



Zachowanie różnorodności handlu i usług na rynku wewnętrznym

BIULETYN POLSKIEJ IZBY HANDLU

Nr 21 (12/2014)

PIH w liczbach 2014

Publikacje dot. Polskiej Izby
Handlu w prasie i Internecie

1892

Stanowiska prasowe

29

Komentarze dla mediów

77

Udział w posiedzeniach komisji
Sejmowych i Senackich

13

Udzielone patronaty

19

Szkolenia

15 edycji

378 uczestników

Nowi członkowie

8

Prezentacje i udział w panelach
na konferencjach

5



Dane aktualne na dzień
15 grudnia 2014

Z okazji Świąt Bożego Narodzenia
pragniemy złożyć Państwu serdeczne życzenia.

Niech będzie to czas spokoju,
tak aby mogli Państwo odpocząć
przed wyzwaniem nadchodzącego roku.

Życzymy aby Nowy Rok był pełen zadowolenia,
i radości w życiu prywatnym.
Niech spełnią się Państwa zamierzenia zawodowe,
które przyniosą wiele satysfakcji.

*Zarząd i Pracownicy
Polskiej Izby Handlu*



Izba w mediach



80 publikacji dot. Polskiej Izby Handlu w prasie i Internecie od 01 listopada do 15 grudnia br.

Dane PIH dot. sprzedaży w październiku i listopadzie 2014

Według danych Polskiej Izby Handlu sprzedaż detaliczna:

- w **październiku 2014** roku w stosunku do października 2013 spadła o 2,3%, w stosunku do września 2014 wzrosła o 2,6%

- w **listopadzie 2014** roku w stosunku do listopada 2013 spadła o 2%, w stosunku do października 2014 spadła o 4,5%



Podane dane są szacunkowe i opierają się na sondażu przeprowadzonym wśród właścicieli handlowych sieci detalicznych FMCG małego i średniego formatu, członków PIH (z wyłączeniem dyskontów i hipermarketów), stanowiących łącznie ok. 20 proc. rynku.

Słowo wstępne i podsumowanie roku



Waldemar Nowakowski, Prezes Polskiej Izby Handlu

Rok 2014 był pełen wyzwań dla handlu i przyniósł liczne zmiany, w których rolę odegrała także Polska Izba Handlu. Przede wszystkim warto wspomnieć o rozstrzygnięciu projektów legislacyjnych, które od lat stanowiły jedno z kluczowych problemów dotyczących handlu.

Na uwagę zasługuje przede wszystkim ustawa obniżająca interchange z poziomu 1,7 % do 0,5 %. Zmiana ta - bardzo korzystna dla handlu - dokonała się po kilku latach intensywnych prac, w które zaangażowane były organizacje zrzeszające przedsiębiorców, przede wszystkim POHiD oraz Polska Izba Handlu. Osiągnięcie to zostanie wkrótce powiększone, ponieważ od 2015 roku wejdzie w życie kolejna nowelizacja tej ustawy obniżająca interchange do 0,2 – 0,3 %. To wielki sukces całego środowiska.

Rok 2014 był też pierwszym rokiem obowiązywania nowego ustawodawstwa dotyczącego kradzieży – niestety w tym wypadku głos handlu nie został wysłuchany i pomimo sprzeciwów środowiska przyjęto przepisy ustalające próg wykroczenia w przypadku kradzieży na poziomie ¼ najniższego wynagrodzenia. W efekcie ilość kradzieży (które są tylko wykroczeniami) wzrosła o ok. 18%! Co więcej pojawiają się inicjatywy dalszego liberalizowania tych przepisów – ze strony Polskiej Izby Handlu nie było i nie ma na to zgody. Złożyliśmy w tej sprawie między innymi wniosek do Rzecznika Praw Obywatelskich. Walczymy i będziemy walczyć o zmianę tych absurdalnych przepisów.

Innymi ważnymi wydarzeniami były – przyjęcie przez Parlament Europejski Dyrektywy Tytoniowej (w sprawie której zajmujemy stanowisko już od 2010 roku) i Dyrektywy o Delegowaniu pracowników – oba te akty mają strategiczne znaczenie dla gospodarki oraz miejsc pracy w naszym kraju.

Przyglądamy się również sytuacji związanej z opłatami wsparcia sprzedaży oraz niedawnym wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego w tej sprawie. Polska Izba Handlu zawsze stała na stanowisku, że opłaty wsparcia sprzedaży są niezbędnym elementem łańcucha dostaw, a dotychczasowa interpretacja zapisów Ustawy o Zwalczaniu Nieuczciwej Konkurencji przez sądy nie pomogła w rozwiązaniu tego problemu.

To tylko kilka przykładów problematyki, którą zajmowaliśmy się w 2014 i którą będziemy kontynuować na forum Parlamentu, Rady Konsultacyjnej ds. Handlu i Usług przy Ministrze Gospodarki czy Komisji Trójstronnej.

Cały czas promujemy rozwiązania pomagające rozwijać się tradycyjnemu handlowi w zakresie integracji i rozwiązań franczyzowych czy walki z niekontrolowanym rozwojem dyskontów.

Jesteśmy też gotowi podjąć każde działania, które nasi członkowie uznają za istotne dla prowadzonej przez siebie działalności.

Potrzebne zmiany w ustawie o VAT

Polska Izba Handlu uruchomiła nowy projekt, którego celem będzie zmiana niekorzystnych przepisów dotyczący podatku od towarów i usług.

Priorytetowym zadaniem projektu jest stworzenie propozycji zmian do przepisów o podatku od towarów i usług pozwalających na zlikwidowanie konieczności niepraktycznego rozliczania podatku VAT z tytułu usług wsparcia sprzedaży.

Strategia realizacji projektu jest oparta na zaangażowaniu najlepszych specjalistów w Polsce w zakresie podatku od towarów i usług w oparciu o dane uzyskane z firm członkowskich Izby.

Ponadto planujemy zaprezentowanie propozycji zmian w ustawie o podatku od towarów i usług w zakresie eksportu. Obecnie funkcjonujące rozwiązania przyczyniają się do hamowania możliwości eksportowych przedsiębiorstw, które muszą oczekiwać miesiącami na zwrot podatku z urzędu skarbowego.

Pogarsza to ich płynność finansową i wymusza spowolnienie działalności w zakresie eksportu dla firm, które nie mają ogromnych rezerw finansowych.

Już wkrótce przedstawimy propozycje rozwiązań legislacyjnych w zakresie VAT.



W mojej ocenie...

W cyklu „W mojej ocenie...” w tym miesiącu pani **Anna Tylkowska, Prezes WSS Społem Śródmieście** przedstawia sposób działania spółdzielczości oraz podejmowane przez spółdzielców działania w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu.



