deklaruje, że nie wydaje na B+R ani złotych. Odsetek ten jest dwa razy wyższy, niż w całym regionie. Startujemy więc

z niskiego progu, należy jednak brać pod uwagę, że deklaracje te wynikają z braku świadomości, jak definiuje się działalność B+R – mówi Dominika Orzolek, starszy menedżer, Zespół ds. sektora publicznego, innowacji i zachęt inwestycyjnych Deloitte. – Czynniki, które sprzyjać mogą zwiększaniu wydatków na B+R jest rosnąca świadomość konieczności dostosowywania sposobu działania i oferty do zmieniającego się otoczenia, ze względu na postęp technologiczny, inwestycje konkurentów i rosnące oczekiwania rynku – dodaje.

Zachęty, ale i bariery
Główne czynniki, które mogą spowodować, że firmy zwiększą swoje wydatki na badania i rozwój, są od kilku lat takie same. Respondenci wskazują, że pozytywnie na zakres działalności B+R wpływa szeroki zakres zachęt (63 proc.) i większa dostępność do doświadczonych kadr naukowych (62 proc.). – Brak wykwalifikowanych naukowców, którzy wyemigrowali do innych krajów unijnych, jest obecnie poważnym wyzwaniem dla firm w Europie Środkowej, dlatego rządy powinny robić więcej, by zachęcić ich do powrotu. Alternatywą jest umożliwienie zatrudnienia, w większym niż dotychczas stopniu, naukowcom spoza krajów unijnych, takich jak Rosja, Ukraina czy Indie – mówi Dominika Orzolek.

System jakości gwarancją bezpieczeństwa

Pochodzenie niosek, ich wiek, system chowu, odpowiednie żywienie oraz profilaktyka weterynaryjna bezpośrednio wpływają na jakość jaj. Równie ważne jest także ich bezpieczeństwo mikrobiologiczne.



Barbara Woźniak

członek zarządu Fermy Woźniak

Każdy duży producent jaj jest objęty obowiązkowym nadzorem służb weterynaryjnych oraz sanitarno-epidemiologicznych. Odpowiedzialne przedsiębiorstwa realizują w ramach swoich struktur prewencyjne procedury kontroli jakości. Ponadto, również kontrahenci nakładają na zakłady produkcyjne obowiązek realizacji dodatkowych badań produktu. Bezpieczeństwo mikrobiologiczne jest więc istotnym czynnikiem wpływającym na cenę produktu końcowego. Najbardziej istotnym parametrem, mającym wpływ zarówno na smak,

jak i koszty produkcji jaj, jest pasza. Na ostateczną wartość konsumpcyjną jaj wpływa wiele czynników. Są one związane ze sposobem chowu, który, poza datą ważności, jest najważniejszy z perspektywy konsumenta. Zawsze warto jednak zwrócić uwagę, czy produkty pochodzą ze sprawdzonego i wiarygodnego źródła. Z naszej perspektywy, sama produkcja to jedynie element złożonego procesu. Samodzielnie wytwarzamy wysokogatunkową paszę, która w głównej mierze wpływa na smak oraz jakość jaj, stawiamy na zaawansowane technologie i implementujemy autorski system kontroli jakości oraz bezpieczeństwa EGGiDA. Weryfikujemy nie tylko stan kurników oraz produktu, ale także pochodzenie i parametry karmy.

Jakość w cenie jajka
Pochodzenie kur, czyli rasa lub linia, jednoznacznie wpływa na barwę skorupy i wielkość jajka. Istotnym czynnikiem jest również wiek niosek. Starsze kury znoszą większe jaja, ale ich skorupa jest słabsza. Za wskaźnik świeżości uznaje się natomiast komorę powietrzną, która powstaje w chwili zniesienia na skutek różnicy temperatur oraz ciśnienia. W jajach zachodzi szereg zmian jakościowych już od momentu zniesienia aż do utraty przydatności technologicznej czy konsumpcyjnej. Jest to naturalny proces, będący efektem ruchu pary wodnej

między treścią jajka a środowiskiem zewnętrznym. System jakości na wszystkich etapach produkcji stanowi realne wsparcie dla badań prowadzonych przez jednostki nadzorujące oraz bezpośrednio przekłada się na to, że produkty na półkach sklepowych są pełnowartościowe, bezpieczne, zweryfikowane i zdrowe. Największym zainteresowaniem cieszą się jaja duże i średnie. Decyzje zakupowe są również determinowane przez ich wygląd zewnętrzny. Termin przydatności do spożycia dla jaj to 28 dni od zniesienia. Czas transportu nie może być natomiast dłuższy niż trzy dni. Kolejnym kluczowym aspektem z perspektywy producenta jest zatem logistyka oraz profesjonalny transport jaj, który optymalizuje i przyspiesza dostarczenie produktu końcowego do odbiorców. Rynek jajeczny przeżywa od czasu do czasu wahania cenowe, na które wpływ mają różne czynniki. W zakresie sprzedaży, największą tendencję wzrostową obserwujemy w okresie października, listopada i połowy grudnia. Wysoką sprzedaż notujemy zawsze przed świętami Bożego Narodzenia. Wielkanoc to „jajeczne” święta, ale są krótsze – konsumpcja jest więc niższa. Spadki popytu są natomiast odczuwalne w okresie letnim. Zamknięte są szkoły, przedszkola, odżywiamy się zupełnie inaczej.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Certyfikacja Informatyczna w Koalicji na rzecz Umiejętności Cyfrowych i Zatrudnienia Komisji Europejskiej

W październiku 2014 roku Komisja Europejska ogłosiła zawiązanie szeroko zakrojonej Koalicji na rzecz Umiejętności Cyfrowych i Zatrudnienia (Digital Skills and Jobs Coalition, w skrócie DSJC). Celem powołania takiej Koalicji była odpowiedź na sytuację narastającej luki kompetencyjnej w zakresie umiejętności cyfrowych społeczeństwa Unii Europejskiej. Nie jest żadną tajemnicą, że wskaźniki demograficzne wykazują problem pogłębiającego się starzenia populacji unijnych państw członkowskich. Z drugiej strony obecnie obserwujemy nasilającą się tendencję skracania cykli życia coraz to nowych technologii informatycznych. Oba czynniki nie sprzyjają konkurencyjności kapitału ludzkiego UE w zakresie rozwoju społeczeństwa cyfrowego i innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy i są podłożem dużych i problematycznych deficytów w kompetencjach informatycznych.

dr inż.

