MAGAZYN DLA BIZNESU

Executive Club
NR 2/2019
www.executive-club.com.pl

Relacja z X edycji konferencji
INFRASTRUKTURA POLSKA I BUDOWNICTWO

ROZMOWA Z WALDEMAREM MERSKIM
Wiceprezesem Zarządu Eurovia Polska SA

BUDOWNICTWO NA ROZDROŻU
Czy grozi nam „powtórka z rozrywki"?

Czy innowacje są konieczne, aby liczyć się na rynku?

KATARZYNA RUDNICKA
ROZMOWA Z PREZES ZARZĄDU VIVENGE

CZY POLSKIE ROLNICTWO STRACI SWOJĄ SZANSĘ?

OCHRONA PATENTOWA WYNALAZKÓW W OBSZARZE SZTUCZNEJ INTELIGENCJI

5 TRENDÓW SMART CITIES NA 2019 ROK

TEAMS WORK.

STRABAG jest obecny na polskim rynku budowlanym od ponad 30 lat. Dostarczamy naszym klientom rozwiązania najwyższej jakości. Terminowo i w atrakcyjnych cenach realizujemy najbardziej złożone technologicznie projekty. Jesteśmy dumni z tego, że wybudowane przez nas obiekty stanowią widoczny wkład w rozwój polskiej infrastruktury i polskich miast.

STRABAG to jeden z wiodących europejskich koncernów budowlanych, za którym stoi wiedza oraz zaangażowanie blisko 73.000 pracowników, działających jako zgrany zespół, w oparciu o perfekcyjnie dopracowane procesy i systemy zarządzania.

www.strabag.pl

STRABAG Sp. z o.o., ul. Parzniewska 10, PL 05-800 Pruszków

STRABAG
TEAMS WORK.

Drodzy Czytelnicy

Zachęcamy do zapoznania się z najnowszym wydaniem EC Magazynu dla biznesu w myśl sentencji, którą wygłosił znany irlandzki pisarz Richard Steele: „Czytanie jest dla umysłu tym, czym gimnastyka dla ciała".

Od czasu wydania poprzedniego numeru EC Magazynu dla biznesu minęły dwa, bardzo pracowite miesiące. Oddajemy w Państwa ręce drugie w tym roku wydanie, które klamrą spina ten intensywny okres. Znajdą tu Państwo informacje o dwóch wydarzeniach, które zorganizowaliśmy oraz o tematach biznesowych i gospodarczych, które poruszaliśmy w tym czasie.

Jeśli chodzi o wydarzenia to rok rozpoczęliśmy od konferencji, która ma u nas najstarszą tradycję. Jubileuszowa X edycja konferencji „Infrastruktura Polska i Budownictwo" odbyła się 20 lutego w hotelu Westin w Warszawie. Wydarzenie uświetniły wystąpienia gości specjalnych oraz wieczorna gala rozdania statuetek, które uhonorowały liderów branży w wybranych kategoriach. Drugie wydarzenie, które mieliśmy przyjemność przygotować to klubowa debata Agrobiznes 4.0, która odbyła się 20 marca w hotelu Bristol. Podczas spotkania przybliżyliśmy temat wpływu rewolucji technologicznej na branżę rolniczą. Wierzymy, że organizowane przez nas wydarzenia skłaniają do dyskusji o najaktualniejszych informacjach z obszaru gospodarki, biznesu i zarządzania.

Kontynuując wymianę myśli i doświadczeń, zachęcamy do zapoznania się ze wszystkimi publikacjami w drugim, tegorocznym wydaniu EC Magazynu dla Biznesu. Czekają w nim na Państwa ciekawe rozmowy jak np. temat z okładki czyli rozmowa z Katarzyną Rudnicką, Prezesem Zarządu Vivenge, a także artykuły eksperckie poruszające tematykę sytuacji w branży budowlanej, ochrony patentowej, inwestycji infrastrukturalnych czy trendów w smart cities.

To oczywiście jedynie skrótowy opis szerokiej gamy tematów, które porusza bieżące wydanie. Zapraszam Państwa do zapoznania się z treściami nowej odsłony magazynu.

Życzę udanej lektury,

Beata Radomska
Prezes, Executive Club

Czytanie jest dla umysłu tym, czym gimnastyka dla ciała
– Richard Steele

Dear Readers

we encourage you to read the latest issue of EC Magazine for Business – as Richard Steele, a well-known Irish writer, once said: "Reading is to the mind what exercise is to the body."

Two very busy months have passed since the previous issue of EC Magazine for business. We would like to present to you this year's second edition, which concludes this very intense period. It contains information about the two events that we organized as well as the various aspects of business and economy that we discussed at that time.

Reading is to the mind what exercise is to the body
– Richard Steele

When it comes to our events, we started the year with a conference with the longest tradition. The 10th anniversary of the "Polish Infrastructure and Construction" conference took place on February 20 at The Westin hotel in Warsaw. The event featured speeches of special guests and an evening awards gala honoring industry leaders in selected categories. The second event we had the pleasure to organize was the Agrobusiness 4.0 club debate, which took place on March 20 at Hotel Bristol. The meeting was focused on the impact of technological revolution on the agricultural industry. We believe that the events we organize facilitate discussions about the latest issues related to the economy, business, and management.

In order to continue the exchange of thoughts and experiences, we encourage you to read the publications included in this year's second issue of EC Magazine for Business. Inside you will find interesting conversations, such as the cover interview with Katarzyna Rudnicka, Chairman of the board at Vivenge, as well as expert articles concerning the situation in the construction industry, patent protection, infrastructure investments, and trends in smart cities.

This is, of course, just a brief overview of the wide range of topics we covered. I strongly encourage you to read the latest edition of our magazine.

I wish you a pleasant reading,

Beata Radomska
CEO, Executive Club

06 WYWIAD: Katarzyna Rudnicka, Prezes Zarządu Vivenge

12 Budownictwo na rozdrożu, czy grozi nam „powtórka z rozrywki"?

14 Sytuacja branży budowlanej

16 Jesteśmy solidnym i odpowiedzialnym partnerem biznesowym

18 Ochrona patentowa wynalazków w obszarze sztucznej inteligencji

21 Prezesie – nie bądź ofiarą własnego sukcesu

22 Rozmowa z Waldemarem Merskim – Wiceprezesem Zarządu Eurovia Polska SA

24 Metro – inwestycja w rozwój miasta

26 Czy fundusze unijne zbudują nam ROSCO?

28 Budujemy przyszłość

34 Bariery na drodze rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce

35 5 trendów Smart Cities na 2019 rok

38 Partnerskie relacje inwestor – wykonawca są możliwe!

46 RELACJA: Infrastruktura Polska i Budownictwo

54 RELACJA: Agrobiznes 4.0

58 Czy polskie rolnictwo straci swoją szansę?

61 Czy innowacje są konieczne, aby liczyć się na rynku?

62 Jak rozwijać współpracę z Ukrainą?

64 Rola innowacji w rolnictwie

66 Innowacyjność w organizacji to konieczność

68 Lojalność klientów to najlepszy prezent

70 Impact Investing w Polsce: Simpact inwestuje w projekty zmieniające świat na lepsze

72 Trzy powody dla których rola PR rośnie

Executive Club

EC Magazyn dla Biznesu
EC Magazine for Business

Wydanie: 2/2019
Issue: 2/2019

Executive Club
ul. Puławska 12 lok. 10
02-566 Warszawa
tel.: (+48) 22 409 25 38
e-mail: biuro@executive-club.com.pl

Redaktor Prowadzący / Editor in Chief
Michał Mazurczak

Wsparcie Redakcyjne / Editorial Support
Aleksandra Łapińska

Dyrektor Kreatywny / Creative Director
Łukasz Błędkowski

Druk / Print
Foldruk Media

Pakiety Partnerskie
Mirosław Witkowski
mw@executive-club.com.pl
tel: 510 105 474

Członkostwo w Klubie
Klaudia Karasińska
klaudiakarasinska@executive-club.com.pl
tel: 570 105 464

Event Management
Katarzyna Orczykowska
katarzynaorczykowska@executive-club.com.pl
tel: 510 105 476

Media
Aleksandra Łapińska
aleksandralapinska@executive-club.com.pl
tel: 570 105 421

Michał Mazurczak
michalmazurczak@executive-club.com.pl
tel: 509 031 577

Grafika
Łukasz Błędkowski
lukaszbledkowski@executive-club.com.pl
tel: 502 134 726

BUDUJEMY LEPSZĄ INFRASTRUKTURĘ

projektowanie

wykonawstwo

doradztwo techniczne i kontraktowe

Zapraszamy do kontaktu:

LH ENGINEERING Sp. z o.o.
ul. Iłżecka 26E
02-135 Warszawa

lhe-pl@lhe.com.pl

LAFARGE

engineering

ROZMOWA Z KATARZYNĄ RUDNICKĄ – PREZES ZARZĄDU VIVENGE

KATARZYNA RUDNICKA
Prezes Zarządu, VIVENGE
President of the Management Board, VIVENGE

W WYPOWIEDZIACH PODKREŚLA PANI, ŻE MARKA FIRMY BUDOWANA JEST RÓWNIEŻ NA ZAUFANIU. CZY W BIZNESIE WAŻNE SĄ DZIŚ GŁÓWNIE TAKIE „MIĘKKIE" KOMPETENCJE? CZY POLACY ZACZYNAJĄ SOBIE UFAĆ?

KATARZYNA RUDNICKA Marka firmy to pierwsze skojarzenie jakie mamy, widząc jej logo czy słysząc nazwę. Marka firmy to jej wartość, cena, jakość, to znaczenie jakie ma ona dla nas, konsumentów. Najsilniejsze firmy to te, których marką jest ZAUFANIE KLIENTÓW. Zaufanie jest podstawą życia firmy. Klient kierowany zaufaniem do marki wraca do niej po wielokroć. Pracownik kierowany zaufaniem do firmy, jest w stosunku do niej lojalny i oddany. Poszukujący pracy najchętniej szukają zatrudnienia w firmach cieszących się dobrą reputacją i zaufaniem. Dostawcy zabiegają o współpracę z firmą, której głównym mottem działania jest dbanie o wzajemne zaufanie. Dwa lata temu

postanowiliśmy, że wszystkie działania w Vivenge, od tych pomniejszych do naprawdę ważkich, będą koncentrować się na udowodnianiu zaufania nawzajem do siebie, tak abyśmy mogli zawsze i wszędzie, o dowolnej porze dnia i nocy powiedzieć do kolegi z pracy: „Ufam Ci".

Zrozumieliśmy, że największym sukcesem tej firmy będzie, jeśli nasi Klienci będą mówić do nas i o nas: „Ufam wam". Obecnie nasze wysiłki koncentrują się na tym celu. To bardzo dobry i bardzo klarowny cel. Trudno go nie rozumieć, czy zdefraudować.

MOCNO WIERZY PANI W SIŁĘ DZIAŁAŃ CSR-OWYCH, SKĄD IDEA, ŻE TO WŁAŚNIE TEGO TYPU DZIAŁANIA BĘDĄ NAJLEPSZE DLA ROZWOJU BIZNESU?

KR Powtórzę, co uważam – zaufanie jest podstawą życia firmy. Jest czystą krwią płynącą w krwioobiegu różnych zadań i działań jakie biznes na co dzień wykonuje. Biznes jest ze swej definicji nastawiony na generowanie zysków. To jego podstawowe zadanie. W zamian za zyski, biznes tworzy miejsca pracy, generuje inwestycje mające wpływ na rozwój regionów, kreuje nowe technologie, zmienia świat wdrażając nierzadko przełomowe innowacje. Taka była i jest rola biznesu do końca drugiego tysiąclecia. Obecnie, wraz z wejściem w trzecie tysiąclecie, zmienia się duch społeczny. Wyraźnie odczuwamy wzrost świadomości człowieka i całych narodów. Człowiek wie, że jest stwórcą i kreatorem swego życia. A społeczeństwa mają świadomość, że ich myślenie kreuje rzeczywistość narodów i kontynentów. Wchodzimy w erę nowego wymiaru odpowiedzialności za czyny i myśli. Wiemy już, że to od naszych decyzji, od naszego myślenia zależy przyszłość Ziemi. Biznes również czuje te zmiany i mocno za nimi podąża. Dzisiejsze oblicze biznesu, to dzielenie się zyskiem z potrzebującymi. To czynienie wartościowym to, co można dalej dać.

OTWARCIE PRZYZNAJĄ PAŃSTWO, ŻE VIVENGE TO PRZEDE WSZYSTKIM LUDZIE. STAWIAJĄ PAŃSTWO NA INDYWIDUALNE PODEJŚCIE DO KAŻDEGO PRACOWNIKA, TO DOŚĆ NIECODZIENNY MODEL FUNKCJONOWANIA...

KR Ludzie są podstawą życia firmy. Klienci są tlenem, a ludzie pracujący w firmie są jej płucami. Tlen byłby niczym bez płuc. Dzięki płucom tlen dostarczony zostaje do każdej komórki w organizmie. Wiele napisano o znaczeniu czynnika ludzkiego, trudno znaleźć inne wnioski niż te, które już wielokrotnie były powtarzane przez wielkich przywódców i liderów. Mówimy o sobie, że jesteśmy społecznością, że każdy z nas jest inny, ale wspólnie tworzymy jedną całość. I wspólnie dążymy do jednego celu, jakim jest 100% zaufanie do siebie i 100% zaufanie klientów do Vivenge.

MIEJSCE URODZENIA:
SIEDLCE, POLSKA

KUCHNIA:
MOJEGO MĘŻA, A POTEM DŁUGO DŁUGO NIC

KSIĄŻKA:
„ŻYCIE I NAUKA MISTRZÓW DALEKIEGO WSCHODU" BAIRDA T. SPALDINGA

HOBBY:
PROWADZENIE AUTORSKICH WARSZTATÓW Z SAMOPOZNANIA

WYMARZONE WAKACJE:
W SIODLE NA STEPACH MONGOLII

SAMOCHÓD:
MERCEDES

MUZYKA:
BEZSPRZECZNIE ZAWSZE I WSZĘDZIE – LUDOVICO EINAUDI

DO NIEDAWNA GŁOŚNO MÓWIŁO SIĘ O NIERÓWNOŚCIACH NA RYNKU PRACY W ODNIESIENIU DO PŁCI. ZE STATYSTYK WYNIKA DYSPROPORCJA MIĘDZY KOBIETAMI A MĘŻCZYZNAMI NA STANOWISKACH KIEROWNICZYCH. CO PANI, JAKO PREZES-KOBIETA, SĄDZI O TYM PROBLEMIE? JAK JEST PANI, I INNE KOBIETY, POSTRZEGANA W BIZNESIE?

KR W moim życiu zawodowym spotkałam się kilka razy z brakiem równouprawnienia. Normalnym było i wciąż jeszcze jest, że kobieta na równorzędnym stanowisku posiadająca podobne wykształcenie i umiejętności menadżerskie zarabia mniej, niż mężczyzna. Tak jest nie tylko w Polsce, ale i w sporej części Europy. Niemniej ilość kobiet na stanowiskach kierowniczych, a nawet tych najwyższych (dyrektorów generalnych, prezesów, prezydentów miast, prezydentów krajów) rośnie, a w ślad za tym – maleje brak równouprawnienia. Co oznacza, że kobiety świetnie sobie radzą, mimo takiego stanu rzeczy. Wyobraźmy sobie na chwilę sytuację odwrotną – to mężczyźni spotykają się na całym świecie z niższymi płacami niż kobiety, i są niechętnie zatrudniani na odpowiedzialne stanowiska... Brzmi jak fantastyka. Kobiety mają doskonałe wykształcenie, są świetnie przygotowane merytorycznie i zawodowo, a ponadto (co nas nierzadko wyróżnia od mężczyzn) wiele z nas ma dystans i spokój w działaniu, bez ujmy dla wielkiego entuzjazmu jaki czerpiemy z zarządzania. Coraz więcej z nas uzyskuje pewien specyficzny rodzaj harmonii między życiem zawodowym a życiem prywatnym, znajdując pomiędzy nimi długie okresy dla siebie samej, dla rozwoju własnych pasji i zainteresowań.

Moją osobistą refleksją po blisko 10 latach kierowania firmą jest, że w Polsce niełatwo jest być cenionym prezesem płci żeńskiej. Panowie tworzą większość polskiej elity menedżmentu, a co za tym idzie wolą 'robić' interesy w męskim gronie. Kobieta w realiach polskiej gospodarki musi dowieść swoich wysokich kompetencji merytorycznych i doprawdy niebyle jakiej inteligencji.

CZY W OGÓLE TEMAT TEN POWINIEN BYĆ NAGŁAŚNIANY CZY PANI ZDANIEM TA EWOLUCJA W MYŚLENIU POWINNA NASTĘPOWAĆ NATURALNIE?

KR W mojej ocenie, kobiety poradzą sobie same. Statystyki wyraźnie pokazują, że kobiety prowadzą biznes mniej ryzykownie i w większym oparciu o zasady moralne. Trzecie tysiąclecie w jakie weszliśmy to czas łączenia się – integracji społeczności i narodów. Kobiety są to tego zadania dedykowane. Każda z nas z mlekiem matki wyssała wielkie pokłady miłości i współczucia dla drugiego człowieka. Te cechy będą nadrzędnymi w nadchodzącej nowej erze człowieka. Kobiety nie będą już musiały ukrywać swojego potencjału dobra i współodczuwania. Będą przodowały w kreowaniu nowych postaw i zachowań. Przez setki a nawet tysiące lat, kobiety ukrywały swoje prawdziwe uczucia. A mimo to, zawsze tworzyły ciepłe domy i wspólnoty. Przekształcały karę w błogosławieństwo na wszelki możliwy sposób. Dziś otwarcie możemy tworzyć pełne ciepła i braterstwa firmy, narody i społeczeństwa.

JAKIE SĄ PLANY ROZWOJOWE VIVENGE NA ROK 2019?

KR Plany Vivenge od lat są bardzo ugruntowane. Przyjęliśmy w 2010 roku strategię rozwoju do roku 2020, którą systematycznie realizujemy. Strategia ta, do roku 2015 obejmowała uruchomienie nowoczesnych technologii oraz podwojenie mocy produkcyjnych i powierzchni magazynowych, co udało się nam w pełni zrealizować. Kolejne 5 lat, to dynamiczne wejście na rynki zagraniczne. Dziś jesteśmy obecni już we Francji, Norwegii i Szwecji, rok 2019 stoi przed nami jako mocne wejście w rynek niemiecki i umocnienie pozycji Vivenge we Francji. Wskaźnik naszego eksportu na koniec 2020 roku ma wynosić min. 40%, przy jednoczesnym stałym wzroście przychodów na rynku rodzimym. Czeka na nas wielu Klientów, i wiele rynków.

FIRMA VIVENGE W 2008 ROKU OPARŁA SIĘ KRYZYSOWI GOSPODARCZEMU I JEGO NASTĘPSTWOM, CHOĆ JAK CZĘSTO PANI WSPOMINA – BYŁO BARDZO CIĘŻKO. TWIERDZI PANI, ŻE TO RÓWNIEŻ DZIĘKI MARCE POLSKI, KTÓRA JEST CORAZ BARDZIEJ ROZPOZNAWALNA NA ŚWIECIE. SKĄD WIARA W DOBRĄ OPINIĘ O POLSKIEJ GOSPODARCE I CZY FAKTYCZNIE POMAGA ONA W PROWADZENIU BIZNESU?

KR Polska to wspaniały kraj. To tu Vivenge się narodziła, i to tu się rozwinęła w lidera rynku. Nasze produkty jeżdżą po polskich drogach, pracownicy Vivenge posiedli wykształcenie w polskich uczelniach, nasze dzieci uczą się w polskich szkołach. W ciągu 25 lat wykonaliśmy niebywałe zadanie – dogoniliśmy Europę! Firmy polskie zdały na piątkę z plusem egzamin z ekonomii i przedsiębiorczości. Zbudowaliśmy od podstaw, a następnie rozwinęliśmy wszystkie gałęzie gospodarki. Branża w jakiej Vivenge operuje jest branżą niszowa, ale bardzo dynamiczną. Proces rebrandingu, zmiany wizualizacji i oblicza firm ma miejsce zarówno przy fuzjach, przejęciach jak i zmianie wizerunku czy też towarzyszy wdrożeniu nowej strategii i komunikacji firmy. Jesteśmy pod tym względem jedną z najlepszym polskich firm. Wykonaliśmy zmianę wizerunku między innymi dla tak znanych marek jak: Poczta Polska, Pekao, mBank, Lotto, Lotos, Plus. Mocno wierzę w nasz kraj, a przede wszystkim w potencjał Polaków. Jesteśmy bardzo przedsiębiorczym narodem. Biznes w Polsce dopiero się rozkręca. Jestem przekonana, że większość dzisiejszych liderów rynku polskiego za kilka lat stanie się liderami rynków zagranicznych a wielu – nawet rynku globalnego.

> ***KLIENCI SĄ TLENEM, A LUDZIE PRACUJĄCY W FIRMIE SĄ JEJ PŁUCAMI.***

CZEGO PANI OCZEKUJE W NAJBLIŻSZYCH LATACH? JAKICH ZMIAN I WYZWAŃ DLA BIZNESU MOŻEMY SIĘ SPODZIEWAĆ WEDŁUG PANI?

KR Nasze otoczenie się zmienia. Zmienia się świadomość rodzaju ludzkiego. Społeczeństwo dostrzega i wreszcie ceni takie wartości jak współczucie, szacunek i wsparcie. Miłość do bliźniego nie jest już tylko czczym kazaniem w kościele. Zaczynamy rozumieć jej wartość i praktykować jej szerzenie. Nie boimy się otwarcie okazywać uczuć. W telewizyjnych programach rozrywkowych gwiazdy płaczą i się wzruszają. Już nikt nie chowa łez radości, miłości i współodczucia piękna.

To wspaniała zmiana, która będzie miała wpływ na biznes. Mimo całej jego powagi i liczb – radość i piękno również w biznesie staną się stałym kanonem życia firm. Nauczymy się nie walczyć, ale wspierać się na rynku. Polubimy konkurencję, przewartościujemy wizje twórcze w kierunku najwyższych wartości życia. Misje w firmach będą się koncentrowały na poprawie warunków życia człowieka – nie wzbogacaniu go o kolejne samochody, perfumy czy meble. Ale skoncentrujemy się na prawdziwych wartościach życia – sztuce, nauce, poszanowaniu młodzieży, czystości życia, czystości i lekkości pożywienia. Przed nami wiele wielkich odkryć naukowych, jak choćby nowe sposoby niemal bezkosztowego pozyskiwania energii elektrycznej dzięki sile antygrawitacji, czy pozyskiwania wody z atmosfery, z pary. Naukowcy pracują nad wieloma rewolucyjnymi odkryciami, które całkowicie zmienią obraz życia człowieka w drugiej połowie XXI wieku.

To czego musimy mocno pilnować to, aby nie popaść w 'cybernatyzację' człowieka. Aby nie tworzyć nowinek technicznych, pomocy czy narzędzi, które stworzą z nas półroboty. Jak choćby chip z wyszukiwarką internetową w głowie reagujący na myśl. Albowiem takie nowinki spowodują cofnięcie się w rozwoju rasy ludzkiej i degenerację charakteru i tożsamości człowieka.

Przed nami, przed biznesem, stać będą kuszące możliwości rynkowe, kuszące zyski w tej dziedzinie. Dbajmy, abyśmy my, właściciele i inwestorzy tych potencjalnych usług i produktów, mieli zdrowe myślenie jako pierwszy cel, miast krociowych zysków. Byśmy z naszych dzieci i wnuków nie zrobili 'cyber-ludzi' takimi nierozsądnymi i głupimi zapędami. ●

INTERVIEW WITH KATARZYNA RUDNICKA – PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD OF VIVENGE

IN YOUR INTERVIEWS YOU EMPHASISE THAT THE BRAND OF THE COMPANY IS ALSO BUILT ON CONFIDENCE. DO, IN TODAY'S BUSINESS, MAINLY SUCH 'SOFT' ABILITIES COUNT? DO POLES START TO TRUST EACH OTHER?

KATARZYNA RUDNICKA The brand of the company is the first association we have when we see its logo or when we hear its name. The brand of the company means its value, price, quality, and the significance it has to us, the customers. The strongest companies are those whose brand is the CONFIDENCE OF CUSTOMERS. Confidence lies at the very heart of the company life. The client who has confidence in the company, returns to it many times. The employee who has confidence in the company is loyal and devoted to it. People looking for a job are willing to be employed in the firms of good repute and reliable. Suppliers seek to cooperate with the company that cares for mutual

confidence. Two years ago we decided that all the activities of Vivenge, from the smallest to the biggest ones, will focus on proving confidence to each other, so that we could at all times and in all cases, at any time of day or night tell to our colleague: 'I trust You'.

We have understood that the greatest success of the company would be if our clients could tell to us and about us: 'I trust you'. We are currently concentrating our efforts on this objective. This aim is very good and clear. It is difficult not to understand it or defraud.

YOU STRONGLY BELIEVE IN CSR POLICY, WHERE DOES THE IDEA THAT THIS KIND OF ACTIVITIES IS THE BEST FOR THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY COME FROM?

KR I repeat my opinion – confidence underlies the life of the company. It is like pure blood in the bloodstream of various tasks and activities business consists of. The company from its definition is oriented to generate profits. It is its main role. In return for profits, the business creates employment, generates investments that influence the development of regions, improves new technologies, changes the world by introducing frequently groundbreaking innovations. This has been and still is the role of business until the end of the 20th century. Currently, at the beginning of the third millennium, the social heart is changing. We clearly experience that humans and entire nations are more aware. The human does know that he is a maker of his life. And societies are conscious that their thinking creates reality of nations and continents. We are now entering an era of new aspect of responsibility for acts and thoughts. We already know that the future of the Earth depends on our beliefs. These alterations also affect business that faithfully follows them. At present, the face of business relies on sharing the profit with the needy. And making precious everything we can give to others.

YOU PLAINLY ADMIT THAT VIVENGE MEANS FIRST OF ALL PEOPLE. YOU PLACE IMPORTANCE ON INDIVIDUAL APPROACH TO EACH EMPLOYEE, IT'S A QUITE UNCOMMON WAY OF FUNCTIONING...

KR The people lie at the very heart of the company life. We can say that clients are oxygen and people working for the company are the lungs. Oxygen means nothing without the lungs. The lungs supply each cell of the organism with oxygen. Much has been written about the significance of human element, and it is difficult to reach other conclusions than those constantly repeated by great leaders. We say about ourselves that we are a society, that each of us is different but we form a single entity. And we all have one aim, i.e. a 100% trust in each other and a 100% trust of the clients in Vivenge.

THERE HAS RECENTLY BEEN A GROWING TALK ABOUT GENDER INEQUALITIES ON THE LABOUR MARKET. ACCORDING TO STATISTICS, THERE IS DISPARITY BETWEEN WOMEN AND MEN IN MANAGEMENT SECTOR. HOW DO YOU FIND THIS PROBLEM? – YOU AS THE WOMAN WHO IS THE PRESIDENT? HOW ARE YOU AND OTHER WOMEN PERCEIVED IN BUSINESS?

KR In my professional life, I have met several times inequality. It has been the norm and still is that a woman with a similar education and management skills who occupies equivalent post earns less than a man. This happens not only in Poland but also in a significant part of Europe. Nevertheless, the number of women on management posts, even top-level management (managing directors, presidents, presidents of cities, presidents of countries) is growing, and consequently, equality is being established. This means that, despite this reality, women cope very well. Let's imagine for a while the diverse situation – in the whole world, men receive lower pay than women, and are reluctantly employed at responsible positions... Sounds like fantasy. Women have excellent education, they are prepared substantively and professionally, in addition (which frequently differs us from men), many of us see things in a different perspective and act calmly, notwithstanding an enormous enthusiasm we generate from managing. More and more women achieve a specific type of harmony between professional and private life, with long periods in between devoted to themselves, to their own passions and hobbies.