Cykl „W mojej ocenie...” to pozycja naszego biuletynu gdzie czołowi przedsiębiorcy polskiego handlu, przedstawiają swoje spojrzenie na problematykę i sytuację współczesnego detalicznego handlu w naszym kraju.

Spółdzielczość jest specyficznym przedsiębiorstwem handlowym w podejmowaniu wszelkich działań ukierunkowanych na klienta. Nie jest to tylko troska stworzenia dogodnych warunków zakupów i proklienckiej obsługi, ale także „troska o społeczność lokalną”, co jest jej dewizą zapisaną w Kodeksie Dobrych Praktyk Spółdzielczych. W myśl tej zasady nawiązujemy kontakty z placówkami szkolno-wychowawczymi organizując spotkania z przedszkolakami, z dziećmi, młodzieżą szkolną oraz pedagogami. Przekazujemy historię naszej spółdzielni, organizujemy wspólne spotkania, prowadzimy prelekcje dotyczące właściwego odżywiania, uczestniczymy w imprezach organizowanych przez nasze zaprzyjaźnione ośrodki. Organizujemy konkursy nagradzając każdorazowo ich uczestników i prezentując ich prace we wszystkich możliwych rodzajach, a są nimi Internet, prasa branżowa i ogólnodostępna, wystawy placówek handlowych itp. W tym gronie organizujemy też warsztaty przybliżające życie, twórczość i obyczaje ludowe w dawnej Polsce, w ramach projektu z Cepelią „Poznajemy dawne obyczaje”.

Nasze działania mają nie tylko zasięg lokalny, ale także ogólnopolski poprzez uczestnictwo w akcjach nie tylko warszawskich. Taki zasięg ma współpraca z Mennicą Polską w projekcie Szczęśliwe dukaty. Prowadzona sprzedaż dukatów w placówkach spółdzielni wspierała światowe działania organizacji UNICEF, a od roku 2014r. Fundację TVN „Nie jesteś sam”.

Szczególnym czasem jest okres świąt kiedy lokalne instytucje występują o wsparcie finansowe czy produktowe. To m.in. także świąteczna charytatywna zbiórka produktów o wydłużonym terminie przydatności prowadzona od wielu lat przez Bank Żywności SOS czy **Fundację Polskiej Izby Handlu**. Z kolei skarby na datki klientów ustawione w placówkach handlowych umożliwiają organizacjom non profit zebrać fundusze na leczenie ich podopiecznych.

Najczęściej stosowaną formą pomocy jest wsparcie produktowe, które jest możliwe dzięki współpracy z partnerami handlowymi.

Te i inne działania to realizowana w spółdzielni idea Społecznej Odpowiedzialności Biznesu, która ma także swoje odbicie w działaniach na rzecz pracowników. Stałe umowy o pracę i wynagrodzenie, pakiet świadczeń pracowniczych, możliwości rozwoju osobistego i podnoszenia kwalifikacji oraz poczucie bezpieczeństwa, a także umiejętne zarządzanie firmą jest drogą do utrzymania wartościowych pracowników oddanych przedsiębiorstwu, ale jest też obszarem postrzegana spółdzielni na rynku.

Szkolenia Polskiej Izby Handlu

PROMOCJA

na szkolenia zamówione do końca stycznia 2015

Realizacja w dowolnym momencie 2015 roku.

Promocyjny koszt szkolenia dla grupy do 30 osób to **2200 zł + VAT**

1 600 zł

+ VAT dla Członków PIH

1 800 zł

+ VAT dla pozostałych firm

Oferta dotyczy szkoleń:

Zasady ekspozycji produktów na półce sklepowej – merchandising w małych i średnich przedsiębiorstwach handlowych

Zasady i cele prowadzenia promocji w małych i średnich placówkach handlowych

Sklep convenience – przyszłość dla małych i średnich placówek handlowych (wersja 1 dzień)

Oferta jest ważna do 30 stycznia 2015. Cena zawiera szkolenie i materiały szkoleniowe dla całej grupy. Szkolenie realizowane jest u klienta.

Kontakt:

joanna.chilicka@pih.org.pl

Zachęcamy do zapoznania się z całą ofertą szkoleń Polskiej Izby Handlu, na [naszej stronie](#).

Bezpłatne szkolenie w zakresie bezpieczeństwa handlu i logistyce

Polska Izba Handlu zaprasza do udziału w trzeciej edycji **bezpłatnego** szkolenia poświęconego bezpieczeństwu w biznesie.

**„Skuteczny system Bezpieczeństwa... czyni nasz biznes bezpiecznym”
22-23 stycznia 2015 Tarnowo Podgórne k. Poznania**

Bieżąca edycja dedykowana jest przede wszystkim dla:

- managerów bezpieczeństwa w firmach dystrybucyjnych i produkcyjnych
- managerów i specjalistów w zakresie logistyki
- managerów floty samochodowej firm
- osób odpowiedzialnych za zakup usług w zakresie monitoringu i bezpieczeństwa dla sieci detalicznych
- osób zarządzających pracą merchandiserów i przedstawicieli handlowych
- kierownictwa firm
- właścicieli i prezesów firm

Podczas szkolenia prowadzonego przez eksperta bezpieczeństwa Polskiej Izby Handlu p. **Adama Suligę** (który zdobywał doświadczenie m.in. jako szef bezpieczeństwa w sieci Kaufland) poruszone zostaną między innymi następujące tematy:

- ryzyko operacyjne w odniesieniu do sieci retail
- monitoring wizyjny, a ochrona prywatności w świetle planowanych zmian w ustawodawstwie
- budowanie skutecznego systemu bezpieczeństwa - case study
- prezentacja rozwiązań w technologicznych w zakresie monitoringu
- audyt zewnętrzny - sposób na poprawę poziomu bezpieczeństwa

Ponadto zostaną zaprezentowane rozwiązania w zakresie:

- tworzenia zintegrowanego systemu bezpieczeństwa w praktyce
- rozwiązań w zakresie systemów monitorowania via GPS oraz systemów monitoringu i informatycznych dla bezpieczeństwa handlu.

Celem szkolenia jest zaprezentowanie kompleksowych rozwiązań mających na celu podniesienie poziomu bezpieczeństwa i zwiększenie efektywności prowadzenia biznesu – poruszona zostanie m.in. problematyka kradzieży, nieuczciwych pracowników, deficytów magazynowych, nadużyć logistycznych etc.

Interaktywna formuła szkolenia oparta na case study oraz dyskusji z ekspertami zarówno podczas wykładów jak i w części kularowej pozwala na pogłębienie wiedzy i wymianę doświadczeń.

W szkoleniu bierze udział maksymalnie do 16 osób aby zapewnić odpowiednie warunki do dyskusji i indywidualnego podejścia do uwag zgłaszanych przez każdego z uczestników.