Wojciech **Donderowicz**

prezes zarządu ICS CompLearn,
CompSecur, Krajowy Realizator
Programu Akademii EITCA

Komisja Europejska w wyniku prowadzonych badań i analiz dotyczących makro-ekonomicznych wskaźników rozwojowych doszła do wniosku, że posiadanie cyfrowo kompetentnej siły roboczej, a ogólniej populacji, jest kluczowym czynnikiem rozwoju gospodarki informacyjnej w Europie, niosącej wszystkie korzyści związane z proliferacją technik informacyjnych w społeczeństwie. Ogólnym celem jest rozwój tzw. włączającego społeczeństwa informacyjnego, z jednej strony znoszącego różnego rodzaju bariery fizyczne, np. dla osób niepełnosprawnych, czy również umożliwiającego łatwiejsze wyrównywanie szans płci i godzenie życia zawodowego z rodzinnym, a przy tym maksymalizującego efektywność pracy i produktywność ekonomiczną. Cel ten określono jako wytworzenie w Europie tzw. Jednolitego Rynku Cyfrowego (Digital Single Market, DSM), który w założeniu ma zapewnić wiodącą pozycję Europie w rankingu konkurencyjności gospodarek na świecie, zwłaszcza w zakresie wzrostu efektywności wykonywania pracy i nasilenia się gospodarczych procesów innowacyjności, które powiązane są z cyfryzacją społeczeństwa i poszerzaniem kanałów przetwarzania informacji.

Bariery

Jako główną barierę w zakresie realizacji tego celu Komisja Europejska zidentyfikowała uogólnioną społeczną cyfrową lukę kompetencyjną. Mianowicie aż 44 proc. Europejczyków nie posiada nawet podstawowych umiejętności cyfro-

wych. Ponadto 37 proc. mieszkańców Europy stanowiących jej siłę roboczą (tj. aktywnych uczestników gospodarki UE tworzących jej różne produkty, m.in. rolników, pracowników biur, banków czy fabryk) nie ma wystarczających kompetencji informatycznych pomimo ewidentnej zasadności ich posiadania i ich konkretnej przydatności w realizowanej pracy. Unia Europejska boryka się także z narastającym deficytem specjalistów IT. Liczba wakatów dla takich odpowiednio wyszkolonych pracowników specjalistycznych narasta lawinowo w ostatnich latach we wszystkich sektorach zatrudnienia i stanowi jeden z głównych czynników hamujących skalowalność innowacyjności gospodarczej w Unii Europejskiej.

Przeciwdziałać, ale jak?

Według Komisji Europejskiej jednym z istotnych elementów podłoża dyskutowanej problematyki jest niewystarczająco zmodernizowany system kształcenia umiejętności cyfrowych w społeczeństwie UE, nieodpowiadający obecnym wymagom rynku pracy. Komisja Europejska powołując Koalicję na rzecz Umiejętności Cyfrowych i Zatrudnienia postawiła sobie za cel zmodernizowanie systemów edukacji i szkolenia, które obecnie w niewystarczającym stopniu przygotowują młodych ludzi do konkurencji w cyfrowej ekonomii, a osoby starsze całkowicie pomijają. Jednym z podstawowych założeń tej reformy jest transformacja systemów edukacyjnych w kierunku paradygmatu tzw. uczenia się przez całe życie (life-long learning, LLL), pozwalającego na bieżące adaptowanie swoich umiejętności i kompetencji wraz z ewolucją technologii i zgodnie z aktualnymi potrzebami. Drugim założeniem jest europejska standaryzacja, tj. opracowanie i doskonalenie referencyjnych ram od-

niesienia w zakresie jakości, co do których odnosić mogłoby się kształcenie kompetencji cyfrowych całego społeczeństwa w Unii.

Jednym z kluczowych aspektów tego nowego podejścia jest certyfikacja informatyczna, która ma za zadanie nie tylko uzupełniać tradycyjne, formalne ramy kształcenia, ale także z czasem zastępować je w realizacji paradygmatu LLL. Certyfikacja informatyczna zapewnia podtrzymanie jakości edukacji informatycznej w obszarze coraz bardziej otwartego rynku edukacyjnego gdyż pozwala zarządzać jakością zróżnicowanych ofert obejmujących ogromne już i szybko powiększające się pole dziedzinowe programów szkoleniowych dotyczących podstawowych i zaawansowanych umiejętności

już wszechobecnych podukładów cyfrowych przenikających wszelkie kategorie zaawansowanych urządzeń, ale głównie o metody ich projektowania i produkcji. Złożone układy techniczne stają się w rosnącym stopniu specyficznymi 'programami', tj. zbiorami specyfikacji cyfrowych, które stanowią instrukcje sterujące dla maszyn automatyzujących linie produkcyjne. Podobnie w sektorze usług wszelkie procesy ulegają cyfryzacji.

Co to ma wspólnego ze mną lub moją firmą?

Zarówno z własnej perspektywy zawodowej jak i w przypadku właścicieli firm lub menadżerów w perspektywie zapewnienia wzrostu konkurencyjności prowa-

frowa Agenda dla Europy (DAE) w strategii Europa 2020, czy omawianej Koalicji DSJC.

