

Polska: *dynamiczny rozwój w sercu Europy*

Grant Thornton International Business Report 2014



Wstęp

Polska jest wschodzącym rynkiem, której siłę stanowi ponad 38 milionowa populacja. W 2013 roku PKB naszego kraju wyniósł 514 mln US\$ plasując Polskę na 23 miejscu spośród wszystkich gospodarek świata i na 6 miejscu wśród krajów Unii Europejskiej.

Niniejszy raport prezentuje krótką prognozę ekonomiczną dla Polski, przygotowaną w oparciu o dane i szacunki Grant Thornton International Business Report, Economist Intelligence Unit (EIU) oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW). Opracowanie przedstawia opinie i oczekiwania 200 polskich liderów oraz ponad 12 500 top menedżerów w skali globalnej z ostatnich 12 miesięcy.

Tomasz Wroblewski
Partner Zarządzający
Grant Thornton w Polsce
T +48 61 625 1133
E tomasz.wroblewski@pl.gt.com
W www.grantthornton.pl



38 milionów mieszkańców

Wywiady
200
firm

Spis treści

- 3 Gospodarka
- 4 Perspektywy gospodarcze
- 5-6 Dalszy wzrost rynku
- 7 Ograniczenia rozwoju biznesu
- 8-9 W drodze do euro
- 10 Przywództwo
- 11 Kobiety w biznesie

US\$514m

produkt krajowy brutto

Gospodarka

Polska gospodarka uniknęła kryzysu finansowego w 2009 roku. Po okresie spowolnienia, w latach 2010-2011 powróciła na ścieżkę wzrostu.

Polska nie mogła jednak całkowicie uniknąć skutków globalnego kryzysu. Wymiana z Europą stanowi bowiem ponad 80% całego polskiego handlu zagranicznego. Gospodarka rosła więc wolniej w porównaniu do czasu sprzed kryzysu gospodarczego, osiągając w latach 2012 i 2013 tempo około 1,5% rocznie.

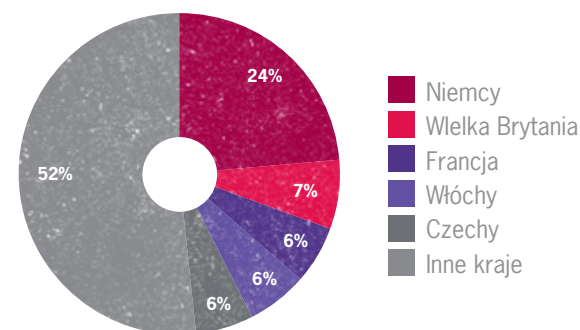
Głównym partnerem handlowym Polski są Niemcy, transakcje z naszym zachodnim sąsiadem stanowią około 25% eksportu oraz importu. Polska jest największym eksporterem różnorodnych produktów, w tym między innymi statki pasażerskie i towarowe, meble, siedzenia, miedź, koks, noże i ostrza. Ponad 10% polskiego eksportu stanowią samochody oraz części samochodowe.

Główne wskaźniki

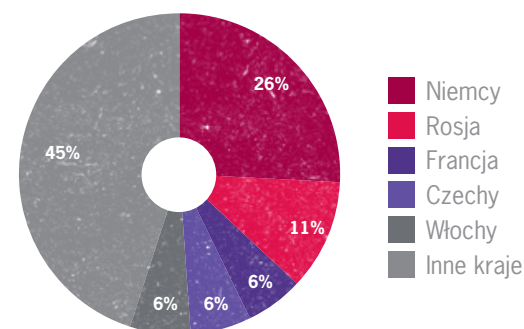
- gospodarka wzrosła o 0,6% w czwartym kwartale, w porównaniu do trzeciego kwartału i o 2,2% w porównaniu do analogicznego okresu 2012 roku
- wzrost PKB w 2013 roku wyniósł 1,6%, co było najgorszym wynikiem od 2009 roku
- indywidualna i publiczna konsumpcja oraz export netto przyczyniły się do wzrostu w czwartym kwartale o 1,5%
- produkcja przemysłowa w styczniu była o 6,3% wyższa w porównaniu do analogicznego okresu w 2013 roku (oraz 2,9% wyższa od wyniku w grudniu) napędzana 5,9% wzrostem w produkcji, szczególnie w branży meblarskiej (16,2%) oraz sprzętu elektrycznego (12%)
- w górnictwie i przemyśle wydobywczym w styczniu odnotowano wzrost produkcji o 12,2% w porównaniu do tego samego miesiąca rok wcześniej
- inflacja pozostaje poniżej poziomu 1%, znacznie poniżej dolnej granicy ustalonej przez NBP.