Udział w szkoleniu jest bezpłatny i nie niesie ze sobą żadnych zobowiązań. Organizatorzy zapewniają dla uczestników bezpłatny nocleg oraz wyżywienie. Uczestnicy ponoszą jedynie koszt dojazdu na szkolenie. Tarnowo Podgórne k. Poznania (hotel *, „500”)**

Osoby zainteresowane szkoleniem prosimy o zgłaszanie się do Polskiej Izby Handlu joanna.chilicka@pih.org.pl. Z uwagi na ograniczoną liczbę miejsc prosimy o jak najszybsze zgłaszanie uczestników – decyduje kolejność. (Jedna firma może zgłosić maksymalnie 2 osoby)

PARTNEREM STRATEGICZNYM SZKOLENIA JEST GRUPA JUWENTUS

Targi Kielce

Targi Kielce zapraszają na drugą edycję Targów i Konferencji Producentów Marek Własnych PLME od 29 do 30 czerwca 2015 roku.

Wydarzenie jest jedną z nielicznych w Europie międzynarodowych platform biznesowych dla przemysłu marek własnych, miejscem spotkań producentów, odbiorców hurtowych i najważniejszych sieci handlowych z całego Starego Kontynentu. W ubiegłym roku na liście wystawców było ponad 100 firm z Niemiec, Austrii, Włoch, Ukrainy, Litwy, Belgii, Serbii, Węgier i Polski. - PLME organizowane w Targach Kielce, które są w czołówce europejskich ośrodków targowych, to wydarzenie prestiżowe, gwarantujące podejmowanie ważnych i interesujących dla producentów marek własnych kwestii oraz otwierające drogę do promocji marek własnych i debaty nad kierunkami ich rozwoju – **poleca udział w targach PLME Maciej Ptaszyński, Dyrektor Generalny Polskiej Izby Handlu.**



Zapraszamy do udziału w targach – dla wszystkich wystawców obowiązują ceny promocyjne na zakup powierzchni wystawienniczej na podstawie zgłoszeń do 31.12 2014r. Więcej szczegółów o imprezie na www.markiwlasne.pl oraz www.targikielce.pl

Co wynika z wyroku Trybunału Konstytucyjnego w sprawie tzw. opłat półkowych?

16 października 2014 r. Trybunał Konstytucyjny wydał wyrok w sprawie SK 20/12, w którym stwierdził, że art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji zakazujący pobierania tzw. opłat półkowych stanowi usprawiedliwioną postać ograniczenia wolności gospodarczej oraz orzekł jego zgodność z art. 20 w zw. z art. 22 Konstytucji.

Wydawać by się mogło, że powyższy wyrok spetryfikuje dotychczasowe orzecznictwo sądów powszechnych uznających niemal każdą należność uiszczaną przez dostawcę na rzecz sieci handlowej za tzw. opłatę półkową (czyli opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży). Uważna lektura uzasadnienia wyroku Trybunału Konstytucyjnego prowadzi jednak do odmiennego wniosku.

Trybunał Konstytucyjny stwierdził bowiem, że nie każda opłata pobierana przez sieć handlową za przyjęcie towaru do sprzedaży stanowi czyn nieuczciwej konkurencji. Zakazane jest pobieranie jedynie takich opłat, które **utrudniają dostęp do rynku** oraz, będąc sprzeczne z dobrymi obyczajami, zagrażają lub naruszają interes dostawców lub klientów. **Obowiązek wykazania** w postępowaniu sądowym skutku w postaci utrudnienia dostępu do rynku **spoczywa na dostawcy** kwestionującym umowę łączącą go z siecią handlową. Stanowi to, zdaniem Trybunału, gwarancję proporcjonalności ograniczenia wolności gospodarczej, do której dochodzi w związku z obowiązywaniem art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk.

Pogląd Trybunału Konstytucyjnego stoi w całkowitej sprzeczności z dotychczasowym orzecznictwem sądów powszechnych (w tym Sądu Najwyższego). Sądy te przyjmują bowiem, że w razie pobrania przez sieć handlową niedozwolonych opłat należy domniemywać, że następuje utrudnienie dostawcy dostępu do rynku, a także, wbrew ogólnej zasadzie rozkładu ciężaru dowodu, że obowiązek udowodnienia okoliczności przeciwnej spoczywa na sieci handlowej. Omawiany wyrok Trybunału Konstytucyjnego z pewnością ukróci jednak tę praktykę.

Paweł Moskwa
advokat z kancelarii SK&S



Interchange

W listopadzie Polska Izba Handlu poparła pismo FROB:

"Obniżenie maksymalnej stawki opłaty interchange w Polsce z dniem 1 stycznia 2015 r. jest konieczne z uwagi na to, że w tym terminie zaczną obowiązywać w systemie kartowym Visa stawki opłaty interchange dla transakcji transgranicznych, zatwierdzone decyzją Komisji Europejskiej. Jak słusznie podniesiono w uzasadnieniu Projektu, obowiązywanie od 1 stycznia 2015 r. niejednorodnych pod względem wysokości stawek opłaty interchange dla transakcji krajowych w Polsce oraz transakcji transgranicznych w systemie Visa byłoby wysoce niekorzystne dla polskiego rynku i jego uczestników, a także dla budżetu Skarbu Państwa. Wiązałoby się to bowiem w szczególności ze spadkiem konkurencyjności polskich agentów rozliczeniowych, w stosunku do agentów rozliczeniowych świadczących na terytorium Polski zagraniczne usługi acquiringu."



Joanna Chilicka uczestniczyła w posiedzeniach Komisji Finansów dot. interchange:

- 27 listopada br. w Sejmie
- 2 grudnia br. w Senacie

Sejm i Senat poparły kolejne obniżki stawek interchange do 0,2% i 0,3%.

XX-lecie Polskiej Sieci Handlowej Lewiatan



6 listopada w Hotelu Ossa Congress & Spa odbyła się Gala Jubileuszowa z okazji XX-lecia działalności Polskiej Sieci Handlowej Lewiatan. Dwudziesty jubileusz działalności to szczególne wydarzenie i ważna uroczystość w życiu każdej organizacji. **Podczas uroczystości Polska Izba Handlu reprezentował Prezes Waldemar Nowakowski.**

W uroczystości prowadzonej przez **Grażynę Torbicką** oraz **Artura Żmijewskiego** udział wzięło 800 osób – zarząd Eurocash z **Prezesem Luisem Amaralem** na czele, właściciele, prezesi i dyrektorzy współpracujących z Lewiatanem producentów oraz partnerów biznesowych, przedstawiciele prasy handlowej, zarządy Spółek Regionalnych Lewiatana, czołowi Franczyzobiorcy Polskiej Sieci Handlowej Lewiatan oraz zarząd i pracownicy Lewiatana Holding S.A. Potwierdzeniem rangi uroczystości oraz pozycji Lewiatana na rynku był również fakt przyjęcia i sprawowania honorowego patronatu nad Galą przez **Wicepremiera Janusza Piechocińskiego**, który z tej wyjątkowej okazji skierował do wszystkich Franczyzobiorców PSH Lewiatan specjalny list gratulacyjny.