After nearly 10 years of managing the company, I have a reflection that in Poland, it is not easy to be an esteemed female president. Men constitute the majority of Polish management elite, therefore, they prefer to do business in the men's world. I Poland, the woman has to prove her substantive competencies and an acute intelligence.

DO YOU THINK THAT THIS PROBLEM SHOULD BE TOUTED, OR SUCH AN EVOLUTION OF THINKING SHOULD PROCEED NATURALLY ?

KR In my opinion, women will deal with alone. Statistics clearly show that women carry out business with greater confidence and base on moral principles.

The third millenium that we have entered is the time of allying – integration between societies and nations. Women are predisposed to this task. Along with our mothers' milk we got love and empathy to other people. These will be paramount qualities in the future era of humans. Women will not have to conceal their good potencial and empathy. They will hold the field of creation of new attitudes and behaviours. Over hundreds and even thousands of years women have masked their true feelings. Nevertheless, they have been always creating warm homes and communities. They have been transforming punishment into blessing in any possible manner. Nowadays, we can openly form warm and friendly companies, nations and societies.

WHAT ARE DEVELOPMENT PLANS OF VIVENGE FOR THE YEAR 2019?

KR The plans of Vivenge have been formulated a few years ago. In 2010, we adopted development strategy up to 2020, which is regularly being realised. Since 2015 this strategy has included launching modern technologies and doubling production capacities and warehouse surface, which we have fully attained. During the subsequent 5 years we have dynamically entered foreign markets. Nowadays, the company is present in France, Norway and Sweden; in 2019, we are going to enter the German market and confirm our position in France. The export quotas at the end of 2020 are planned to amount at least to 40%, with simultaneous increase of revenue on the national market. Many clients and numerous markets are waiting for us.

> ***WE CAN SAY THAT CLIENTS ARE OXYGEN AND PEOPLE WORKING FOR THE COMPANY ARE THE LUNGS.***

THE COMPANY VIVENGE IN 2008 RESISTED TO THE ECONOMIC CRISIS AND ITS CONSEQUENCES, ALTHOUGH, AS YOU OFTEN MENTION, IT WAS A HARD TIME. YOU SAY THAT IT WAS ALSO POSSIBLE THANKS TO POLAND WHICH IS MORE AND MORE DISTINGUISHABLE IN THE WORLD. WHY DO YOU BELIEVE IN A GOOD OPINION ABOUT POLISH ECONOMY, AND DOES IT HELP CARRY OUT BUSINESS ?

KR Poland is a wonderful country. Vivenge was set up here, and here it has become a market leader. Our products are present on Polish roads, the Vivenge employees were educated in Polish universities, our children are attending Polish schools. During 25 years we fulfilled an awesome task – we caught up with Europe! Polish companies passed economy and business studies exam with an excellent result. We have built from scratch and have developed all branches of economy. The field in which Vivenge operates is a niche industry, however, it is very dynamic. The process of rebranding, revisualisation and the company image takes place both at the time of mergers, takeovers and the change of image, or it accompanies implementation of a new strategy and communication of the company. In this field we are one of the best Polish companies. We have helped change the image of brands such as Poczta Polska, Pekao, mBank, Lotto, Lotos, Plus. I do believe in our country and first of all in potential of Poles. We are a very entrepreneurial nation. Business in Poland has just started to grow. I am convinced that the majority of today's leaders of Polish market in a few years' time will be the leaders of foreign, and many even of global market.

WHAT ARE YOUR EXPECTATIONS CONCERNING THE COMING YEARS? WHAT, IN YOUR OPINION, CHANGES AND CHALLENGES CAN WE EXPECT?

KR Our environment is transforming. The awareness of humans is evolving. The society notices and lastly appreciates values such as compassion, respect and support. Love to neighbour is not anymore a mere sermon in a church. We have started to understand it and practice. We are not afraid of showing our feelings. In TV shows celebrities cry and display their affection. People do not hide their tears, love and empathy.

It is a marvelous change that will impact business. Despite all its gravity and numbers – enjoyment and beauty also in business will become the canon of companies' lives. We will start not to fight but support on the market. We will begin to like our competitors, we will reevaluate our visions taking into account the greatest values. The mission of companies will focus on improving people's lives – not buying new cars, perfumes or furniture. But, we will concentrate on true values of life – art, science, respect towards the youth, purity of life, cleanness and lightness of food. There are many amazing discoveries to come, e.g. new, almost costless methods of electrical energy production, or water abstraction in households from the atmosphere, steam. Researchers work at many revolutional discoveries that will completely change the life of humans in the second half of the 21st century.

The thing to which we have to pay attention is to not allow the human to get 'cyberised'. To not create technical advancements and tools that will transform us into semi-automats. Such as a chip with a search engine in a head that responds to thinking. Because such advancements will mean a step back in the development of humans and degeneration of nature and identity of the man.

There will be in front of us, in front of business, many appealing possibilities and enticing profits in this domain. First of all, the owners and investors of these prospective products as their first objective instead of great profits should use common sense. So that due to such unreasonable and foolish aspirations we do not make from our children and grandchildren 'cyber-humans'. ●

PLACE OF BIRTH:
SIEDLCE, POLSKA

KITCHEN:
OF MY HUSBAND, AND THEN NOTHING FOR LONG

BOOK:
"LIFE AND LEARNING OF THE MASTERS OF THE FAR EAST" BY BAIRD T. SPALDING

HOBBY:
RUNNING OWN WORKSHOPS ON SELF-DISCOVERY

DREAM HOLIDAYS:
IN THE SADDLE ON THE MONGOLIAN STEPPES

CAR:
MERCEDES

MUSIC:
ALWAYS AND EVERYWHERE – LUDOVICO EINAUDI

VIVENGE
BE VISIBLE

LIDER BRANŻY WYPOSAŻENIA SIECI RETAIL

WYPOSAŻENIE MEBLOWE I IDENTYFIKACJA WIZUALNA SIECI PLACÓWEK
(stacje paliw, sklepy odzieżowe, sklepy spożywcze)

www.vivenge.eu

REKLAMA

CYFROWA TRANSFORMACJA W PRAKTYCE

Od 25 lat Grupa APN Promise współtworzy rynek technologiczny w Polsce. Doradzamy, wdrażamy i wspieramy firmy w adopcji nowych technologii. Porozmawiajmy, jak możemy współpracować dla sukcesu transformacji w Twojej firmie.

PROMISE
GRUPA APN PROMISE

www.promise.pl

BUDOWNICTWO NA ROZDROŻU

CZY GROZI NAM „POWTÓRKA Z ROZRYWKI"?

ŁUKASZ MARCINKIEWICZ

Dyrektor Generalny LHE i Rozwiązań dla Infrastruktury, Lafarge w Polsce

General Manager LH Engineering & Lafarge Infrastructure Solutions, Lafarge Poland

Podczas Konferencji „Infrastruktura Polska" w 2015 roku jednym z głównych postulatów przedstawicieli branży, rządu i inwestorów było wyciągnięcie wniosków z tego, co stało się w budownictwie infrastrukturalnym po Euro 2012. Deklaracje o lepszym planowaniu inwestycji składała wtedy zarówno GDDKiA, jak i PKP PLK. Wykonawcy mówili o rzetelniejszych wycenach podczas procesów przetargowych. Minęły 4 lata i budownictwo ponownie stanęło na rozdrożu. Czy zatem branża wyciągnęła wnioski z poprzedniego trudnego położenia? Czy obecna sytuacja jest lepsza, niż ta z 2012 roku? Prezes Budimexu – Dariusz Blocher podczas ubiegłorocznych „Dni Betonu" trafnie porównał obecną sytuację budownictwa infrastrukturalnego do kolejki górskiej. Niestety prawdopodobny wydaje się scenariusz, że część firm może „wypaść z wagoników". Coraz częściej słyszymy, że firmy wykonawcze zgłaszają duże problemy z rentownością realizowanych projektów. Jest to bardzo niepokojący trend, kiedy podczas boomu budowlanego rentowność zamiast rosnąć, maleje. Efektem

tego jest znaczna utrata wiarygodności branży budowlanej w oczach instytucji finansowych, a biznes bez solidnego zaplecza finansowego jest skazany na niepowodzenie. Nie można zapominać również o innym ważnym aspekcie. Kondycja branży budowlanej ma wpływ na całą gospodarkę. Począwszy od usług logistycznych, przez produkcję materiałów budowlanych, po nawet tak pozornie niezwiązane obszary, jak usługi cateringowe i hotelowe. Stabilność budownictwa ma również niebagatelne znaczenie dla kształtu rynku pracy. Tysiące inżynierów i specjalistów związało swoją karierę zawodową z branżą budowlaną. Chcą się uczyć, rozwijać i realizować, pracując przy projektach drogowych i kolejowych. Fluktuacja rynku budowlanego buduje niepewność wśród całej tej grupy zawodowej. Dodatkowo, stabilna branża budowlana to stabilny proces kształcenia nowych inżynierów i specjalistów. Musimy zacząć traktować branżę, nie tylko jako biznes, ale również swego rodzaju misję, która musi być realizowana z najwyższą odpowiedzialnością społeczną.

Podczas wspomnianej we wstępie konferencji z 2015 roku wskazywałem też, co będę uważał za sukces po zakończeniu realizacji obecnego Programu Budowy Dróg Krajowych. Życzyłem sobie i wszystkim obecnym na sali, abyśmy mogli zbudować na tym nadchodzącym wtedy „wielkim placu budowy", solidne fundamenty do tego, żeby Polska stała się europejskim i światowym centrum kompetencji w zakresie budownictwa infrastrukturalnego. Dzięki temu nasi inżynierowie mogliby kreować trendy i realizować największe projekty na całym świecie. Było to bardzo prawdopodobne, gdyż takiej szansy na wdrożenie innowacji i rozwoju technologii nie miał wtedy żaden inny kraj w Europie. Faktycznie mieliśmy ogromne możliwości, żeby nasze place budowy stały się wzorowymi „inkubatorami innowacji". Czy tak się stało? Czy warunki kontraktowe pozwalają na innowacje i eksperymentowanie? Czy projektanci mają przestrzeń na swoje pomysły? Chyba wszyscy znamy odpowiedzi na te pytania.

To gorzka refleksja, ale ciągle mamy szansę na wyjaśnienie wielu niejasności pomiędzy wszystkimi uczestnikami procesu inwestycyjnego. W obecnej sytuacji rynkowej jest nam potrzebna konstruktywna i szczera dyskusja o kondycji naszej branży. Wspólne pochylenie się nad wypracowanie kompleksowych rozwiązań. Efektem tej dyskusji powinno być zbudowanie nowego modelu współpracy podczas realizacji projektów infrastrukturalnych. Wierzę, że jest jeszcze czas, żeby stojąc na tym rozdrożu wybrać właściwy kierunek i właściwą drogę. ●

CONSTRUCTION INDUSTRY AT A CROSSROADS

IS THERE A THREAT OF THE SAME MISTAKES REPEATING?

One of the main proposals of representatives of the industry, government, and investors present at the "Polish Infrastructure" conference in 2015 was to draw conclusions from what had happened in the infrastructure construction sector after Euro 2012. Declarations of better investment planning were made by both the General Directorate for National Roads and Highways (GDDKiA) and the state rail company (PKP PLK). Contractors spoke about more reliable valuations during tender procedures. Four years have passed and the construction industry is once again at a crossroads. Have we learned anything from the previous difficult circumstances? Is the current situation better than the one from 2012? During last year's "Concrete Days" the president of Budimex, Dariusz Blocher, accurately compared the current situation in the infrastructure construction sector to a roller coaster. Unfortunately, it seems likely that some companies may "fall out of their cars". A growing number of contracting companies report major problems with the profitability of implemented projects. It is a very disturbing trend when a boom in the construction industry causes a decrease in profitability instead of an increase. This results in a significant loss of credibility of the construction industry in the eyes of financial institutions, and as a consequence business without reliable financing is doomed to failure. One cannot forget about yet another important aspect. The condition of the construction industry has an impact on the entire economy. Starting from logistic services, through the production of building materials, to seemingly unconnected areas, such as catering and hotel services. The stability of the construction industry also has a significant impact on the shape of the labor market. Thousands of engineers and specialists have linked their professional career to the construction industry. They want to learn, develop, and implement, while working on road and rail projects. The fluctuations in the construction market cause uncertainty among this entire professional group. In addition, a stable construction industry enables a stable training process for new engineers and specialists. We must begin to treat this industry not only as a business, but also as a kind of mission which must be carried out with the highest social responsibility.

During the 2015 conference mentioned in the introduction I also pointed out what I would consider as a success after the implementation of the current National Road Construction Program. I wished to myself and everyone present in the room that we could use the then-upcoming "great construction site" to build a solid foundation for Poland to become a European and global center of competence in the field of infrastructure construction. This would enable our engineers to set trends and implement the largest projects around the world. It was very probable, because no other country in Europe had such an opportunity to implement innovation and technological development. There really was a fair chance for our construction sites to become exemplary "incubators of innovation". Is this what happened? Do contract terms allow for innovation and experimentation? Do designers have enough space for their ideas? I think we all know the answers to these questions.

It is a bitter reflection, but we still have a chance to elucidate many ambiguities between all the participants of the investment process. In the current market situation, we need a constructive and honest discussion about the condition of our industry. We need to work together to develop comprehensive solutions. This discussion should result in the creation of a new cooperation model for the implementation of infrastructure projects. I believe that there is still time to choose the right direction and the right path at this crossroads. ●

SYTUACJA **BRANŻY BUDOWLANEJ**

GRZEGORZ KWIECIŃSKI
Dyrektor Biura Ryzyka Ubezpieczeniowego, KUKE SA
Risk Director, Credit&Bonding, KUKE SA

Sytuacja branży budowlanej, pomimo utrzymującego się wysokiego tempa wzrostu gospodarczego oraz dużych nakładów na inwestycje zwłaszcza ze strony sektora publicznego, pozostaje dość trudna, czego objawem jest relatywnie wysoki odsetek upadłości. Wykonawcy projektów inwestycyjnych są pod presją rosnących kosztów materiałów i usług, co w wielu przypadkach powoduje, że – uwzględniając dzisiejsze ceny – kontrakty zawierane w latach 2015-17 są obecnie nierentowne. To z kolei negatywnie wpływa na ich wyniki finansowe, które prezentują się gorzej od wcześniejszych prognoz, co powoduje zmianę nastawienia instytucji finansowych do angażowania środków w inwestycje infrastrukturalne i finansowanie sektora.

O sytuacji budowlanki wiele mówią wyniki najnowszego badania koniunktury GUS: przedstawiciele branży bardziej niż przed rokiem narzekają na wysokie koszty zatrudnienia i brak wykwalifikowanych kadr. Ale jednocześnie w porównaniu z lutym 2018 r. na znaczeniu – jako bariera w rozwoju – straciły dwa czynniki: zbyt duża konkurencja oraz niedostateczny popyt. Można sobie zadać pytanie, co to oznacza: czy rzeczywiście tak mocno „wykruszyli" się rywale w stawce, a więc rynek „naturalnie" się już oczyścił z najsłabszych podmiotów i czy rzeczywiście przedsiębiorcy bardziej realistycznie oceniają swój potencjał i zdolności operacyjne i nie ścigają się już w walce o każdy kontrakt.

Wydaje się, że dla rozwiązania problemów branży niezbędne jest szybkie wypracowanie systemowego kompromisu w kwestii możliwości rewaloryzacji cen kontraktów, co np. znalazłoby odzwierciedlenie w Prawie Zamówień Publicznych, a więc m.in. w: kwestiach rewaloryzowania kontraktów z uwzględnieniem bieżących cen materiałów i wynagrodzeń; wartości składanych zabezpieczeń wadium i należytego wykonania kontraktu; płatności zaliczkowych i szybszego regulowania zapłaty za wykonane prace.

Dla branży budowlanej ważne jest też tworzenie przez państwo długoterminowych planów inwestycyjnych, co pozwalałoby planować działalność z wyprzedzeniem. Bez tego, gdy dobiegnie końca obecna perspektywa budżetowa UE, nasze firmy budowlane ponownie będzie czekać niepewna przyszłość. ●

CONDITION OF THE **CONSTRUCTION INDUSTRY**

The situation in the construction industry, in spite of maintained rapid economic growth and high capital expenditures, especially from the public sector, remains quite difficult, which is shown by the relatively high percentage of bankruptcies. Contractors in investment projects are pressed by growing costs of materials and services, due to which contracts concluded in 2015-2017 are now not profitable in many instances. This in turn affects their financial results, lower than predicted, due to which financial institutions change their attitude towards involving funds in infrastructural investments and financing of the sector.

Outcomes of a recent research of the Central Statistical Office on the situation in the construction industry are meaningful: representatives of the industry have complained about high costs of employment and shortage in qualified personnel even more than a year ago. Yet, in comparison with February 2018, the importance of two factors, excessive competition and insufficient demand as a developmental barrier, is diminished. One could wonder what it means: whether the competitors in the field really have "dropped off" so heavily, so the market has "naturally" gotten rid of the weakest players, and whether companies are more realistic in assessing their potential and operational capacities, without competing for each and every contract.

It seems that in order to have the problems of the industry solved, it is necessary to find a system compromise soon in terms of ability to adjust prices of contracts, to be reflected in the Public Procurement Law, for example, including but not limited to adjustment of contracts

under consideration of the current prices of materials and remunerations, value of deposited tender securities and due performance of the contract; advance payments and shorter terms of payment for work performed.

For the construction industry, development of long-term investment plans by the state is also important, which would support companies in planning in advance. Without that, when the current budget perspective of the EU comes to its end, our construction companies are going to face insecure future again. ●

REKLAMA

JESTEŚMY SOLIDNYM PARTNEREM BIZNESO

LESZEK GOŁĄBIECKI

Prezes Zarządu, Unibep SA
President of the Management Board, Unibep SA

Od kilku kwartałów jest bardzo dobra koniunktura na usługi budowlane. Wynika ona m.in. z dużej liczby przetargów w segmencie infrastruktury, jak też sporej liczby inwestycji deweloperskich i przemysłowych. Branża budowlana przeżywa boom, co niestety przekłada się na wzrosty cen zarówno materiałów budowlanych, jak i ceny usług. Jest on na różnym poziomie – od kilku do kilkudziesięciu procent rok do roku. Jeśli dodamy do tego kłopoty z pracownikami, w tym zwłaszcza kadrą specjalistyczną, i dostępnością podwykonawców, obraz branży budowlanej nie napawa optymizmem.

Grupa Unibep, podobnie jak wszyscy uczestnicy procesu budowlanego, także odczuła niekorzystne tendencje na rynku. Ale dzięki działalności w kilku segmentach branży budowalnej, nasze wyniki finansowe za rok 2018 nie odbiegają znacząco od wcześniejszych. To w dużej mierze zasługa Unidevelopment SA, która notuje bardzo dobre wyniki sprzedaży i rentowności. Warto także dodać, że segment usług eksportowych Unibep SA – po

I ODPOWIEDZIALNYM WYM

mniej udanych latach – przynosi coraz większe zyski. To w dużej mierze zasługa innego podejścia do prowadzenia działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych.

Pragnę dodać, że obserwujemy coraz większe zainteresowanie budownictwem drewnianym w technologii modułowej na rynku polskim, co znacząco wpłynie na wielkość produkcji w Fabryce Domów Modułowych w Bielsku Podlaskim, a co za tym idzie na jej bieżącą działalność. Oczywiście, nie zapominamy o naszych kluczowych rynkach – zwłaszcza Norwegii, ale także Szwecji, gdzie podpisujemy nowe kontrakty.

Nasz oddział infrastruktury oraz Budrex-Kobi, specjalistyczna firma budująca mosty i wiadukty, w roku 2018 wygrały wiele istotnych przetargów na budowę infrastruktury w regionie Polski północno-wschodniej. Należy dodać, że są to kontrakty podpisane na nowych warunkach, minimalizujących ryzyka, które występowały jeszcze 2-3 lata temu. Mając na uwadze doświadczenie, jakie zdobyliśmy realizując po raz pierwszy w historii budowę drogi ekspresowej S8, jesteśmy przekonani, że ten segment jest dobrze przygotowany do realizacji bieżących zadań i prowadzenia budów zgodnie z harmonogramem.

Cieszy nas, że z powodzeniem budujemy osiedla mieszkaniowe dla czołowych polskich firm deweloperskich. Co bardzo istotne, wieloletnia współpraca przynosi korzyści naszym klientom. Możemy być dumni także z tego, że rozwijamy działalność w segmencie przemysłowym – realizujemy coraz więcej zleceń na budowy fabryki, hal produkcyjnych, magazynów, oczyszczalni ścieków. Widzimy tam dużą szansę dla Grupy Unibep.

W 2018 roku Grupa Unibep wykonała solidną i odpowiedzialną pracę i dobrze zaplanowała swoją działalność na przyszłość. Przed nami wiele wyzwań, ale w 2018 r. po raz kolejny udowodniliśmy sobie i rynkowi, że jesteśmy solidnym i odpowiedzialnym partnerem biznesowym, który szuka dobrych rozwiązań dla klientów i pracowników. ●

WE ARE A SOLID AND RESPONSIBLE BUSINESS PARTNER

For several quarters now, the economic situation for construction services has been very good. This is the result of, i.a., a large number of tenders in the infrastructure segment, as well as a large number of developer and industrial investments. The construction industry is experiencing a boom, which unfortunately translates into higher prices of both building materials and services. Its level varies – from a few to several dozen percent year on year. Add to this the problems with employees, especially specialist staff, and the availability of subcontractors, and the image of the construction industry ceases to inspire optimism.

The Unibep Group, like all participants in the construction process, also suffered from the adverse market trends. However, thanks to our activities in several segments of the construction industry, our financial results for 2018 do not differ significantly from the previous ones. This is largely due to Unidevelopment SA, which records very good sales and profitability results. It is also worth mentioning that the export services segment of Unibep SA – after less successful years – brings more and more profits. This is largely due to a different approach to conducting business activities on foreign markets.

I would like to add that we are observing a growing interest in modular technology wooden construction on the Polish market, which will significantly affect the volume of production at the Modular House Factory in Bielsk Podlaski, and thus its current activity. Of course, we do not forget about our key markets – especially Norway, but also Sweden, where we continue signing new contracts.

Our infrastructure division and Budrex-Kobi, a specialist bridge and viaduct construction company, won many important tenders in 2018 for the construction of infrastructure in the north-eastern region of Poland. It should be added that these contracts are signed on new terms, minimising the risks which existed 2-3 years ago. Bearing in mind the experience we have gained by constructing the S8 expressway for the first time in history, we are convinced that this segment is well prepared to perform the current tasks and carry out the construction works according to schedule.

We are glad that we continue to successfully build housing estates for leading Polish developers. What is very important, long-term cooperation brings benefits to our customers. We can also be proud of the fact that we are developing our activities in the industrial segment – we complete more and more contracts for the construction of factories, production halls, warehouses, sewage treatment plants. A great opportunity for the Unibep Group can be seen in that segment.

In 2018, the Unibep Group did a solid and responsible job and planned its future activities well. We have many challenges ahead of us, but we have once again proved to ourselves and the market in 2018 that we are a solid and responsible business partner who looks for good solutions for customers and employees. ●

OCHRONA PATENTOWA WYNALAZKÓW W OBSZARZE SZTUCZNEJ INTELIGENCJI

ALEKSANDRA AULEYTNER
Partner, Domański Zakrzewski Palinka

LUIZA BAKIEWICZ
Associate, Domański Zakrzewski Palinka

PATENTOWANIE WYNALAZKÓW Z OBSZARU AI

Rozwiązania związane ze sztuczną inteligencją mogą stanowić przedmiot ochrony patentowej i ochrona ta jest coraz bardziej atrakcyjna dla podmiotów prowadzących działalność innowacyjną w tym obszarze. Patent jest bowiem prawem wyłącznym, które przyznaje uprawnionemu monopol na korzystanie z danego rozwiązania nawet przez 20 lat od daty jego zgłoszenia w odpowiednim urzędzie patentowym. Wynalazki żeby uzyskać ochronę patentową muszą być nowe, muszą posiadać poziom wynalazczy oraz nadawać się do przemysłowego stosowania. Dotyczy to również wynalazków związanych ze sztuczną inteligencją. W przypadku takich rozwiązań najbardziej atrakcyjne wydaje się zastrzeganie sposobów działania lub realizacji procesów. Pewnym utrudnieniem jest przy tym niedopuszczalność objęcia ochroną patentową odkryć, teorii naukowych i metod matematycznych, planów, zasad i metod dotyczących działalności umysłowej lub gospodarczej oraz programów komputerowych jako takich. Ochrona patentowa jest przy tym terytorialna i może być uzyskiwana w ramach systemów krajowych (uzyskanie patentu w lokalnym urzędzie patentowym, ograniczonej do terytorium danego państwa), regionalnych (np. patent europejski udzielany przez Europejski Urząd Patentowy, umożliwiający uzyskanie ochrony w 40 państwach) oraz międzynarodowym opartym na Układzie o współpracy patentowej (PCT), który ułatwia uzyskanie ochrony patentowej w 152 państwach. Ze względu na globalizację gospodarki system międzynarodowy i regionalne są coraz częściej wybierane przez zgłaszających, a systemy krajowe od dłuższego czasu co do zasady tracą na popularności. Tendencja taka ma miejsce również w przypadku Polski, w której według stanu na koniec 2017 r. chronionych było tylko 22615 patentów polskich i aż 56589 patentów europejskich, przy czym w obu przypadkach niektóre z nich były kontynuacją zgłoszeń międzynarodowych PCT. Żeby uzyskać odpowiedni poziom ochrony swojego rozwiązania konieczne jest przygotowanie odpowiedniej strategii uzyskiwania i rozszerzania jego ochrony, zarówno w zakresie terytorialnym, jak i przedmiotowym umożliwiającym uzyskiwania ochrony na kolejne „ulepszenia" rozwiązań.

STRATEGIE PATENTOWE W ZAKRESIE SZTUCZNEJ INTELIGENCJI

Pewnym obrazem strategii patentowych w zakresie sztucznej inteligencji jest opublikowany z początkiem 2019 roku raport Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO) pt. „Artificial Intelligence". Według raportu od momentu pojawienia się sztucznej inteligencji w latach 50-tych XX wieku zgłoszono 340 tysięcy wniosków patentowych. Ponad połowa wniosków została opublikowana w okresie od 2013 r. Niemal 90% spośród wynalazków związanych z techniką AI i 40% ze wszystkich wynalazków związanych z AI dotyczy uczenia maszynowego. Do tej dominującej techniki AI odnosi się 134 777 wynalazków. Najszybciej rozwijające się techniki pod względem zgłoszeń patentowych w zakresie maszynowego uczenia to tzw. głębokie uczenie

(deep learning), wielozadaniowe uczenie (multi-tasking learning) oraz sieci neuronowe (neural networks).