Wzrost gospodarczy
1.6%
w 2013 r

Kierunki eksportu



Pochodzenie importu



Źródło: Observatory of Economic Complexity (2012)

Prognozy gospodarcze

Oczekuje się że w 2014 roku nastąpi znaczne ożywienie gospodarcze i tempo wzrostu wyniesie 2,9% w porównaniu do 1,6% rok wcześniej. Wzrost ten ma być oparty przede wszystkim na równowadze między popytem wewnętrznym i zewnętrznym.

Konsumpcja indywidualna będzie napędzana przez istotny wzrost realnych płac i stale utrzymujące się środowisko niskich stóp procentowych – NBP utrzymało swoją politykę w tym zakresie. Oczekuje się iż główna stopa procentowa pozostanie na stałym poziomie 2,5% aż do trzeciego kwartału 2014 roku. Ożywienie w strefie euro powinno poprawić sytuację w eksporcie, prognozy zakładają jego wzrost o 6,5% w 2014 roku. Rosnący popyt wewnętrzny przyczyni się do znacznego wzrostu importu o 5,9% z 1,5% w 2013 roku, co spowoduje spadek wskaźnika handlu netto w porównaniu do 2013 roku.

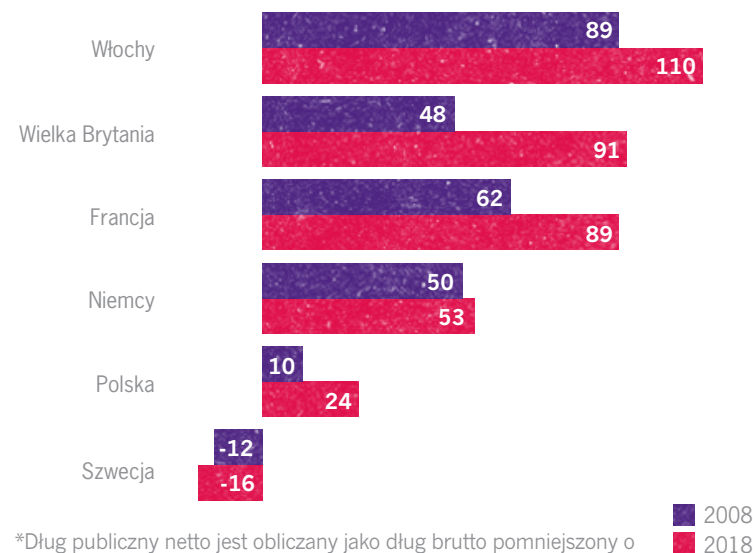
Oczekuje się również że przedsiębiorstwa zdyskontują niskie stopy procentowe w postaci zwiększenia liczby realizowanych inwestycji o 3,0% w 2014 roku. W 2013 roku ich poziom spadł o 0,5%. Ceny producentów będą nadal spadać, choć tempo spadku zwolniło. Oczekuje się, iż firmy utrzymają niski poziom cen ze względu na stabilne koszty produkcji i utrzymującą się silną konkurencję.

Prognoza na 2015 rok jest jeszcze bardziej optymistyczna, z perspektywą wzrostu PKB o 3,5%, napędzaną przez dalsze wzrosty w konsumpcji indywidualnej (3,0%) oraz publicznej (2,7%). Oczekuje się iż eksport wzrośnie o 6,9% w 2015 oraz o 7,7% w 2016 roku, jednak według prognoz import będzie rósł jeszcze szybciej, przez co prognoza deficytu rachunku bieżącego wynosi 2,3% w 2016 roku w porównaniu do 1,5% w 2013 roku.

Oczekuje się, że dług publiczny netto w 2015 roku osiągnie jedną czwartą PKB, w porównaniu do jednej dziesiątej przed kryzysem finansowym. Jednak dług publiczny brutto w Polsce, w porównaniu z największymi członkami Unii Europejskiej jest niski, a jego wartość znajduje się poniżej progu 60% ustalonego w kryteriach konwergencji euro. Należy jednak zwrócić uwagę, że od września 2014 roku dług publiczny będzie liczony zgodnie z nowym standardem ESA 2010 (Europejski System Rachunków Narodowych i Regionalnych, które określa między innymi co wlicza się w dług publiczny). Tym samym zmienia się zasady liczenia zadłużenia i część tzw. długu ukrytego zostanie ujawniona. Prognoza deficytu budżetowego wynosi 3,5% w 2014 roku, ale oczekuje się, że spadnie z powrotem poniżej celowego kryterium ustalonego w ramach kryteriów z Maastricht (3%) do poziomu 2,9% w 2015 roku.

Jakiegokolwiek nieoczekiwane przeszkody w dalszym ożywianiu strefy euro, kontynuacja destabilizacji w sąsiedniej Ukrainie czy też możliwe zawirowania walutowe, spowodowane decyzją amerykańskiej rezerwy federalnej o ograniczaniu nadzwyczajnych programów wpływających na gospodarkę światową, to ryzyka, które mogą zachwiać realizacją prezentowanej prognozy.