Gala Jubileuszowa była także okazją do spotkania z wyjątkowymi artystami i ikonami polskiej sceny muzycznej. O oprawę muzyczną zadbał zespół muzyków i instrumentalistów pod batutą **Tomasza Szymusia**. Na scenie wystąpili **Ewelina Flinta, Łukasz Zagrobelny, Natalia Kukulska, Andrzej Dąbrowski, Maryla Rodowicz**.

Podczas Gali przyznane zostały tytuły „Lider Regionu” dla tych sklepów Lewiatan, które cieszą się bardzo dobrą opinią konsumentów, wyróżniają się efektywnością, realizują politykę handlową Lewiatana – a więc osiągają wysokie wyniki w sprzedaży produktów marki własnej czy produktów z kontraktów handlowych. Nagrodzonych zostało łącznie 20 czołowych sklepów. Wyróżnienia przyznane zostały także współpracującym z siecią Lewiatan producentom, którzy zyskali uznanie w plebiscycie zorganizowanym wśród placówek Lewiatan. Wyróżnienie w kategorii „Produkt XX-lecia” otrzymała firma Lotte-Wedel za Czekoladę, natomiast za najlepszą współpracę nagrodzona została firma Animex. Natomiast wyróżnienie w kategorii Najlepszy produkt marki własnej, trafił do producentów mleka dla marki Lewiatan: Agrocomex oraz Wart-Milk.

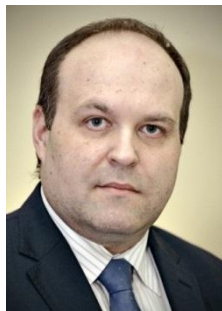


Na zdj. **Wojciech Kruszewski, Prezes Lewiatan Holding**

Nowi Członkowie PIH w 2014 roku



Podsumowanie pracy biura Izby w 2014 roku



Maciej Ptaszyński, Dyrektor Polskiej Izby Handlu

Rok 2014 był dla Polskiej Izby Handlu okresem pełnym wyzwań, zmian i bardzo wymagającym. Oprócz działań ukierunkowanych na ciągłe podnoszenie standardów naszej organizacji przez poprawę procedur i zasad funkcjonowania – staramy się w sposób coraz bardziej kompleksowy działać na rzecz naszych Członków.

W tym celu uruchomiliśmy między innymi na naszej stronie internetowej sekcje poświęcone bezpieczeństwu w handlu i markom własnym. Rozwijamy też ofertę szkoleniową, obecnie zawiera ona ok. 30 pozycji tematycznych. W 2014 roku w 15 edycjach szkoleń przeszkoliliśmy 378 osób z kilkudziesięciu firm.

Cały czas pracujemy nad projektami legislacyjnymi, które mają znaczenie dla handlu – warto zwrócić uwagę, iż w miarę upływającego czasu ich specyfika zmienia się. Liczne aspekty nabierają charakteru specjalistycznego – dlatego dokładamy starań, aby uchwycić wszystkie szczegóły mogące mieć znaczenie w przyjętych projektach. **W tym miejscu składamy podziękowanie wszystkim naszym Członkom, którzy wspierają nas swoją wiedzą merytoryczną oraz w zakresie prawnym!**

Mijający rok był okresem rekordowej w historii Polskiej Izby Handlu aktywności w mediach – ok. 1900 wzmianek w Internecie i prasie, nie licząc wywiadów telewizyjnych i radiowych. Jest to ponad 15% więcej niż w zeszłym roku i ponad dwa razy więcej niż w 2012. Na szczególną uwagę zasługuje doskonała współpraca z „Wiadomościami Handlowymi” i „Wiadomościami Kosmetycznymi” oraz współpraca z „Dziennikiem Gazetą Prawną”.

Niezmiennie wspieramy i popularyzujemy handel tradycyjny w Polsce, jak również wszystkie rozwiązania w zakresie integracji – grupy zakupowe i franchising, rozwiązania typu convenience. Tylko za ich pomocą handel może zachować typowy dla naszego kraju charakter, wysoką jakość i duży wybór towarów, a zatem może być konkurencyjny wobec innych formatów.

W roku 2015 kontynuować będziemy działania ukierunkowane na wsparcie naszych Członków, popularyzację ich sukcesów, monitorować inicjatywy ustawodawcze mające wpływ na handel na forum rządu, parlamentu oraz kontynuować współpracę z innymi organizacjami.

Rozwijamy też nasz biuletyn mając nadzieję, iż staje się on ważnym źródłem informacji o naszej pracy i źródłem wartościowych informacji dla firm handlowych oraz miejscem wymiany poglądów. Cieszą nas otrzymywane sygnały, iż jest on oceniany pozytywnie.

Dziękujemy też wszystkim firmom, które zaufały nam i w roku 2014 zostały Członkami Izby i nie mniej tym, które cały czas są z nami.

Złoty Paragon

„Hurt & Detal” - organizuje kolejną edycję konkursu „Złoty Paragon – Nagroda Kupców Polskich”.

hurt&detal

Konkurs rozpoczyna się w grudniu i zakończy uroczystą Galą w dniu 21 maja 2015. Statuetki otrzymają te produkty i usługi, które wpływają na rozwój handlu detalicznego Polsce i przynoszą największe dochody. Nagrody przyznawane są przez Czytelników Hurt & Detal w kategoriach: Lider sprzedaży, Nagroda Specjalna „Super Produkt”, Elektroniczne wyposażenie sklepu, Samochód Kupca, Hurtownia Cash&Carry, Lider dystrybucji FMCG oraz Operator sieci komórkowej. Konkurs przebiega pod nadzorem instytutu badawczego - TNS Polska. Co roku kolegium redakcji Hurt & Detal wręcza także statuetki w kategoriach specjalnych. Polska Izba Handlu również tym razem objęła funkcję Patronatu Merytorycznego. Producentów FMCG zachęcamy do udziału w rywalizacji!

Kontakt w sprawie objęcia funkcji Patrona w konkursie „Złoty Paragon – Nagroda Kupców Polskich”:
Katarzyna Ogonowska, Hurt & Detal, PR Manager,
Tel. kom. 515 001 205,
e-mail:
k.ogonowska@hurtidetal.pl

Rada Konsultacyjna ds. Handlu i Usług przy Ministrze Gospodarki

Dyrektor Polskiej Izby Handlu, Maciej Ptaszyński wziął udział w dwóch posiedzeniach Rady Konsultacyjnej ds. Handlu i Usług przy Ministerstwie Gospodarki.