LIDERZY ZGŁOSZEŃ

Dominującymi przedsiębiorcami dokonującymi zgłoszeń są przedsiębiorstwa z Japonii, Stanów Zjednoczonych Ameryki oraz Chin. Liderami w patentowaniu technologii związanej z AI jest natomiast IBM oraz Microsoft. Ze środowiska akademickiego pozycję lidera patentowego dzierży Chińska Akademia Nauk z liczbą 2652 zgłoszeń patentowych.

współpraca: Radosław Chmura ●

PATENT PROTECTION OF INVENTIONS IN THE FIELD OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE

PATENTING AI INVENTIONS

Artificial intelligence solutions could become the subject-matter of patent protection and this protection is increasingly attractive for entities conducting innovative activity in this area. This is because a patent is an exclusive right that gives the holder a monopoly on using a solution for 20 years from the date a patent application is filed with the competent patent office. In order to obtain patent protection, inventions have to be new, must involve an inventive step and be susceptible to industrial application. This also applies to inventions related to artificial intelligence. In the case of such solutions, the most attractive seems to be claims for methods of activity or implementation of processes. A certain difficulty here is that discoveries, scientific theories and mathematical models, schemes, rules and methods for performing mental acts or doing business and programs for computers as such are excluded from patentability. Patent protection is territorial and can be obtained through national systems (patents obtained in local patent offices, restricted to the territory of a given state), regional systems (e.g. European patents granted by the European Patent Office, giving protection in 40 states) and the international system based on the Patent Cooperation Treaty (PCT), which facilitates patent protection being obtained in 152 states. Due to economic globalisation, the international and regional systems are frequently chosen by applicants, while national systems have been losing popularity for some time. This trend is also seen in Poland, where, as at the end of 2017, only 22,615 Polish patents and as many 56,589 European patents were protected, while in both cases some of them were continuations of international PCT filings. To attain the appropriate level of protection for a solution, it is necessary to prepare a suitable strategy for obtaining and expanding its protection both in terms of territory and subject-matter, enabling protection to be obtained for subsequent solution "improvements".

PATENT STRATEGIES FOR ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Patent strategies for artificial intelligence are illustrated in a report published at the beginning of 2019 by the World Intellectual Property Organisation (WIPO) entitled "Artificial Intelligence". According to the report, since artificial intelligence first emerged in the 1950s, 340,000 patent applications have been filed. Over half of the applications have been published since 2013. Around 90% of inventions relating to AI and 40% of all inventions relating to AI concern machine learning. This dominant AI technique has drawn 134,777 inventions. The fastest growing techniques in terms of patent applications regarding machine learning are deep learning, multi-task learning and neural networks.

FILING LEADERS

Dominant companies when it comes to patent filings are companies from Japan, the USA and China, while the leaders in AI patenting are IBM and Microsoft. In the academic environment, the leader is the Chinese Academy of Sciences with 2,652 patent filings.

with the cooperation of Radosław Chmura ●

UNIBEP

Budujemy NOWOCZESNĄ Polskę

OSIEDLA MIESZKANIOWE
BIUROWCE
HOTELE
GALERIE HANDLOWE
FABRYKI
MAGAZYNY

WWW.UNIBEP.PL

REKLAMA

KUKE
Grupa PFR

Bezpieczeństwo i pewność w handlu

UBEZPIECZENIA NALEŻNOŚCI
GWARANCJE UBEZPIECZENIOWE
FAKTORING

WWW.KUKE.COM.PL

PREZESIE – NIE BĄDŹ OFIARĄ WŁASNEGO SUKCESU

Ofensywa inwestycyjna napędzana kontraktami finansowanymi z aktualnej puli środków unijnych jest szansą na rozwój firm budowlanych. Przed taką samą szansą stały spółki w latach 2008 – 2012. Niektóre wzmocniły się, a menadżerowie mogli poczuć smak zwycięstwa. Duża część jednak stała się ofiarą kryzysu 2012 r. Osoby odpowiedzialne za ryzykowne decyzje strategiczne do tej pory muszą bronić ich zasadności. Dziś jesteśmy w podobnej sytuacji. Szanse wiążą się z równie dużymi zagrożeniami. Firmy budowlane, aby uzyskać wysokie marże zysku na nowych kontraktach muszą zdobyć finansowanie m.in. na zabezpieczenia należytego wykonania. Wynosi ono nawet 10% ceny kontraktowej. Przykładowo w ramach krajowego programu kolejnictwa do 2023 r. corocznie będzie wydatkowane nawet 12 mld zł. Zabezpieczenie wynosić więc będzie ok. 1 mld zł rocznie. Sam sektor bankowy nie pokryje tego wymogu. Konieczne będzie zaangażowanie gwarancji ubezpieczeniowych. Są one wygodniejsze od gwarancji bankowych ponieważ:

- nie obciążają linii kredytowych, które można przeznaczyć na realne finansowanie,
- często ich koszt jest znacznie niższy,
- ich zabezpieczenie jest mniej restrykcyjne.

Z naszego doświadczenia wynika, że zaaranżowanie dużych gwarancji kończy się sukcesem, gdy dysponujemy odpowiednim czasem na przeprowadzenie rozmów z rynkiem. Największe gwarancje wydawane są przez kilku Ubezpieczycieli, którzy dzielą się ryzykiem. Dlatego tak istotny jest bieżący dialog z rynkiem i monitoring jego możliwości.

W okresie galopującego wzrostu cen podpisanie kontraktu na wieloletnią inwestycję bez realnego rozwiązania waloryzującego ceny wiąże się z dużym ryzykiem. To czy przekroczyło ono biznesowy charakter może być rozstrzygane dopiero za kilka lat bez udziału menadżerów, którzy podejmowali takie decyzje. Dlatego polisa odpowiedzialności członków władz (D&O) pełnić powinna rolę bezpiecznika, który zapewni komfort podejmowania trudnych decyzji. Ważne jest, aby zapewniała ten komfort osobie, która ma wpływ na kształt polisy także w sytuacji, gdy za kilka lat znajdzie się ona w innej sytuacji zawodowej. ●

CEO, CFO – DO NOT BE A VICTIM OF YOUR OWN SUCCESS

The investment offensive driven by contracts financed from the current EU funds is an opportunity for the development of construction companies. Companies in the years 2008 – 2012 faced the same opportunity. Some of them strengthened and managers could feel the taste of victory. A large part, however, fell a victim to the crisis of 2012. People responsible for risky strategic decisions must defend their validity until now. Today we are in a similar situation. Chances are connected with equally high risks. In order to obtain high profit margins on new contracts, construction companies need to get financing i.a. for proper performance protection. It amounts to 10% of the contract price. For example, as part of the national railway program until 2023, up to 12 billion zlotys will be spent annually. Thus, the collateral will amount to about PLN 1 billion a year. The banking sector itself will not cover this requirement. The insurance guarantees will be necessary. They are more convenient than bank guarantees because:

- they do not burden credit lines that can be used for real financing,
- their cost is often much lower,
- their protection is less restrictive.

Our experience shows that arranging large guarantees is successful when we have the right time to examine the market. The biggest guarantees are issued by several Insurers who share their risk. That is why the current dialogue with the market and the monitoring of its possibilities are so important.

In the period of a galloping price increase, signing a contract for a long-term investment without a real solution for a valorising price is connected with high risk. Whether it exceeded the business nature can be resolved only in a few years without the participation of managers who made such decisions. Therefore, the liability policy of the members of the authorities (D&O) should play the role of a fuse that will ensure the comfort of taking difficult decisions. It is important to provide this comfort to the person who has an impact on the policy, also in a situation when in a few years they will be in a different professional situation. ●

BARTOSZ TOKARSKI

Menadżer ds. Obsługi Klientów Strategicznych, Ekspert z zakresu gwarancji ubezpieczeniowych, EIB SA

Key Account Manager, Surety bonds Expert, EIB SA

ŁUKASZ GÓRNY

Radca Prawny, Ekspert ubezpieczenia D&O, EIB SA

Legal Counsel, D&O insurance Expert, EIB SA

ROZMOWA Z WALDEMAREM MERSKIM – WICEPREZESEM ZARZĄDU EUROVIA POLSKA SA

WALDEMAR MERSKI

Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Handlu i Rozwoju, Eurovia Polska SA

Vicepresident of the Management Board, Director for Development, Eurovia Polska SA

JAK PODSUMOWALIBY PAŃSTWO 2018 ROK ORAZ JAKIE SĄ PLANY FIRMY NA 2019 ROK?

WALDEMAR MERSKI Miniony rok był bardzo trudny, dynamicznie zmieniająca się sytuacja rynkowa wymagała nieustannej uwagi i zwiększonej elastyczności, aby sprostać pojawiającym się zupełnie nowym okolicznościom. Wzrost cen materiałów, usług, a także deficyt w zasobach kadrowych to największe problemy z którymi boryka się cała branża. Mimo to, były też powody do zadowolenia.

W najbliższym czasie chcemy skupić uwagę na pogłębianiu synergii pomiędzy głównymi obszarami naszej działalności. Chcemy również utrzymać dynamikę rozwoju produkcji, zarówno jeśli chodzi o produkcję kruszyw jaki i mas bitumicznych, produktów specjalnych, asfaltów modyfikowanych i emulsji asfaltowych. Rynek jest dziś bardzo wymagający, z dużym naciskiem na innowacje, dlatego cały rozwijamy naszą ofertę produktową.

SĄ PAŃSTWO FIRMĄ INNOWACYJNĄ POSIADAJĄCĄ WŁASNY OŚRODEK BADAWCZO-ROZWOJOWY WE FRANCJI. JAKIMI NOWYMI TECHNOLOGIAMI/ROZWIĄZANIAMI W BUDOWNICTWIE MOGĄ SIĘ PAŃSTWO POCHWALIĆ?

WM Dzisiejsze wymagania związane z budową infrastruktury komunikacyjnej pozwalają na zaprojektowanie trwałej i bezpiecznej drogi z możliwością wykorzystania jej powierzchni także w innych obszarach, zupełnie niezwiązanych z komunikacją. Opracowując nasze autorskie technologie, bierzemy pod uwagę najbardziej palące problemy dzisiejszego świata, jak choćby zanieczyszczenie powietrza czy rosnące zapotrzebowanie na energię. Naszą odpowiedzią jest NOxer® – nawierzchnia drogowa redukująca zanieczyszczenia powietrza. Innym, bardzo ciekawym pomysłem Eurovia jest technologia Power Road®. Nawierzchnia ta, przy pomocy odnawialnych źródeł energii pozwala na

autonomiczne usuwanie z powierzchni śniegu i lodu w okresie zimowym, a w okresie letnim na redukcję tzw. „miejskich wysp ciepła".

OBECNIE PRZEDSIĘBIORSTWA PRZYKŁADAJĄ DUŻĄ WAGĘ DO PROWADZENIA FIRMY W SPOSÓB ZRÓWNOWAŻONY I ODPOWIEDZIALNY. JAKIE DZIAŁANIA W TYCH OBSZARACH PODEJMUJE EUROVIA?

WM Od wielu lat duży nacisk kładziemy na ochronę środowiska. Poprzez rekultywację terenów wydobywczych, recykling, staramy się zminimalizować wszelkie negatywne skutki naszej działalności. W tym roku we Francji Eurovia zbudowała pierwszą drogą z materiałów pochodzących w 100% z recyklingu. Drugim ważnym elementem naszej strategii w tym zakresie jest innowacja – czego przykładem są choćby przytoczone wyżej autorskie technologie Eurovia.

KTÓRE Z PAŃSTWA REALIZACJI W OSTATNICH LATACH BYŁY NAJISTOTNIEJSZE I NAJBARDZIEJ SATYSFAKCJONUJĄCE ORAZ DLACZEGO? BYĆ MOŻE JEST JAKAŚ REALIZACJA, KTÓRA BYŁA WYJĄTKOWYM WYZWANIEM?

WM Eurovia skupia się najczęściej na realizacji lokalnych projektów, jak np. historyczna Trasa Zamkowa w Szczecinie, czy węzeł drogowy w Poroninie stanowiący bardzo ważny element jednej z najbardziej popularnych dróg w Polsce wiodącej do Zakopanego. Są to inwestycje niezmiernie ważne dla lokalnych społeczności i to właśnie one stanowią największą część naszego portfela. Realizujemy jednak również bardzo duże kontrakty, jak zakończony pod koniec roku 2017 odcinek drogi ekspresowej S19 na Podkarpaciu. W ubiegłym roku zakończyliśmy także fragment drogi ekspresowej S3 na odcinku Legnica-Jawor, stanowiącej część Środkowoeuropejskiego Korytarza Transportowego, będącego fragmentem europejskiej trasy E65. Projekt ten został nagrodzony wyróżnieniem w kategorii „Realizacja roku – infrastruktura drogowa", którą miałem zaszczyt osobiście odebrać. ●

INTERVIEW WITH WALDEMAR MERSKI – VICEPRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD OF EUROVIA POLSKA SA

HOW WOULD YOU SUM UP THE YEAR 2018 AND WHAT ARE THE COMPANY'S PLANS FOR 2019?

WALDEMAR MERSKI The previous year was very hard; dynamically changing market situation required continuous attention and increased flexibility in order to meet the appearing, completely new circumstances. Increase of the materials' and services' prices, as well as deficiency in manpower are the most important issues that the entire industry faces. Despite that, we have also had some reasons to be satisfied.
In the nearest future we want to focus on increasing synergy between the main areas of our activity. We also want to maintain the dynamics of production development, both in the production of aggregates and asphalt mixes, special products, modified bitumen and bitumen emulsions. Today, the market is very challenging, a great deal of emphasis is placed on innovations, therefore we are developing our production offer all the time.

YOU ARE AN INNOVATIVE COMPANY HAVING YOUR OWN RESEARCH AND DEVELOPMENT CENTER IN FRANCE. WHAT NEW TECHNOLOGIES/ SOLUTIONS IN CONSTRUCTION SECTOR CAN YOU DEMONSTRATE?

WM Today's requirements related to the construction of communication infrastructure allow to design a durable and safe road with a surface that may be applied also in other areas, not related to communication. When developing our author's technologies, we take into account the most burning issues of today's world, like air pollution or increasing demand for energy. NOxer® is our response – the road surface reducing the air pollution. Another Eurovia's interesting idea is the Power Road® technology. The surface, with the support of renewable energy sources, allows for autonomous removal of snow and ice from the surface in winter and for reduction of the so-called 'urban heat islands' in summer.

AT PRESENT, THE COMPANIES PAY CLOSE ATTENTION TO CONDUCTING BUSINESS IN A SUSTAINABLE AND RESPONSIBLE WAY. WHAT ARE THE ACTIONS UNDERTAKEN BY EUROVIA IN THESE AREAS?

WM For many years, we have been focusing on the environment protection. We make efforts to minimize any negative effects of our activity by reclamation of exploration areas and by recycling. This year in France, Eurovia has built the first road made entirely of recycled materials. The other important element of our strategy within this scope is innovation – for example the aforesaid proprietary Eurovia's technologies.

WHICH OF YOUR PROJECTS IN THE LAST YEARS WERE THE MOST IMPORTANT AND THE MOST SATISFYING AND WHY? IS THERE ANY PROJECT THAT WAS PARTICULARLY CHALLENGING?

WM Eurovia most often concentrates on the execution of the local projects, e.g. the historical Castle Route in Szczecin or the road junction in Poronin, constituting a very important element of one of the most popular roads in Poland leading to Zakopane. These are the investments of particular significance for the local communities and they are the largest part of our portfolio. However, we execute also huge contracts, like the completed at the end of 2017 section of the express road S19 in the Podkarpackie province. Last year we completed a part of the express road S3, as well, at the section Legnica-Jawor, constituting the part of the Central European Transport Corridor, being a fragment of the European route E65. That project was awarded with distinction in the category 'Project of the year – road infrastructure' that I was honored to collect by myself. ●

METRO – INWESTYCJA W ROZWÓJ MIASTA

DR INŻ. JERZY LEJK

Prezes Zarządu, Metro Warszawskie Sp. z o.o.

Presidend of the Management Board, Metro Warszawskie Sp. z o.o.

Rozbudowa metra w Warszawie zmieniła i wciąż zmienia oblicze miasta. Nie tylko za sprawą szybkiego, bezkolizyjnego transportu publicznego, który dociera do kolejnych dzielnic. W rejonie budowanych stacji powstają śmiałe inwestycje, a odtworzona infrastruktura zyskuje na jakości. Przejścia podziemne pod skrzyżowaniami, ścieżki rowerowe, chodniki, deptaki i nasadzenia. Wszystko to pojawia się wraz z metrem, na nowo porządkując miejską przestrzeń

Zrealizowany centralny odcinek II linii metra to 7 stacji zlokalizowanych w ścisłym centrum miasta, gdzie przeważają biurowce i rozwinięta już tkanka miejska. To zalążek większego projektu i inwestycja strategiczna dla miasta. Połączyła dwie części Warszawy, oddzielone rzeką Wisłą. Na nowo wyznaczyła i uporządkowała centrum miasta. Pomimo krótkiego odcinka o długości około 6,5 km okazało się, że zapotrzebowanie na metro w centrum miasta było ogromne. Z centralnego odcinka II linii metra korzysta obecnie ok 140 tys. osób dziennie, a w sytuacjach występowania utrudnień w poruszaniu się po centrum, nawet 170 tys. osób. W przestrzeni metra powstało 51 nowych lokali usługowych o łącznej powierzchni 2500 m^2. Z kolei w rejonie wybudowanych stacji pojawiają się kolejne śmiałe inwestycje mieszkalne i biznesowe.

CZYNNIK MIASTOTWÓRCZY

15 kwietnia 1983 r. rozpoczęto roboty budowlane – wbito pierwszy pal na budowie I lii metra. Ówczesne otoczenie stacji Kabaty w niczym nie przypominało dzisiejszego. Pojedyncze zabudowania, pola uprawne i brak infrastruktury zmieniły się nie do poznania. Zdjęcia z tamtego okresu dobitnie pokazują ogrom zmian jakie zaszły w tej części Warszawy. Podobną prawidłowość stwierdzono w północnej części Warszawy z chwilą zbudowania końcowej stacji I linii – Młociny. Jeszcze nie tak dawno, w 2009 r., był to rejon kojarzony wyłącznie z przemysłem, a dzisiaj to dynamicznie rozwijający się, nowoczesny obszar miasta. Po stronie zachodniej Warszawy, w okolicy Chrzanowa, mamy sposobność obserwowania powstawania tkanki miejskiej dla której, podobnie jak w wyżej opisanych przypadkach, impulsem rozwoju jest II linia metra. W 2005 r. kiedy trwały jeszcze dyskusje na temat potencjalnego przebiegu metra w tym rejonie, nie odnotowano wzrostu liczby realizacji. W 2016 r., kiedy rozpoczęto budowę metra, pojawiły się pierwsze impulsy tworzenia się miasta.

NOWE OBLICZE DZIELNIC MIESZKALNYCH

W 2016 r. rozbudowa II linii metra wkroczyła w kolejną fazę realizacji. Rozpoczęto budowę kolejnych 6 stacji. Trzy stacje znajdą się po wschodniej stronie miasta i mają poszerzyć dostęp do II linii metra od strony dużej dzielnicy mieszkaniowej Targówek. Kolejne trzy stacje zlokalizowano na Woli, po zachodniej stronie miasta. To ważna zmiana względem budowy w centrum, gdzie pasażerowie często przesiadają się pomiędzy środkami komunikacji publicznej i gdzie stacje metra przecinają wiele tras tramwajowych i autobusowych. Teraz budowane stacje mają wymiar bardziej lokalny i będą zapewniały dużym osiedlom i terenom mieszkalnym dostęp do szybkiego transportu do centrum miasta. Zgodnie z podpisanymi kontraktami z Generalnymi Wykonawcami, mają być gotowe jeszcze w 2019 roku.

Druga linia metra zaskakuje swoją różnorodnością i zmienia się w miarę

kolejnych budowanych etapów. Zapewnia dużą mobilność w centrum, zaopatruje w szybki transport duże osiedla w dzielnicach przyległych, a w ostatniej swojej fazie, będzie tworzyła ważny element węzłów przesiadkowych dla osób, dojeżdżających do pracy z obrzeży miasta i powiatów przyległych.

Aktualnie w budowie, w różnych fazach realizacji jest 14 stacji,16,4 kilometrów tuneli oraz nowa Stacja Techniczno-Postojowa. ●

METRO – AN INVESTMENT TO FURTHER THE CITY'S DEVELOPMENT

The expansion of Warsaw's Metro network has been changing the face of the city. This is not only due to efficient and safe public transport reaching an increasing number of city districts. Bold projects are being implemented within the area of the constructed stations, and the quality of the rebuilt infrastructure has improved. Underpasses below junctions, bicycle paths, pavements, pedestrian lanes and plantings – all this comes together with the Metro, adding a new level of order to the urban space.

The completed central section of Metro line 2 includes 7 stations located in the heart of the city, which is dominated by office buildings and has a well-developed urban fabric. It is a starting point of a larger-scale project and a strategic investment for the city. It has connected the two parts of Warsaw separated by the Vistula River. It has marked the city centre anew and introduced a new order in the area. Although this short section is only about 6.5 km long, it turned out that the demand for Metro services in the city centre is enormous. Approximately 140 thousand passengers a day currently use the central section of Metro Line 2, and on days when there are difficulties in moving around the city centre, the number can reach as much as 170 thousand. 51 new commercial premises with a total area of 2 500 m2 were opened within Metro space. Moreover, further innovative housing development projects and business investments are being implemented within the area of the stations.

A CITY-FORMING FACTOR

The construction works began on 15 April 1983, when the first pole was placed on the construction site of Metro Line 1. The area in the vicinity of the Kabaty Station at the time was a far cry from what it looks like today. The area, which featured only isolated buildings, arable land and insufficient infrastructure, underwent a major transformation. The photographs taken at the time clearly show the vast extent of changes which have taken place in this part of Warsaw. The same could be seen in the north part of Warsaw after the construction of the terminal station of Metro Line 1, Młociny. Not so long ago, in 2009, it was an area associated only with industry, whereas today it is a fast-developing modern part of the city. In the west part of Warsaw, near Chrzanów, we have the opportunity to witness the early development of urban fabric, which has been driven by the development of Metro Line 2, similarly to the above examples. The number of implemented projects did not increase in 2005, when the potential Metro route was still being discussed. The first city-forming impulse appeared in 2016, when the Metro construction works began.

THE NEW FACE OF RESIDENTIAL DISTRICTS

In 2016, the extension of Metro line 2 entered the next stage of implementation. The construction of six further stations began. Three stations will be located in the east part of the city, expected to expand the access to Metro Line 2 from Targówek, a large residential district. The remaining three stations are to be located in Wola, in the west part of Warsaw. This is a vital change in relation to the Metro construction in the centre, where passengers often change between various means of public transport, and where metro stations intersect tram or bus routes. The metro stations which are currently under construction have a more local dimension, and are due to provide access to fast public transport to the city centre in large housing estates and residential areas. Under contracts entered into with the General Contractors, the works will be completed in 2019.

Metro Line 2 surprises with its diversity and adapts as further project stages are being completed. It supports a good mobility in the city centre, provides fast transport to adjacent large housing estates, and in its last stage, it will form a substantial part of transport interchange for people who commute to the centre from the outskirts of the city and neighbouring municipalities.

14 stations, 16.4 kilometres of tunnels and a new Technical and Holding Station are currently under construction. ●

CZY FUNDUSZE UNIJNE ZBUDUJĄ NAM ROSCO?

W grudniu 2018 r. Centrum Unijnych Projektów Transportowych opublikowało listę projektów jakie mają otrzymać wsparcie na rzecz rozwoju transportu intermodalnego. Ponad 1 mld PLN dotacji pozwoli wygenerować wart łącznie ponad 2 mld PLN impuls inwestycyjny, który przyczyni się do wzrostu konkurencyjności sektora kolejowego w Polsce.

Warto zwrócić uwagę na dominację projektów taborowych: większość środków zostanie przeznaczona na zakup lokomotyw i wagonów, co wskazuje na najważniejsze potrzeby sektora. Oprócz operatorów logistycznych, wśród beneficjentów znajdują się również dwa podmioty zajmujące się leasingiem lub wynajmem taboru kolejowego, tj. Rail Capital Partners oraz Industrial Division. O ile Industrial Division jest inicjatywą prywatną, to Rail Capital Partners, jest spółką obecnie kontrolowaną przez Polski Fundusz Rozwoju.

Spółki oferujące leasing taboru kolejowego, zwane również ROSCO (ang. Rolling Stock Operating Companies) funkcjonują z powodzeniem na europejskim rynku kolejowym jako alternatywna forma pozyskania dobrej jakości taboru, wraz z usługą jego utrzymania. Wielu przewoźnikom pozwala to na rozbudowę swojej działalności bez nadmiernego obciążania funkcji operacyjnych.

Rail Capital Partners swoją historią przypomina nieco historię spółki Railpool, która została założona w 2008 roku i od początku cieszy się wsparciem niemieckiego banku rozwojowego KfW. Obecnie Railpool dysponuje flotą ponad 400 elektrycznych lokomotyw i oferuje swoje usługi w większości krajów UE, w tym również w Polsce. Wśród byłych i obecnych klientów Railpool w Polsce można wymienić między innymi: Lotos Kolej, Orlen KolTrans, Koleje Śląskie oraz Przewozy Regionalne.

Dzięki zrealizowaniu planowanych inwestycji, w tym tych wspieranych przez UE, Rail Capital Partners będzie dysponować łącznie 30 lokomotywami. Choć jest to dopiero początek, to już teraz widać, że zaistnieje krajowa oferta leasingu taboru kolejowego, co stanowić będzie podstawę do dalszego rozwoju sektora po zakończeniu projektów wspieranych przez UE. ●

WILL THE EU GRANT US THE ROSCO?

In December 2018 the Centre for EU Transport Projects (CEUPT) published the list of projects that have been granted funding for the development of intermodal transport. Over PLN 1 billion in grants will generate over PLN 2 billion in new investments enhancing the competitiveness of the Polish rail industry.

Worth mentioning is the fact that majority of these grants will fund rolling stock projects: purchases of locomotives and wagons, which shows what is the biggest market need. Apart from the logistics operators, amongst the grants' recipients are two lessors of rolling stock, i.e. Rail Capital Partners and Industrial Division. While Industrial Division is a private initiative, Rail Capital Partners is a company owned by the Polish Development Fund.

Rolling stock operating companies, aka. ROSCOs, proved successful on the European market as an alternative form of acquiring and maintaining quality rolling stock. Their services allow the rail carriers to focus on expanding their operations without the high pressure on operations.

The Rail Capital Partners case may be familiar by comparison to Railpool, which was founded in 2008 and since its inception has received financial support from KfW, a German development bank. Currently Railpool manages a fleet of 400 electric locomotives offering their services in most European countries, including Poland. Amongst current and former clients of Railpool are Lotos Kolej, Orlen KolTrans, Koleje Śląskie and Przewozy Regionalne.

Thanks to realization of already planned investments, including these with EU support, Rail Capital Partners will have in total 30 locomotives. Despite the fact it is still an early development stage, for sure we can witness the introduction of rolling stock leasing services on the domestic market. This shall be pivotal for future rail sector development after the conclusion of the EU-sponsored projects. ●

JAKUB ADAMSKI

Ekspert w zespole Transport i Infrastruktura, Dział Doradztwa Transakcyjnego, EY

Expert, Transport & Infrastructure Team, Transaction Advisory, EY

BIZNES, KTÓRY ROŚNIE SZYBCIEJ

Postaw na wzrost, wybierz najwyższej jakości usługi ICT od UPC Biznes:

- Symetryczny internet światłowodowy
- Biznes Wi-Fi
- IPVPN
- Carrier Ethernet
- Anty DDoS
- Telewizja
- Rozwiązania telefoniczne

Skontaktuj się z nami:
813 813 813 | biznes@upc.pl | upc.pl/biznes

Biznes upc

REKLAMA

PBDI

Z NAMI IDEA STAJE SIĘ RZECZYWISTOŚCIĄ

Przebudowa ul. Łódzkiej w Toruniu.
Inwestor: MZD Toruń

Farma Wiatrowa Gawłowice.
Inwestor: Polenergia SA

Farma Fotowoltaiczna Mierki.
Inwestor: Chatteris Investments Sp. z o.o.

www.pbdi.pl

Blok B11 w Elektrowni Kozienice o mocy 1075 MW, zbudowany dla Enei Wytwarzanie.