Europejska Akademia Certyfikacji Informatycznej EITCA realizowana pod kierunkiem Europejskiego Instytutu Certyfikacji Informatycznej EITCI w Brukseli odgrywa taką właśnie rolę implementacyjną w Koalicji na rzecz Umiejętności Cyfrowych i Zatrudnienia. W jej ramach Instytut EITCI ma za zadanie certyfikować co najmniej milion Europejczyków do końca roku 2020. Wprowadzane są przy tym nowe rozwiązania m.in. w zakresie oparcia certyfikacji IT na znanej z kryptowalut architekturze blockchain. Jednym z bardziej praktycznych wymiarów Koalicji DSJC jest powzięta



informatycznych.

Informatyka wkroczyła już na dobre nie tylko do sektora reklamy i marketingu, czy administracji, lub telekomunikacji ale także do sektorów takich jak finanse, usługi czy nawet projektowanie i produkcja techniczna. Przykładowo profesjonalnie przygotowani specjaliści motoryzacyjni posiadają już dzisiaj kompetencje informatyczne na poziomie bardziej rozbudowanym niż informatycy jeszcze kilkanaście lat temu. Dzieje się tak dlatego, że samochody podobnie jak i inne produkty techniczne coraz silniej opierają się na informatyce. I nie dotyczy to tylko

dzionego przedsiębiorstwa, warto rozważać ustawiczny rozwój kompetencji cyfrowych odpowiednio swoich i zatrudnianych kadr. Otwarty rynek szkoleń informatycznych w kraju czy szerzej w UE jest ogromny i trudno się w nim zorientować. Ważnym elementem ustawicznego rozwijania kompetencji cyfrowych jest ich standaryzowana certyfikacja, która zapewnia jakość i aktualność formalnego poświadczania kwalifikacji. Tym lepiej jak standard ten ma charakter europejski i szerzej wpisuje się w implementację inicjatyw programowych Komisji Europejskiej, takich jak Cy-

w jej ramach inicjatywa zapewnienia 95 proc. dofinansowania certyfikacji informatycznej w europejskim standardzie EITCA dla wsparcia możliwie szerokiego upowszechnienia wysokiej jakości kształcenia kompetencji cyfrowych europejskich kadr. Więcej informacji o Koalicji na rzecz Umiejętności Cyfrowych i Zatrudnienia można znaleźć na stronie Instytutu EITCI eitci.org/dsjc-pledge-initiative a informacje o europejskim programie certyfikacji kompetencji cyfrowych w 95 proc. dofinansowaniu w ramach Koalicji DSJC na stronie: eitca.pl/EDSJC.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
607	KOSZALIŃSKIE PRZEDSIĘBIORSTWO PRZEMYSŁU DRZEWNEGO	290 707,00
608	ATENDE	290 617,00
609	LIBET	288 206,00
610	CAT LC POLSKA	286 544,00
611	TUW TUW	284 483,06
612	POLWAX	283 465,00
613	GRUPA DELTA TRANS	278 139,00
614	KRAKCHEMIA	277 960,00
615	URSUS	277 574,00
616	ZAKŁADY MAGNEZYTOWE ROPCZYCE	277 044,00
617	WISTIL	275 838,00
618	OPEN FINANCE	271 095,00
619	QUMAK	262 091,00
620	GK IMMOBILE	260 482,00
621	P.A.NOVA	255 346,00
622	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	252 128,48
623	SOLID LOGISTICS	249 110,00
624	MONNARI TRADE	247 441,00
625	WASKO	247 425,00
626	BATIM TRANSPORT MIĘDZYNARODOWY I SPEDYCJA	245 515,00
627	REGESTA	243 717,00
628	HARPER HYGIENICS	243 502,00
629	CEMET	241 776,00
630	X-TRADE BROKERS DOM MAKLERSKI	237 767,00
631	WOJAS	237 158,00
632	DECORA	234 745,00
633	PTR	232 458,11
634	LUBAWA	230 801,00
635	GEIS PL SP. Z O.O. + GEIS PARCEL PL	230 233,00
636	CDRL	229 292,00
637	NANOGROUP	227 554,00
638	GRUPA KAPITAŁOWA LEASINGTEAM	226 669,00
639	TRANS POLONIA GROUP (TPG)	225 564,00
640	NO LIMIT	225 062,00
641	FAKTORZY	225 000,00
642	PPS PEPEES	224 273,00
643	LOKUM DEWELOPER	221 233,00
644	BSC DRUKARNIA OPAKOWAŃ	220 990,00
645	WITTCHEN	215 005,00
646	AKF LEASING POLSKA	212 700,00
647	DELOITTE	207 500,00
648	CARGO-PARTNER SPEDYCJA	204 765,00
649	ELEKTROCIĘPŁOWNIA BĘDZIN	204 757,00
650	MEDICALGORITHMICS	203 354,00
651	INPRO	202 891,00
652	ULMA CONSTRUCCION	201 294,00
653	MEXEM	200 742,00
654	PROJRZEM	199 190,00
655	AWBUD	198 875,00
656	BEST	198 573,00
657	BZ WBK-AVIVA TUNŻ	195 155,37
658	ZET TRANSPORT	194 965,00
659	AC AUTO GAZ	194 414,00
660	AAT HOLDING	193 013,00
661	EUROGATE LOGISTICS	191 738,00
662	BIURO INFORMACJI KREDYTOWEJ	191 525,20
663	SPEDIMEX	191 360,00
664	AFORTI HOLDING	190 582,00
665	ES-SYSTEM	189 699,00
666	ASM GROUP	189 205,40
667	NORTH COAST	188 145,00
668	MURAPOL	186 301,00
669	MARVIPOL	185 724,00
670	BYTOM	185 636,00
671	SEKO	184 674,00
672	GINO ROSSI	184 504,00