Pierwsze z nich odbyło się 20 listopada 2014 roku. Tematyka spotkania obejmowała – przekazanie na ręce obecnego na posiedzeniu p. **ministra Arkadiusza Bąka** rekomendacji Rady Konsultacyjnej dotyczącej składanych do Komisji Europejskiej przez rządy krajów UE opinii w sprawie projektu ujednoczenia opakowań wyrobów tytoniowych w Irlandii i Wielkiej Brytanii.

Ponadto omówiono stanowisko środowiska w sprawie projektu zmian w kodeksie wykroczeń dotyczącego zmniejszenia kar za kradzieże do 10 zł - prezentacja Polskiej Izby Paliw Płynnych z komentarzem Polskiej Izby Handlu.

Posiedzenie zakończyła dyskusja dotycząca problematyki związanej z planowanymi regulacjami dotyczącymi opakowań oraz dyrektywą ramową – prezentacja POHiD

Poruszono także problem przepisów związanych z oksydacją paliw płynnych (Polska Izba Paliw Płynnych).

Na kolejnym posiedzeniu 5 grudnia 2014 na wniosek Polskiej Izby Handlu przyjęto rekomendację Rady dotyczącą projektu zmian w kodeksie wykroczeń dotyczącego zmniejszenia kar za kradzieże do 10 zł, wnoszącą o niewprowadzanie tej zmiany. Ponadto dyskutowano problematykę inicjatywy samoregulacji w łańcuchu dostaw.

Następne posiedzenie Rady Konsultacyjnej zaplanowane jest na 29 stycznia 2015. Będzie na nim poruszana problematyka związana z eksportem. Ponadto kontynuowany będzie temat inicjatywy samoregulacyjnej w łańcuchu dostaw.

Polska Izba Handlu na kolejnym posiedzeniu Komisji Trójstronnej

1 grudnia br. przedstawiciele Polskiej Izby Handlu wzięli udział w posiedzeniu zespołu problemowego ds. ubezpieczeń społecznych Komisji Trójstronnej. W spotkaniu wzięli także udział przedstawiciele ZUS i Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej. Tematyka spotkania związana była z zasadami delegowania pracowników oraz niedawnym wyrokiem Sądu Najwyższego w tej sprawie. W ramach spotkania uzgodniono m.in. harmonogram dalszej pracy i rozmów z ZUS. Było to już drugie spotkanie pomiędzy Polską Izbą Handlu, ZUS i Ministerstwem Pracy i Polityki Społecznej. [Pierwsze odbyło się 14 października br.](#) Spotkania te odbywają się na wniosek Polskiej Izby Handlu jako platforma dialogu związanego z implementacją dyrektywy o delegowaniu pracowników.

Kolejne spotkanie Komisji Trójstronnej dotyczące delegowania pracowników odbędzie się w lutym 2015.

Dane o kradzieżach

Prosimy o przekazywanie danych dot. kradzieży w Państwa sklepach, mogą być to dane liczbowe (optymalnie) zawierające ilość zdarzeń i wartość skradzionego mienia lub opisy pojedynczych przypadków.



Prośba nawiązuje do zmian prawnych obowiązujących od listopada 2013 roku, w wyniku których ilość kradzieży, które są wykroczeniami wzrosła o ok. 18% (dane podane przez Komendę Główną Policji). Zwiększono wówczas próg wartości od jakiej kradzież jest uznawana za przestępstwo – kradzież poniżej ¼ minimalnego wynagrodzenia (obecnie 420zł) to tylko wykroczenie.

Informacje te pozwolą na szersze ujęcie problemu i jego wnikliwą analizę w ramach prac mierzących do wprowadzenia rozwiązań prawnych, które umożliwią skuteczną reakcję w ściganiu sprawców wykroczeń.

WSZYSTKIE DANE BĘDĄ UŻYTE WYŁĄCZNIE DO CELÓW STATYSTYCZNYCH I BĘDĄ ANALIZOWANE ZBIORCZO BEZ WSKAZYWANIA ŹRÓDŁA ICH UZYSKANIA.

Będziemy również wdzięczni za informacje porównawcze za analogiczny okres roku 2013.

Kontakt:

joanna.chilicka@pih.org.pl

Nowe zasady etykietowania żywności

Nowe przepisy obowiązują od 13 grudnia br., są następstwem wprowadzania nowych jednolitych zasad w Unii Europejskiej, dotyczących etykietowania środków spożywczych oraz informowania konsumentów na temat żywności (rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1169/2011). Towary wprowadzone na rynek lub opatrzone etykietą przed tym terminem, które nie spełniają wymogów tego rozporządzenia, mogą pozostać w obrocie do czasu wyczerpania zapasów (jednak stare etykiety muszą być umieszczone na produktach przed 13 grudnia).

Swobodny przepływ bezpiecznej żywności to ważny aspekt rynku wewnętrznego UE. Przepisy te mają zapewnić konsumentom możliwość dokonywania świadomych wyborów i uniemożliwić praktyki, które mogłyby wprowadzić klientów w błąd. Rozporządzenie zakłada m.in. zapewnienie większej przejrzystości etykiet i umieszczanie tam bardziej wyczerpujących informacji.

Najważniejsze zmiany:

- Obowiązkowo należy podawać informacje o wartości odżywczej (od 13 grudnia 2016).
- Wykaz składników powinien zostać określony nagłówkiem, który zawiera słowo „składniki” (nie może być to inny wyraz np. „skład”)
- Informacje o alergenach muszą być wyróżnione, takie dane należy podawać również przy produktach nieopakowanych.
- Rozszerzono powinność podawania miejsca pochodzenia wieprzowiny, drobiu, koźleciny i baraniny. Wymagane jest informowanie o pochodzeniu produktu spożywczego, gdyby jego brak miał wprowadzać konsumenta w błąd.
- Obowiązkowe dane powinny być wyraźne, czytelne – umieszczone w tym samym polu widzenia, a minimalny rozmiar czcionki to 1,2mm lub 0,9mm w zależności od wielkości produktu.
- W przypadku sprzedaży na odległość konsument musi mieć możliwość zapoznania się z większością informacji przed podjęciem decyzji o zakupie. Informacje spełniające nowe wymagania na stornach internetowych muszą być zamieszczone już od 13 grudnia 2013 (nie ma czasu przejściowego, jak w przypadku nowych i starych etykiet).

Nie jest to kompletny wykaz nowych norm, przydatny może okazać się [przewodnik wydany przez IJHARS](#).



Akcyza na alkohol

Polski Przemysł Spirytusowy:

Podwyżka o 15% podatku akcyzowego na mocne alkohole, która weszła w styczniu br. wprowadziła duże zawirowanie na rynku wyrobów spirytusowych.

Kilkuprocentowe spadki sprzedaży odbiły się nie tylko na producentach, ale także na sektorze handlu i dystrybucji.

Największy, bo ponad 10% wolumenowy spadek sprzedaży zanotowały sklepy małaformatowe. To duży cios dla właścicieli małych sklepów, bo alkohole są w nich jednym z najważniejszych źródeł przychodu. W nowej sytuacji najlepiej poradziły sobie dyskonty, których udział w kanałach sprzedaży sukcesywnie rośnie.