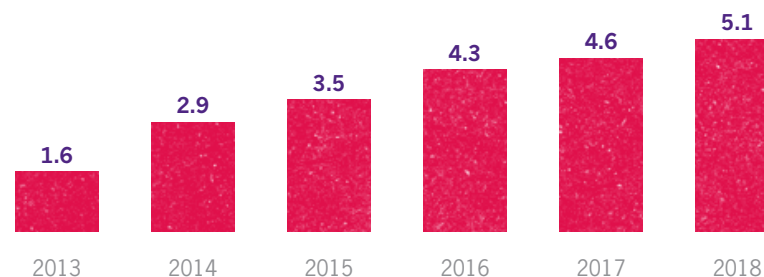
Dług publiczny netto (% PKB)*



*Dług publiczny netto jest obliczany jako dług brutto pomniejszony o aktywa finansowe odpowiadające instrumentom dłużnym.

Źródło: IMF (2013)

Prognozowane tempo wzrostu PKB Polski (%)



Źródło: EIU (2014)

Dalszy wzrost rynku

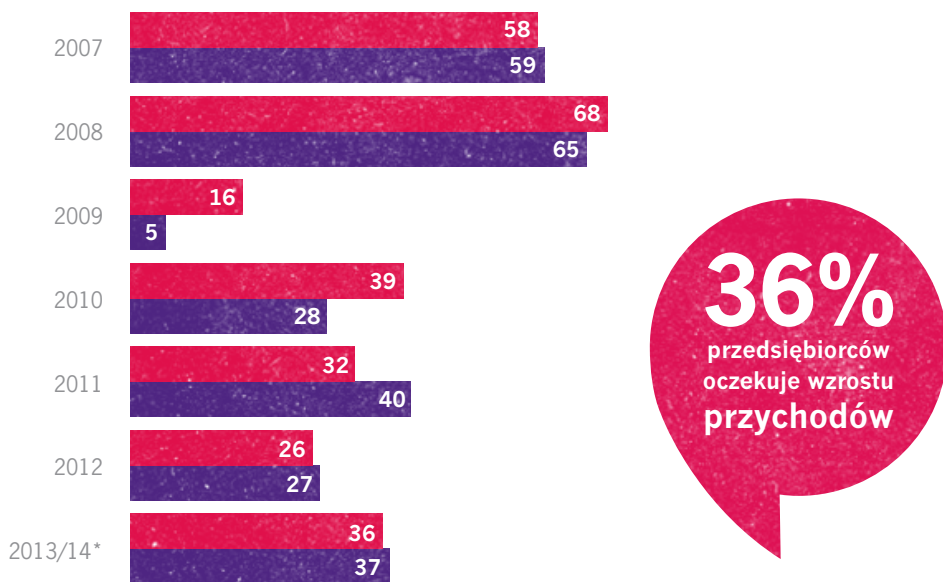
Optymizm gospodarczy wzrósł w Polsce do poziomu 50% w pierwszym kwartale 2014, z 18% w czwartym kwartale 2013 roku i jest to najwyższy wynik zanotowany w Polsce od 2008 roku. To podniosło średnią wartość wskaźnika optymizmu za cztery ostatnie kwartały do poziomu 32% zaledwie 7% w 2012 roku. Poprawa ta odzwierciedla wzrost optymizmu widoczny w całej Unii Europejskiej (UE) gdzie w ciągu ostatnich trzech miesięcy pozytywne szacunki dotyczące rozwoju gospodarczego wzrosły z poziomu 21% do 37%.

Powiew optymizmu w szeroko pojętej gospodarce widoczny jest również w oczekiwaniach liderów dotyczących rozwoju ich firm. Ponad połowa (58%) właścicieli przedsiębiorstw w Polsce oczekuje zwiększenia przychodów w ciągu najbliższych 12 miesięcy, co podnosi średnią

z ostatnich czterech kwartałów do 36%, czyli do poziomu o 10 punktów procentowych wyższego niż w 2012 roku. W Unii Europejskiej wzrostu przychodów oczekuje 44% liderów biznesu, średnia dla czterech kwartałów wyniosła 37%, a w 2012 roku 27%. Średni wskaźnik oczekiwań dla Europy Wschodniej jest jeszcze wyższy i wynosi 63%.

Polscy liderzy biznesu równie optymistycznie zapatrują się na wzrost rentowności , 48% z nich spodziewa się jej wzrostu w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Średnia z ostatnich czterech kwartałów wynosi 24%, w porównaniu do zaledwie 5% w 2012 roku. Średnia w UE wzrosła z 19% do 30% na przestrzeni tego samego okresu, natomiast średnia Europy Wschodniej utrzymuje się na poziomie nieco wyższym równym 47%.