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
673	INTERSPORT POLSKA	183 934,00
674	FABRYKI SPRZĘTU I NARZĘDZI GÓRNICZYCH GRUPA KAPITAŁOWA FASING	183 287,00
675	GI GROUP	182 800,00
676	SFINKS POLSKA	182 549,00
677	HELIO	177 376,00
678	BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH	176 429,05
679	TARGOR-TRUCK	174 647,00
680	MDI ENERGIA	174 210,00
681	PRZEDSIĘBIORSTWO MODERNIZACJI URZĄDZEŃ ENERGETYCZNYCH REMAK	170 127,00
682	SALTUS TUW	169 220,00
683	ARTERIA	168 752,00
684	ODLEWNIE POLSKIE	168 300,00
685	ZAMET	167 578,00
686	SUWARY	167 485,00
687	PRZETWÓRSTWO TWORZYW SZTUCZNYCH PLASTBOX	160 030,00
688	BETACOM	157 810,00
689	CERAMIKA NOWA GALA	156 609,00
690	ESOTIQ&HENDERSON	156 489,00
691	KREDYT INKASO	153 741,00
692	VOXEL	152 160,00
693	WDX	152 013,00
694	POLSKI BANK KOMÓREK MACIERZYSTYCH	148 868,00
695	MAKARONY POLSKIE	144 872,00
696	LUG LIGHT FACTORY	142 263,37
697	ARCUS	141 676,00
698	DOM MAKLERSKI BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA	139 668,00
699	JHM DEVELOPMENT	137 854,00
700	LENA LIGHTING	137 134,00
701	CFI HOLDING	134 965,00
702	SOLAR COMPANY	130 060,00
703	HERKULES	128 808,00
704	LEASING POLSKI	126 260,00
705	POZBUD T&R	126 097,00
706	DROZAPOL	126 028,00
707	COLIAN LOGISTIC	124 059,00
708	MCI CAPITAL	123 517,00
709	KINO POLSKA	123 333,00
710	I2 DEVELOPMENT	121 511,00
711	KORPORACJA BUDOWLANA DOM	120 110,00
712	TIRSPED	119 895,00
713	QUERCUS TFI	119 097,00
714	UNIT4 POLSKA	116 706,00
715	RELPOL	115 533,00
716	PROTEKTOR	112 074,00
717	PROCHEM	112 006,00
718	MAXCOM	111 996,00
719	RAFAMET	111 799,00
720	FABRYKA OBRABIAREK RAFAMET	111 799,00
721	SKARBIEC HOLDING	110 525,00
722	K2 INTERNET	110 322,00
723	POLMED	109 830,00
724	SPED PARTNER	109 045,00
725	TALEX	107 897,00
726	CELON PHARMA	107 120,00
727	KROTRANS LOGISTICS	106 303,00
728	AUTO WATIN	106 109,00
729	ASSTRA POLSKA	105 705,00
730	KCI	105 200,00
731	MOSTOSTAL PŁOCK	104 064,00
732	CI GAMES	103 029,00
733	AILLERON	101 430,00
734	MLP GROUP	100 300,00
735	APLISENS	99 845,00
736	PGS SOFTWARE	99 133,00
737	PRZEDSIĘBIORSTWO HYDRAULIKI SIŁOWEJ HYDROTOR	98 789,00

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
738	EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODWAŃ	98 292,00
739	IPOPEMA SECURITIES	97 155,00
740	TUZ TUW	96 077,36
741	ZAKŁADY URZĄDZEŃ KOMPUTEROWYCH ELZAB	95 818,00
742	GRUPA APS ENERGIA	95 765,00
743	GRUPA GPEC	94 574,92
744	VOTUM	93 970,00
745	VISTAL GDYNIA	93 801,00
746	IZO-BLOK	92 030,00
747	LIVECHAT SOFTWARE	89 426,00
748	INTERMA TRADE	89 362,00
749	TU INTER POLSKA	88 400,32
750	SONEL	87 326,00
751	T.U.W. POCZTOWE	85 728,32
752	TRANS LOGISTYKA – OLGA JUCHNIEWICZ	85 332,00
753	RANK PROGRESS	85 142,00
754	ERG	82 068,00
755	EXPEDITORS POLSKA	78 958,00
756	ATREM	77 877,00
757	PZ CORMAY	77 585,00
758	SGB LEASING	76 280,00
759	KRYNICKI RECYKLING	75 793,00
760	AGROTON	75 699,00
761	MEDIACAP	75 037,00
762	UNICO LOGISTICS	74 291,00
763	BERLING	72 559,00
764	WIKANA	68 930,00
765	OPTTEAM	68 508,00
766	SELVITA	67 536,00
767	MAGTRANS	66 698,00
768	PPH KOMPAP	65 921,00
769	MO-BRUK	65 610,00
770	GIEŁDA PRAW MAJĄTKOWYCH VINDEXUS	65 257,00
771	MASTER PHARM	64 715,00
772	MEX POLSKA	64 424,00
773	GOSPODARCZY BANK SPÓŁDZIELCZY W BARLINKU	64 415,00
774	LABO PRINT	64 367,00
775	SYNEKTIK	62 936,00
776	BUMECH	62 684,00
777	ENTERPRISE LOGISTICS	62 023,00
778	P.H.S. HYDROTOR	61 765,00
779	TU EULER HERMES	60 368,73
780	BOTRANS	59 872,00
781	WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL	59 614,41
782	PATENTUS	59 046,00
783	JWW INVEST	58 672,00
784	ZASTAL	58 159,00
785	TESGAS	57 542,00
786	SKO-PAK	57 473,00
787	DONE DELIVERIES	56 262,00
788	POLSKIE TOWARZYSTWO WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	55 962,00
789	NL-LEASING POLSKA	55 830,00
790	AXELL LOGISTICS	55 000,00
791	SALTUS TU ŻYCIE	54 534,89
792	PRÓCHNIK	54 349,00
793	LANGOWSKI SHIPPING HALINA LANGOWSKA	53 573,00
794	KANCELARIA MEDIUS	53 100,00
795	VIVE TRANSPORT	53 017,00
796	PMPG POLSKIE MEDIA	51 766,00
797	GRUPA DTA	51 294,00
798	GRUPA BLACK POINT	51 194,00
799	ZAKŁADY URZĄDZEŃ KOTŁOWYCH STĄPORKÓW	50 665,00
800	TUW- CUPRUM	50 310,35
801	4FUN MEDIA	49 201,41
802	INTERFERIE	49 178,00
803	ED INVEST	48 599,00