Maciej Ptaszyński, Dyrektor Generalny Polskiej Izby Handlu

Załamanie na rynku mocnych alkoholi uderza zawsze w małe i średnie sklepy, które pozostają najważniejszym kanałem sprzedaży. Mocny alkohol jest bowiem jednym z niewielu generatorów marży, wytwarzając nawet do 10% całościowych obrotów przeciętnego sklepu spożywczego. Należy pamiętać, że każdy procent spadku obrotów, przekłada się na zmniejszenie zatrudnienia. W wyniku drastycznych spadków sprzedaży, które obserwujemy od początku roku wiele małych sklepów może nie zdołać utrzymać się na rynku. Zbyt wysoka akcyza na alkohol zawsze powoduje przesunięcie sprzedaży do szarej strefy, co oprócz skutków ekonomicznych i budżetowych stanowi również zagrożenie dla zdrowia.

Ujęcie obywatelskie – praktyczne rozwiązania

Tym razem przedstawię przesłanki, które pozwalają nam na ujęcie przestępców:

1. Osoby takie muszą być ujęte na gorącym uczynku lub w pościgu bezpośrednio po popełnieniu czynów zabronionych. Z tej przesłanki nie można skorzystać, gdy np. złodziej ucieknie i pojawi się ponownie w sklepie nawet dzień po dokonaniu kradzieży. W takiej sytuacji postępujemy następująco:

- zaraz po dokonaniu kradzieży składamy zawiadomienie w najbliższej jednostce Policji (opisujemy sprawcę i towar, który ukradł, podając jednocześnie jego wartość),
- nagrywamy materiał video, który przekazujemy Policji jako dowód w sprawie,
- gdy złodziej ponownie pojawi się w sklepie, informujemy o tym Policję i czekamy na interwencję.

2. Musi zaistnieć obawa ukrycia się przestępców lub w ogóle nie znamy ich tożsamości.

3. Obie te przesłanki muszą być spełnione łącznie tzn. osoby popełniające czyny zabronione muszą dokonać przestępstwa w naszej obecności, nie mogą być nam znane i nie możemy wiedzieć gdzie można je później znaleźć.

Zgłaszając kradzież warto również wiedzieć czy sprawca nie popełnił przestępstwa w ramach czynu ciągłego. Mówiąc o czynie ciągłym myślimy o treści art. 12 KK. Istnieje jednak interpretacja uznająca za przestępstwo kilka następujących po sobie wykroczeń, popełnianych przeciwko jednemu podmiotowi. W nauce prawa ugruntowany jest pogląd, zgodnie z którym "jeżeli wszystkie zachowania spełniają znamiona przestępstwa, oceniane zaś samodzielnie realizują jedynie znamiona wykroczenia, czyn ciągły stwarza podstawę do przyjęcia kwalifikacji na podstawie typu opisującego przestępstwo." (Piotr Kardas, komentarz do art. 12 KK, w: Kodeks karny, Część ogólna. Komentarz. Tom I. Komentarz do art. 1-116 KK, Wydawnictwo Zakamycze 2004, wyd. II, i powołane tam orzeczenia Sądu Najwyższego). Znamiona czynu ciągłego można zatem odnieść do wykroczeń. W sytuacji, gdy złodzieje kradną z kalkulatorem w ręce, warto pamiętać, że istnieją przepisy, które dają nam przewagę.

Adam Suliga, Ekspert Polskiej Izby Handlu

Niezależny ekspert w dziedzinie bezpieczeństwa. Specjalista z obszaru kierowania i organizacji struktur nowoczesnych przedsiębiorstw. Praktyk z zakresu zarządzania ryzykiem. Pasjonat nauki o zarządzaniu. Lider, mentor i szkoleniowiec budujący swoją pozycję w oparciu o ciągle aktualizowaną wiedzę, doświadczenie i zaangażowanie w tworzenie pozytywnych relacji z innymi ludźmi.



Zachęcamy do zapoznania się z zakładką na stronie Izby [BEZPIECZNY SKLEP](#) - znajdziecie tam Państwo bazę informacji dot. bezpieczeństwa, ofertę szkoleń oraz audytów.

W związku z wejściem 25 grudnia br. ustawy o prawach konsumenta, zapraszamy do odwiedzenia strony przygotowanej przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów pod adresem

www.prawakonsumenta.uokik.gov.pl



Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

Najważniejsze zmiany:

1. Obowiązek przedsiębiorców do udzielania pełnych informacji na temat oferowanych towarów i usług;
 2. Prawo konsumentów do żądania od samego początku procesu reklamacji jednego z czterech roszczeń: naprawy towaru, wymiany rzeczy, obniżenia ceny lub odstąpienia od umowy (w przypadku, gdy wada jest istotna);
 3. Domniemanie istnienia wady w chwili wydania towaru – wydłużenie terminu z 6 miesięcy do 1 roku;
 4. Konieczność uzyskania przez przedsiębiorcę wyraźnej zgody konsumenta na wszelkie dodatkowe płatności wykraczające poza uzgodnione wynagrodzenie wynikające z umowy sprzedaży;
 5. Wydłużenie prawa do odstąpienia od umowy zawartej na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa z 10 do 14 dni.
- Informacje zawarte w serwisie www.prawakonsumenta.uokik.gov.pl pozwolą Państwu przygotować się na nadchodzące zmiany w przepisach konsumenckich.

Koncepcja zarządzania, dotycząca odnalezienia przez pracowników równowagi między życiem zawodowym a prywatnym staje się coraz bardziej popularna.

Koncepcja z zachodu

Jak wskazują badania przeprowadzone w Wielkiej Brytanii przez Workplace Employer Relations Survey ponadprzeciętne wyniki finansowe osiągnęły te firmy, które proponowały pracownikom m.in. dzielenie pomiędzy nich etatu, ponadprzeciętną wydajność te, które oferowały pracownikom możliwość przejścia na część etatu bądź pracę w domu. Lepsze wyniki osiągały również firmy, w których pracującym umożliwiono pracę zadaniową.

Rzeczywistość w polskich przedsiębiorstwach

Polakom trudno jest wypracować złoty środek pomiędzy pracą zawodową a życiem osobistym. Pierwsze miejsce w tym zakresie osiągają Meksykanie, następnie Hindusi i Brazylijczycy. Aż 72% profesjonalistów na świecie uważa, że praca elastyczna zwiększa ich produktywność.