BUDUJEMY **PRZYSZŁOŚĆ**

Grupa Kapitałowa Polimex Mostostal to nowoczesna i jedna z największych polskich firm inżynieryjno-budowlanych, generalny wykonawca w zakresie budownictwa przemysłowego, kubaturowego i infrastruktury dla branży energetycznej, petrochemicznej, gazowej oraz ochrony środowiska.

Od ponad 70 lat realizuje dla swoich Klientów specjalistyczne inwestycje budowlane, remontowe i modernizacyjne w całej Europie.

Dzięki Spółkom Mostostalowi Siedlce, Stalfie i Czerwonogradzkiemu Zakładowi Konstrukcji Stalowych jest również liczącym się na świecie producentem i eksporterem konstrukcji stalowych i krat pomostowych.

– Wykorzystując w pełni zasoby, czyli dobrze wykwalifikowaną kadrę, unikalne doświadczenie w realizacji inwestycji w formule EPC, liczne referencje i wysoki potencjał produkcyjny, Polimex Mostostal realizuje inwestycje budowlane w Polsce i zagranicą – tak przedstawił Spółkę Prezes Zarządu Polimex-Mostostal Krzysztof Figat.

Grupa Kapitałowa Polimex Mostostal to dziś prawie 5 000 osób – wysoko wykwalifikowanej kadry pracującej w kilkunastu spółkach w Polsce i na wschodzie Europy – na Ukrainie i w Rosji.

– Mamy unikalną kombinację specjalizacji w różnych segmentach rynku, co pozwala nam, realizować nawet najambitniejsze projekty.

Nie boimy się trudnych projektów. Na mapie gospodarczej kraju nie sposób nie zauważyć projektów realizowanych przez Naszą Firmę – ogromne jednostki energetyczne, zbiorniki paliwowe, stadiony, muzea, magazyny, centra handlowe, drogi – od lat budujemy strategiczne obiekty dla nowo-

czesnej Polski – dodał Przemysław Janiszewski Wiceprezes Polimex-Mostostal.

Grupa Kapitałowa może pochwalić się zrealizowanym z ogromnym sukcesem i oddaną w 2017 r., najnowocześniejszą tego typu jednostką energetyczną w Europie – Blokiem Energetycznym B11 na parametry nadkrytyczne opalanego węglem kamiennym o mocy Elektrycznej 1075 Mwe w Elektrowni Kozienice należącej do ENEA Wytwarzanie S.A. Na ostatnim etapie realizacji jest też największa inwestycja energetyczna po zmianie ustrojowej w Polsce realizowana przez Polimex-Mostostal – Projekt Opole – Budowa bloków energetycznych 5 i 6 w Elektrowni Opole należącej do Grupy PGE o łącznej mocy 1.800 MWe. Na warszawskim Żeraniu Spółka buduje strategiczną inwestycję energetyczną dla aglomeracji warszawskiej Blok gazowo parowy dla Elektrowni Żerań należącej do PGNiG TERMIKA S.A.

WRACAMY NA RYNEK BUDOWNICTWA INFRASTRUKTURALNEGO I KUBATUROWEGO.

Budownictwo infrastrukturalne i kubaturowe wpisane jest w historię i DNA Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal dzięki licznym, z sukcesem zrealizowanym, projektom infrastruktury drogowej i mostowej, dodatkowo popartym wieloma referencjami dla Spółek jako generalnego wykonawcy.

Dzięki wysokim kompetencjom kadry technicznej i stosowaniu optymalnych rozwiązań w procesie budowlanym realizujemy nawet najbardziej skomplikowane projekty.

Oferta Spółek z Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal w segmencie infrastruktura jest zróżnicowana i obejmuje m. in. kompleksową realizację złożonych organizacyjnie i technicznie projektów, w zakresie:

- projektowania i budowy infrastruktury drogowej i mostowej,
- projektowania i budowy obiektów kubaturowych,
- budowy infrastruktury hydrotechnicznej,
- pełnienia kompleksowej usługi nadzoru nad realizacją robót oraz zarządzania kontraktem (Konsultant, Inwestor Zastępczy).

Polimex Mostostal podejmuje się także załatwiania niezbędnych pozwoleń formalno-prawnych prowadzonych inwestycji, jeżeli tego wymaga Inwestor a wszystkie budowy realizowane są zgodnie z obowiązującą w Polimex Mostostal

ANNA CZYŻ

Rzecznik Prasowy, Ekspert ds. public relations i komunikacji wewnętrznej, Polimex-Mostostal SA
Spokesperson, PR & Internal Communication Expert , Polimex-Mostostal SA

polityką jakości oraz wymaganiami w zakresie BHP.

Działalność Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal w segmencie infrastruktura realizuje spółka Polimex Infrastruktura Sp. z o.o.

Polimex-Mostostal jest też liczącą się firmą na RYNKU NAFTA, CHEMIA, GAZ i OCHRONA ŚRODOWISKA

Naftoremont-Naftobudowa Sp. z o.o. – Spółka z Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal, posiada bardzo wyspecjalizowane i szerokie kompetencje w zakresie inwestycyjnym, modernizacyjnym i remontowym dla przemysłu petrochemiczno-rafineryjnego, chemicznego oraz przemysłu i magazynowania ropy oraz gazu.

Głównym obszarem działalności Naftoremont-Naftobudowa są projekty inwestycyjne realizowane w formule Generalnego Wykonawcy lub w formule EPC – „pod klucz" w obszarze budowy zbiorników magazynowych, instalacji przemysłowych, terminali i portów przeładunkowych, rurociągów paliwowych,

Bardzo istotnym elementem działalności Polimex Mostostal w przemyśle rafineryjno-petrochemicznym są usługi remontowe w czasie postojów instalacji tzw. turn-around wymagające ogromnego zaangażowania zasobów osobowych jak i potencjału ludzkiego w krótkim nieprzekraczalnym okresie czasu.

Naftoremont-Naftobudowa wielokrotnie udowodnił, że potrafi sprostać takim ogromnym i wymagającym przedsięwzięciom w kraju i zagranicą.

Spółka produkuje piece i podgrzewacze procesowe proponując oferując jednocześnie montaż i uruchomienie w miejscu przeznaczenia.

Podstawą zaufania jakimi obdarzają Polimex Mostostal najwięksi krajowi i zagraniczni, Klienci tego przemysłu jak np. PKN Orlen, Grupa Lotos S.A., Total, NESTE, APS, TECHNIP i inni jest kadra, która jest od wielu lat związana z Grupą Kapitałową, a doświadczenia zdobywała na wielu placach budowy w kraju, w Europie Zachodniej i na Bliskim Wschodzie.

Projekt Opole – Budowa bloków energetycznych 5 i 6 w Elektrowni Opole należącej do Grupy PGE, o łącznej mocy 1.800 MWe to największa inwestycja energetyczna po zmianie ustrojowej w Polsce.

UZNANE I SPRAWDZONE KOMPETENCJE W SEGMENCIE ENERGETYKA I SERWIS

Grupa Kapitałowa Polimex Mostostal przez Spółkę Polimex Energetyka Sp. z o.o. oferuje w Polsce i na terenie Unii Europejskiej obiekty energetyczne w formule „pod klucz" zapewniając kompleksowy wachlarz usług począwszy od projektowania, kompletacji dostaw, robót budowlano-montażowych, uruchomienia, przeprowadzenia wszystkich niezbędnych prób i testów a następnie serwisowanie przekazanych obiektów w okresie gwarancyjnym i pogwarancyjnym.

Ważnym elementem działalności Polimex Mostostal jest prowadzenie prac remontowych i modernizacyjnych dla bloków energetycznych, kotłów z urządzeniami pomocniczymi, turbin i innych urządzeń energetycznych.

W dobie intensywnej industrializacji niezwykle ważne jest dbanie o ochronę środowiska i w tym zakresie oferta Polimex Energetyka obejmuje kompleksowe usługi w zakresie ochrony powietrza i wody m.in. instalacje odsiarczania spalin, odpylania, stacje uzdatniania wody oraz zakłady utylizacji odpadów.

Oferta serwisu przemysłowego to podjęcie się odpowiedzialności za właściwy stan techniczny maszyn i urządzeń technicznych w zakładach przemysłowych Klientów. Szeroko rozumiana oferta serwisu obejmuje nie tylko energetykę, ale również inne gałęzie przemysłu i ma na celu przejecie od Klienta odpowiedzialności za utrzymanie w ciągłym ruchu na określonych parametrach maszyn i urządzeń oraz linii technologicznych.

Kompleksowe usługi Polimex Mostostal w segmencie Energetyka i Serwis realizowane są przez doświadczoną kadrę pracowników, która od wielu lat realizuje szereg ważnych inwestycji energetycznych w kraju i zagranicą.

MOSTOSTAL SIEDLCE LICZĄCYM SIĘ NA ŚWIECIE PRODUCENTEM I EKSPORTEREM KONSTRUKCJI STALOWYCH

Zdywersyfikowana oferta Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal obejmuje także bardzo ważną sferę działania, jaką jest produkcja, w tym m. in. konstrukcji stalowych, krat pomostowych, różnorodnych palet transportowych oraz usługi związane z wyrobami stalowymi jak. np. zabezpieczeniami antykorozyjnymi konstrukcji stalowych w tym metodą cynkowania ogniowego.

Mostostal Siedlce, Spółka zależna z Grupy Kapitałowej posiada moce produkcyjne ponad 3000 ton konstrukcji stalowych miesięcznie, z których produkcja na eksport obejmuje około 50% całości produkcji, a Klienci znajdują się w ponad 40 krajach świata.

Wysoka jakość oferowanych i realizowanych usług przez Spółki Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal osiągana jest dzięki realizowanej polityce zapewnienia jakości wspartej posiadanymi certyfikatami krajowymi i zagranicznymi.

Podczas X jubileuszowej konferencji „Infrastruktura Polska & Budownictwo", która odbyła się 20 lutego w Warszawie Diament Infrastruktury i Budownictwa w kategorii Lider Bezpieczeństwa otrzymał Polimex-Mostostal S.A.

– Jest to dla nas szczególne wyróżnienie. Tytuł Lider Bezpieczeństwa to dowód

uznania, że cała Grupa Kapitałowa Polimex Mostostal jest wiarygodnym pracodawcą dbającym o bezpieczne warunki i dobrą atmosferę pracy, który umiejętnie łączy społeczną odpowiedzialność biznesu z bezpieczeństwem pracy i bezpiecznym partnerem w biznesie.

Nasi ludzie to największa wartość firmy. Ich bezpieczeństwo to dla nas cel priorytetowy. Od lat prowadzimy liczne działania promujące bezpieczeństwo i poprawę warunków pracy we wszystkich obszarach naszej działalności. Tytuł Lider Bezpieczeństwa to nagroda i dowód uznania dla nas wszystkich – dla Polimex-Mostostal – powiedział Krzysztof Figat Prezes Zarządu Polimex-Mostostal S.A.

Polimex-Mostostal S.A. jest Sygnatariuszem Stowarzyszenia Porozumienia dla Bezpieczeństwa w Budownictwie, którego misją jest prowadzenie działań na rzecz podniesienia poziomu kultury bezpieczeństwa pracy na placach budów, a celem nadrzędnym tej działalności jest wyeliminowanie wypadków śmiertelnych w budownictwie.

Spółki z Grupy Kapitałowej są w posiadaniu Certyfikatu ISO w zakresie systemów zarządzania jakością oraz środowiska: ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 oraz w zakresie systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy PN-N-18001:2004, OHSAS 18001:2007 wydany przez DEKRA Certification.

- **LIDER BUDOWNICTWA**
- **LIDER BEZPIECZEŃSTWA**
- **73 LATA DZIAŁALNOŚCI**
- **PRAWIE 5000 WYSOKOWYKWALIFIKOWANYCH PRACOWNIKÓW**
- **DZIAŁALNOŚĆ NA 4 KONTYNENTACH W PONAD 70 KRAJACH**
- **700 REFERENCJI EPC**
- **STRATEGICZNE OBIEKTY**
- **SPÓŁKA NOTOWANA JEST NA GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH OD 1997 ROKU**

– Budujemy przyszłość. Nasza Firma od początku miała za zadanie odbudować polski przemysł, polską gospodarkę. Wszystko co powstaje przy naszym udziale służy nie tylko nam, ale i kolejnym pokoleniom.

Współpracujemy z najlepszymi uczelniami technicznymi w Polsce. Właśnie 13 marca podpisaliśmy Porozumienie naukowo-techniczne z Politechniką Warszawską. Chcemy być synonimem budownictwa 4.0. – podsumował Przemysław Janiszewski wiceprezes Zarządu Polimex-Mostostal. ●

WE BUILD **THE FUTURE**

Polimex Mostostal Capital Group is one of the largest and most modern Polish construction and engineering companies, a general contractor in the field of industrial and large-scale construction and infrastructure for the energy sector, gas and petrochemical industries and in the field of environmental protection.

For over 70 years we have been implementing complex construction, renovation and modernization projects for our Customers all over Europe.

Through the common effort of Mostostal Siedlce, Stalfa and Czerwonograd Steel Structure Plant we are also a globally recognized producer and exporter of steel structures and platform gratings.

– By making full use of the Company's resources, namely our highly qualified workforce, our unique expertise in the implementation of projects in the EPC formula, our solid industry credentials and a high production potential, Polimex Mostostal pursues ambitious construction investments in Poland and abroad – declared Krzysztof Figat, the President of the Management Board of Polimex-Mostostal.

Today Polimex Mostostal Capital Group consists of almost 5000 highly skilled employees who work in several companies that belong to the Group in Poland, as well as in the Ukraine and Russia.

– As the Group we possess a unique combination of specializations in various market segments, which allows us to implement even the most ambitious projects.

We welcome difficult and challenging projects. It is impossible not to notice the many investments realized by our Company on the Polish economic map, to mention only large power units, fuel tanks, stadiums, museums, warehouses, shopping centres or roads. For years now we have been building strategic facilities for modern Poland. – added Przemysław Janiszewski the Vice President of Polimex-Mostostal.

Among the Capital Group's major accomplishments is the successful realization and commissioning of the coal-fired B11 power unit for supercritical parameters with the capacity of 1075 Mwe in Kozienice Power Plant (entity of ENEA Wytwarzanie S.A.). It is the most modern power unit of its kind in Europe. We are also approaching the completion of the largest investment in the Polish power sector since the political transformation of 1989 – the Opole Project and the construction of the power units no 5 and 6 at Opole Power Plant (entity of PGE Group), with a total capacity of 1.800 MWe. It is also worth mentioning that we are in the process of executing a strategic energy investment for the Warsaw metropolitan area – a construction of a gas and steam unit for Żerań CHP plant (entity of PGNiG TERMIKA).

INFRASTRUCTURE AND LARGE-SIZE CONSTRUCTION – WE ARE BACK ON THE MARKET

Infrastructure and large-size construction are part of the Capital Group's legacy, as evidenced by

Unit B11 in the Kozienice power plant (1075 MW), built for Enea Wytwarzanie.

Budowa Bloku gazowo-parowego dla Elektrociepłowni Żerań.

Construction of a gas-steam block for the Żerań heat and power plant.

numerous successfully accomplished road and bridge projects, as well as a large number of references granted to the Companies of the Group as the general contractor.

With the outstanding competences of our technical workforce and through the application of optimal technical solutions we confidently implement even the most complex projects.

The Companies that belong the Capital Group offer a diverse portfolio of services, notably in the comprehensive realization of organizationally and technically challenging projects in the following areas:

- design and construction of road and bridge infrastructure
- design and construction of large-size structures
- construction of hydrotechnical infrastructure
- comprehensive supervision of the works and contract management (Consultant, Substitute Investor).

The Group's operations in the field of infrastructure are managed by Polimex Infrastruktura Sp. z o.o.

Polimex-Mostostal also arrange for all necessary formal and legal permits required in the investment process, if requested by the Investor. All construction works in Polimex Mostostal are carried out in compliance with the Group's quality policy, as well as with the health and safety regulations.

Polimex-Mostostal is an important player in the segment of OIL, GAS AND CHEMICALS and ENVIRONMENTAL PROTECTION.

Naftoremont-Naftobudowa Sp. z o. o., a company from Polimex Mostostal Capital Group, is distinguished by its specialized and broad competences in the investment, modernization and renovation for the petrochemical, refinery and chemical industries, as well as for the transmission and storage of oil and gas.

The main area of activity of Naftoremont-Naftobudowa are turnkey investment projects implemented in the formula of the General Contractor or in the EPC formula in the area of construction of storage tanks, industrial installations, terminals and transhipment ports or fuel pipelines.

A key segment of Naftoremont-Naftobudowa activity in the refinery and petrochemical industry are repair services during the system shutdowns, the so-called "turn-arounds", which require a considerable effort and commitment of the workforce within a specified timeframe and with a hard deadline.

Naftoremont-Naftobudowa has proven time and again that we are well able to handle demanding large-scale investments in Poland and abroad.

Naftoremont-Naftobudowa manufactures furnaces and process heaters and offers assembly and commissioning at a location indicated by the Customer.

Naftoremont-Naftobudowa has gained the trust of major domestic and foreign customers from the industry, such as PKN Orlen, Grupa Lotos SA, Total, NESTE, APS, TECHNIP and others. This trust has been earned through the work of our long-time employees who have accumulated their work experience on the construction sites in the Poland, across Western Europe and in the Middle East.

RECOGNISED AND PROVEN COMPETENCES IN THE POWER SECTOR AND SERVICE

Polimex Mostostal Capital Group through its entity Polimex Energetyka Sp. z o.o. offers turnkey energy facilities to the customers in Poland and in the European Union. We provide a wide array of services ranging from design, delivery, construction, assembly, commissioning and testing, followed up by the service of the facilities during the warranty and post-warranty period.

An important segment of Polimex Mostostal activity is renovation and modernization of power units, boilers with auxiliary devices, turbines and other power devices.

In the time of intense industrialization it is vital to protect the environment and in this respect Polimex Energetyka offers comprehensive services in the field of air and water protection, such as flue gas desulfurization installations, dedusting systems, water treatment plants and waste treatment facilities.

By performing the industrial service we take responsibility for the sound technical condition of machines and technical devices in the industrial plants of our Customers. Our service offer embraces not only the power sector, but also other industries. The goal is to transfer the responsibility for the operation maintenance of the machinery, equipment and technological lines according specific parameters from the Customer to Polimex Mostostal.

The comprehensive services of Polimex Mostostal in the Power Sector and Service are carried out by our experienced teams whose unparalleled expertise has been gained through years of work on a number of important energy investments in Poland and abroad.

MOSTOSTAL SIEDLCE IS A GLOBALLY RECOGNISED PRODUCER AND EXPORTER OF STEEL STRUCTURES

The diversified portfolio of Polimex Mostostal Capital Group also includes production, which is considered a crucial sphere of the Group's activity. We manufacture steel structures, platform gratings and various transport pallets. We also offer services related to our steel products, such as corrosion protection of steel structures using hot-dip galvanisation.

Mostostal Siedlce, a subsidiary of the Capital Group, boasts the monthly production capacity of 3000 tons of steel structures, 50% of which is intended for export to over 40 countries around the world.

The high quality of the services offered and performed by the companies from

The Opole project – construction of Units 5 and 6 in the Opole power plant that belongs to the PGE Group, with a total electrical power output of 1800 MWe, is the largest energy investment after the change of political system (1989) in Poland.

Polimex Mostostal Capital Group is ensured through the implementation of the quality assurance policy supported by relevant certifications from Poland and abroad.

During the 10th jubilee conference „Polish Infrastructure and Construction" that took place on the 20th February in Warsaw Polimex-Mostostal S.A. was granted the Diamond of Infrastructure and Construction in the Safety Leader category.

– It is a very important distinction for Polimex-Mostostal. The title of the Safety Leader indicates that the whole Capital Group has been recognized as a solid employer committed to maintaining safe working conditions and a healthy workplace environment. We are a company that skilfully combines corporate social responsibility with workplace safety and a reliable partnership in business.

Our people are the Company's greatest asset and their safety is our absolute priority. For many years now we have been involved in promoting workplace safety and the improvement of working conditions in all areas of our activity. The award of the Safety Leader is a token of recognition for all of us – said Krzysztof Figat, the President of Polimex-Mostostal.

Polimex-Mostostal S.A. is a signatory of the Association for Safety in the Construction Industry whose mission is to improve safety conditions on the construction sites. The primary objective of the association's activity is to eliminate fatal accidents in the construction industry.

The companies that belong to the Capital Group hold an ISO certification for quality and environmental management systems: ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, as well as an occupational health and safety certification issued by DEKRA: PN-N-18001:2004, OHSAS 18001:2007.

- **MARKET LEADER IN CONSTRUCTION**
- **WORKPLACE SAFETY LEADER**
- **73 YEARS OF MARKET PRESENCE**
- **ALMOST 5000 HIGHLY SKILLED EMPLOYEES**
- **OPERATIONS IN OVER 70 COUNTRIES ON 4 CONTINENTS**
- **700 EPC REFERENCES**
- **STRATEGIC CONSTRUCTION UNITS**
- **A PUBLICLY-TRADED COMPANY LISTED ON THE WARSAW STOCK EXCHANGE SINCE 1997**

– We build the future. Since the very beginning our Company had set a goal to contribute to the process of rebuilding Polish industry and Polish economy. All the great projects that we participate in benefit not only us as the Company, but also the future generations.

We work with the best technical upper education institutions in Poland. A good example of this cooperation is the science and technical agreement we signed on the 13th March with the Warsaw University of Technology. Our ambition is to be a Company that is emblematic of construction 4.0. – summarised Przemysław Janiszewski, Vice President of the Management Board of Polimex-Mostostal. ●

egis

BARIERY NA DRODZE ROZWOJU **PARTNERSTWA PUBLICZNO-PRYWATNEGO W POLSCE**

Formuła PPP jest w Polsce znana od kilkunastu lat. W 2009 roku wprowadzona została w życie pierwsza ustawa regulująca nowe narzędzie współpracy pomiędzy partnerami prywatnymi a instytucjami publicznymi. Pomimo upływu 10 lat oraz kilku nowelizacji ustawy do dzisiaj nie udało się wypracować efektywnego modelu współpracy. O marginalizacji PPP może świadczyć fakt, iż wartość rynku umów w tej formule stanowi około 1% wszystkich inwestycji w gospodarce.

Wśród czynników uniemożliwiających rozwój PPP w Polsce należy wymienić brak wykorzystania wiedzy eksperckiej po stronie przedstawicieli jednostek publicznych, którzy próbują realizować inwestycje w tejże formule. Kolejną barierą jest brak zorganizowania i zabezpieczenia zasobów po stronie inwestora, który często powoduje niedoszacowanie budżetu potrzebnego na realizację przedsięwzięcia oraz przedłużający się dialog konkurencyjny z partnerami prywatnymi co doprowadza do długookresowego zawieszenia lub nawet anulowania postępowania. Warto zwrócić uwagę, że dodatkowym utrudnieniem jest brak przełomowych i efektywnych projektów PPP w zakresie budowy, remontów i utrzymania dróg co powoduje deficyt w sferze know-how pośród organów administracji różnych szczebli i w efekcie prowadzi do wykluczenia formuły już na etapie planowania inwestycji.

Pomimo, iż powyższe czynniki zostały zdiagnozowane już podczas pierwszych postępowań PPP to do dnia dzisiejszego nie zostały opracowane wzory dokumentów czy zbiór dobrych praktyk branżowych, które mogłyby zostać wykorzystane przy realizacji projektów w danym sektorze i stanowiłyby cenne źródło informacji. Nieznane są również opracowania opisujące problemy z jakimi zetknięto się podczas organizacji projektów PPP.

W erze presji społecznej na dostarczenie usług na najwyższym poziomie, przejrzystości w kwestii wydatkowania publicznych pieniędzy a jednocześnie przy ograniczonych środkach na realizację inwestycji wiedza o PPP powinna być popularyzowana, a administracja państwowa powinna jeszcze mocniej i bardziej zdecydowanie wspierać kluczowe inwestycje w tej formule.

My również jako inwestor prywatny jesteśmy otwarci i gotowi na dzielenie się swoją wiedzą i doświadczeniem poprzez dyskusje oraz udział w debatach. ●

OBSTACLES HINDERING DEVELOPMENT OF **PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN POLAND**

The PPP formula has been known in Poland for over a decade now. The first Act containing regulations pertaining to the new cooperation tool that may be relied upon by private partners and public institutions was introduced in 2009. Despite the fact that 10 years have passed since that moment and that the said Act has been amended on several occasions, no effective cooperation model has been worked out so far. The fact that the PPP formula is marginalized is well proven by the figures – the value of PPP contracts accounts for merely 1% of all investment projects in the economy.

The factors that hinder development of PPP in Poland include the following: expert knowledge is not taken advantage of by representatives of public entities who attempt to implement PPP projects. Investors also fail to organize and secure the resources required, as they often underestimate the budget needed to complete the project. The competitive dialog with private partners is lasting too long as well, which leads to long-term suspensions or even complete cancellations of procedures. It is worth noting that the lack of breakthrough and effective PPP projects in the field of

KRZYSZTOF BERNATOWICZ
Prezes Zarządu, Egis Projects Polska
President of the Board, Egis Projects Polska

construction, repair and maintenance of roads is an obstacle as well. This leads to a know-how deficit among administration bodies of various levels, and, therefore, means that the PPP formula is rejected as early as at the project planning stage.

Despite the fact that the aforementioned factors have been diagnosed during the very first PPP processes, no template documents or good industry practices have been worked out so far that could be relied upon while implementing projects in a given sector and would serve as a valuable source of information. No works describing problems encountered while pursuing PPP projects have been complied as well.

In the era of social pressure to render top-quality services, to ensure transparency when spending public money and with the reduced funding to complete investment projects, the knowledge about PPP should be promoted, and state administration authorities should attach a greater and more direct emphasis to supporting key investments pursued in this particular formula.

We, acting in the capacity of a private investor, are also open and ready to share our knowledge and experience by holding discussions and participating in debates. ●

5 TRENDÓW SMART CITIES NA 2019 ROK

CZY MAJĄ SIĘ SZANSĘ UPOWSZECHNIĆ?

Technologia rozwija się w błyskawicznym, niemożliwym wręcz do uchwycenia tempie. Co roku pojawiają się nowe projekty, które mają zrewolucjonizować nasze życie i odmienić sposób w jaki korzystamy z przestrzeni miejskiej. A my? My co roku zachłannie wertujemy serwisy internetowe i branżowe media w poszukiwaniu informacji o pomysłach, które niczym za dotknięciem magicznej różdżki rozładują korki, zlikwidują smog i ułatwią nam komunikację. Zapominamy jednak, że rok wcześniej robiliśmy dokładnie to samo i zamiast skupić się na wdrożeniu i rozwoju istniejących już rozwiązań, znowu zerkamy w przyszłość.

Dlaczego tak się dzieje? Dlaczego ciągle chcemy wymyślać koło na nowo? Dlaczego jeszcze nigdzie nie można zobaczyć prawdziwego smart city, skoro doskonale wiemy jak ono powinno wyglądać i funkcjonować? Ba! Przecież nawet mamy już technologię, która pozwala nam je zbudować.

Barierą są przepisy, koszty ekonomiczne, koordynacja działań w skali kraju, brak czasu, i rownież my sami. A dokładnie nasze przyzwyczajenia, obawy, brak konsekwencji w działaniach i niedobór wiedzy. Zamiast skupić się na działaniach, które wyeliminują przeszkody i pozwolą wprowadzić nową technologię w życie, szukamy rozwiązań idealnych. Takich, które zaczną działać tu i teraz. Najlepiej same z siebie.