Odsetek netto przedsiębiorców spodziewających się wzrostu przychodów (kolejne 12 miesięcy)



*średnia za ostatnie cztery kwartały

Źródło: Grant Thornton IBR 2014

■ Polska
■ UE

Odsetek netto przedsiębiorców oczekujących wzrostu rentowności (kolejne 12 miesięcy)



Źródło: Grant Thornton IBR 2014

■ Polska
■ UE

24%
przewiduje
wzrost
rentowności

Perspektywy rozwoju biznesu – ciąg dalszy

Plany inwestycyjne w Polsce kształtują się znacznie powyżej średniej regionalnej. Aż 50% badanych przedsiębiorców planuje zwiększenie inwestycji w fabryki i maszyny w ciągu następnych 12 miesięcy, nieznacznie powyżej średniej z czterech kwartałów 47% i 44% w 2012 roku. Średnia UE z czterech kwartałów wynosi 29%. Aczkolwiek, analizując nieco dłuższy okres, plany inwestycyjne przedsiębiorców są nadal na dużo niższym poziomie niż w czasach przed-kryzysowych, kiedy w 2008 roku sięgały poziomu 62% – inwestycje w fabryki i maszyny oraz 44% planowane inwestycje w nowe budynki.

Optymizmem powiewa również w oczekiwaniach przedsiębiorców dotyczących eksportu. Przewaga liderów przewidujących wzrost eksportu nad tymi, według których eksport spadnie, wynosi 36% w Q1 (25% na przestrzeni ostatnich czterech kwartałów). To pozytywne nastawienie wynika z oczekiwanego wzrostu popytu w Europie, regionu który powoli wychodzi z kryzysu zadłużenia.

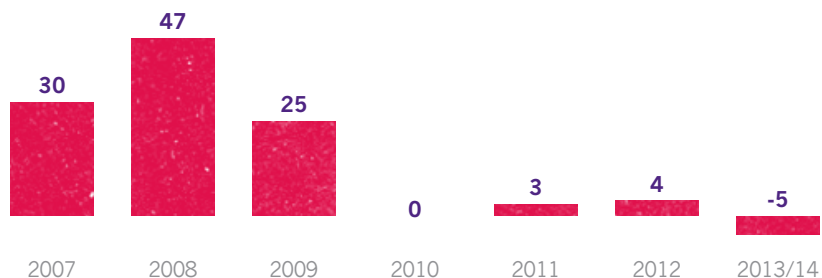
Niestety oczekiwania dotyczące rynku pracy wyglądają już mniej optymistycznie. Zaledwie 16% polskich przedsiębiorstw przewiduje że zatrudni kolejnych pracowników w ciągu najbliższych 12 miesięcy podnosząc średnią z czterech kwartałów do poziomu 5%. Wynik ten wypada błado w porównaniu do 15% w całej Unii Europejskiej i 29% w krajach Europy Wschodniej.

Odsetek netto firm planujących zatrudnianie pracowników (kolejne 12 miesięcy)



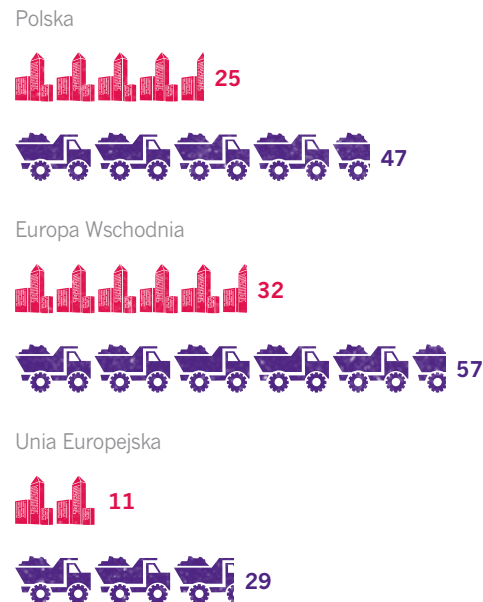
Źródło: Grant Thornton IBR 2014

Roczne plany zatrudniania pracowników w polskich firmach – odsetek netto



Źródło: Grant Thornton IBR 2014

Oczekiwania netto dotyczące wzrostu wydatków na inwestycje (średnia za 4 kwartały).