Badania GUS

Badania GUS przeprowadzone w 2010 r. w Polsce, pokazują, że w przypadku osób zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu pracy większość badanych (87%), miała stałe godziny rozpoczęcia i kończenia pracy. Jedynie niecałe 6% deklarowało możliwość niewielkich przesunięć godziny rozpoczęcia i zakończenia pracy. 4,6% miała wyznaczoną liczbę godzin do przepracowania w ciągu miesiąca, a liczba godzin pracy na dany dzień była indywidualnie ustalana przez pracownika. Zaledwie 1,6% badanych mogła tworzyć własny plan pracy (w tym osoby zatrudnione na podstawie umów cywilno – prawnych). Wśród pracujących w niepełnym wymiarze czasu z elastycznych form czasu pracy korzystało 30% badanych.

Konieczna edukacja

W Polsce flexible working nie jest powszechna. Przyczyny leżą też w kulturze organizacyjnej firm, postrzegających flexible working jako działanie zbyt skomplikowane lub zagrożenie. Przedsiębiorstwa nie mają wiedzy na temat implementacji systemu. Konieczna jest edukacja na temat możliwości, zalet i wad uelastycznia rynku pracy. Brak wiedzy sprzyja powstawaniu uprzedzeń, co negatywnie odbija się zarówno na pracodawców i pracobiorców.

Magdalena Kot-Radojewska: socjolog, pedagog, absolwentka studiów podyplomowych w zakresie Zarządzania Kadrami i Doradztwa Zawodowego oraz studiów trenerskich, doktorantka w Wyższej Szkole Biznesu w Dąbrowie Górniczej, wykładowca, trener, Kierownik Akademickiego Biura Karier i Kształcenia Ustawicznego WSB, ekspert ds. ewaluacji w projektach unijnych, zastępca Redaktor Naczelnej wydawnictwa WSB „Nauka i Biznes”, autorka artykułów naukowych dotyczących zarządzania zasobami ludzkimi.

Więcej na www.magdalenakot.pl



25 lecie Pracodawców RP



Polska Izba Handlu składa na ręce **Pana Andrzeja Malinowskiego Prezydenta Pracodawców RP**, a tym samym całego zespołu i wszystkich podmiotów zrzeszonych przez Pracodawców RP najserdeczniejsze życzenia z okazji 25-lecia działalności Państwa organizacji.

Pracodawcy RP od lat stanowią jeden z najważniejszych filarów samorządu gospodarczego i reprezentacji pracodawców w naszym kraju, a realizując swoją misję, przyczyniają się do rozwoju gospodarczego poprzez wspieranie przedsiębiorstw w wymagających realiach gospodarczych i legislacyjnych Polski i Unii Europejskiej. Korzystając z tego wyjątkowego Jubileuszu pozwalamy sobie życzyć dalszych sukcesów, które przekładać się będą na sukcesy polskich przedsiębiorstw w kraju i zagranicą.

27 listopada w Teatrze Wielkim odbyła się gala z okazji 25-lecia Pracodawców RP. Uczestniczyli w niej przedstawiciele Polskiej Izby Handlu.



Polska Izba Handlu na Targach RetailShow

Przez dwa dni Centrum EXPO XXI w Warszawie było miejscem, gdzie przedstawiciele sieci handlowych prowadzili rozmowy biznesowe z wystawcami, dostawcami dla branży retail. Zapoznali się z nowościami i trendami wyposażenia i projektowania sklepów oraz uczestniczyli w inspirujących konferencjach i praktycznych warsztatach. Na Targach RetailShow ponad 150 wystawców z Polski i zagranicy zaprezentowało ofertę w zakresie wyposażenia i aranżacji sklepów. RetailShow to największe targi wyposażenia, technologii i usług dla handlu w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej.



Targi RetailShow odwiedziło ponad 4000 gości, w tym przede wszystkim przedstawiciele sieci handlowych (spożywczych, odzieżowych, obuwniczych, gastronomicznych, drogerijnych, RTV/AGD, Dom i Ogród, itd.). Przybyli także zarządzający centrami handlowymi, najemcy oraz osoby prowadzące niezależne placówki handlowe. Pojawili się również producenci i dystrybutorzy wyposażenia. Konferencja Retail Congress oraz warsztaty w Retail Innovations Theatre przyciągnęły specjalistów z branży, którzy poznali najnowsze trendy w projektowaniu sklepów różnego formatu oraz zasady komunikacji produktowej.

Polska Izba Handlu była patronem wydarzenia.



Na Targach stanowisko miała Polska Izba Handlu i Fundacja Polskiego Handlu.



Polska Izba Handlu na konferencji o delegowaniu pracowników w Paryżu

Prezes Polskiej Izby Handlu **Waldemar Nowakowski** oraz eksperci Izby wzięli udział w konferencji, która odbyła się w 11 grudnia 2014 w Ambasadzie RP w Paryżu. Była ona poświęcona problematyce delegowania pracowników oraz implementacji dyrektywy Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/67/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie egzekwowania dyrektywy 96/71/WE dotyczącej delegowania pracowników w ramach świadczenia usług, do prawa francuskiego co będzie miało bardzo istotne znaczenie dla polskich firm (w tym członków Polskiej Izby Handlu delegujących pracowników do Francji).

Rozmowy o handlu

8 grudnia 2014 Dyrektor Polskiej Izby Handlu, **Maciej Ptaszyński** uczestniczył w zorganizowanej przez Metro Group debacie – „Rozmowy o handlu” pt. „Konsument przyszłości – wyzwania technologiczne branży handlowej” poświęcona była rozwiązaniom technologicznym w handlu detalicznym.

Farm to Fork PL 2015 - aktualności

Program Farm2 Fork PL został oficjalnie zaprezentowany w Polsce podczas 7. Forum Rynku Spożywczego i Handlu, które odbyło się 15 i 16 października br. w Warszawie. Lista uczestników pierwszej edycji programu jest już prawie kompletna. Firmy zainteresowane wzięciem udziału w tegorocznej ekspedycji prosimy o jak najszybszy kontakt z koordynatorem programu.

www.farm2fork.pl

W programie udział wezmą: przedstawiciele sieci handlowych, producenci, firmy rolnicze i gastronomiczne.



Primary production



Processing



Transport



Food service



Retail



Consumer



Disposal/recycling

Pierwszy moduł ekspedycji Farm to Fork PL odbędzie się 16 i 17 lutego 2015 r. w Warszawie i dotyczy będzie zmieniających się potrzeb polskich konsumentów oraz zmian, jakie powinny zajść w łańcuchu wartości w przemyśle spożywczym. Drugi moduł (9-12.03.2015), to czterodniowa ekspedycja edukacyjna w Holandii, podczas której uczestnicy spotkają się z firmami z Holandii, aby wspólnie odkrywać nowe sposoby prowadzenia firm tworzących krajowe i regionalne łańcuchy dostaw oraz będą mieli okazję do nawiązania cennych kontaktów biznesowych.