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
804	ALLPORT CARGO SERVICES POLAND	48 195,00
805	IMS	48 054,00
806	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	47 737,53
807	PRIVATE EQUITY MANAGER	47 652,00
808	LSI SOFTWARE	47 568,00
809	KMC-SERVICES	47 113,00
810	BEWESHIP POLSKA	46 233,00
811	SARE	45 965,00
812	PROCAD	45 279,00
813	KORPORACJA GOSPODARCZA EFEKT	45 046,00
814	MOJ	44 871,00
815	SIMPLE	44 711,00
816	MEGARON	42 400,00
817	PRAGMA INKASO	41 795,00
818	UNIMA 2000	41 293,00
819	M.W. TRADE	40 865,00
820	CRIDO TAXAND	40 200,00
821	CUBE.ITG	39 734,00
822	PLAYWAY	39 462,00
823	TRITON DEVELOPMENT	39 220,00
824	SWISSMED CENTRUM ZDROWIA	39 011,00
825	SUNEX	38 827,00
826	MDDP MICHALIK DŁUSKA DZIEDZIC I PARTNERZY	38 500,00
827	ALEJASAMOCHODOWA.PL	37 468,00
828	TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ ZDROWIE	36 875,46
829	TU ZDROWIE	36 875,46
830	TERMO-REX	36 252,00
831	PRIMA MODA	35 649,00
832	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	35 192,32
833	POCZTOWE TUNŻ	34 089,11
834	ATON HT	33 490,00
835	BIOMAXIMA	32 955,00
836	ENERGOAPARATURA	32 941,00
837	BAMA LOGISTICS	31 730,00
838	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIĄ SUROWIC I SZCZEPIONEK	31 404,00
839	AGROMEP	30 376,00
840	PRAGMA FAKTORING	30 293,00
841	MUZA	30 191,00
842	5TH AVENUE HOLDING	29 619,00
843	ORION INVESMENT	28 787,00
844	IZOLACJA-JAROCIN	28 764,00
845	FAST FINANCE	27 626,00
846	GRUPA AUTOMATYKA-POMIARY-STEROWANIE	27 245,00
847	VIGO SYSTEM	27 180,00
848	BBI DEVELOPMENT	27 008,00
849	ISP MODZELEWSKI I WSPÓLNICY	26 500,00
850	CAPITAL PARTNERS	26 100,00
851	RÖDL & PARTNER	26 100,00
852	PPH WADEX	25 594,00
853	EKO EXPORT	25 534,90
854	CZERWONA TOREBKA	24 827,00
855	KUKE	23 892,35
856	ZAKŁAD BUDOWY MASZYN ZREMB - CHOJNICE	22 827,00
857	COMPERIA.PL	22 380,00
858	ALDA	22 300,00
859	MZN PROPERTY	21 310,00
860	ARTIFEX MUNDI	20 521,00
861	ARAMUS	20 011,00
862	CPD	19 924,00
863	GK CSY	19 501,00
864	MKW SUCHECKI	19 235,00
865	11 BIT STUDIOS	19 186,00
866	BIURO INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH	17 736,00
867	MACIF ŻYCIE TUW	17 575,51
868	TUW REJENT-LIFE	17 222,71
869	GRANT THORNTON	16 100,00
870	ACKERMAN	15 252,00

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
871	IFIRMA	15 201,00
872	INDOS	14 998,00
873	AITON CALDWELL	14 996,00
874	GWW TAX	14 590,00
875	DELPHIA PISARSKA-KLINKOSZ, KLINKOSZ I ZAGARÓW	14 202,00
876	POLSKI GAZ TUW	14 181,40
877	OŻÓG TOMCZYKOWSKI	13 890,00
878	PGB	13 448,00
879	ECOVIS SYSTEM REWIDENT	13 202,00
880	TPA	13 200,00
881	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	12 980,67
882	BIOFACTORY	12 204,00
883	ECDDP	11 650,00
884	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	11 526,24
885	HOLLYWOOD	11 477,00
886	CREDIT AGRICOLE TU	11 457,48
887	BDO	10 200,00
888	SOŁTYSIŃSKI KAWECKI&SZLĘZAK	10 180,00
889	HEUTHES	9 843,00
890	VIVID GAMES	9 484,91
891	UHY ECA	9 939,00
892	DENTONS	9 330,00
893	MONEY MAKERS TFI	9 255,00
894	RUSSELL BEDFORD POLAND	9 110,00
895	7FIT	8 974,00
896	RSM	8 900,00
897	AQUATECH	8 814,00
898	PACZUSKI TAUDUL	8 800,00
899	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	8 724,74
900	GK AUXILIA	8 711,00
901	GK ABAK	8 384,00
902	DGA	8 325,00
903	GRUPA AUTO-SPA	8 246,00
904	NARODOWY FUNDUSZ INWESTYCYJNY OCTAVA	7 704,00
905	VENTURE INC	7 367,00
906	REDWOOD HOLDING	6 993,00
907	KNDP DORADCY PODATKOWI KOLIBSKI NIKOŃCZYK DEC & PARTNERZY	6 990,00
908	DOMAŃSKI ZAKRZEWSKI PALINKA	6 640,00
909	BLIRT	6 480,00
910	KR GROUP	6 360,00
911	ANALIZY ONLINE	6 339,00
912	PBS FINANSE	6 334,00
913	KANCELARIA PRAWNA-INKASO WEC	5 878,00
914	ADIUVO INVESTMENTS	5 762,00
915	ALTO	5 580,00
916	STARHEDGE	5 380,54
917	INC	5 288,00
918	RUBICON PARTNERS NARODOWY FUNDUSZ INWESTYCYJNY	5 107,00
919	TAX ADVISORS	4 920,00
920	CMS	4 900,00
921	SKYLINE INVESTMENT	4 739,00
922	PATH	4 550,00
923	IBSM	4 476,00
924	ADVICERO TAX	4 460,00
925	71 MEDIA	4 390,00
926	KIMLOG	4 000,00
927	KDCP	3 900,00
928	AQUA	3 882,00
929	SANWIL HOLDING	3 808,00
930	SKŁODOWSCY	3 720,00
931	MAŁGORZATA RENTFLEJSZ I WSPÓLNICY	3 640,00
932	PKF CONSULT	3 600,00
933	GLC TAX	3 230,00
934	SKOTAN	3 187,00
935	TAXPOINT	3 130,00