Źródło: Grant Thornton IBR 2014

■ Nowe budynki
■ Instalacje i maszyny

Plany inwestycyjne firm powyżej średniej unijnej

Ograniczenia rozwoju biznesu

Biurokracja pozostaje kluczowym ograniczeniem wzrostu dla liderów biznesu w Polsce, aż 47% z nich ocenia, że niejasne regulacje oraz papierologia spowolnią rozwój ich działalności w ciągu najbliższych 12 miesięcy, co jest wynikiem znacznie powyżej średniej UE wynoszącej 33%. Jeśli jednak przyjrzymy się zagadnieniu biurokracji w dłuższym okresie to okaże się że przeregulowanie i nadmierna biurokratyzacja coraz mniej przeszkadzają w rozwoju polskich przedsiębiorstw. Jeszcze w 2008 roku była to znacząca bariera dla 63% przedsiębiorców, a w 2012 roku dla 54%.

W UE, najgroźniejszym ograniczeniem dla liderów biznesu jest niepewność gospodarcza (40%), problem który dotyczy również 41% polskich przedsiębiorstw. Wywiady przeprowadzone w pierwszym kwartale zostały zrealizowane przed wybuchem kryzysu na Ukrainie odbierającej jedynie 3% polskiego eksportu, zatem nie mogły mieć wpływu na wynik badania. Natomiast najważniejszym partnerem handlowym Polski nadal pozostaje Europa Zachodnia. Słaby popyt w tych krajach zaszkodził polskiemu eksporterom i chociaż perspektywy dla całej strefy euro są coraz lepsze, duże gospodarki, takie jak Francja i Włochy cały czas pozostają w zastoju. Innym problemem którym przedsiębiorcy mogą być zaniepokojeni jest stopniowe ograniczanie działań ożywiających gospodarkę w Stanach Zjednoczonych, które powoduje spadek wartości walut innych wschodzących gospodarek.

Braku popytu obawia się więcej niż 1/3 polskich firm (36%), nieco powyżej średniej Unii Europejskiej (31%). Być może wynika to z faktu, iż kilku kluczowych partnerów handlowych w regionie wciąż jeszcze walczy o powrót na ścieżkę ożywionego wzrostu. Wartość wskaźnika w Polsce spadła jednak z 41%, najwyższego wyniku zanotowanego

podczas szczytu kryzysu zadłużeniowego w 2011 i 2012 roku nadal utrzymując się znacznie powyżej poziomów notowanych przed kryzysem finansowym (22% w 2008 roku).

W porównaniu ze średnią UE (24%) niedobór finansowania jest również znaczącą obawą w Polsce (33%). Mniej niż 10% menedżerów wskazuje na słabą sieć transportową lub niewystraszająco rozwiniętą infrastrukturę telekomunikacyjną jako czynniki spowalniające rozwój ich firm.

Biurokracja hamuje plany rozwoju przedsiębiorstw

Ograniczony popyt stanowi wyzwanie

Ranking barier rozwoju biznesu (%)



Przepisy i biurokracja



Niepewność gospodarcza



Brak zleceń



Niedobór finansowy



Rosnące koszty energii



Brak wykwalifikowanych pracowników



Infrastruktura transportowa



infrastruktura ICT

Źródło: Grant Thornton IBR 2014

■ Polska
■ UE

W drodze do euro

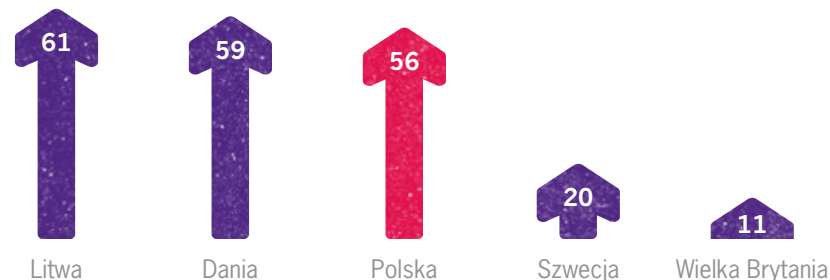
W wyniku akcji ratunkowej i dofinansowania Cypru, Polska oraz Czechy pohamowały nieco swój entuzjazm w zakresie przystąpienia do Mechanizmu Kursów Walutowych (ERM II), jednego z kryteriów konwergencji z Maastricht umożliwiającego przystąpienie do unii walutowej.

W 2013 roku Marek Belka, prezes Narodowego Banku Polskiego zasugerował, że Polska może nie chcieć usztywnienia kursu złotówki względem euro przed przystąpieniem do programu. Powodem jest chęć zachowania płynnego kursu złotego, tak długo jak to możliwe, aby utrzymać konkurencyjność cenową polskiego eksportu, która mogłaby zostać zaprzeczona w przypadku przystąpienia Polski do ERM II. Nie wiadomo jednak czy państwa członkowskie UE będą miały swobodę w zakresie wyboru kryteriów konwergencji, które przyjmą.