Trendy, które przedstawiamy w tym artykule, także nie zmienią naszej rzeczywistości, jeśli to my sami nie zmienimy naszego nastawienia. Mocno im kibicujemy, ale też zdajemy sobie sprawę, że bez odpowiedniej edukacji, zmiany naszej mentalności i szeroko pojętej woli społecznej, pozostaną jedynie ideą. Taką samą jaką jest w tej chwili smart city.

1. HULAJNOGI I SKUTERY ELEKTRYCZNE

Nasze miasta są zatłoczone i cierpią na brak świeżego powietrza. Odpowiedzią na miejskie bolączki może być elektromobilność. O ile elektryczne samochody mają ciągle wiele ograniczeń – chociażby wysokie koszty zakupu i brak infrastruktury do ich ładowania – o tyle trend, który zdobywa szturmem amerykańskie i europejskie miasta, ma faktycznie szansę na szybkie upowszechnienie. Mowa tu o elektrycznych hulajnogach i skuterach, które wypożyczamy na minuty za pomocą internetowej aplikacji. Przyzwyczailiśmy się już do Ubera i Lyfta, teraz nadszedł czas Bird'a, Lime i Jednego Śladu. Nie trzeba ich kupować, nie trzeba płacić za ich parkowanie, nie trzeba mieć nawet prawo jazdy by ich używać. Oparte o ideę share economy pojazdy, w naszym kraju póki co wykorzystywane są najchętniej przez firmy kurierskie i rozwozicieli jedzenia, ale w niedługim czasie możemy coraz częściej oglądać je na ulicach.

Obawa? Czy jako społeczeństwo jesteśmy gotowi na dzielenie się wspólną własnością, używanie pojazdów zgodnie z ich założeniem i odkładanie ich w bezpieczne miejsce? Jak pokazuje przykład z zachodu, gdzie e-hulajnogi lądują nawet

ARTUR POLLAK
Prezes Zarządu, APA Group
President of the Board, APA Group

w oceanie, odpowiedź na to pytanie nie napawa optymizmem. Chiny radzą sobie z takimi problemami wprowadzając punktowy System Zaufania Społecznego, który niczym w scenariuszu rodem z „Black Mirror" ma nagradzać praworządnych obywateli i karać tych antyspołecznych. Tylko czy na pewno chcemy iść w tym kierunku?

2. INTELIGENTNE PARKINGI WIELOPOZIOMOWE

Naszą przestrzeń zawłaszczyły samochody. Stoją wszędzie, zabierają miejsca pieszym i każdy kawałek miasta. Szacuje

się, że w Katowicach – jednym z najbardziej zakorkowanych polskich miast – jest ich już więcej niż mieszkańców. Tymczasem miejsc parkingowych ciągle brak. Czy mamy budować nowe i dalej uszczuplać naszą przestrzeń na rzecz maszyn? To ślepa uliczka.

Istnieje inne, bardziej przyszłościowe rozwiązanie, które na zachodzie staje się już po woli normą – inteligentne, wielopoziomowe parkingi, które pozwoliłyby skumulować na niewielkim obszarze znacznie większą liczbę aut.

No dobrze, ale kto ma je finansować? Skąd wziąć na nie pieniądze? A jeśli coś się zepsuje i mój samochód zostanie w środku? Albo nie będę wiedział jak z nich skorzystać? Do tego skomplikowane normy prawne, biurokracja, niechęć do zmian i niskie stawki parkingowe. Oto kilka odpowiedzi na pytanie dlaczego w naszym kraju buduje się ich ciągle tak niewiele.

Najlepiej zaparkować tę ideę na przyszłość, a na potrzeby parkingowe zawsze możemy zawłaszczyć kawałek parku…

3. ITS-Y – CZYLI INTELIGENTNE SYSTEMY TRANSPORTOWE

Kolejna technologia, która już jest. Którą małymi kroczkami wprowadzamy w życie. Pozwoli ograniczyć zbędny ruch samochodowy i usprawnić go tam, gdzie jest go zbyt wiele. Przyspiesza miasto, rozładowuje korki a mieszkańcom pozwala przestać błądzić. Dzięki ITS-om miasta poprawiają bezpieczeństwo, zwiększają mobilność, a także ograniczają emisję smogu – oprócz aspektu ekonomicznego i praktycznego dochodzi więc także ekologiczny.

Wyzwanie? Powiązanie całej infrastruktury, w jeden, spójny organizm i ustandaryzowanie narzędzi. Tak, żeby za pomocą kilku kliknięć użytkownik końcowy otrzymał prawdziwą i użyteczną informację lub w łatwy sposób dokonał płatności. Jak widać, nie jest to bariera, którą samotnie może pokonać firma wdrażająca takie systemy w miastach. Potrzeba działań w skali gmin, województw a nawet kraju.

4. ZIELONE DACHY

Ogródki działkowe zaczynają być powoli passé, ich rolę przejmują zielone dachy, balkony, przydomowe zielniki i wiwaria. To nie przypadek, że ludzie coraz częściej chcą nadać betonowej dżungli bardziej naturalny charakter. Człowiek potrzebuje przyrody by sprawnie i dobrze funkcjonować, nie mówiąc już o tym, że rośliny zmniejszają latem temperaturę w miastach, pomagają filtrować smog a nawet ograniczają promieniowanie urządzeń elektrycznych. To nie przypadek, że na dachach naszych miast coraz częściej pojawiają się szklarnie i ule, chcemy być bliżej natury, nawet wówczas, gdy nie możemy mieć z nią na co dzień styczności.

W dobie modyfikowanej genetycznie żywności, wszechobecnych pestycydów i rosnącej świadomości ekologicznej – trend, który musi i będzie się rozwijał. Aby w pełni rozkwitł musimy znieść wyłącznie nasze ograniczenia kulturowe i zaprosić zieleń do miast.

5. ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII

Aby wszystkie z wymienionych trendów nabrały rozpędu, a nasza gospodarka coraz śmielej wychodziła z obszaru w którym dominuje smog i paliwa kopalne, musimy wspierać i rozwijać odnawialne źródła energii. Już Tesla stwierdził, że na Ziemię dostarczane są tak duże ilości energii, że naszym zadaniem jest wyłącznie ich prawidłowy transfer. W APA mocno w takie stwierdzenie wierzymy i chcielibyśmy by trend ten zyskiwał z każdym rokiem na sile. Nie możemy w pełni stać się „zieloną wyspą" w rozumieniu ekonomicznym, jeśli zapomnimy o ekologicznym wymiarze tego hasła.

Jeśli mądrze zintegrujemy istniejące już technologie, wyeliminujemy ograniczenia jakie pojawiają się gdy pozyskujemy energię ze słońca, wiatru czy pływów morskich, przekuje się to w nasze drowie i najzwyczajniej, po ludzku, da nam wiele radości. ●

5 SMART CITY TRENDS FOR 2019
CAN THEY BE POPULARISED?

Technological progress is extremely fast, to the point where it's hard to keep up. Every year new projects emerge, aimed to revolutionise our life and change the way we use urban space. And what about us? We seek through the Internet and the industry media in search of ideas that, as with the touch of a magic wand, will get rid of traffic jams, reduce smog, and facilitate urban transport. Unfortunately, we tend to forget that we did the exact same thing last year, and we focus on searching for new solutions instead of developing and implementing the current ones.

Why is that? Why are we so obsessed with reinventing the wheel? Why, even though we know perfectly well how a smart city should look like and function, we are yet to create one? We even have the necessary technology at our disposal!

The true barriers are the current legal regulations, economic costs, coordination of activities on a national scale, lack of time, and even ourselves; more specifically, our habits, fears, lack of consistency in activities, and insufficient knowledge. Instead of focusing on measures that would break through the boundaries and help us implement the new technology, we search for the ideal solutions – ones that would work here and now, ideally without our help.

The trends presented herein won't change our reality if we won't change our approach. As much as we believe in them, we do realise that without proper education, new mindset, and overall change of society's attitude, the trends will remain nothing more than ideas. This is exactly the current state of a smart city.

1. SCOOTERS AND ELECTRIC MOTOR SCOOTERS.

Our cities are crowded and polluted. The solution to this may be electromobility. While there are still many limitations concerning electric cars – e.g. high purchase costs, lack of charging infrastructure – smaller electric vehicles, currently gaining popularity in American and European cities, may really catch on. More specifically, we're talking about scooters and motor scooters rented on a minute-by-minute basis through an app. We got used to Uber and Lyft, now it's time for Bird, Lime, and JedenŚlad. You don't have to buy them, you don't need to pay for their parking – you don't even need a driving license to drive on! Those vehicles, based on share economy idea, are for now used mostly by couriers and food delivery services, but we may soon see more of them on our streets.

The only catch? Our society – are we ready to share property, use the vehicles as intended, and park them safely? Looking at reports from the West, where some scooters even ended up in the ocean, we're not so sure about that. As a measure against such acts, China has introduced a point-based Social Trust System, rewarding law-abiding citizens and penalising the not-so-much ones.

Sounds like a "Black Mirror" episode, doesn't it? Do we really want to go there?

2. SMART MULTI-LEVEL CAR PARKS

The urban space has become filled with cars. They are everywhere, robbing pedestrians of their sidewalks and fighting for every last inch of parking space. It is estimated that in Katowice – one of the most traffic-jammed cities in Poland – there are more cars than inhabitants, and the number of parking spaces doesn't really change. Should we build more, simultaneously giving up even more space in favour of the machines? This is a dead-end road.

Fortunately, there is another, more future-oriented solution, that becomes a standard in the West – smart multi-level car parks, that effectively cumulate large number of cars on a limited area.

Seems like a good idea, but how do we finance it? Who is going to pay for it? What if something goes wrong and my car stays trapped inside such parking lot? What if I won't know how to use it? All of the above concerns are joined by complicated legal regulations, bureaucracy, reluctance towards change, and low parking fees. If you ever needed an answer to the question "why are there so few of these in Poland", you have more than enough now.

For now, maybe it's best to push this idea to the future, and just use another acre of a city park for our parking needs – after all, the name already fits...

3. ITS – INTELLIGENT TRANSPORT SYSTEMS

Another solution that's already available, implemented step by step every day. It will help us reduce the unnecessary car traffic and improve it in places where there's just too much of it. Its aim is to "speed up" the city, clear traffic jams, and help the inhabitants find their way in the city. With the use of ITS, cities are able to improve safety and mobility, as well as reduce smog pollution – thus, we have both economic and environmental benefits.

What is the challenge, then? Merging the infrastructure in one coherent organism and standardisation of the necessary tools. The aim is for the end user to receive a useful information of make an easy payment with a few taps of their smartphone. It is then clear that it's not a challenge that may be overcome by a single company implementing such systems in cities. What we need is action on a civic, regional, or even national scale.

4. GREEN ROOFS

Allotment gardens are passé – they are substituted by green roofs, balconies, herbaria, and vivaria. It is no coincidence that people want to decorate the concrete jungle of a city with natural elements. We as humans need nature to function properly; not to mention, they effectively lower the temperature during hot summer days, filter smog, and even reduce the radiation emitted by electronic devices. It is then justified that there are more and more greenhouses and beehives on our roofs – we want to be closer to the nature, even if we have no direct contact with it.

In the age of GMO food, pesticides, and growing environmental awareness, this is a trend that must and will get more and more popular. In order to let it blossom, all we need to do is to destroy our cultural boundaries and invite the nature to our cities.

5. RENEWABLE ENERGY SOURCES

In order for the aforementioned trends to be implemented, and our economy to confidently step out of the era of smog and fossil fuels, we need to support and develop renewable energy sources. Nikola Tesla himself once said that the amount of energy supplied to the Earth is more than sufficient, and all we need to do is to use and transfer it properly. We as APA believe wholeheartedly in this statement, and we wish for this trend to get stronger with every passing year. We cannot become the "green island" in the economic sense if we forget about the environmental aspects of this notion.

Our aim is to integrate the existing technologies and eliminate all boundaries connected with generation of energy from the Sun – this will not only result in a healthier human race, but will also be a pure joy for us. ●

PARTNERSKIE RELACJE INWESTOR--WYKONAWCA SĄ MOŻLIWE!

NASZ DRĘCZYCIEL KLIENT

Dlaczego my, fachowcy, profesjonaliści w swoim fachu, inżynierowie światowego formatu, musimy już od pierwszego dnia kontraktu zabezpieczać się na wypadek przyszłych procesów sądowych? Procesów, które wytoczy nam klient – ten sam, który w długim i wyczerpującym postępowaniu wybrał właśnie nas? Procesów, które wytoczymy my, domagając się niesłusznie zredukowanej zapłaty czy zmiany oceny naszej pracy?

Nasze konstrukcje i budowy realizujemy rzetelnie, używając najlepszej wiedzy, wieloletniego doświadczenia i nowoczesnych, kosmicznych wręcz technologii. Nasz klient zwykle nie rozumie tej wartości. Dlatego zresztą zatrudnił nas zamiast budować samemu.

Obciążył nas też wszelkimi ryzykami, jakie mógł sobie wyobrazić. To my załatwiamy sprawy administracyjne, to my odpowiadamy, jeśli urzędowe zgody nie będą wydane na czas. To od nas się wymaga żeby kontrolować pogodę, stan wzburzenia lokalnej społeczności w okolicach placu budowy i miejscową populację bobrów. Kontrakt jak dla Supermena choć w preambule widnieje „tylko" „budowa".

Nadzór inwestorski depcze nam po piętach nieustannie. Duża ilość spotkań statusowych, koordynacyjnych, rad budowy zabiera cenny czas. Częstość i zakres raportów składanych klientowi wymaga od nas co najmniej jednego dodatkowego etatu. Nam to zupełnie niepotrzebne. My doskonale wiemy co robić i robimy to rzetelnie.

To JEGO wina, że czasem nie dajemy rady z tą całą głupią, dodatkową biurokracją!

MÓJ WYKONAWCA – UTRAPIENIE MOJE

Temu, kto wymyślił umowę o stałej cenie należy się pomnik! Skoro nie znam się na tej robocie to nie mogę ponosić ryzyka – to chyba jasne, prawda? Tylko dlaczego, każdego, kogokolwiek bym nie wybrał, zawsze muszę tak pilnować? Przecież, jak już ustalimy harmonogram w każdym, najmniejszym szczególe – powinni się go po prostu trzymać!

Mój kierownik projektu i nadzór inwestorski to kilka etatów, które nieustannie śledzą ruchy wykonawcy. Żądamy od niego plików z jego harmonogramami, drobiazgowych raportów, zdjęć i opisów. Oczywiście nie licząc formalnych odbiorów cząstkowych i ostatecznych. Siedzimy na radach budowy tak często, że zawalamy inną, własną robotę. I co słyszymy? Zmiany, przesunięcia, korekty harmonogramu! Ich własnego harmonogramu!

To ICH wina, że musimy się zabezpieczać poprzez tę całą biurokrację!

REWOLUCJA 40 LAT TEMU

Rozmawiałem kiedyś z inżynierem, który w latach siedemdziesiątych był kierownikiem budowy jednej z polskich hut. Mówił, że wylewanie fundamentów pod tę inwestycję było operacją dużo prostszą i łatwiejszą niż byłoby dziś. Po prostu wszystkie cementownie w regionie miały nakaz nieustannie produkować beton na tę budowę. Gruszki z betonem jeździły tak długo aż wszystkie szalunki zostały zalane. Zdaniem mojego rozmówcy – nikt tych ciężarówek nie liczył. Taki podówczas mieliśmy klimat.

W tym samym czasie gospodarki zorientowane bardziej rynkowo rozwiązywały problemy zarządzania wielkimi inwestycjami. Zarówno od strony wykonawców jak i inwestorów. Zauważono, że o ile po stronie inwestora projekt może mieć różne cele: zysk ekonomiczny wprost, usprawnienie działania własnej firmy, konieczność dostosowania do bieżącego prawa czy w końcu cel charytatywny, wizerunkowy czy polityczny – to po stronie zaangażowanych wykonawców jest to wyłącznie zysk. Nie dziwiło więc, że to wykonawcy konstruowali bardziej efektywne modele zarządcze, potrafili lepiej planować i efektywniej zarządzać realizacją.

Powstawał więc nowy problem – jak połączyć te światy? Jak połączyć poczucie bezpieczeństwa inwestora, który wkłada olbrzymie środki w przedsięwzięcie ze zorientowanym na zysk, agresywnym i czasem nieco ryzykownym podejściem wykonawcy?

UBIERANIE CUDZYCH BUTÓW

W naszym kraju rozpowszechniły się dwa sposoby ujarzmienia tego problemu używane łącznie. Pierwszy to przerzucenie wszelkich ryzyk na wykonawcę w umowach o stałej cenie (temu zagadnieniu poświęcę osobny artykuł). Drugi sposób to nadzór, który opiera się nie o własne plany inwestora ale o artefakty przejęte „siłą" od wykonawcy. Zwykle jego (wykonawcy) harmonogram (a jak-

TOMASZ ANDREASIK
Partner, TenStep Polska
Certyfikowany trener The Guild of Project Controls
Partner, TenStep Polska
Certified trainer, The Guild of Project Controls

KATARZYNA RENN
Dyrektor Operacyjny, TenStep Polska
CEO, TenStep Polska

ZESKANUJ KOD
I ZADAJ PYTANIE EKSPERTOWI:

że, w MS Project), jego plan robót, jego karty pracy, arkusze zasobów, raporty.

W zdecydowanej większości przypadków służby nadzoru inwestora (kierownicy projektów, biura wsparcia projektów) próbują zrozumieć harmonogramy wykonawcy i zaadoptować je do swoich potrzeb. Często więc wymagają w umowie dostarczenia tych danych w zrozumiałych dla siebie formatach i aktualizowania ich w zrozumiały dla siebie sposób.

Po stronie wykonawcy powstaje konieczność konwertowania danych lub, co gorsze, używania systemów wspierających innych niż te najlepsze i sprawdzone w branży. Powstaje też konieczność tłumaczenia, wyjaśniania, uzasadniania drobnych przesunięć, korekt, poprawek i innych różnic w stosunku do planu bazowego. To, co na budowie jest naturalne dla każdego – zamiany zadań, przesunięcia robót, ciągła optymalizacja wykonania – w oczach inwestora uchodzi za chaos i nietrzymanie się planu.

ROZWIĄZANIE MA JUŻ WIELE LAT

Na długo przed opadnięciem żelaznej kurtyny, świat, po jej drugiej stronie, wypracował rozwiązanie tej kwestii. Jest to sprawny i efektywny interfejs zarządczy – **Standard EVM** (ang. *Earned Value Method*). W Polsce bywa nazywany „metodą wartości wypracowanej". Nauczany jest niestety dość powierzchownie zarówno na uniwersyteckich kursach zarządzania jak i szkoleniach z zarządzania projektami. A szkoda.

Nasze własne, „tradycyjne" systemy zarządcze zorientowane są zwykle w kierunku przeszłości, podając informacje o wydanym budżecie, zrealizowanych kamieniach milowych czy procencie wykonania zadań.

Standard EVM, oprócz pomiaru postępu proponuje także narzędzia prognostyczne, pozwalające ocenić, czy podpisane umowy oraz złożone obietnice będą mogły być dotrzymane. Standard jest używany głównie do monitorowania postępu projektów dużej skali. Wymaga też dojrzałości metod zarządzania projektami – ale tu akurat wykonawcy radzą sobie świetnie.

WARTOŚĆ ZARZĄDCZA STANDARDU EVM

EVM jest „nakładką" na metodykę zarządzania projektami. Nie zastępuje jej ale doskonale uzupełnia. Przede wszyst-

Raport EVM

kim silnie integruje podstawowe elementy każdego projektu:

- **Zakres rzeczowy** – poprzez narzucenie wystandaryzowanych, ścisłych metod oceny postępu projektu (także podwykonawcom) informacja o nim staje się obiektywna i wiarygodna. Wykonanie zakresu rzeczowego raportuje się w jednostkach pieniężnych – jako wartość wykonanej pracy wycenioną wg pierwotnie planowanego kosztorysu. Uniezależnia to pomiar zarówno od ostatecznych różnic w kosztach jak i ewentualnych przesunięć i opóźnień. W ten sposób definiuje się jeden z podstawowych wskaźników standardu EVM – „wartość wypracowaną" (oznaczaną symbolem *BCWP*) – odpowiednik „postępu rzeczowego".
- **Czas trwania projektu** – standard wymaga restrykcyjnego i precyzyjnego procesu planowania oraz zarządzania harmonogramem (także od podwykonawców). Każda ze stron kontraktu może stosować własne procedury, metodyki, narzędzia zarządzania projektem i nie trzeba ich ujednolicać. Wprowadza się jednak wymóg regularnego wyznaczania parametrów EVM obliczanych wg zadanych wzorów i instrukcji.
- **Budżet projektu** – Podejście EVM wymaga jednoznacznego powiązania zaplanowanych w harmonogramie zadań z dotyczącymi ich szacowanymi kosztami. Jest to naturalne w organizacji wykonawcy i zupełnie nienaturalne w organizacji inwestora – on widzi zwykle „etapy". W ten sposób, po stronie wykonawcy, powstaje precyzyjny budżet bazowy kontraktu (w cenach sprzedaży), rozpisany w czasie za cały okres trwania projektu. Narastającą wartość budżetu bazowego, od początku projektu do bieżącego okresu raportowego (miesiąca) oznacza się symbolem *BCWS*. Inwestor może dodać do tych wartości swoje koszty i narzuty i stworzyć pochodny, własny plan bazowy.
- **Koszty rzeczywiste projektu** – Zarządzanie projektem w podejściu EVM wymaga regularnego oznaczania rzeczywistych kosztów pracy zrealizowanej. Narastająca wartość kosztów rzeczywistych od początku projektu do bieżącego okresu raportowego oznaczana jest symbolem *ACWP*. Dla wykonawcy będą to jego rzeczywiste koszty. Dla inwestora koszty, które wynikną z pracy wykonawcy, a więc cena sprzedaży wykonawcy zmodyfikowana o czynniki wynikające z sytuacji bieżącej projektu – kary, roboty dodatkowe, zmiany itp.

Integracja wszystkich czterech powyższych czynników pozwala na komunikowanie się pomiędzy stronami kontraktu głównie poprzez wskaźniki EVM. W żaden sposób nie ogranicza to konkurencyjności ani nie zmusza wykonawców do zmiany ich dotychczasowych narzędzi. Ale co najważniejsze – nie wymaga od inwestora drobiazgowego zaglądania w harmonogramy wykonawcy. Dostaje on wystarczające, ustandaryzowane dane o postępie danej inwestycji aby za ich pomocą dokonywać ocen, prognoz oraz reagować.

WARTOŚĆ KONTROLNA STANDARDU EVM

Standard umożliwia skuteczną kontrolę postępu projektu zarówno przez służby wykonawcy jak i przez nadzór inwestorski oraz, w szczególnych przypadkach – organy państwa. Co więcej – dane EVM można łatwo agregować, co pozwala na prowadzenie kontroli wielu projektów realizowanych przez wielu wykonawców równolegle (także z użyciem przez nich różnych metod i narzędzi).

Zaletą rozwiązań EVM jest to, że strona zarządzająca projektem jest zobowiązana do regularnego przekazywania kilku ustandaryzowanych parametrów (m.in. BCWS, BCWP, ACWP), które są obiektywne i stosunkowo trudno je zafałszować. Interpretacja tych parametrów następuje natomiast po stronie kontrolującego. Pozwala to w łatwy sposób przygotować owych kontrolerów, audytorów, PMO czy inne podmioty do prowadzenia sprawnej kontroli postępu projektu nawet bez potrzeby głębokiego rozumienia merytorycznej zawartości projektu.

WARTOŚĆ PROGNOSTYCZNA STANDARDU EVM

Największa jednak siła EVM objawia się nie w kontroli ale w możliwości używania ustandaryzowanych wskaźników do bieżącej komunikacji między stronami kontraktu.

Po pierwsze, EVM pozwala na ocenę **efektywności realizacji** projektu – zarówno kosztowej jak i czasowej. Wskaźniki efektywności mogą być warunkami kontraktowymi. Można umawiać się na konkretne tolerancje, rezerwy, poziomy alarmowe. Możliwe są zapisy typu: „Projekt uważa się za wykonany zgodnie z planem jeśli wskaźnik SPI dla żadnego z etapów nie spadnie poniżej wartości 0,92 a wskaźnik BEIS poniżej 0,96". Można to rozumieć jako „Opóźnienie żadnego z etapów nie może być większe niż 8% czasu trwania etapu oraz równocześnie opóźnienia rozpoczęcia robót o więcej niż miesiąc mogą dotyczyć jedynie 4% zadań".

Po drugie, EVM dostarcza narzędzi do **prognozowania kluczowych zjawisk** w projekcie, tj. wyznaczania: oczekiwanego terminu zakończenia projektu (obliczenia mogą bazować m.in. na efektywności dotychczasowego wydawania środków, efektywności dotychczasowego tempa postępu rzeczowego, aproksymacji planu, itp.), oczekiwanego budżetu końcowego (na podstawie efektywności dotychczasowego wydawania środków), sprawności zarządzania harmonogramem i budżetem i innych.

Możliwe jest więc wnioskowanie typu: „gdybyśmy realizowali nasz plan w takim tempie jak dotychczas – końcowa data projektu przesunie się o 3 miesiące" lub „dotychczasowe przekroczenie kosztów (droższa realizacja) i stały trend do ich przekraczania pozwala szacować, że budżet całości projektu zamknie się kwotą o 22% większą niż planowano".

Warto zauważyć, że informacja taka – szczegółowe wskaźniki efektywności i prognostyczne – jest niezwykle przydatna dla wykonawcy. Może on śledzić trendy i na bieżąco oceniać szanse na osiągnięcie zaplanowanej marży lub uzgodnionych terminów i odpowiednio reagować.

„OBCE ROZWIĄZANIA U NAS NIE DZIAŁAJĄ"

– to typowa obiekcja jaką słyszę rozpoczynając dyskusję o EVM. Cóż. Kim-Ir-Sen w 1974 roku przyjechał do Polski pociągiem, bo nie wierzył w przydatność i bezpieczeństwo samolotu. Zajęło mu to 2 tygodnie. A znajoma księgowa jeszcze pod koniec lat 90'tych sprawdzała na kalkulatorze komputerowe wydruki.

Do mnie przemawiają inne argumenty:

- W Stanach Zjednoczonych, Kanadzie czy Australii metoda EVM jest dziś podstawowym i obowiązkowym narzędziem kontroli wszystkich projektów publicznych.
- Standard został przyjęty w formie normy przemysłowej ANSI/EIA-748C.
- Stosowanie EVM jest neutralne dla konkurencyjności (w rozumieniu UZP) – może więc być wymagane w postępowaniach publicznych.
- Wskaźniki EVM świetnie nadają się jako parametry umowy pomiędzy inwestorem a wykonawcą.
- Wykonawca ma zdecydowanie więcej przestrzeni do optymalizacji projektu nawet kosztem zmian w szczegółowym harmonogramie bazowym.
- Używanie tej metody komunikacji i nadzoru nie wymaga ujednolicania oprogramowania i innych kosztownych narzędzi zarządczych, nie wymaga dodatkowego kosztownego szkolenia (szczególnie w jednorazowych przypadkach).
- Pozwala na standardowe raportowanie postępu, efektywności i prognoz w sposób odporny na próby niewłaściwej interpretacji.
- Jest stosunkowo łatwy do wdrożenia w organizacjach gdzie sprawnie działa zarządzanie projektami, niezależnie od stosowanej metodyki.