Lp	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW 2017 *
936	INDEPENDENT TAX ADVISERS	2 970,00
937	ACARTUS BUIRA RACHUNKOWE	2 909,00
938	2C PARTNERS	2 885,00
939	AKCEPT FINANCE	2 787,00
940	ASTRO	2 738,00
941	BRAS	2 709,00
942	ADVERTIGO	2 688,00
943	TLA	2 570,00
944	GRUPA GUMUŁKA	2 480,00
945	ACREBIT	2 435,00
946	PARULSKI I WSPÓLNICY	2 410,00
947	SENDERO	2 400,00
948	4MOBILITY	2 263,00
949	ATA TAX	2 090,00
950	MARTINI I WSPÓLNICY	1 990,00
951	INTERBUD-LUBLIN	1 968,31
952	INVISTA	1 955,00
953	BALTIC BRIDGE	1 921,00
954	P.J SOWISŁO&TOPOLEWSKI	1 860,00
955	ARTP CAPITAL	1 808,00
956	CSWP TAX	1 790,00
957	ALTA	1 640,00
958	ATLANTIS	1 600,00
959	DMSTAX	1 600,00
960	ECOVIS	1 590,00
961	DIGITAL AVENUE	1 575,00
962	GRAVITON CAPITAL	1 511,01
963	JGA	1 480,00
964	ONCOARENDI THERAPEUTICS	1 472,00
965	DORADCA	1 430,00
966	TL HUB	1 300,00
967	DROP	1 235,00
968	2INTELLECT.COM	1 208,00
969	NARODOWY FUNDUSZ INWESTYCYJNY MAGNA POLONIA	1 178,00
970	FINANCIAL ASSETS MANAGEMENT GROUP	1 100,00
971	KRZYSZTOF MODZELEWSKI	970,00
972	ERES	960,00
973	ENTER AIR	954,93
974	TUW MEDICUM	926,84
975	ACAN	920,00
976	TUIR PARTNER	849,86
977	TAX TONE	780,00
978	PEMUG	724,00
979	WPW	700,00
980	AGENCJA ROZWOJU INNOWACJI	691,00
981	IMPERA CAPITAL	684,00
982	ABS INVESTMENT	606,00
983	HENRYK DZWONOWSKI	540,00
984	CYBERATON	515,00
985	TAX-NET	500,00
986	ARENA.PL	451,00
987	PLATYNOWE INWESTYCJE	430,00
988	BRASTER	397,00
989	GK DEVORAN	376,00
990	IQ PARTNERS	329,00
991	EVEREST INVESTMENTS	321,00
992	FORYTEK&PARTNERZY	250,00
993	ATM GRUPA	224,38
994	RESBUD	203,00
995	7 LEVELS	162,00
996	JWW INVEST	95,00
997	AIRWAY MEDIX	57,00
998	REGNON	39,00
999	HUB STYLE	18,05
1000	LARK.PL	18,00

* dla firm faktoringowych - wielkość obrotów 2017
dla firm leasingowych - wartość środków oddanych w leasing w 2017 r.
dla firm ubezpieczeniowych - wartość składki przypisanej brutto w 2017 r.
pozostali - wielkość przychodów ze sprzedaży w 2017 r.
źródło: firmy, GPW, New Connect, Rzeczpospolita, Dziennik Gazeta Prawna, ZPL, PZF

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

WYRÓŻNIENIA

NAJLEPSZE PRODUKTY
DLA KORPORACJI

BANK



SGB BIZNES PLUS

Bank oferuje kompleksowe usługi i produkty pozwalające łatwo prowadzić rozliczenia firmy m.in. w zakresie przelewów walutowych oraz zagranicznych, a także płatności masowych. Klienci otrzymują dostęp do internetowej bankowości korporacyjnej umożliwiającej personalizację dostępnych

funkcjonalności i uprawnień pracowników, a także możliwości importu/eksportu danych w wielu formatach plików. Pakiet zapewnia szeroką ofertę kart płatniczych (karty debetowe, przedpłacone, kredytowe oraz chargé, w tym karty prestiżowe z ubezpieczeniem podróży) z dostępem do aplikacji mo-

bilnej Portfel SGB. W ramach oferty bank dostarcza także platformę do wymiany walut on-line, terminale płatnicze do akceptacji transakcji bezgotówkowych, umożliwia nabycie kart paliwowych we współpracy z Flo-tex (rabat na paliwo 9gr/l) oraz szerokiego zakresu usług ubezpieczeniowych.

FAKTORING



FAKTORING ODWROTNY

Faktoring odwrotny jest skierowany do przedsiębiorców, którzy chcą zyskać dodatkowy czas na spłatę swoich zobowiązań. Usługa doskonale sprawdza się w przypadku firm współpracujących ze stałymi dostawcami, którzy wymagają płatności gotówkowych za dostarczane towary lub oferują bardzo krótkie terminy płatności.

W jej ramach INDOŚ płaci w imieniu swojego klienta za faktury wystawiane przez jego dostawców. Klient natomiast spłaca należności w dogodnym dla siebie terminie. INDOŚ finansuje faktury niewymagalne, wymagalne oraz faktury proforma – zaliczkowe, za które płaci w terminie ustalonym z klientem np. w ciągu 24 h. Obsługa

faktoringu odbywa się online. Nie ma ograniczeń w zakresie ilości i wartości faktur przyjmowanych do faktoringu w ramach min. limitu miesięcznego 30 000 zł. Dzięki korzystaniu z faktoringu odwrotnego zobowiązania klienta są zawsze terminowo uregulowane, a jednocześnie korzysta on z wydłużonego terminu płatności.