W gospodarkach które działają już w systemie ERM II – na Litwie (61%) i w Danii (59%) przedsiębiorcy mają nieco bardziej pozytywne nastawienie do rozszerzania unii walutowej. Polscy przedsiębiorcy są również chętni do dalszego poszerzania strefy euro (39%), podobnie jak firmy znajdujące się już w strefie euro (38%) i bardziej niż bałtyccy sąsiedzi polski czyli Estonia (33%) i Łotwa (18%), gdzie już przyjęto wspólną walutę.

Poparcie firm dla przyjęcia euro spadło

Czy chciałaby Pani/chciałby Pan przyjęcia euro? (% tak)



Źródło: Grant Thornton IBR 2013

Czy chciałaby Pani/chciałby Pan aby strefa euro przetrwała?



Źródło: Grant Thornton IBR 2013

W drodze do euro – ciąg dalszy

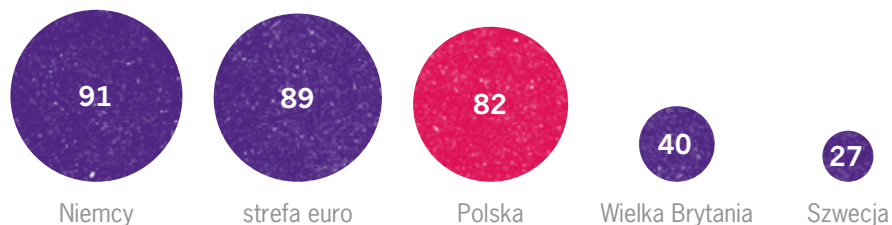
Poparcie dla przyjęcia wspólnej waluty utrzymuje się w Polsce na dość wysokim poziomie 56%, chociaż nieco mniejszym niż w roku 2012, gdy wynosiło 64%.

Z pewnością jednak nie spodziewamy się szybkiego przystąpienia do strefy euro: tylko 37% prognozuje wprowadzenie wspólnej waluty w 2016 roku, kolejne 45% oczekuje przyłączenia około roku 2017. Jedynie 7% przedsiębiorców uważa że polska nigdy nie przystąpi do strefy euro, w porównaniu do 50% w Szwecji oraz 76% Wielkiej Brytanii.

Generalnie polscy przedsiębiorcy znacznie bardziej niż menedżerowie z innych krajów spoza strefy euro, popierają dalszą integrację ekonomiczną krajów członkowskich (54%), chociaż jest to wynik poniżej średniej krajów posiadających już euro (66%). Kolejne 13% przedsiębiorstw, podobnie jak Łotwa (13%) i Litwa (11%), nie chce widzieć jakiegokolwiek dalszej integracji. W gronie przeciwników dalszej integracji prym wiodą Szwecja i Wielka Brytania (obydwa 55%).

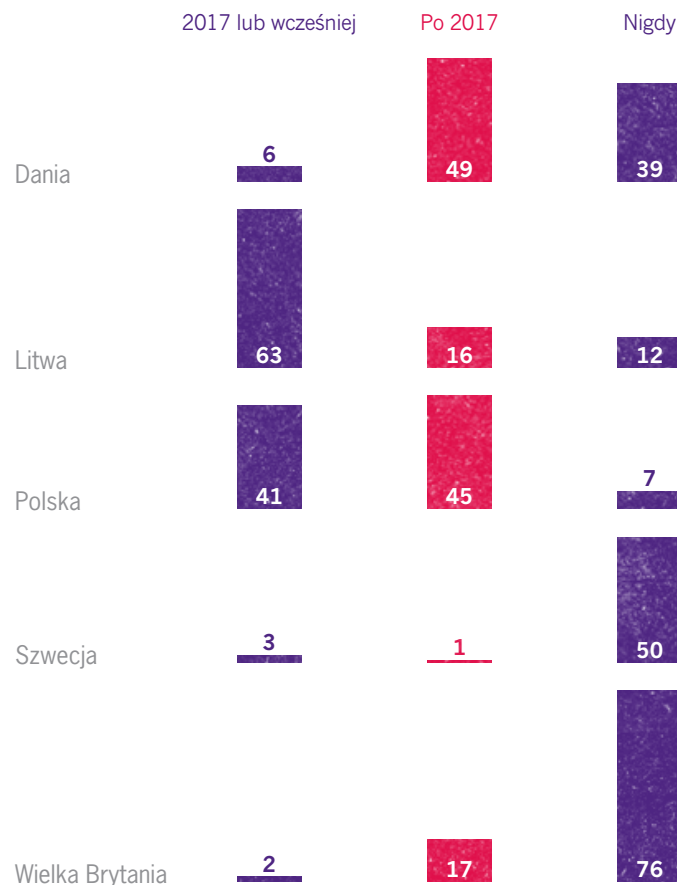
Prawie połowa polskich firm spodziewa się przyjęcia euro po 2017 roku

Odsetek netto firm, które chcą dalszej ekonomicznej integracji



Źródło: Grant Thornton IBR 2013

Jak uważasz, kiedy Twój kraj przyjmie wspólną walutę? (%)



Uwaga: wyniki nie sumują się do 100%. Odpowiedzi "nie wiem" nie zostały zaprezentowane

Źródło: Grant Thornton IBR 2013

Przywódstwo

Przywódcy firm, które odnoszą sukcesy, różnią się od siebie. Nie reprezentują jednego uniwersalnego stylu czy zestawu cech. Badanie, które przeprowadziliśmy w ostatnim roku wykazuje, że są pewne cechy przywódcze wysoko cenione wszędzie na świecie.