KROK NA PRZÓD

Osobiście zajmuję się przygotowywaniem firm w Polsce i na świecie do stosowania EVM. Zauważam, że obiektywne wskaźniki uwodzą wręcz działy kontrolingu, księgowości i PMO. Możliwość agregowania danych z różnych projektów i raportowanie w tych samych jednostkach całych portfeli zachwyca zarządy, które rzeczywiście otrzymują krótkie, treściwe raporty. W dodatku zawierające wiarygodne prognozy. Moi dotychczasowi klienci – zarówno wykonawcy jak i inwestorzy – bardzo szybko pozbywali się obiekcji i zastępowali „tradycyjne" metody nadzoru nowym standardem. Wszystkim, którzy tego jeszcze nie zrobili polecam co najmniej rozpoznać temat. Może będzie to okazja do zrobienia kroku w przyszłość? Kroku, który zachodnia konkurencja zrobiła już wiele lat temu? ●

PARTNER RELATIONS BETWEEN INVESTORS AND CONTRACTORS ARE POSSIBLE!

THE CLIENT, OUR TORMENTOR

Why do we, experts, professionals, world-class engineers, have to protect ourselves from the very first day of the contract in case of future litigation? Proceedings brought against us by the client — the same one who selects us in a long and exhausting procedure? The lawsuits that we serve, demanding an unjustifiably reduced payment or a change in the assessment of our work?

Our designs and constructions are executed out reliably, using the best knowledge, many years of experience and modern, even space technologies. Our client usually doesn't understand this value. That's why he employed us instead of building by himself.

He also burdened us with all the risks he could imagine. It is us who deal with administrative matters, we are held liable if official permits are not issued on time. It is required of us to control the weather, the state of agitation of the local community around the construction site and the local beaver population. It's a contract worthy of the Superman, although in the preamble it is "merely" called a "construction".

Investor's supervision is constantly on our back. A large number of status meetings, coordination meetings, construction councils takes up valuable time. The frequency and scope of reports submitted to the client requires at least one additional job. This is completely unnecessary for us. We know well what to do and we do it reliably.

It is THEIR fault that sometimes we cannot cope with all this stupid, additional bureaucracy!

MY CONTRACTOR – MY SCOURGE

The person who came up with the fixed price contract deserves a monument! If I'm no expert when it comes to this job, I cannot bear the risk — that is probably clear, right? But why do I always have to keep an eye on everyone, no matter whom I choose? After all, once we set the schedule in every detail — they should just stick to it!

My project manager and investor supervision are a few jobs that constantly track the contractor's moves. We require files with his schedules, detailed reports, photos and descriptions from him. Of course, not counting the formal partial and final commisionings. We attend construction councils so often that we fall behind with our own job. And what do we hear? Changes, postponements, schedule corrections! Corrections of their own schedule!

THEY are to blame for us having to protect ourselves through this whole bureaucracy!

REVOLUTION 40 YEARS AGO

I once talked to an engineer who in the seventies was the site manager of one of the Polish steel mills. He said that pouring out the foundations for this investment was a much simpler and easier operation than it would be today. All the cement plants in the region were simply required to constantly produce concrete for this construction. Concrete mixing transport trucks kept driving until all the formwork was poured over. According to my interlocutor — nobody counted these trucks. That was the climate at the time.

At the same time, more market-oriented economies were solving the problems of managing large investments. Both from the side of contractors and investors. It was noted that while on the investor's side the project may have different goals: direct economic profit, improvement of the company's own operations, the need to adapt to the current law or, finally, a charity, image or political goal - on the side of the involved contractors, it is only profit. It was no surprise, therefore, that it was the contractors who constructed more effective management models, were better able to plan and manage the implementation more effectively.

So a new problem arose — how to connect these worlds? How to combine the sense of security of an investor who puts enormous resources into a project with the contractor's profit-oriented, aggressive and sometimes somewhat risky approach?

WALKING IN SOMEONE ELSE'S SHOES

Two ways of subjugating this problem, used in conjunction, have become widespread in our country. The first is the transfer of all risks onto the contractor in fixed price contracts (I'll devote a separate article to this issue). The second way is supervision, which is based not on the investor's own plans but on artifacts taken over by "force" from the contractor. Usually their (the contractor's) schedule (in MS Project of course), their work plan, their work sheets, resource sheets, reports.

In the vast majority of cases, investor's supervision services (project managers, project support offices) try to understand the contractor's schedules and adapt them to their needs. Therefore, they often require in the agreement to provide these data in formats that they understand and to update them in a way that they understand.

On the contractor's side, there is a need to convert data or, worse still, to use support systems other than the best ones and ones proven in the industry. It is also necessary to translate, explain, justify minor postponements, corrections, amendments and other differences from the base plan. What is natural for everyone on the construction site — change of tasks, shift of works, continuous optimization of performance — in the investor's eyes is considered to be chaos and failure to stick to the plan.

THE SOLUTION IS MANY YEARS OLD

Long before the fall of the Iron Curtain, the world on its other side worked out a solution to this issue. It is an efficient and effective management interface – the **EVM Standard** (the *Earned Value Method*). In Poland it is sometimes referred to as the "metoda wartości wypracowanej". Unfortunately, it is taught quite superficially both at university management courses and project management trainings. It is a pity.

Our own "traditional" management systems are usually oriented towards the past, giving information about the budget spent, milestones completed or the percentage of completion of tasks.

In addition to measuring progress, EVM also offers forecasting tools to assess whether the agreements signed and promises made can be kept. The standard is mainly used to monitor the progress of large-scale projects. It also requires the maturity of project management methods — but the contractors are doing well here.

MANAGEMENT VALUE OF THE EVM STANDARD

EVM is an "overlay" on project management methodology. It does not replace it, but it complements it perfectly. First of all, it strongly integrates the basic elements of each project:

- **Material scope** — by imposing standardized, strict methods of project progress assessment (also for subcontractors), the information about the project becomes objective and reliable. The performance of the material scope is reported in monetary units — as the value of the work performed measured according to the originally planned cost estimate. This makes measurement independent of both final cost differences and possible postponements and delays. In this way, one of the basic indicators of the EVM standard is defined — the "earned value" (marked with the BCWP symbol) — equivalent to "material progress".
- **Project duration** — the standard requires a restrictive and precise planning and schedule management process (also from subcontractors). Each party to the contract may utilize its own procedures, methodologies, project management tools and there is no need to harmonize them. However, there is a requirement for regular determination of EVM parameters calculated according to given formulas and instructions.
- **Project budget** — The EVM approach requires a clear link between the scheduled tasks and their estimated costs. It is natural in the contractor's organization and completely unnatural in the investor's organization - they usually see "stages".
- In this way, on the contractor's side, a precise basic budget of the contract is created (in sales prices), written down over the entire project duration. The incremental value of the underlying budget from the start of the project to the current reporting period (month) shall be marked with the BCWS symbol. The investor can add their costs and surcharges to these values and create a derivative, own base plan.
- **Actual project costs** — Project management in the EVM approach requires regular marking of actual labor costs. The growing value of actual costs from the beginning of the project to the current reporting period is marked with the ACWP symbol. For the contractor, this will be its actual costs. For the investor, the costs that will result from the contractor's work, thus the contractor's sales price modified by factors resulting from the current project situation — penalties, additional works, changes, etc. — are to be taken into account.

Integration of all four above factors allows communication between contract parties mainly through EVM indicators. This in no way restricts competitiveness or forces contractors to change their existing tools. But most importantly, it does not require the investor to take a closer look at the contractor's schedules. They receive sufficient, standardized data on the progress of a given investment to evaluate, forecast and react with their help.

CONTROL VALUE OF THE EVM STANDARD

The standard enables effective control of the project progress both by the contractor's services and by investor's supervision and, in special cases, the state authorities. What's more, EVM data can be easily aggregated, which allows for controlling multiple projects carried out by multiple contractors in parallel (also using different methods and tools).

The advantage of the EVM solutions is that the project management party is obliged to regularly provide several standardized parameters (e.g. BCWS, BCWP, ACWP), which are objective and relatively difficult to falsify. The interpretation of these parameters, on the other hand, takes place on the controller's side. This allows you to easily prepare these controllers, auditors, PMOs or other entities to carry out an efficient control of the project progress even without the

need for a deep understanding of the substantive content of the project.

PROGNOSTIC VALUE OF THE EVM STANDARD

However, the greatest strength of EVM manifests itself not in control but in the ability to use standardized indicators for the current communication between the parties to the contract.

First of all, EVM allows for the assessment of the **effectiveness of execution** of the project - both in terms of cost and time. Performance indicators may be contractual terms. Specific tolerances, reserves, alarm levels can be agreed upon. Records of the following type are possible: "A project shall be deemed to have been completed as planned if the SPI for none of the phases falls below 0.92 and the BEIS indicator does not fall below 0.96". This can be understood as "The delay in any of the stages may not be greater than 8% of the duration of the stage and at the same time the delay in starting the works by more than a month may concern only 4% of the tasks".

Secondly, EVM provides tools for **forecasting key factors** in the project, i.e. setting the expected date of project completion (calculations may be based on, among other things, the effectiveness of the current rate of spending, the effectiveness of the current rate of physical progress, approximation of the plan, etc.), the expected final budget (based on the effectiveness of the current spending), the efficiency of schedule and budget management and others.

It is therefore possible to draw conclusions such as: "If we were to implement our plan at the same pace as before — the final date of the project will move by 3 months" or "the current cost exceedance (more expensive implementation) and the constant trend to exceed it allows us to estimate that the budget of the whole project will be 22% higher than planned".

It is worth noting that such information — detailed performance and forecasting indicators — is extremely useful for the contractor. They can follow trends and assess the chances of achieving the planned margin or agreed deadlines on an ongoing basis and react accordingly.

"FOREIGN SOLUTIONS DO NOT WORK FOR US"

- this is a typical objection I hear when I start a discussion about EVM. Well. Kim-Ir-Sung came to Poland by train in 1974 because he did not believe in the usefulness and safety of the plane. It took him 2 weeks. And at the end of the 90's an acquaintance of mine who worked as an accountant was still checking computer printouts on a calculator.

Other arguments speak to me:

- In the United States, Canada or Australia, the EVM method is nowadays the basic and mandatory tool for controlling all public projects.
- The standard has been adopted in the form of the ANSI/EIA-748C industrial standard.
- The use of EVM is neutral for competitiveness - it may therefore be required in public proceedings.
- EVM indicators are perfect as parameters of the agreement between the investor and the contractor.
- The contractor has definitely more space to optimize the design even at the cost of changes in the detailed base schedule.
- Using this method of communication and supervision does not require the harmonization of software and other costly management tools, does not require additional costly training (especially in one-off cases).
- It allows for standard reporting of progress, efficiency and forecasts in a way that is resistant to attempts at misinterpretation.
- It is relatively easy to implement in organizations where project management works efficiently, regardless of the methodology used.

A STEP FORWARD

My work involves preparing companies in Poland and around the world to use the EVM. I notice that objective indicators seduce the controlling, accounting and PMO departments. The ability to aggregate data from different projects and report in the same units of entire portfolios impresses management boards, which actually receive short, meaningful reports. In addition, they contain reliable forecasts. My existing customers — contractors and investors alike — quickly got rid of objections and replaced "traditional" methods of supervision with the new standard. For those who have not yet done so, I recommend at least to recognize the subject. Maybe it will be an opportunity to take a step into the future? A step that western competitors made many years ago? ●

SEKTOR INFRASTRUKTURY I BUDOWNICTWA WOBEC REWOLUCJI TECHNOLOGICZNEJ

20 lutego 2019 r. w hotelu The Westin w Warszawie, z inicjatywy Executive Club, odbyła się jubileuszowa X edycja wyjątkowej konferencji Infrastruktura Polska i Budownictwo. Wydarzenie od lat przyciąga uwagę ekspertów z branży. Nie inaczej było podczas tegorocznej edycji. Zwieńczeniem całodniowej konferencji była uroczysta wieczorna gala wręczenia „Diamentów Infrastruktury i Budownictwa", które uhonorowały wyróżniające się podmioty w branży.

Podczas konferencji uczestnicy mieli okazję wysłuchać czterech paneli dyskusyjnych oraz dwóch wystąpień gości specjalnych. Pierwsza z dyskusji dotyczyła nowych technologii oraz modernizacji infrastruktury kolejowej. Moderatorem panelu był dr inż. Andrzej Massel – Zastępca Dyrektora ds. Studiów i Projektów Badawczych, Instytut Kolejnictwa, który zaprosił do dyskusji: Jakuba Adamskiego, Eksperta w zespole Transportu i Infrastruktury w dziale Doradztwa Transakcyjnego, EY; Aleksandrę Auleytner – Partnera Kancelarii Domański Zakrzewski Palinka; Arnolda Brescha – Członka Zarządu PKP Polskie Linie Kolejowe SA; Roberta Dębeckiego – Dyrektora Biura Gwarancji, KUKE SA; Jarosława Oniszczuka – Członka Zarządu PKP Intercity SA; Bartosza Tokarskiego – Managera ds. Obsługi Klientów Strategicznych, EIB SA oraz Kamila Wilde – Wiceprezesa Urzędu Transportu Kolejowego. Rozmówcy podkreślali m.in. wagę programu modernizacji infrastruktury kolejowej do 2023 r. szacowanego na niespełna 50 mld PLN. Istotnymi tematami poruszonymi jeszcze w tym bloku tematycznym było cyberbezpieczeństwo i wykorzystywanie ogromnych ilości danych, a także kwestie ubezpieczania zaplanowanych inwestycji.

Następnie przyszedł czas na wystąpienie gościa specjalnego – Geoffa Haleya, Global Executive Chairman, IPFA. Prelegent przedstawił i opisał kraje, które można nazwać wzorowymi, jeśli chodzi o realizację kontraktów budowlanych: od etapu ich negocjacji po realizację. Można wśród nich wymienić: Kanadę,

Australię, USA i Wielką Brytanię. Jako kluczowe elementy modelowej współpracy mówca wymienił m.in. ograniczoną biurokrację, dobrze oszacowane kontrakty i brak możliwości ich znacznego negocjowania, a także rozwiniętą współpracę pomiędzy podmiotami prywatnymi i publicznymi. Jako zagrożenie dla projektów budowlanych gość specjalny wskazał sprzeczne interesy politycznych frakcji.

Drugi panel dyskusyjny skupiał się na nowych wyzwaniach dla infrastruktury drogowej, a moderował go Włodzimierz Szymczak – b. Prezydent Europejskiej Rady Inżynierów Budownictwa (ECCE). Udział w nim wzięli: Marta Dziewulska – Radca prawny, Dyrektor Działu Obsługi Inwestycji i Zamówień Publicznych, DSK Kancelaria; Grzegorz Kwieciński – Dyrektor Biura Ryzyka Ubezpieczeniowego, KUKE SA; Łukasz Marcinkiewicz – Dyrektor Generalny, LH Engineering; Hubert Nowak – Prezes Urzędu Zamówień Publicznych; Jerzy Wacławczyk – Dyrektor Finansowy Dyrekcji Autostrad i Dużych Projektów, Strabag oraz Tomasz Żuchowski – p.o. Generalnego Dyrektora Dróg Krajowych i Autostrad. Już na samym początku wywiązała się ciekawa dyskusja dotycząca waloryzacji kontraktów wstecz – czy to jest w ogóle możliwe i na jakich zasadach ewentualnie waloryzacja ta powinna być przeprowadzana. Łukasz Marcinkiewicz zwrócił uwagę, że sytuację w budownictwie infrastrukturalnym w Polsce cechuje niepewność z minimalną dozą optymizmu. Na niepewność składają się 3 elementy: kwestie finansowe, czyli rentowna realizacja kontraktów, fluktuacje samego rynku infrastrukturalnego, który nie jest stabilny oraz brak planów strategicznych na to co stanie się po perspektywie unijnej, czyli po 2023 r. Minimalną dozą optymizmu według panelisty jest fakt, że w Polsce wciąż jest duże zapotrzebowanie w obszarze infrastruktury. Kolejnymi poruszonymi tematami były m.in. sposoby rozliczania kontraktów, kary umowne, stawka minimalna w umowach na zlecenie oraz ubezpieczenie kontraktów budowlanych.

Trzeci panel dyskusyjny dotyczył szans i zagrożeń w rozwoju polskiej infrastruktury. Moderatorem tego bloku tematycznego był prof. Eugeniusz Koda – Dziekan Wydziału Budownictwa i Inżynierii Środowiska, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, a do dyskusji zaproszono następujących gości: Leszek Drogosz – Dyrektor Biura Infrastruktury, Urząd m.st. Warszawy; Patryk Figiel – Head of Projects Practice, Linklaters; Przemysław Janiszewski – Wiceprezes Zarządu, Polimex-Mostostal SA; Paweł Średniawa – Wiceprezes Zarządu, PBDI SA; Marek Wiśniewski – Prezes, ECM Energia SA, Michał Piąstka – Dyrektor Pionu Infrastruktury, Mota-Engil Central Europe SA oraz wcześniej występujący Geoff Haley. Pierwszym z poruszonych tematów było partnerstwo publiczno-prywatne jako jeden ze sposobów finansowania inwestycji, alternatywny wobec inwestycji UE. Jako istotne wyzwania natomiast wskazano rosnący koszt siły roboczej, która rok do roku wzrosła o 20-30% oraz braki w wykwalifikowanej kadrze. Na koniec jako zagrożenie paneliści wskazali coraz liczniejsze problemy finansowe firm budowlanych, co może skutkować trudnościami z uzyskaniem ubezpieczeń kontraktów.

Wydarzenie wzbogaciło również wystąpienie wcześniej biorącego udziału w panelu gościa specjalnego, Włodzimierza Szymczaka, który w swojej prezentacji odniósł się do wyzwań, jakie stoją przez branżą budowlaną. Przytoczył 17 strategicznych celów zrównoważonego rozwoju, z których 7 bezpośrednio dotyczy inżynierów budownictwa. Wśród globalnych wyzwań wymienił: dynamiczny wzrost populacji, niepohamowany rozrost miast, zmiany klimatyczne, degradację środowiska naturalnego, nadmierną eksploatację zasobów naturalnych czy też digitalizację.

Ostatni panel poświęcony był innowacjom w budownictwie, a moderował go Jan Styliński – Prezes Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa. Prelegenci, wśród których byli: Andrzej Maciej Czapczuk – V-ce Prezes Zarządu oraz Dyrektor Generalny, F.B.I. TASBUD SA; Michał Kanabrodzki – Prezes Zarządu, Profen; Dariusz Kostaniak – Członek Zarządu ds. Inwestycji, Metro Warszawskie; Albert Krupiński – Dyrektor Biura Digitalizacji, Strabag oraz Artur Met – Dyrektor pionu APA Innovative, APA Group, przekonywali, że innowacyjność w branży nie powinna się sprowadzać wyłącznie do BIMu, ale i do digitalizacji wszystkich łańcuchów procesowych, zarówno na etapie pozyskiwania lub przygotowywania oferty, ale też na etapie już samych prac. W szczególności wdrażanie digitalizacji najbardziej opłaca się w obszarach, gdzie popełnia się najwięcej błędów. Eksperci wspólnie wyróżnili kluczowe kierunki wdrażania innowacji, które będą miały wpływ na rynek budowlany i inwestycji nieruchomościowych, a wśród nich jest zastosowanie sztucznej inteligencji, dronów oraz robotyzacja. ●

PATRONAT HONOROWY

MINISTERSTWO INFRASTRUKTURY

200 lat 1819-2019 Centralnej Administracji Drogowej | Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad

Marszałek Województwa Mazowieckiego

PARTNER GŁÓWNY

LAFARGE

engineering

PARTNERZY

APAGROUP

DSK KANCELARIA

DZP więcej niż prawo

egis

PARTNERZY

EIB

EUROVIA VINCI

EY Building a better working world

F.B.I. TASBUD

KUKE Grupa PFR

Linklaters

metrostaw

MOTA-ENGIL CENTRAL EUROPE

PKP INTERCITY

Polimex Mostostal

PBDI

PARTNERZY

STRABAG

UNIBEP

GŁÓWNY PARTNER GALI

VIVENGE BE VISIBLE

PARTNERZY GALI

KAJIMA

WITTCHEN

GŁÓWNY PATRON MEDIALNY

WP

THE INFRASTRUCTURE AND CONSTRUCTION SECTOR IN THE FACE OF TECHNOLOGICAL REVOLUTION

The 10th anniversary edition of the unique Polish Infrastructure and Construction conference was held by Executive Club on February 20, 2019 at The Westin hotel in Warsaw. The event has enjoyed great interest among industry experts for many years. It was no different during this year's edition. The highlight of the day-long conference was the official "Infrastructure and Construction Diamonds" awards gala, honoring the most outstanding entities in the industry.

The participants of the conference had the opportunity to listen to four discussion panels and two speeches given by special guests. The first discussion concerned new technologies and the modernization of railway infrastructure. The panel was moderated by dr inż. Andrzej Massel – Deputy Director for Research Projects and Studies, Railway Research Institute, whose panelists included: Jakub Adamski, Expert in the Transport & Infrastructure Team, Transaction Advisory, EY; Aleksandra Auleytner – Partner at Domański, Zakrzewski, Palinka; Arnold Bresch – Member of the Management Board of PKP Polskie Linie Kolejowe SA; Robert Dębecki – Director of the Bonds and Guarantees Department, KUKE SA; Jaroslaw Oniszczuk – Member of the Management Board of PKP Intercity SA; Bartosz Tokarski – Key Account Manager, EIB SA, and Kamil Wilde – Vice President of the Office of Rail Transport. The panelists emphasized, among others, the importance of the program for the modernization of rail infrastructure by 2023, estimated at almost PLN 50 billion. Other important topics discussed in this thematic block included cyber security, the use of huge amounts of data, and insurance for planned investments.

Next on the agenda was a speech of a special guest – Geoff Haley, Global Executive Chairman, IPFA. The speaker presented and described the countries that can serve as models in the implementation of construction contracts: from negotiations to implementation. These include: Canada, Australia, the USA, and Great Britain. Among the key aspects of model cooperation the speaker mentioned limited bureaucracy, well-assessed contracts and lack room for significant negotiations, as well as developed cooperation between private and public entities. When it comes to threats to construction projects, the special guest pointed out conflicting interests of different political factions.

The second discussion panel focused on new challenges for road infrastructure, and was moderated by Włodzimierz Szymczak – former President of the European Council of Civil Engineers (ECCE). The panelists were: Marta Dziewulska – Director of Investment Support and Public Procurement Department, DSK Kancelaria; Grzegorz Kwieciński – Director of Insurance Risk Department, KUKE SA; Łukasz Marcinkiewicz – General Director, LH Engineering; Hubert Nowak – President of the Polish Public Procurement Office; Jerzy Wacławczyk – Director of Motorway and Large Projects, Strabag and Tomasz Żuchowski – Acting Director General of National Roads and Motorways. An interesting discussion regarding the valorization of contracts backwards started at the very beginning of the panel – is it possible at all and how should it be carried out? Łukasz Marcinkiewicz pointed out that the situation in infrastructure construction in Poland is characterized by uncertainty and a minimum dose of optimism. This uncertainty is caused by 3 elements: financial issues, i.e. profitable performance of contracts, fluctuations on the infrastructure market itself, which is unstable, and the lack of strategic plans reaching after the end of the EU perspective, i.e. after 2023. The minimum dose of optimism, according to the panelist, is that there is still a lot of demand in the area of infrastructure in Poland. Other topics discussed included methods of settling contracts, contractual penalties, minimum rates in contracts of mandate, and insurance for construction contracts.

The third discussion panel concerned opportunities and threats in the development of the Polish infrastructure. This thematic block was moderated by prof. Eugeniusz Koda – Dean of Faculty of Civil and Environmental Engineering, Warsaw University of Life Sciences, who invited the following panelists: Leszek Drogosz – Director of the Infrastructure Department, City of Warsaw; Patryk Figiel – Head of Projects Practice, Linklaters; Przemysław Janiszewski – Vice President of the Management Board, Polimex-Mostostal SA; Paweł Średniawa – Vice President of the Management Board, PBDI SA; Marek Wiśniewski – President, ECM Energia SA, Michał Piąstka – Director of the Production Division, Mota-Engil Central Europe SA, and Geoff Haley – our previous speaker. The first topic discussed was public-private partnerships as one of the ways of financing investments and an alternative to EU funding. Among the most significant challenges the panelists listed the growing costs of workforce, which had been increasing by 20-30% year by year, and the shortage of qualified staff. Another threat mentioned in the panel was the increasing financial problems of construction companies, which may result in difficulties in obtaining contract insurance.

The event also featured a speech given by Włodzimierz Szymczak, participant of one of the previous panels, who discussed the challenges faced by the construction industry. He listed 17 strategic goals for sustainable development, 7 of which directly concern civil engineers. Among the global challenges he mentioned: dynamic population growth, unstoppable expansion of cities, climate change, degradation of the natural environment, excessive exploitation of natural resources, and digitalization.

The last panel was devoted to innovation in construction. It was moderated by Jan Styliński – President of the Polish Association of Construction Industry Employers. The participants, including: Andrzej Maciej Czapczuk – Vice President and Managing Director of F.B.I. TASBUD SA; Michał Kanabrodzki – President of the Management Board, Profen; Dariusz Kostaniak – Member of the Management Board, Chief Investment Officer, Metro Warszawskie; Albert Krupiński – Director of the Digitization Department, Strabag, and Artur Met – Director in APA Innovative, APA Group, argued that innovation in the industry should not be limited just to BIM, but should also include the digitization of all process chains, both at the stage of offer acquisition and preparation, but also at the stage of the works themselves. The implementation of digitization is most profitable in those areas where the most mistakes are made. The experts jointly listed the key directions for the implementation of innovations which will have an impact on the construction market and real estate investments, including the use of artificial intelligence, drones, and robots. ●

GALA DIAMENTY INFRASTRUKTURY I BUDOWNICTWA

Po dyskusjach obfitujących w interesujące wymiany zdań i ogromną ilość merytorycznej wiedzy przyszedł czas na kulminacyjny punkt dnia. Była nim wieczorna gala rozdania „Diamentów Infrastruktury i Budownictwa", czyli statuetek, których celem jest nagrodzenie przedsiębiorstw i osób, którzy swoimi niekonwencjonalnymi i innowacyjnymi działaniami wyróżniają się na tle branży. W tym roku wręczono aż 16 statuetek w 8 kategoriach.

1. **REALIZACJA ROKU – BUDOWNICTWO KUBATUROWE**
   Hochtief Polska – Centrum Praskie Koneser, Warszawa – laureat
   Warbud SA – Hotel Europejski, Warszawa – wyróżnienie

   REALIZACJA ROKU – INFRASTRUKTURA DROGOWA
   Metrostav SA – Most na Wyspie Sobieszewskiej w Gdańsku – laureat
   Eurovia Polska SA – Droga ekspresowa S3 na odcinku Legnica-Bolków – wyróżnienie

   REALIZACJA ROKU – INFRASTRUKTURA KOLEJOWA
   Konsorcjum firm Budimex SA, STRABAG i ZUE SA – Modernizacja linii kolejowej nr 20 w Warszawie (Małej Linii Obwodowej Warszawy) – laureat

2. **SPÓŁKA BUDOWLANA ROKU**
   F.B.I. TASBUD SA – laureat

3 **LIDER TECHNOLOGII**
   Kajima Poland – laureat

4. **LIDER BEZPIECZEŃSTWA**
   Polimex-Mostostal SA – laureat
   PERI Polska – wyróżnienie

5. **LIDER ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU**
   Lafarge Cement SA – laureat

6. **DORADCA ROKU**
   Jara Drapała & Partners – laureat
   EIB SA – wyróżnienie

7. **PODMIOT FINANSUJĄCY ROKU**
   PKO Bank Polski SA – laureat
   KUKE SA – wyróżnienie

8. **OSOBOWOŚĆ BRANŻY**
   Piotr Kledzik – Prezes Zarządu PORR SA – laureat

After the discussions, filled with interesting exchanges and huge amounts of expert knowledge, there was time for the highlight of the day. It was the evening gala of "Infrastructure and Construction Diamonds", honoring the companies and individuals who stand out in the industry with their unconventional and innovative activities. This year 16 diamonds were awarded in 8 categories.