FLOTA



PROFESJONALNA OBSŁUGA FLOTOWA

MOTO Flota jest firmą, która zajmuje się wsparciem w zakresie zarządzania oraz obsługi technicznej pojazdów posiadanych przez jej klientów. To firma umawiamy użytkownika na wizytę w serwisie, dobiera części oraz sporządza kosztorys napraw. Po stronie firmy leżą wszystkie formalności związane z korzystaniem z serwisu. Przez lata spółka wypracowała precyzyjny proces obsługi, w którym główną rolę odgry-

wają serwisy współpracujące, jak również bardzo rozbudowana sieć logistyczna, za pomocą której MOTO Flota jest w stanie do 24 h dostarczyć części potrzebne do naprawy konkretnego pojazdu. Firmą posiada sieć serwisową składającą się z 880 serwisów rozmieszczonych na terenie całego kraju. Firmy współpracujące z nią dostrzegają realną redukcję kosztów utrzymania floty. To co ją wyróżnia to indywidualne podejście do

klienta, oraz opracowanie rozwiązań zgodnych z wymaganiami. Współpracując, MOTO Flota stawia na relacje partnerskie. Zdaniem jej przedstawicieli te cechy pozwalają na utrzymanie bardzo wysokiego poziomu zaufania. MOTO Flota zapewnia bezpłatną obsługę flotową, oraz dostęp do nowoczesnego narzędzia MOTO Flota Manager, czyli bezpłatnego systemu online służącego do zarządzania flotą.

NOWOCZESNE TECHNOLOGIE



TRWAŁY NOŚNIK INFORMACJI - BIK

Rozwiązanie BIK do wprowadzenia masowego wykorzystania technologii blockchain (rozproszonej księgi głównej – DLT) w zakresie zarządzania dokumentami, w tym wymiany dokumentów pomiędzy instytucjami a ich klientami. Jej kluczowymi zaletami są optymalizacja oraz unowocześnienie komunikacji instytucji z jej klientem. Dodatkowo przechowywanie dokumentów w ramach rozwiązania spełnia

wymogi prawne trwałego nośnika informacji. Niezaprzeczalność, bezpieczeństwo, pełna audytowalność wszystkich operacji – te wszystkie cechy spełnia rozwiązanie BIK, przygotowywane z wykorzystaniem DLT – drugiej generacji technologii blockchain. Zaletą zastosowania rozwiązania BIK opartego o DLT jest wyeliminowanie dokumentów papierowych ale przede wszystkim gwarancja niezmienności dokumentów

przekazanych klientowi przez dowolną instytucję korzystającą z tego rozwiązania. Dodatkowo, dla osób prywatnych korzyścią będzie posiadanie dostępu do wszystkich dokumentów opublikowanych w ramach rozwiązania w jednym, zaufanym miejscu, na portalu bik.pl. Dzięki takiemu ułatwieniu osoby prywatne będą mogły docelowo zrezygnować z przechowywania dokumentów papierowych.

OPROGRAMOWANIE



SAGE KADRY I PŁACE ONE PAYROLL

Sage Kadry i Płace One Payroll to produkt stworzony przez ekspertów, dla ekspertów zapewniający bezpieczeństwo prawne firmy. Ogromnym atutem oprogramowania jest najwyższa wydajność na polskim rynku. Korzystając z oprogramowania i usług Sage otrzymujesz pełne wsparcie zespołów konsultingu oraz specjalistów z obszaru kadrowo-płacowego w obszarach: analizy procesów biznesowych w obszarze

kadrowo-płacowym w firmie, szkoleń pracowników w firmie – zarówno merytorycznych, jak i z obsługi programu, pomocy we wdrożeniu oprogramowania, wspierania klientów w efektywniejszym wykonywaniu codziennych czynności na produktach Sage, sprawnego przeprowadzania przez zmiany prawne w programie. Ponadto w ramach pakietów funkcjonalnych dostępne są m.in. funkcjonalności

wspierające e-Teczkę pracowniczą czy elektroniczne paski płacowe wysyłane zaszyfrowanym mailem, wysyłanie e-deklaracji PIT. Sage Kadry i Płace One Payroll są gotowe na RODO. Obsługiwane procesy w ramach RODO to: anonimizacja danych pracowników, zarządzanie historią zmian danych w bazie, przygotowanie raportów o zmianach danych, rejestrowanie nieudanych prób logowania backup on-line.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

OUTSOURCING



DORADZTWO PODATKOWE

Dział Doradztwa Podatkowego Ecovis System Rewident to zespół doradców podatkowych, adwokatów i radców prawnych, posiadających wieloletnie doświadczenie zawodowe, nabyte zarówno w korporacjach, jak i organach podatkowych. Dzięki wiedzy, doświad-

czeniu i pasji zespołu, spółka odnosi liczne sukcesy na polu reprezentowania klientów, czego dowodem są pozytywne wyroki sądów administracyjnych, czy pozytywne decyzje organów podatkowych. Spółka wielokrotnie rozwiązywała również problemy klien-

tów związane z egzekucją administracyjną, pomagając w zaoszczędzeniu niepotrzebnych kosztów, czy uzyskiwaniu zwrotu kwot nienależnie wyegzekwowanych przez organy egzekucyjne. Usługa jest świadczona tylko przez wysokiej klasy specjalistów.