Komunikacja – zdolność do jasnego formułowania własnej wizji oraz wyjaśniania strategii – jawi się jako najbardziej ceniony atrybut przywódcy w Polsce, aż 96% respondentów wskazała go jako istotny. Jest to również najważniejsza cecha w całej Europie wschodniej (93%) i Unii Europejskiej (87%), na świecie natomiast zajmuje miejsce drugie (92%). W Polsce kolejną istotną cechą lidera jest umiejętność inspirowania i pozytywne nastawienie (94%). Pewność siebie jest natomiast stosunkowo bardziej ceniona w Polsce (92%), niż w Unii Europejskiej (84%) czy też globalnie (88%).

Kreatywność (86%), zdolność delegowania (86%) i intuicja (76%) to cechy wysoko cenione w krajach, w których istotny jest udział kobiet wśród menedżerów wysokiego szczebla (patrz rozdział: Kobiety w biznesie), w tym w Polsce, mniejsze znaczenie przypisuje się im w Unii Europejskiej czy też na świecie.

Uczciwość, która na świecie jest uważana za najważniejszą cechę menedżera (93%), na polskiej liście znajduje się stosunkowo nisko z wynikiem 78%. Cecha ta w Europie wschodniej, jest stosunkowo mniej ceniona (78%) niż w Unii Europejskiej (87%), być może ze względu na charakterystykę środowiska biznesowego, w którym panuje większa skłonność do naginania, czy też indywidualnej interpretacji panujących zasad. Ani skromność (34%) ani też poczucie humoru (38%) nie są cechami szczególnie cenionym wśród polskich przywódców.

Czołowi polscy przedsiębiorcy niechętnie też korzystają z pomocy trenerów/coachów w celu rozwijania kompetencji przywódczych. Tylko 16% polskich menedżerów wysokiego szczebla korzystało ze wsparcia trenera, co jest dość słabym wynikiem w porównaniu do średniej światowej 35%, czy unijnej 25%. Zamiast tego menedżerowie czerpią inspirację do rozwoju dzięki kontaktom z przedstawicielami własnych środowisk zawodowych (78%) i z informacji zwrotnej, jaką otrzymują od najbliższego otoczenia pracowników i współpracowników (74%). Liderzy w Polsce rozwijają swoje zdolności przywódcze głównie tymi metodami.

Odsetek firm wskazujących określone cechy dobrego lidera

	Polska	Europa Wschodnia	Unia Europejska	Świat
Komunikacja	96	93	87	92
Umiejętność inspirowania	94	84	78	86
Pozytywne nastawienie	94	86	86	92
Pewność siebie	92	91	84	88
Kreatywność	86	78	57	67
Zdolność delegowania	86	83	75	78
Pasja	78	67	76	80
Uczciwość	78	78	87	93
Intuicja	76	80	54	61
Poczucie humoru	38	52	48	49
Skromność	34	49	43	55

Źródło: Grant Thornton IBR 2013

Kobiety w biznesie

Kobiety są stosunkowo licznie reprezentowane na stanowiskach wysokiego szczebla w polskich firmach piastując 34% tego typu stanowisk, zgodnie z najnowszymi wynikami IBR 2014 i utrzymując niezwykle konsekwentnie poziom średniej z lat 2004-2013 wynoszącej 33%. Wynik ten jest szczególnie imponujący, w porównaniu do średniej światowej, niższej o 10 pp., wynoszącej 24%. Ten wynik jest bardzo dobry dla Polski: większa różnorodność prowadzi do lepszego podejmowania decyzji i istnieją wiele dowodów na to, że przekłada się ona wprost na większą sprzedaż, wzrost wartości firmy na giełdzie, większy zysk z zainwestowanego kapitału i z kapitału własnego.

Europa Wschodnia (37%) charakteryzuje się szczególnie wysokim odsetkiem kobiet wśród wyższej kadry kierowniczej. Na szczycie światowych rankingów znajduje się Rosja (43%), natomiast Łotwa(41%) i Litwa (39%) znajdują się w pierwszej piątce. Polska wśród 45 przebadanych gospodarek zajmuje dwunaste miejsce. Tylko 15% polskich firm nie posiada ani jednej kobiety w kierownictwie, wynik ten jest nieznacznie gorszy od średniej dla Europy Wschodniej wynoszącej 13% oraz znacznie poniżej średniej światowej na poziomie 33%.