Moduł trzeci, zaplanowany na 13 i 14 kwietnia 2015 r. odbędzie się w Poznaniu. Tematem przewodnim tej części będzie specyficzna rola logistyki w nowoczesnym łańcuchu dostaw, a także wpływ redukcji odpadów i zużytej wody w procesie produkcyjnym. W części podsumowującej program odpowiemy również na pytanie, który z modeli biznesowych pozwala czerpać najwięcej zysków dzięki lepszej współpracy w polskim łańcuchu dostaw w przemyśle spożywczym.

“Przez wspólną naukę i pracę, możemy osiągnąć to, czego nikt z nas nie zdołałby osiągnąć pojedynczo”.

Dane kontaktowe:

Otto van Veen: o.vanveen@nyenrode.nl

0031-653-169-255

Maria Keizer: info@farm2fork.pl

www.farm2fork.pl



Szkoła Męskiego Stylu

Szkoła Męskiego Stylu została stworzona przez **Agnieszkę Świst-Kamińską**, by poszerzać wiedzę o produktach luksusowych, otwierać mężczyzn na inny sposób myślenia oraz wzmocnić ich ciekawość w dziedzinie dobrego smaku, stylu oraz sztuki życia.

Misją to podniesienie poziomu wiedzy między innymi o etykiecie biznesowej i umiejętności jej praktycznego zastosowania.

Wykorzystanie wiedzy skutkuje zwielokrotnieniem biznesowych kontaktów zarówno w kraju jak i za granicą.

www.szkolameskiegostylu.pl

ask@szkolameskiegostylu.pl

tel: 513 125 202



SZKOŁA MĘSKIEGO STYLU
AGNIESZKI ŚWIST-KAMIŃSKIEJ

Negocjacje z szykiem

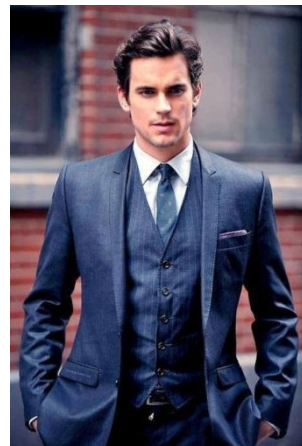
W biznesie coraz częściej mamy do czynienia z efektem – „popatrz na mnie – jestem profesjonalistą”, który działa równolegle z rzeczywistym wkładem włożonym w wykonanie danej usługi. Ludzie zazwyczaj zwracają uwagę na wygląd danej osoby. Czy może on zaważyć na przebiegu dalszej kariery?

Nawet mała pomyłka może zrujnować autorytet, który był wypracowany przez lata. Często po nagłośnieniu „wpadek” znanych osób nie mają one powrotu do świata mediów, co często warunkuje ich byt na rynku.

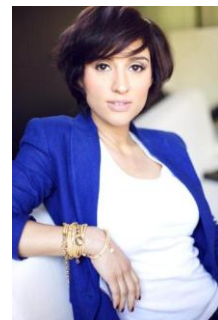
Możemy jednak uczynić styl sposobem na życie. To przez wyjątkowy styl można wiele osiągnąć. Nie zdajemy sobie z tego sprawy, gdy po raz kolejny sięgamy po tę samą świeżo wypraną koszulę.

Nie tylko ubrania kreują nasz styl. Styl to także: poruszanie się, gesty, mowa, umiejętnie dobrana garderoba, dobre maniery, oraz hobby. Spotkania biznesowe często odbywają się w czasie lunchu – nie zapominajmy więc o właściwych zasadach zachowania się przy stole – savoir vivre (zasady prawidłowego trzymania kieliszka, wygłaszania przemówień publicznych, podawania wizytówek oraz trudnej sztuki – negocjacji).

Przygodę ze stylem warto zacząć od mody. Będziemy pisać o pokazach męskiej mody, podczas których projektant przenosi nas w świat obrazów. Dzięki zasadom dress codu mężczyźni wybierają rzeczy dla nich odpowiednie. Nie zapominajmy bazy naszych wszystkich stylizacji. Każdy mężczyzna powinien w swojej szafie mieć kilka koszul, a już na pewno białą (uszyta z lnu, odpowiednia na letnie, nieformalne spotkania) – na spotkania biznesowe nie zakładajmy pstrokatych. Biała koszula wzbudza poczucie profesjonalizmu. Pamiętajmy, by dobrać odpowiedni krawat. Warto mieć garnitury letnie i zimowe. Ubrania do stylizacji casual: spodnie typu chino, sportowe buty i granatowa marynarka. Warto mieć sweter, nadający się pod marynarkę. Jeśli chodzi o okrycia wierzchnie na pewno przyda się płaszcz typu trench oraz kurtka (gładka, pikowana). Podstawą są buty dobrej jakości – do garnituru zakładajmy jednak klasyczne modele.



Agnieszka Świst-Kamińska – Jestem pierwszym w Polsce **STYLE COACHEM** i **COOL HUNTEREM** Jestem założycielką szkoły męskiego stylu oraz absolwentką Uniwersytetu Central Saint Martins University of the Arts w Londynie. Zajmuję się obserwacją potrzeb konsumentów, by osiągnąć zamierzone cele sprzedażowe. COOL HUNTER jest najczęściej nieodłącznym elementem działu marketingu i PR.



Społeczna odpowiedzialność biznesu



9 grudnia Departament Instrumentów Wsparcia przy Ministerstwie Gospodarki zorganizował konferencję: „Przedsiębiorca społecznie odpowiedzialny – czy to się opłaca?”

Zaangażowanie społeczne biznesu przynosi długofalowe efekty. Tworzy dobry wizerunek, pozytywne skojarzenia, buduje emocje wokół marki - konsument szanuje i docenia.

Przedsiębiorca może też odpowiadać na potrzebę społeczną produktem lub usługą, znaleźć w ten sposób niszę, wyróżnić się na rynku innowacyjnością. Skala takich działań może być dostosowana do możliwości, ważne jest też budowanie rozpoznawalności i szacunku wśród lokalnej społeczności.

Jest to nieodłącznym elementem działania renomowanych firm, mniejsi przedsiębiorcy zaczynają doceniać efekty takich działań. Podczas konferencji podano wiele przykładów firm MSP, które zdecydowanie skorzystały na zaangażowaniu się w sprawy społeczne.

Warto zapoznać się z raportem „Odpowiedzialny biznes w Polsce” na stronie

www.odpowiedzialnybiznes.pl

Fundacja Polskiego Handlu

Charytatywna zbiórka
Fundacji Polskiego Handlu:

„Podaruj innym święta”



Jak co roku **WSS Społem Śródmieście** włączyło się w świąteczną zbiórkę Fundacji Polskiego Handlu.



Od 12 listopada do 10 grudnia w sklepie Społem w Hali Mirowskiej trwała świąteczna zbiórka żywności Fundacji Polskiego Handlu na rzecz Świećlic Środowiskowych Karan w Warszawie.



www.fundacjapolskiegohandlu.org