1. **REALIZATION OF THE YEAR – RESIDENTIAL/ COMMERCIAL/INDUSTRIAL BUILDINGS**
   Hochtief Polska – Praga Koneser Center, Warsaw – winner
   Warbud SA – Hotel Europejski, Warsaw – distinction

   REALIZATION OF THE YEAR – ROAD INFRASTRUCTURE
   Metrostav SA – Bridge on Sobieszewo Island, Gdańsk – winner
   Eurovia Polska SA – S3 freeway on the Legnica-Bolków section – distinction

   REALIZATION OF THE YEAR – RAIL INFRASTRUCTURE
   Consortium of Budimex SA, STRABAG, and ZUE SA – Modernization of railway line no. 20 in Warsaw (Mała Linia Obwodowa Warszawy) – winner

2. **CONSTRUCTION COMPANY OF THE YEAR**
   F.B.I. TASBUD SA – winner

3 **TECHNOLOGY LEADER**
   Kajima Poland – winner

4. **SECURITY LEADER**
   Polimex-Mostostal SA – winner
   PERI Polska – distinction

5. **SUSTAINABLE DEVELOPMENT LEADER**
   Lafarge Cement SA – winner

6. **ADVISOR OF THE YEAR**
   Jara Drapała & Partners – winner
   EIB SA – distinction

7. **FINANCING ENTITY OF THE YEAR**
   PKO Bank Polski SA – winner
   KUKE SA – wyróżnienie

8. **PERSONALITY OF THE INDUSTRY**
   Piotr Kledzik – President of the Management Board of PORR SA – winner

20 LUTEGO 2019
THE WESTIN WARSAW

AGROBIZNES 4.0

CZYLI NOWE TECHNOLOGIE W SŁUŻBIE ROLNICTWU

EXECUTIVE CLUB

20 marca w Hotelu Bristol odbyła się pierwsza tegoroczna debata klubowa organizowana przez Executive Club. Tematami przewodnimi „Agrobiznesu 4.0" były m.in.: sposoby wykorzystania nowych technologii przez branżę rolniczą, inwestycje w technologie przyjazne środowisku oraz finansowanie innowacji. Wydarzenie odbyło się pod patronatem honorowym Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Debatę zainaugurował jej moderator, profesor Sławomir Podlaski – Kierownik Katedry Fizjologii Roślin w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Profesor w swoim przemówieniu przedstawił cechy charakterystyczne dla czwartej rewolucji rolniczej, do których należą: rozwój technologii biologicznych i cyfrowych. Wszystko to sprawia, że nowoczesne rolnictwo angażuje się nie tylko w produkcję, ale również w ochronę środowiska i powietrza. Jako hasło współczesnego rolnictwa moderator uznał stwierdzenie „produkować więcej za mniej". W związku z tym niesłychanie ważne jest rozwijanie efektywnych technik i technologii polegających na produkcji opartej o mniejsze nakłady.

Po wstępie moderator zaprosił do dyskusji następujących panelistów: Mirosław Olech, Wiceprezes do spraw technicznych, Alventa; Jacek Kostrzewa – Prezes Zarządu Skotan SA; Piotr Maciak – Prezes Zarządu, Nordkalk; Cezary Pisowodzki – Dyrektor Finansowy Syngenta Central Europe, Członek Zarządu Syngenta Polska. Dyskutanci zaczęli od zarysowania sytuacji żywnościowej na świecie. Zwrócili uwagę na fakt, że przy obecnej produkcji rolnej ok. 800 mln ludzi na świecie cierpi z powodu głodu lub niedożywienia i niestety ta liczba rośnie. Szacuje się, że do 2050 r. populacja na świecie zwiększy się o 2,5 mld ludzi, co wiąże się z tym, że produkcję żywności trzeba będzie niemalże podwoić. Dowiedzieliśmy się również, że rolnictwo konsumuje 70% światowych zasobów pitnej wody, 30% wytwarzanej energii oraz odpowiada za emisję 30% gazów cieplarnianych.

Następnie prelegenci przybliżyli samo zagadnienie rewolucji technologicznej w rolnictwie i tego, czym ona się objawia. Już teraz odchodzi się od dużych maszyn rolniczych na rzecz mniejszych zestawów maszyn robiących wiele czynności w tym samym czasie. W hodowli istnieją już np. farmy mleczne hodujące ponad 350 krów, które obsługiwane są jednie przez 2 osoby. Wszystko jest tam skomputeryzowane i zmechanizowane: od karmienia, przez czyszczenie, po dojenie zwierząt.

Jeśli chodzi o europejskie, a w tym polskie rolnictwo, to według panelistów Europa w najbliższej przyszłości nie będzie już eksportowała żywności, tylko nowoczesne technologie agro i zootechniczne. Polska natomiast została pochwalona ze 10-krotny wzrost wartości eksportu na przestrzeni ostatnich 15 lat. Na koniec dyskutanci zwrócili uwagę, że szansą polskiego rolnictwa jest eksport, ale kończy się konkurencja cenowa, a zaczynamy iść w stronę produkcji towarów o jakości premium. ●

ORGANIZATOR:
Executive Club

PATRONAT HONOROWY:
Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

PARTNERZY:
Alior Bank, Alventa, Nord Partner, Nordkalk, Skotan, Syngenta

GŁÓWNY PATRON MEDIALNY:
Magazyn Życie Rolnika

AGRIBUSINESS 4.0 – NEW TECHNOLOGIES IN THE SERVICE OF AGRICULTURE

This year's first club debate organized by Executive Club was held at Hotel Bristol on March 20. The main topics of "Agribusiness 4.0" included: applications of new technologies in the agricultural industry, investments in environmentally friendly technologies, and innovation financing. The meeting took place under the honorary patronage of the Ministry of Agriculture and Rural Development.

The debate was opened by its moderator, Professor Sławomir Podlaski, Head of the Department of Plant Physiology at the Warsaw University of Life Sciences. In his speech the professor presented the characteristic features of the fourth agricultural revolution, including the development of biological and digital technologies. As a result modern agriculture is involved not only in production, but also in the protection of air and the environment. He stated that the motto of modern agriculture should be "to produce more for less". It is, therefore, extremely important to develop effective techniques and technologies based on more cost-effective production.

After the introduction, the moderator invited the following panelists to the discussion: Mirosław Olech, Vice President of Engineering, Alventa; Jacek Kostrzewa – President of the Board Management, Skotan SA; Piotr Maciak – President of the Board Management, Nordkalk; Cezary Pisowodzki – Financial Director of Syngenta Central Europe, Member of the Management Board of Syngenta Polska. The panelists began with an overview of the global food situation. They emphasized that with the current agricultural production, about 800 million people in the world suffer from hunger or malnutrition, and unfortunately this number is constantly growing. It is estimated that by 2050 the world's population will increase by 2.5 billion people, which will require the global food production to double. We also learned that agriculture consumes 70% of the world's drinking water, 30% of the energy produced, and is responsible for 30% of greenhouse gas emissions.

Next, the speakers outlined the very issue of technological revolution in agriculture and how it is manifesting itself. Even now we are moving away from large agricultural machines and towards smaller sets of devices that do many things at the same time. There already exist dairy farms with over 350 cows which are serviced by just 2 people. Everything is computerized and mechanized: from feeding and cleaning to milking the animals.

When it comes to the European and Polish agriculture, according to the panelists, in the near future Europe will no longer export food, but modern agro- and zootechnical technologies. On the other hand, Poland was praised for its 10-fold increase in the value of exports over the last 15 years. Finally, the panelists pointed out that export is an opportunity for the Polish agriculture, but price competition is nearing its end, and we are starting to move towards the production of premium quality goods. ●

alventa

CZY POLSKIE ROLNICTWO **STRACI SWOJĄ SZANSĘ?**

CZEGO OBECNIE NAJBARDZIEJ POTRZEBA POLSKIEMU ROLNICTWU? CO JEST NAJWIĘKSZYM ZAGROŻENIEM DLA JEGO ROZWOJU?

O SYTUACJI W POLSKIM ROLNICTWIE ROZMAWIAMY Z **PANEM PIOTREM MACIAKIEM, PREZESEM ZARZĄDU NORDKALK SP. Z O.O.**

PIOTR MACIAK
Prezes Zarządu, Nordkalk Sp. z o.o.
President of the Management Board, Nordkalk Sp. z o.o.

CO PANA ZDANIEM STANOWI OBECNIE NAJWIĘKSZE WYZWANIE DLA POLSKIEGO ROLNICTWA?

PIOTR MACIAK Przed polskim rolnictwem nadal długa droga, żeby dorównać do europejskich liderów. Przyczyn jest wiele, m.in. rozdrobnienie gospodarstw rolnych, ciągle zbyt niska świadomość rolników czy brak silnego przemysłu przetwórczego opartego na systemie spółdzielczym. Chciałbym jednak zwrócić uwagę na jeden szczególnie ważny z naszego punktu widzenia aspekt: blisko 70% gleb w Polsce jest zakwaszonych w różnym stopniu! Dyskutujemy o innowacyjnych rozwiązaniach informatycznych dla rolnictwa, gdy tymczasem nie mamy zagwarantowanej podstawy, czyli gleby o uregulowanym odczynie, który jest bazą do budowania jej żyzności. Narażamy się przez to na spadek produktywności, pogorszenie jakości płodów rolnych i doprowadzamy do degradacji środowiska. Już w latach 50. ubiegłego wieku wiedza na temat roli odczynu i technik jego regulacji była powszechna, dlatego dziwi fakt, że nadal w Polsce jest tak wysoki procent gleb silnie zakwaszonych.

Z CZEGO TO WYNIKA?

PM Myślę, że ma to związek głównie z brakiem świadomości sporej części rolników i niedocenianiem roli wapnowania, które jest naturalnym sposobem na poprawę odczynu. Według GUS w roku gospodarczym 2017/2018 na 1 ha użytków rolnych zużyto w naszym kraju tylko 55,1 kg CaO, co nawet w połowie nie zaspokaja bieżących potrzeb. Niezwykle palącą kwestią jest brak systemowych rozwiązań w kwestii wapnowania. Od wielu lat mówi się o konieczności opracowania programu rządowego odbudowy żyzności polskich gleb. Tu nie wystarczy komercyjna oferta producentów nawozów wapniowych!

JAK WAPNOWANIE PRZEKŁADA SIĘ NA OCHRONĘ ŚRODOWISKA?

PM Mówiąc w wielkim skrócie, dzięki zabiegom wapnowania chronimy wody śródlądowe przed przenikaniem do nich azotanów i fosforanów i ich dalszym odpływem do Bałtyku. Wapnowanie zmniejsza także przenikanie metali ciężkich do roślin. Poprawa struktury gleby pozwala utrzymać jej optymalną pojemność wodną, co daje roślinom szansę na przetrwanie w okresach suszy, coraz częstszych w obliczu zmieniającego się klimatu. Zrównoważone rolnictwo to szansa dla naszej planety. ●

WILL THE POLISH AGRICULTURE **LOSE ITS CHANCE?**

WHAT DOES THE POLISH AGRICULTURE NEED MOST AT PRESENT? WHAT IS THE GREATEST THREAT TO ITS DEVELOPMENT? WE DISCUSS THE SITUATION IN THE POLISH FARMING INDUSTRY WITH **MR. PIOTR MACIAK, PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD OF NORDKALK SP. Z O.O.**

WHAT DO YOU THINK IS THE BIGGEST CHALLENGE FOR THE POLISH AGRICULTURE AT THE MOMENT?

PIOTR MACIAK The Polish agriculture still has a long way to go to catch up with the European leaders. There are many reasons for this, including the fragmentation of farms, the continuing low awareness of farmers and the lack of a strong processing industry based on the cooperative system. However, I would like to draw attention to one aspect which is particularly important from our point of view: nearly 70% of soils in Poland are acidified to varying degrees! We are discussing innovative IT solutions for agriculture, while we do not have a foundation, that is soil with a regulated pH, which is the basis for building its fertility. This exposes us to a decline in productivity, a deterioration in the quality of agricultural produce and the degradation of the environment. Already in the 1950s, knowledge about liming and the techniques of its regulation was widespread, which is why it is surprising that in Poland there is still such a high percentage of heavily acidified soils.

WHAT IS THE CAUSE OF THIS?

PM I think this is mainly due to the lack of awareness among many farmers and the underestimation of the role of liming, which is a natural way to improve the reaction of soil. According to the Central Statistical Office (GUS), in the 2017/2018, only 55.1 kg of CaO was used per 1 ha of agricultural land in our country, which does not satisfy even half of the current needs. An extremely urgent issue is the lack of system solutions to the issue of liming. For many years, there has been discussion of the need to develop a government programme to restore the fertility of Polish soils. The commercial offer of lime fertilizer producers is not enough here!

HOW DOES LIMING AFFECT ENVIRONMENTAL PROTECTION?

PM In short, thanks to liming, we protect inland waters against nitrate and phosphate infiltration and their further outflow to the Baltic Sea. Liming also reduces the penetration of heavy metals into plants. Improving the structure of the soil allows it to maintain its optimum water capacity, which gives plants a chance to survive in periods of drought, which are becoming more and more frequent now. Sustainable agriculture is an opportunity for our planet. ●

Nordkalk
Member of Rettig Group

www.nordkalk.pl

REKLAMA

32-566 Alwernia, K. Olszewskiego str. 25, Poland
tel. (48-12) 258 92 79, fax. (48-12) 283 21 99 e-mail: nawozy@alventa.com www.alventa.com

CZY INNOWACJE SĄ KONIECZNE, ABY LICZYĆ SIĘ NA RYNKU?

W dzisiejszych czasach wdrażanie innowacyjnych technologii wydaje się być nieuniknione, aby sprostać wymaganiom rynku i odnieść sukces finansowy. Skotan SA jest przykładem firmy, która kładzie nacisk na zaawansowaną myśl technologiczną oraz jest otwarta na najnowsze trendy i potrzeby rynków światowych. Firma skupia swoją działalność na nowoczesnych i proekologicznych rozwiązaniach w dziedzinie żywienia zwierząt. Zajmuje się również problematyką odżywiania roślin oraz bioremediacją gruntów skażonych węglowodorami. Skotan SA posiada unikalne i innowacyjne na skalę światową instalacje do produkcji drożdży gatunku Yarrowia lipolytica oraz bioestrów kwasów tłuszczowych. Całość procesu produkcji jest chroniona patentami a każdy z produktów spełnia najwyższe, międzynarodowe standardy w zakresie jakości i bezpieczeństwa. Za zrealizowane prace rozwojowe nad drożdżami Yarrowia lipolytica Spółka otrzymała nagrody: Polski Produkt Przyszłości 2014 oraz Innowator Śląska 2012.

Skotan Animal – marka handlowa firmy posiada w swej ofercie produkty nowej generacji, bazujące na unikatowych właściwościach drożdży Yarrowia lipolytica oraz wyjątkowej kompozycji bioestrów kwasów tłuszczowych. Dzięki innowacyjnej technologii oraz współpracy z jednostkami naukowymi i hodowcami zwierząt stworzono linie wysokowartościowych preparatów dla koni – Yarrowia Equinox, dla zwierząt gospodarskich – Yarrowia Farminox oraz dla zwierząt towarzyszących – Yarrowia Canifelox. Skuteczność i wielofunkcyjność działania preparatów Skotan Animal została potwierdzona licznymi badaniami żywieniowymi na różnych gatunkach zwierząt.

Globalna strategia firmy opiera się na rozwiązaniach, które poprawiają wydajność produkcji rolnej w sposób przyjazny środowisku naturalnemu. Innowacja technologiczna – to specjalność firmy Skotan SA, która jest motorem jej rozwoju i czyni z niej firmę przyszłości, która z powodzeniem może być częścią globalnej produkcji rolniczej. ●

ARE INNOVATIONS NECESSARY TO BE RECOGNIZED IN THE MARKET?

Nowadays, the implementation of innovative technologies seems to be inevitable in order to meet market requirements and achieve financial success. Skotan SA is an example of a company that focuses on advanced technological solutions and is open to the latest trends and needs of global markets. The company focuses its activities on modern and eco-friendly solutions in the field of animal nutrition. It also deals with the issues of plant nutrition and bioremediation of hydrocarbon-contaminated soils. Skotan SA has globally unique and innovative installations for the production of Yarrowia lipolytica yeast species and fatty acid bioesters. The entire production process is protected by patents and each product meets the highest international standards in terms of quality and safety. The company received following awards: Polish Product of the Future 2014 and Innovator of Silesia 2012 for the implemented development on Yarrowia lipolytica yeast.

Skotan Animal – the trade brand of the company includes products of the new generation, based on the unique properties of Yarrowia lipolytica yeast and the exceptional composition of fatty acid bioesters. Thanks to innovative technology and cooperation with scientific units and animal breeders, lines of high-quality preparations for horses – Yarrowia Equinox, for farm animals – Yarrowia Farminox and for pets – Yarrowia Canifelox were created. The effectiveness and multidirectional impact of Skotan Animal preparations has been confirmed by numerous nutritional studies on various animal species.

The company's global strategy is based on solutions that improve the efficiency of agricultural production in an environmentally friendly way. Innovative technology – this is the specialty of Skotan SA, which stimulates its development and makes it a prospective company that can successfully set a part of global agricultural production. ●

JACEK KOSTRZEWA
Prezes Zarządu, Skotan SA
President of the Management Board, Skotan SA

JAK ROZWIJAĆ WSPÓŁPRACĘ Z UKRAINĄ?

Ukraina to jedno z największych pod względem powierzchni i liczby ludności państwo w Europie, a jednak w sferze biznesu wciąż dla wielu wydaje się być krajem nieznanym i ryzykownym. Wraz z rozwojem gospodarczym, Ukraina zaczyna odgrywać rolę ważnego partnera gospodarczego dla wielu państw europejskich, w tym także dla Polski, przede wszystkim z uwagi na bliskie sąsiedztwo oraz dziedzictwo historyczne i kulturowe.

Alventa SA od wielu lat z sukcesem lokuje swoje produkty na niełatwym rynku ukraińskim, z których lwią część stanowią towary do produkcji rolnej. Pomimo istnienia dużych barier wejścia na rynek ukraiński, do których należy zaliczyć długi i kosztowny proces rejestracji nawozów obecność na tym rynku jest rentowna, a biorąc pod uwagę potencjał rynku jak najbardziej perspektywiczna. Dzięki własnej, aktywnej promocji poprzez udział w dedykowanych targach rolniczych, odbywających się we Lwowie i Kijowe, udało się pozyskać wiarygodnych partnerów biznesowych, specjalizujących się w szeroko pojętym biznesie agro. Obecnie Alventa SA posiada ugruntowaną pozycję na rynku ukraińskim, a nasza marka jest synonimem wysokiej jakości produktów. Taki pozytywny wizerunek Spółki znajduje swoje odzwierciedlenie w przychodach ze sprzedaży na tym rynku, których wartość rośnie o kilkadziesiąt procent rok rocznie.

Do najważniejszych produktów eksportowanych na Ukrainę należą siarczan magnezu siedmiowodny, siarczan magnezu granulowany, nawóz ABS P-69. Nawozy te stosowane są w uprawach kukurydzy, pszenicy i soi. Na początku 2019 roku dodatkowo został zarejestrowany kolejny nawóz tj. saletra potasowa MagPlon K, uzupełniający ofertę nawozów rozpuszczalnych. MagPlon K wykorzystuje się w uprawach szklarniowych pomidorów, ogórków i papryki. Alventa SA w celu spełnienia coraz wyższych bieżących wymagań, potrzeb i oczekiwań stawianych przez stałych i potencjalnych Klientów, utrzymuje System Zarządzania Jakością ISO 9001, System Zarządzania Środowiskowego ISO 14001, System Zarządzania Bezpieczeństwem Żywności ISO 22000. W swojej ofercie posiadamy również fosforany spożywcze, których produkcja objęta jest certyfikatami Kosher i Halal. ●

WIESŁAW HAŁUCHA
Prezes Zarządu, Alventa SA
President of the Management Board, Alventa SA

HOW TO DEVELOP COOPERATION WITH UKRAINE?

Ukraine is one of the largest European countries in terms of area and population, but it seems an unknown and risky land for business. Along with economic development, Ukraine is at the start of playing the role of an important business partner for many European countries including Poland, mostly due to the close neighborhood and historical and cultural heritage.

Alventa SA has been successfully locating its products in the uneasy Ukrainian market, with products for agricultural production as the chief assortment. Despite huge barriers of entry, including a long and costly process of fertilizers registration, presence on the Ukrainian market is profitable and offers the best prospects in terms of market potential. Our own active promotion at dedicated agricultural fairs in Lviv and Kiev has resulted in attracting reliable business partners specializing in the agricultural sector. At present Alventa SA is well established on the Ukrainian market, and our brand is a synonym of high quality products. This favorable image of the Company is reflected in proceeds on sales with a growth of several dozen percent year by year.

Our most significant products exported to Ukraine include magnesium sulphate heptahydrate, granulated magnesium sulphate, ABS P-69. These fertilizers are applied in the production of maize, wheat and soya. Additionally, another product was registered at the beginning of 2019, i.e. MagPlon potassium nitrate, that completes the offer of soluble fertilizers. MagPlon is used in the production of greenhouse tomatoes, cucumbers and paprika. In order to meet the rising current requirements, needs and expectations of our regular and potential customers, Alventa SA maintains a Quality Management System compliant with ISO 9001, an Environmental Management System compliant with ISO 14001, and a Food Safety Management System compliant with ISO 22000. Our offer also contains food phosphates produced under Kosher and Halal certificates. ●

CITY LOGISTICS PARKS

Find your space close to the city

Benefit from quick city logistics

PANATTONI EUROPE

www.panattonieurope.com

ROLA INNOWACJI W ROLNICTWIE

Innowacje w rolnictwie polegają nie tylko na używaniu nowoczesnych maszyn czy wykorzystaniu technologii GSM, ale także – a może przede wszystkim – na stosowaniu odpowiedniego materiału siewnego, środków ochrony roślin i właściwego nawożenia. Wprowadzenie na rynek nowych środków ochrony roślin i odmian roślin uprawnych wymaga długiego czasu, ogromnego nakładu finansowego i wiedzy fachowej. Syngenta korzysta z doświadczenia i wiedzy 5 000 pracowników z działu badań i rozwoju ulokowanych na całym świecie. Jesteśmy partnerem w 500 projektach badawczo-rozwojowych prowadzonych we współpracy z uniwersytetami, instytutami naukowymi i organizacjami komercyjnymi.

MAREK ŁUCZAK
Dyrektor Generalny, Syngenta Polska Sp. z o.o.
General Director, Syngenta Polska Sp. z o.o.

MATERIAŁ SIEWNY

Podstawowym elementem uprawy roślin powinien być kwalifikowany materiał siewny. Korzyści z jego stosowania jest bardzo wiele, a należą do nich m.in. wyższy plon, lepsza jakość zbioru, a co za tym idzie wyższa cena sprzedaży, obniżenie kosztów produkcji, brak opłat od rozmnożeń własnych, możliwość reklamacji u producenta oraz dopłaty z ARR. Niestety w Polsce kwalifikowany materiał siewny stanowi jedynie ok. 17% stosowanych nasion, podczas gdy w innych krajach Europy odsetek ten sięga 80-90%.

Hybrydyzacja to kolejna innowacja w zakresie materiału siewnego. Szeroko dostępne są hybrydowe odmiany kukurydzy, rzepaku i żyta oraz w mniejszym stopniu jęczmienia i pszenicy. Branża prowadzi intensywne badania nad nowymi gatunkami i nowymi metodami hybrydyzacji. Zaletą nasion roślin hybrydowych jest nie tylko plonowane wyższe niż w przypadku odmian konwencjonalnych, ale także większa tolerancja rośliny na suszę, zmiany pogody i niedobór składników odżywczych w glebie.

ŚRODKI OCHRONY ROŚLIN

Nowoczesne środki ochrony roślin zrewolucjonizowały rolnictwo. Ogromnym problemem jest jednak ich zły odbiór społeczny – niechęć, niezrozumienie działania oraz roli, jaką odgrywają w produkcji roślinnej. Środki ochrony roślin powinny być traktowane jako leki dla roślin – są badane bardziej szczegółowo i restrykcyjnie niż farmaceutyki i stosowane tylko wtedy, gdy nie ma innej możliwości ochrony plonu przed patogenami.

Z powodu złej percepcji społecznej i mimo postępu w opracowywaniu nowych substancji chemicznych do ochrony upraw, branża agrochemiczna powoli kieruje się w stronę poszukiwania rozwiązań biologicznych (ang. *biocontrols*). Z czasem wirusy i bakterie z pewnością będą wykorzystywane na coraz większą skalę, warto jednak pamiętać, że część z nich będzie musiała przejść taki sam proces rejestracyjny jak chemiczne ś.o.r. Są to m.in. badania toksykologiczne i fizyko-chemiczne, testy metabolitów, analiza wpływu na środowisko i oczywiście badanie skuteczności, która na chwilę obecną jest znacząco niższa niż skuteczność „tradycyjnej chemii"

DORADZTWO AGRONOMICZNE, CZYLI W JAKI SPOSÓB INNOWACJE POWINNY DOCIERAĆ DO ROLNIKÓW

Obecnie w Polsce nie ma jednego spójnego systemu doradztwa agronomicznego. Doradztwo oferowane przez przemysł, dystrybucję, państwo i niezależne firmy doradcze dociera do niewielkiego procenta rolników. Wydaje się także, że zapotrzebowanie na te usługi nie jest duże i tylko część rolników dostrzega pozytywne strony lub konieczność konsultacji z doradcą. Dla przemysłu rozwój niezależnego i profesjonalnego doradztwa to dobry kierunek i szansa zarówno dla rolników jak i samej branży, która jest pewna oferowanych przez siebie rozwiązań i technologii.

STEWARDSHIP I ROLA ZRÓWNOWAŻONEGO POSTĘPOWANIA W ROLNICTWIE

Stewardship to – najprościej rzecz ujmując – opieka producenta nad pro-

duktem od momentu jego powstania do utylizacji jego pozostałości i opakowania. Branża środków ochrony roślin nieustannie inwestuje w szkolenia dla rolników, dotyczące m.in. właściwych metod aplikacji, stosowania odzieży ochronnej i agrotechniki. Poszukujemy nowych rozwiązań w zakresie zagospodarowania resztek po cieczy użytkowej, ochrony wód przed spływem powierzchniowym i skażeniami miejscowymi. Od 15 lat prowadzimy system odbioru opakowań po ś.o.r., stworzony na wiele lat przed wprowadzeniem obowiązku prawnego w tym zakresie. ●

THE ROLE OF INNOVATION **IN AGRICULTURE**

Innovation in agriculture is not only about using modern machinery or GSM technology, but also – or perhaps above all – the use of appropriate seeds, plant protection products and proper fertilization. It takes a long time, and much effort and expertise, to get a crop variety or a crop protection product to market. Syngenta is drawing on the collective experience and knowledge of 5,000 R&D employees all over the world. Our culture of scientific excellence is coupled with a collaborative approach. We are a partner in 500 R&D collaborations with universities, research institutes and commercial organizations.

SEEDS

The basic element of plant production should be qualified seeds. They bring a number of benefits, including higher yield potential, better yield quality, and thus higher return on investment, lower production costs, no fees for own multiplication, the possibility of a complaint with the producer and public aid from ARMA. Unfortunately, in Poland qualified seeds account for only about 17% of the seeds used, while in other European countries this percentage reaches 80-90%.

Hybridization of seeds is another innovation. Hybrid varieties of maize, oilseed rape, rye and – to a lesser extent – barley and wheat are widely available. The industry is carrying out intensive research into new varieties and new hybridization methods. The advantage of hybrid plant seeds is not only yield potential higher than in case of conventional varieties, but also the plant's resistance to drought, weather changes and nutrient deficiencies in the soil.