Powodów wysokiego udziału kobiet w zarządach firm Europy wschodniej można doszukiwać się jeszcze w czasach panującego w niej socjalizmu. Ówczesni liderzy bardzo chętnie podkreślali równość wszystkich obywateli, co często demonstrowali poprzez promowanie kobiet na wyższe stanowiska w dynamicznie rozwijających się sektorach usług zdrowotnych, edukacyjnych czy księgowości.

Tylko 13% przedsiębiorstw w Polsce jest prowadzonych przez kobiety, co jest wynikiem podobnym do średnich dla Europy wschodniej (13%) i globalnej (12%). Znacznie częściej

kobiety zatrudniane są na stanowiskach dyrektora finansowego (39%) bądź też dyrektora HR (23%). W Europie wschodniej 37% przedsiębiorstw posiada kobietę na stanowisku dyrektora finansowego, a 31% na stanowisku dyrektora personalnego, w porównaniu do odpowiednio 15% i 18% w Unii Europejskiej.

Większy niepokój wzbudza kwestia kolejnego pokolenia liderów biznesu w Polsce spowodowana niskim odsetkiem absolwentek zatrudnianych w przedsiębiorstwach każdego roku. Kobiety stanowią jedynie 18% absolwentów zatrudnianych w Polsce przez przedsiębiorstwa, co jest nieznacznie niższym rezultatem od wyników światowych(21%) jak i Europy wschodniej(20%). Uzasadnionym założeniem jest że znaczna część przyszłych liderów gospodarczych będzie pochodzić z grupy obecnie przyjmowanych absolwentów. Jeśli więc nie zwiększy się liczba zatrudnianych absolwentek, szanse na utrzymanie dużego odsetka kobiet w zarządach firm w Polsce znacząco zmaleją. Należy pamiętać, że szerszy wybór kandydatów to większa szansa na znalezienie i zatrudnienie prawdziwych diamentów.

Odsetek kobiet na wyższych stanowiskach menedżerskich

Europa Wschodnia



Południowoschodnia Azja



Polska



Europa Południowa



Azja i Pacyfik



Ameryka łacińska



Kraje nordyckie



Świat



Unia Europejska



Ameryka Północna



Niemcy



Źródło: Grant Thornton IBR 2013

IBR 2014 Metodologia

Grant Thornton International Business Raport (IBR) jest największym na świecie badaniem przeprowadzanym co kwartał wśród 3 300 menedżerów wyższego szczebla ze średnich przedsiębiorstw prywatnych i publicznych z całego świata. Pierwsze badanie zostało przeprowadzone w 1992 roku w 9 krajach Europy, obecnie rocznie bierze w nim udział 12 500 liderów biznesu z 45 gospodarek, prezentując opinie i oczekiwania w zakresie zagadnień makro i mikroekonomicznym, mających wpływ na przedsiębiorstwa na całym świecie.

Dane zaprezentowane w niniejszym raporcie pochodzą z wywiadów z dyrektorami generalnymi, dyrektorami zarządzającymi, prezesami oraz pozostałym kierownictwem wysokiego szczebla ze wszystkich sektorów przemysłu w przedsiębiorstwach o zatrudnieniu 50-499 osób. Więcej informacji znajduje się poniżej. Na potrzeby raportu region Europy Wschodniej obejmuje następujące kraje: Armenia, Estonia, Gruzja, Litwa, Łotwa, Polska, Rosja oraz Turcja.

Aby dowiedzieć się więcej zapraszamy do odwiedzenia: www.internationalbusinessreport.com

Dominic King
Grant Thornton International Ltd
Global research manager
T +44 (0)207 391 9537
E dominic.king@gti.gt.com

Agnieszka Janković-Żelazna
Grant Thornton (Poland)
Manager Relacji Biznesowych
T +54 11 4393 6222
E agnieszka.jankovic-zelazna@pl.gt.com

	Wywiady Świat	Polska	Daty
Q1	3,300	50	Luty 2014
Średnia dla Q4	12,500	200	Maj 2013 – Lut 2014
Kobiety w biznesie	6,700	100	Lis 2013 – Lut 2014
Wejście do euro	3,100	100	Lis 2012 – Lut 2013
Przywództwo	3,300	50	Wrzesień 2013



© 2014 Grant Thornton International Ltd.

'Grant Thornton' refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires.

Grant Thornton International Ltd (GTIL) and the member firms are not a worldwide partnership. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another's acts or omissions.

www.gti.org