TELEKOMUNIKACJA

NETIA



NETIA DATA CENTER & CLOUD

Grupa produktów Netia Data Center & Cloud to 7 wymiernych korzyści z outsourcingu IT: bezpieczeństwo przetwarzanych danych, obniżenie kosztów utrzymania i serwisu urządzeń, zamiana Capex-u na Opex, odciążenie działów IT, brak dużych kosztów inwestycyjnych oraz elastyczność w rozwoju środowiska IT wraz ze wzrostem biznesu. Fundamentem dla

usług Netia Data Center&Cloud jest nowoczesny, doskonale ulokowany, obiekt kolokacyjny w Warszawie, który zapewnia wysoki poziom bezpieczeństwa przechowywanym serwerom. Posiada całodobowy monitoring, wydajny system chłodzenia i zasilania, a także najnowszy system gaszenia gazem, wykorzystującym „ciche dysze”, redukujące hałas przy ew. wyzwoleniu

gazu. Netia Data Center to nie tylko kolokacja. To również serwery dedykowane oraz chmura obliczeniowa. Netia troszczy się o infrastrukturę klienta, pozwalając odbiorcy skupić się na rozwoju jego biznesu. To miejsce pozwalające firmom w szybki sposób zwiększyć bezpieczeństwo zasobów IT przy jednoczesnym zmniejszeniu kosztów inwestycyjnych.

TRANSPORT



SEA EXPLORER

Sea Explorer to pierwsza cyfrowa platforma, oferująca przejrzysty, kompleksowy dostęp do danych dotyczących bezpośrednich usług globalnego transportu morskiego. Dzięki dostępowi do ponad 3000 statków i ponad 750 bezpośrednich usług świadczonych w trybie tygodniowym, sieć Kuehne + Nagel zapewnia wszystkim branżom handlowym maksymalną elastyczność w zakresie globalnego transportu kontenerowego. Unikalna oferta Sea Explorer oparta jest na wysokim poziomie integracji

i partnerstwa ze wszystkimi głównymi przewoźnikami. W platformie Sea Explorer usługi są uszeregowane według inteligentnych wskaźników opartych na technologii danych Big Data, w tym na dynamicznym wskaźniku niezawodności (DRI), ocenie emisji, nośności nominalnej i realistycznych czasach tranzytu dla poszczególnych usług. Dzięki rozwiązaniom, które posiada platforma, Klienci mogą opierać swoje decyzje nie tylko na parametrach czasu tranzytu, ale

również na zaawansowanych danych porównawczych, takich jak niezawodność usług i ocena emisji, wspierając tym samym podejmowanie ekologicznie odpowiedzialnych decyzji. Platforma Sea Explorer to kolejny ważny krok w implementacji nowoczesnych rozwiązań przez firmę Kuehne + Nagel. Sea Explorer to jedyne rozwiązanie na rynku, gwarantujące dostęp w czasie rzeczywistym do danych dotyczących bezpośrednich usług globalnego transportu morskiego.

UBEZPIECZENIE



UBEZPIECZENIE OD RYZYK CYBERNETYCZNYCH

W marcu 2018 spółka zaprezentowała nowe Ogólne Warunki Ubezpieczenia od ryzyk cybernetycznych. Zakres ochrony został znacząco rozszerzony. Obecnie dostępne są cztery sekcje ubezpieczenia. Ubezpieczenie Cyber to zarówno ochrona danych i systemów ubezpieczonego (przywrócenie danych, odblokowanie dostępu, zakup nowego oprogramowania), jak i wszelkie koszty dodatkowe, które poniesie w związku z atakiem komputerowym – porady

prawnej, przywrócenia wizerunku. To także zapłaty ewentualnych kar administracyjnych nałożonych w postępowaniu przed PUODO. Jeśli skutkiem ataku jest przestój przedsiębiorstwa, przydatna będzie sekcja „Business Interruption”, czyli pokrycie utraconego zysku lub zwiększonych kosztów działalności Ubezpieczonego. Częścią ochrony jest także sekcja odpowiedzialności cywilnej ubezpieczonego, która zapewnia ochronę przed roszczeniami osób

trzecich za wyciek ich danych osobowych lub atak komputerowy, za który odpowiedzialny jest nasz ubezpieczony (np. poprzez wysłanie zainfekowanego załącznika w mailu do kontrahenta). Poza szerokim zakresem ubezpieczenia, produkt Cyber oferowany przez ERGO Hestię wyróżnia przede wszystkim asysta szkodowa w postaci informatyki śledczej oraz ocena ryzyka oparta nie tylko na kwestionariuszu, ale także testach penetracyjnych.

WINDYKACJA



VINDICAT.PL

Innowacyjna platforma Vindicat.pl, jest jedynym na rynku kompleksowym rozwiązaniem automatyzującym procesy związane z samodzielną windykacją dla przedsiębiorców Micro i MSP. Produkt stanowi idealny element uzupełnienia oferty korporacyjnej dla przedsiębiorców, którzy są klientami branży bankowości, energetyki, ubezpieczeń oraz telekomunikacji. Za pomocą Vindicat.pl przedsiębiorca podejmuje działania mające na celu skuteczne odzyskanie pieniędzy, korzystając z kroków, które podpowiada mu system. Może wygenerować pisma wzywające

do zapłaty, upublicznić dane dłużnika na internetowej giełdzie długów, wpisać dłużnika do rejestru BIG Infomonitor lub skorzystać z modułu do negocjacji online. Jeśli te sposoby zawiodą, może skorzystać z gotowego pozwu do sądu i e-sądu oraz wniosków koniecznych przy egzekucji komorniczej. Co istotne to wierzyciel ma wybór i to on decyduje, który sposób wybrać, aby wyegzekwować należność i zachować jak najlepsze relacje z dłużnikiem. Firma działa w oparciu o obowiązujące przepisy, najlepsze praktyki, doświadczenie oraz szerokie kompetencje.

Spółka wspiera klientów na każdym etapie procesu windykacji, włączając postępowanie polubowne, sądowe i egzekucyjne. Przedsiębiorcy korzystający z tego rozwiązania chwalą system, ponieważ jest to nowatorski model prowadzenia windykacji, polegający na działaniach związanych z motywowaniem dłużnika do polubownej spłaty należności. Produkt wyróżnia się innowacyjnością i skutecznością działania oraz daje możliwość dodawania go jako dodatek do produktów finansowych, ubezpieczeniowych, telekomunikacyjnych i energetycznych.