PLANT PROTECTION PRODUCTS

Modern plant protection products have revolutionized agriculture. A huge problem, however, is their bad public perception – mistrust, lack of knowledge on how they work and the role they play in plant production. Plant protection products should be treated as medicines for plants – they are examined in more detail than pharmaceuticals and used only when there is no other way to protect the crop against pathogens.

Due to poor social perception and despite the progress in the development of new chemicals in crop protection, the agrochemical industry is slowly moving towards the search for biological solutions, so-called biocontrols. With time, viruses and bacteria will certainly be used on a larger scale, but it is worth remembering that some of them will have to undergo the same registration process as the chemical PPPs. It includes toxicological and physico-chemical studies, testing their metabolites and impact on the environment and, of course, the study of effectiveness, which at the moment is significantly lower than the effectiveness of "traditional chemistry".

AGRONOMIC ADVICE – HOW SHOULD INNOVATIONS REACH FARMERS?

Currently there is no single coherent agronomic consulting system in Poland. Consultancy offered by the industry, the channel, the state and independent consulting companies reaches a small percentage of farmers. At the same time, it seems that the demand for these services is not high and only few farmers see the positive aspects or the need to seek agronomic advice. For the agrochemical companies, the development of independent and professional advisory system is a good direction and an opportunity for both farmers and the industry itself. The producers strongly believe in the solutions and technologies they offer.

STEWARDSHIP AND THE ROLE OF SUSTAINABILITY IN AGRICULTURE

The stewardship is – in simple terms – the manufacturer's interest in the product from the moment it was invented to the disposal of its residues and packaging. The plant protection industry is constantly investing in trainings for farmers, including proper application methods, the use of protective clothing and agro-technology. We are looking for new solutions in the area of residue management and protecting water against runoffs and point source pollution. We have been operating a system of collecting plant protection product packaging for 15 years now, having started long before the introduction of legal provisions in this regard. ●

INNOWACYJNOŚĆ W ORGANIZACJI TO KONIECZNOŚĆ

Innowacyjność i automatyzacja to dziś kwestie kluczowe w prowadzeniu firmy. Innowacje technologiczne, procesowe oraz organizacyjne są nieodzowne nawet w przypadku tak tradycyjnych obszarów jak księgowość czy kadry i płace. W dobie globalizacji przedsiębiorstw kadra zarządzająca i pracownicy potrzebują dostępu do informacji 24/7/365, z każdego miejsca na ziemi.

Rozwiązaniem technologicznym na tak wzmożone potrzeby rynku są nowoczesne platformy, zapewniające elektroniczny obieg dokumentacji i dostęp do procesów akceptacji za pomocą urządzeń mobilnych. Klientom pozwala to na optymalizację procesu akceptacji kosztów, a dostawcom usług na automatyzację oraz wzrost efektywności świadczonych usług księgowych.

Wraz ze wzrostem internacjonalizacji istotne stało się korzystanie z tzw. Virtual Data Room, czyli wirtualnego środowiska do przechowywania dokumentów i informacji, z ograniczonym i chronionym dostępem. Korzystanie z takiego rozwiązania dziś nie ogranicza się jedynie do procesów „due diligence", ale stosowane jest do wymiany poufnych informacji klientów, umożliwiając tym samym skoordynowanie pracy osób zlokalizowanych w różnych miejscach na świecie.

W kontekście organizacyjnym, firmy coraz częściej oferują swoim pracownikom, uatrakcyjniając tym samym ofertę, tzw „home office". Pracownicy zyskują dostęp nie tylko do dokumentów klienta w formie elektronicznej, ale wielokrotnie również zdalny dostęp do swojej dokumentacji kadrowej, pasków wynagrodzeń czy ewidencji czasu pracy.

SYLWIA TOCZYSKA
Director Client Services, Vistra Poland

Te i inne rozwiązania są odpowiedzią na potrzeby rynku, stanowiąc zatem nie tylko nowinki technologiczne, ale i konieczność. Vistra Poland podąża z duchem czasu i spełnia rosnące oczekiwania klientów na dostarczanie usług księgowości oraz kadr i płac w najnowocześniejszy i najbardziej efektywny sposób, nie zapominając przy tym o zapewnieniu bezpieczeństwa stosowanych rozwiązań w dobie rosnącej cyberprzestępczości. ●

INNOVATION IN BUSINESS IS A MUST

Nowadays, innovation and automation are key elements for running a business. Even in such traditional areas as accounting, human resources and payroll, inevitably technological, process and organisational innovations are used. In times of globalisation, management members and employees require access to information 24/7/365, wherever they are.

These increased needs on the market can be addressed by high-tech platforms allowing for amongst others, electronic document workflow and access to approval processes from mobile devices. This helps clients optimise their cost approval processes, and allow service providers to automate and enhance their accounting services.

Along with the growth of internationalisation, it has become crucial to use Virtual Data Rooms, virtual environments for storing documents and data, with restricted and secured access. Today, the usage of such solutions is not only limited to due diligence, but it is also helpful to exchange clients' confidential information allowing at the same time to coordinate the work of different people located in various locations.

Regarding the organisational aspect, more and more companies lure

employees by offering home office possibilities. Staff receive remote access to clients e-documents, as well as to their own payroll documents, pay-slips or work time evidence.

These and other solutions provide a response to current market needs, so not only are they a novelty, but also a necessity. Vistra Poland moves with the times and fulfils the increasing expectations of clients by providing cutting-edge accounting, human resources and payroll services in the most effective way, whilst focusing on the importance of security from the cybercrime perspective. ●

REKLAMA

Dostęp do informacji 24/7, gdziekolwiek jesteś.

Vistra oferuje internetowe platformy do wymiany dokumentów księgowych oraz informacji kadrowo-płacowych.

Obieg dokumentów zakupu i sprzedaży, a także dokumentacji pracowniczej bywa czasochłonny oraz nieefektywny. W odpowiedzi na potrzeby naszych Klientów, oferujemy platformy internetowe umożliwiające szybką i bezpieczną wymianę dokumentów księgowych i informacji kadrowo-płacowych.

Ponad 4000 profesjonalistów Vistry wspiera inwestorów zagranicznych w 80 miastach na świecie.

Posiadamy ugruntowaną wiedzę na temat lokalnych i międzynarodowych regulacji prawnych, a także wieloletnie doświadczenie w zakresie:

- Wejścia na rynek
- Sekretariatu korporacyjnego
- Finansów i księgowości
- Kadr i płac

+48 22 379 9440
warsaw@vistra.com

www.vistra.com

VISTRA

LOJALNOŚĆ KLIENTÓW TO NAJLEPSZY PREZENT

W dzisiejszych czasach artykuły reklamowe są bezsprzecznie jednym z najważniejszych elementów skutecznej strategii marketingowej firmy. To prosty sposób na zwrócenie uwagi klienta oraz zwiększenie świadomości marki. Gadżet z firmowym logotypem jest nie tylko miłym upominkiem okolicznościowym. To dowód zaufania, uznania i szacunku, jakim marki darzą kontrahentów, a pracodawcy pracowników. Firma WITTCHEN, symbol elegancji i luksusu, proponuje klientom biznesowym zakup produktów tworzonych na specjalne zamówienie. Dzięki temu prezenty są oryginalne i niespotykane na rynku.

– Dział B2B zajmuje się sprzedażą produktów zindywidualizowanych, kompleksową obsługą klientów instytucjonalnych oraz agencji reklamowych. Jesteśmy otwarci na potrzeby naszych klientów, którym stwarzamy możliwość tłoczenia logotypów oraz unikalnych inskrypcji na naszych produktach i opakowaniach. Podejmujemy się również realizacji zamówień produktów stworzonych na indywidualne potrzeby – tłumaczy Aleksandra Defitowska, dyrektor sprzedaży B2B oraz Działu Produktów Reklamowych w firmie WITTCHEN.

Bogata oferta marki obejmuje zarówno sygnowaną galanterię skórzaną, jak i produkty ze skóry ekologicznej, nylonu czy innych nowoczesnych i modnych materiałów, zgodnych z duchem czasu oraz oczekiwaniami klientów. Torebki, rękawiczki, paski, portfele, teczki, torby, walizki, a nawet parasolki czy etui na cygara mogą być jednocześnie praktycznym i nietuzinkowym prezentem. W ofercie B2B znajdują się gadżety niedostępne w sklepie czy kanale online, indywidualnie dostosowane do potrzeb zamawiającego. Markę WITTCHEN chętnie wybierają firmy, które cenią najwyższą jakość, niepowtarzalny styl i ponadczasową elegancję. Wartości, na których buduje się lojalność klientów. ●

ALEKSANDRA DEFITOWSKA
Dyrektor sprzedaży B2B oraz Działu Produktów Reklamowych, WITTCHEN
Sales Director of B2B and Head of the Advertising Products Department, WITTCHEN

CUSTOMER LOYALTY IS THE BEST GIFT

In modern times advertising materials are undoubtedly one of the most important elements of an effective marketing strategy. They provide a simple method of grabbing the attention of customers and increasing brand awareness. A gadget with a company logo is not just a pleasant gift. It is a proof of trust, recognition, and respect that companies have for their contractors and employees. WITTCHEN, a symbol of elegance and luxury, offers special custom-made products to their business clients. This makes the gifts unique and impossible to find anywhere else on the market.

– The B2B department sells personalized products as well as provides comprehensive services to institutional clients and advertising agencies. We are open to the needs of our clients, whom we provide with the option to have their logos and unique inscriptions embossed on our products and packaging. We also accept orders for custom-made, unique products – explains Aleksandra Defitowska, Sales Director of B2B and Head of the Advertising Products Department at WITTCHEN.

The rich offer includes both branded leather goods as well as products made of eco-leather, nylon, and other modern and fashionable materials, consistent with trends and customer expectations. Handbags, gloves, belts, wallets, briefcases, bags, suitcases, and even umbrellas or cigar cases constitute gifts that are both practical and extraordinary. The B2B offer includes gadgets that are not available in stores or online, but individually tailored to the needs of the client. The WITTCHEN brand is a frequent choice of companies which value the highest quality, unique style, and timeless elegance. The values on which customer loyalty is built. ●

www.skotansa.pl

skotan ANIMAL

YARROWIA farminox

YARROWIA equinox

Wyjątkowe mieszanki paszowe uzupełniające dla zwierząt hodowlanych, oparte o unikalne drożdże lipolityczne *Yarrowia lipolytica:*

Wysoka zawartość białka.

Bogactwo składników biologicznie czynnych.

Kwasy tłuszczowe Omega 3-6-9 w idealnych proporcjach.

+48 666 032 133

sprzedaz@skotansa.pl

REKLAMA

GROUP CIGNO

THE BEST HR PARTNER

CIGNO CONSULTING

Od ponad 12 lat z sukcesem wspieramy czołowe organizacje w docieraniu do najlepszych kandydatów, sprawnie łącząc wartościowych pracowników z wartościowymi pracodawcami. Zaufało nam wielu przedsiębiorców, dla których odkrywamy światowej klasy talenty i wspieramy realizację innych strategicznych projektów z zakresu HR.

OBSZARY, W KTÓRYCH DZIAŁAMY:

- direct i executive search,
- rekrutacja i selekcja,
- assessment center i development center,
- badanie satysfakcji i ocena pracowników,
- analiza i interpretacja testów psychologicznych,
- outplacement.

Jeśli potrzebujecie Państwo pomocy w budowaniu i rozwijaniu Waszych zespołów, zapraszamy do kontaktu. Zapewnimy profesjonalne wsparcie w realizowanych projektach.

+48 22 409 25 31

REKRUTACJA@CIGNO.PL

IMPACT INVESTING W POLSCE:

SIMPACT INWESTUJE W PROJEKTY ZMIENIAJĄCE ŚWIAT NA LEPSZE

Niestabilność gospodarcza, brak zaufania do rynków, rosnące nierówności społeczne oraz postępująca degradacja środowiska naturalnego sprawiają, że inwestorzy szukają alternatywnych rozwiązań inwestycyjnych, które mogłyby z jednej strony wpłynąć na zmianę rzeczywistości a z drugiej strony zabezpieczyć ich kapitał przed rosnącym ryzykiem. W związku z tym coraz więcej inwestorów poszerza swoją strategię inwestycyjną o Impact Investing, po polsku najczęściej tłumaczone jako inwestowanie zaangażowane społecznie. Według jednej z najczęściej cytowanych definicji Impact Investing oznacza inwestycje mające na celu, oprócz przynoszenia finansowego zwrotu, generowanie również zysku dla społeczeństwa i środowiska. Zysk ten musi być realny i mierzalny w związku z czym poza finansową stopą zwrotu liczone są również wskaźniki wpływu, które informują o osiąganych korzyściach społecznych i środowiskowych.

W ostatnich latach globalny rynek Impact Investing rozwija się w niezwykle szybkim tempie. Według najnowszego badania przeprowadzonego przez Global Impact Investor Network (GIIN) wartość impactowych aktywów inwestycyjnych wynosi 228 miliardów dolarów i jest mniej więcej dwukrotnie wyższa niż w roku ubiegłym. Pomimo tak silnej dynamiki wzrostu sektor ten wciąż jest w początkowej fazie rozwoju. Większość inicjatyw nawiązująca do strategii Impact Investing ma swoje początki w Stanach Zjednoczonych, W Europie jest to wciąż nowość, budząca wiele wątpliwości u większości uczestników rynku.

Simpact to pierwszy w Polsce i jeden z pierwszych w Europie Środkowo-Wschodniej fundusz inwestycyjny typu Venture Capital bazujący na idei Impact Investing.

– Misją Simpact jest skalowanie nowych innowacji technologicznych, które skutecznie i w sposób zrównoważony finansowo rozwiązują najważniejsze problemy współczesnego świata. Nasz proces inwestycyjny bazuje na trzech głównych kryteriach. Po pierwsze szukamy projektów technologicznych. Po drugie projekty te muszą posiadać skalowalny model biznesowy, wpisujący się w światowe trendy. Po trzecie powinny one odpowiadać na kluczowe wyzwania przed którymi stoi świat i mieć realną szansę by zmienić współczesną rzeczywistość na lepsze – przekonuje Krzysztof Grochowski, Partner Zarządzający funduszu Simpact.

Simpact inwestuje horyzontalnie, co oznacza, że nie koncentruje się na jednym sektorze czy gałęzi przemysłu. Najlepszym odzwierciedleniem przyjętej polityki inwestycyjnej funduszu jest dotychczasowe portfolio złożone z projektów o różnych profilach. Do tej pory Simpact zainwestował w projekt telemedyczny Sidly, produkujący opaskę wspierającą opiekę nad osobami starszymi; edtech'ową platformę do nauki języków obcych VocApp; system ThermoEye umożliwiający stały monitoring temperatury ciała zwierząt hodowlanych; spółkę Glaze Prosthetics, oferującą drukowane w 3D, personalizowane, designerskie protezy kończyn górnych; crowdsourcingowe narzędzie biznesowe do tworzenia mikrozadań Take Task; inteligentny system rekomendacji książek rozwijany przez spółkę Literacka, bazującą na algorytmach AI platformę dystrybucji treści marketingowych E-Contenta oraz projekt REbuild rozwijający technologię druku konstrukcyjnego 3D dla budownictwa.

– Jesteśmy pionierem rynku Impact Investing w tej części Europy, w związku z czym czujemy dużą odpowiedzialność. Postawiliśmy sobie za cel, udowodnić, że inwestycje zaangażowane społecznie są ciekawą alternatywą dla współczesnego świata finansów. Poza działalnością stricte inwestycyjną staramy się również budować bazę danych potwierdzającą słuszność założeń, na których oparta jest strategia Impact Investing oraz edukować rynek na temat nowoczesnych

KRZYSZTOF GROCHOWSKI

Partner Zarządzający funduszu Simpact
CEO of Simpact

modeli biznesowych łączących zyski finansowe, społeczne i środowiskowe – dodaje Krzysztof Grochowski. ●

IMPACT INVESTING IN POLAND: SIMPACT INVESTS IN PROJECTS WHICH CHANGE THE WORLD FOR THE BETTER

Economic instability, lack of trust in markets, increasing social inequalities and progressing degradation of natural environment cause investors to look for alternative investment solutions which could, on one hand, change the reality and, on the other hand, secure their capital against growing risk. Therefore, Impact Investing is capturing the attention of more and more investors. According to one of the most popular definitions, Impact Investing means investments made with the intention to generate positive social and environmental impact alongside a financial return. Impact must be real and measurable, which means that, apart from financial rate of return, impact metrics are also measured to track progress of change created by investment.

In recent years global Impact Investing sector has been growing rapidly. According to the latest survey conducted by Global Impact Investor Network (GIIN), the impact market amounts to USD 228 million and it has doubled since last year. Despite such a strong growth dynamic, the sector is still in its early stage of development. Most impact investments come from USA. In Europe it is still a fairly new concept, unknown for majority of market participants.

Simpact is the first Impact Investing Venture Capital fund in Poland and one of the first ones in Central and Eastern Europe.

– Simpact's mission is to scale new tech innovations that successfully tackle the most pressing social and environmental problems in a financially sustainable way. Our investment process is based on three criteria. First of all, we are looking for technological projects. Secondly, these projects must have a scalable business model fitting global trends. Last but not least, they need to have deliberate goal to solve one of the biggest challenges of modern world and have a real chance to change our reality for the better – says Krzysztof Grochowski, CEO of Simpact.

Simpact invests horizontally, which means that it is not focused on one sector or industry. The best reflection of the investment policy of the fund is its existing portfolio of projects, all of which has different profiles. Up until now, Simpact has invested in a telemedicine project developing a wearable technology to support medical diagnostics of elderly people - Sidly; an edtech platform – Vocapp; a system enabling constant monitoring of body temperature of farm animals - ThermoEye; a company selling personalized upper limb prosthesis printed in 3D – Glaze Prosthetics; a crowdsourcing business tool for microtasks – TakeTask; an intelligent book recommendation system – Literacka; an AI-powered marketing content distribution platform – E-Contenta and a project developing 3D printing technology for construction industry.

– We are pioneer in Impact Investing market in this part of Europe. Therefore we feel a lot of responsibility. We have set ourselves a goal to prove that Impact Investing is an interesting alternative for modern world of finance. Apart from our main investment activities, we also strive to build evidence for social returns and to educate the market on modern business models combining financial, social and environmental gains – adds Krzysztof Grochowski. ●

TRZY POWODY DLA KTÓRYCH **ROLA PR ROŚNIE**

W wyniku kryzysu finansowego w 2008 roku, którego symbolicznym początkiem był upadek banku Lehman Brothers, uznawanego za jeden ze „zbyt dużych aby upaść", firmy były zmuszone ciąć wydatki, zmieniając strategie ekspansji na przetrwania. Pod nóż szły często działy PR i marketingu, czego przykładami mogą być tacy giganci jak Nike, General Motors czy FedEx[1].

Właśnie wtedy wszyscy zaczęli mówić głównie o sprzedaży, generowaniu leadów, zmianie procesu decyzyjnego klienta, budowaniu ścieżki zakupowej czy minimalizowaniu ryzyka związanego z wydatkami na komunikację.

Choć pozornie optymalizacja wydatków na marketing i PR mogło wyjść przedsiębiorstwom na dobre, w praktyce często doprowadzało to do krótkowzrocznego postrzegania budowania wizerunku. jJest on bowiem czymś znacznie szerszym niż marka, która wobec współczesnych wyzwań zwyczajnie przestaje wystarczać.

WIARYGODNOŚĆ – WALUTĄ

Choć bez wątpienia dzięki internetowi możliwy stał się powszechny dostęp do informacji, paradoksalnie trudno jest mówić o istnieniu społeczeństwa bardziej poinformowanego. Wynika to z kilku zjawisk, wśród których wymienić można rozkwit mediów społecznościowych, kryzys mediów tradycyjnych oraz funkcjonowanie w tzw. bańkach informacyjnych.

W najprostszym ujęciu postprawda jest to zjawisko w którym emocje i opinie są ważniejsze dla kształtowania postaw i wyborów niż fakty. Choć pojęcie to jest wiązane przede wszystkim z polityką, stanowi ono również wyzwanie dla biznesu. O ile klienci już wcześniej byli podatni na działanie pod wpływem emocji, kultura postprawdy i może przerodzić nawet najmniejszy drobiazg w kryzys wizerunkowy.

Z tego względu umiejętne zarządzanie wizerunkiem i budowanie opinii w oparciu o fakty jest w tej chwili najskuteczniejszą obroną przed efektem zaniku kultury dyskusji i wymiany rzeczowych argumentów.

BĄDŹ DIAMENTEM WŚRÓD KAMIENI

Zmagania o uwagę i emocje odbiorców odbywają się przede wszystkim w Internecie, a podstawowym narzędziem stał się content. Już w tej chwili 42 proc. firm przyznaje, że zatrudnia specjalistę nadzorującego strategię treściową[2]. Obecnie jedno wydanie gazety codziennej zawiera więcej informacji niż kilkaset lat temu niektórzy nasi przodkowie przyjmowali przez całe życie. Mamy do czynienia z zablokowaniem uwagi odbiorców, dlatego ważne jest aby dotrzeć do naszej grupy docelowej z właściwym komunikatem (treścią) we właściwym miejscu.

Kluczowym wyzwaniem jest więc tworzenie treści odpowiednio wysokiej jakości, aby była w stanie przebić się, czy tez zostać znaleziona przez naszych odbiorów. Z tego względu firma, która jest w stanie wejść w buty tradycyjnych mediów i konkurować jakością, a nie ilością dostarczanych materiałów, stoi przed historyczną szansą dotarcia do prawdziwie szerokiej grupy odbiorców.

RYNEK PRACOWNIKA

Dotarcie do szerokiej grupy odbiorców może być skutecznym narzędziem walki z zagrożeniami płynącymi z nowej rzeczywistości rynkowej. Według danych ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej bezrobocie w Polsce wynosiło w lipcu 5,9 proc... Już nie tylko programiści i inżynierowie mogą przebierać w ofertach – w coraz lepszej sytuacji znajdują się również pracownicy fizyczni a nawet specjaliści biurowi .

Konkurują o nich zarówno niewielkie, rodzinne firmy jak i międzynarodowe korporacje. Z tego względu wynagrodzenie nie jest już czynnikiem decydującym o podjęciu pracy u konkretnego pracodawcy – w cenie są również wartości reprezentowane przez firmę. Właśnie poprzez PR i budowanie wizerunku możliwe jest dotarcie do potencjalnych pracowników z informacją o tym co nas wyróżnia, a tym samym przekonanie, że to właśnie my jako pracodawca jesteśmy najlepsi na rynku.

[1] https://www.nytimes.com/2009/02/12/business/worldbusiness/12iht-nike.4.20150218.html
[2] https://www.hubspot.com/marketing-statistics

PODSUMOWANIE

Przedsiębiorcy mogą nie dostrzegać jeszcze, że epoka postprawdy wpływa na ich biznes, a działy HR na rynku pracownika mogą paść pierwszą ofiarą tego zjawiska. Do łask zaczynają wracać strategie komunikacyjne, nie tylko ze względu na zarządzanie ryzykiem, czy też potencjalnym kryzysem wizerunkowym. W dobie coraz bardziej ograniczonej uwagi naszych odbiorców, odpowiednie treści i przesłania stają się jeszcze ważniejsze niż np. 10 lat temu. Obecnie, doświadczony PRowiec to doradca biznesowy, marketer, dziennikarz, risk manager i media planner w jednym. Z tego względu, zaangażowanie odpowiednich sił do budowy wizerunku przestaje być luksusem, a staje się koniecznością. ●

THREE REASONS WHY **IMPORTANCE OF PR IS GROWING**

Following the 2008 global financial crisis, the symbolic start of which was marked by the bankruptcy of the Lehman Brothers, deemed one the "too big to fail" banks, companies were forced to cut spending and to change their strategies from expansion to survival. The slaughter often fell upon PR and marketing divisions, the examples of which may have been found in such giants as Nike, General Motors or FedEx[1].

That was the time when everyone started to talk mainly about sale, lead generation, changing the customer decision process, building customer journeys or minimising the risk of communication expenditure.

Though apparently optimisation of marketing and PR spending could prove beneficial to the companies, in practice it often led to short-term perception of image building. And this is a much wider concept than a brand, which when faced with contemporary challenges, is simply not sufficient.

ADAM SANOCKI

Partner Zarządzający, Attention Marketing Sp. z o.o.

Managing Partner, Attention Marketing Sp. z o.o.

CREDIBILITY AS CURRENCY

Though the Internet undoubtedly offered a widespread access to information, paradoxically, one may hardly admit the society is better informed. This is a consequence of several phenomena, among which one may mention the flourishing of social media, the crisis in the sector of traditional media and living in filter bubbles.

In the simplest terms, post-truth is a phenomenon where emotions and opinions matter more than facts when it comes to shaping attitudes and choices. Though this term is usually associated with politics, the concept of post-truth is also a challenge for business. Though customers have been susceptible to acting on emotions before, the culture of post-truth may turn even the smallest detail into a reputational crisis. This is why, smart image management and fact-based opinion-building now make the most effective defence against the dying of culture of discussion and exchange of rational arguments.

BE A DIAMOND AMONGST STONES

The battle for users' attention and emotions is carried out mainly on the Internet and content is the main tool. Now 42 per cent of companies admit that they hire a specialist supervising the content strategy[2]. Today, a single issue of a daily newspaper contains more information than several hundred years ago some of our ancestors learned during their lifetime. We are now seeing the user attention being blocked and this is why it is important to provide our target group with the right message (content), at the right place.

Therefore, the key challenge is to produce high-quality content so it can get through or be found by our target. Thus, if a company is able to put itself is traditional media's shoes and compete with quality, not quantity of the delivered information, it is offered a historic opportunity to reach a genuinely wide group of users.

EMPLOYEE'S MARKET

Reaching a wide group of recipients may be an effective tool for fighting threats posed by the new market reality. The data of the Polish Ministry of Family, Labour and Social Policy show that this July the unemployment rate in Poland was 5.9 per cent. Not only programmers and engineers may be picky when looking for a job, but blue-collar workers or even office specialists have found themselves in a similar situation .

They are being fought for by both small family businesses and by international corporations. Therefore, salary is not the determining factor when choosing a specific employer – what is appreciated is also values represented by the company. It is PR and image-creation that a company may use to reach potential employees and present them with information on why the company is unique and consequently, why it is the best choice in the labour market.

SUMMARY

Entrepreneurs may still be missing the fact that the era of post-truth is already affecting their businesses and HR divisions may be the first to fall victim to this phenomenon. Communication strategies are again coming back to play, not only to handle risk management or a potential reputational crisis. In the era of users' shrinking attention, the proper content and messages are becoming even more important now than, say, 10 years ago. Now, an experienced PR specialist is a business advisor, marketer, journalist, risk manager and media planner in one. This is the reason why finding the right forces to build your image is no longer a luxury but a necessity. ●

[1] https://www.nytimes.com/2009/02/12/business/worldbusiness/12iht-nike.4.20150218.html
[2] https://www.hubspot.com/marketing-statistics

WARSAW
BUSINESS JOURNAL
GROUP

Where the world goes for **POLISH BUSINESS NEWS**

Poland A.M.
Executive News Daily

WARSAW
BUSINESS JOURNAL

BOOK OF LISTS

Publisher: Morten Lindholm mlindholm@valkea.com +48 783 065 722

EC

Executive Club

2019 PREMIUM REAL ESTATE SUMMIT

28 MAJA 2019

THE WESTIN WARSAW

EC

Executive Club

2019 INVESTMENT & FINANCE FORUM

X EDYCJA

29 MAJA 2019
THE WESTIN WARSAW