

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020



NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

Szanowni Państwo,

Najlepsze Produkty dla Biznesu to raport, który cyklicznie prezentujemy Państwu na łamach „Gazety Finansowej”, każdorazowo dyskutując w redakcji nad definicją tego, co oznacza pojęcie „najlepsze” w stosunku do produktów. I zawsze wychodzi nam jedno – najlepszy może być każdy, grunt, żeby słuchał swoich klientów, a dokładnie wsłuchiwał się w ich potrzeby. Taka uważność pozwala na stworzenie produktu, usługi, narzędzia, które będą odpowiadały na aktualne zapotrzebowanie rynku. „Szycie na miarę”, bez względu na to, jak bardzo to PR-owy slogan, to podstawa budowania usług

idealnie dopasowanych do biznesów klientów. Jak co roku wysłaliśmy do firm prośbę o zgłoszenie rozwiązań, które w ich ocenie są najbardziej wartościowe. Dostaliśmy wiele zgłoszeń, jednak nasilenie było różnorodne dla poszczególnych kategorii. Dlatego tym razem nie we wszystkich znajdą Państwo trzech wyróżnionych – są kategorie, w których zdecydowaliśmy o jednej, są takie, w której o dwóch. Nie ilość ma tu jednak znaczenie, a jakość – nazwa raportu zobowiązuje, wyróżniamy Najlepszych!

Redakcja



OPROGRAMOWANIE

=exact

EXACT SYNERGY ENTERPRISE

Exact Synergy Enterprise to produkt, który automatyzuje i ulepsza codzienną pracę w średnich i dużych przedsiębiorstwach (także tych działających międzynarodowo). Jest to platforma internetowa, która optymalizuje i wspomaga procesy miękkie w organizacji, takie jak: zarządzanie obiegiem dokumentów i przepływów

pracy (workflow), CRM czy HRM. Exact Synergy cyfryzuje także komunikację między pracownikami, co znacznie ułatwia przepływ informacji w obliczu pracy zdalnej. System usprawnia pracę takich działów jak: sprzedaż, obsługa klienta, administracja, marketing czy HR, a także ułatwia współpracę z całym otoczeniem biznesowym organizacji.

Największą zaletą rozwiązania jest dostęp do bazy danych z poziomu przeglądarki 24 h na dobę, przez 7 dni w tygodniu. Dzięki rozwiązaniu Exact Synergy analiza bieżących danych, kontrola nad procesami zachodzącymi w firmie, podejmowanie strategicznych decyzji i zarządzanie staje się prostsze i efektywniejsze.

InsERT

ZAREZERWUJ.PL

Zarezerwuj.pl to wygodna aplikacja do zarządzania rezerwacjami, rejestracjami i wizytami dla różnych branż, m.in. takich jak transport, consulting, szkolenia, medycyna, nauczanie indywidualne czy beauty. Sprawdza się w gabinetach lekarskich, restauracjach czy przedsiębiorstwach świadczących usługi serwisowe, a także hotelach, pensjonatach, warsztatach samochodowych i wypożyczalniach.

System pozwala błyskawicznie dodawać do terminarza rezerwacje złożone internetowo, telefonicznie i na miejscu. Obsługa rejestracji, wyszukiwanie wolnych terminów, kontakt z klientem i pracownikami – zarezerwuj.pl automatyzuje te i wiele innych procesów, znacząco skracając czas niezbędny do dokonania rezerwacji. Formularze (widżety) rezerwacji można

umieszczać na firmowych stronach www, pozwalając klientom dokonywać szybkiej rezerwacji z dowolnego miejsca. Widżety można indywidualnie konfigurować. Zarezerwuj.pl można wykorzystywać w przestrzeni wewnątrzfirmowej, np. do rezerwacji sal konferencyjnych czy firmowych samochodów. Aplikację można testować przez miesiąc bezpłatnie.

UNIT4
Teta

TETA ME

Aplikacja TETA ME (Mobile Edition) znacznie przyspiesza obsługę pracownika i realizację procesów kadrowo-płacowych. Aplikacja dostarcza proste rozwiązania dla skomplikowanych operacji, a przez swój przemyślany interfejs jest intuicyjna i przyjazna dla użytkownika. TETA ME jest dostępna z poziomu komputerów stacjonarnych oraz urządzeń mobilnych, takich jak smartfon i tablet. Umożliwia pracownikom samoobsługę

w realizacji ich potrzeb dotyczących obszaru HR, zwiększa transparentność procesów i daje dostęp do kadr 24/7. Menedżerom pomaga poprawić efektywność zarządzania zespołem. Aplikacja stanowi integralną część rozwiązania TETA HR, systemu kompleksowo wspierającego politykę personalną w średnich i dużych firmach działających w Polsce. TETA ME umożliwia pracownikom aktywne uczestnictwo w procesach kadrowych oraz finansowych,

które ich dotyczą. Osoba zatrudniona, z poziomu dowolnego urządzenia mobilnego z dostępem do Internetu, może samoobsługowo złożyć wniosek urlopowy, wprowadzić zmiany teledadresowe, pobrać formularz PIT czy rozliczyć delegacje krajowe oraz zagraniczne. Menedżerowie korzystający z TETA ME mogą efektywnie zarządzać swoimi zespołami, używając do tego rozwiązań dostosowanych do potrzeb biznesowych danej firmy.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

WINDYKACJA



CREDIT CHECK – SYSTEM WYMIANY INFORMACJI

Podstawowym założeniem Systemu Wymiany Informacji jest pozyskanie przez instytucje finansowe oraz firmy sektora zarządzania wierzytelnościami informa-

cji o bieżących zobowiązaniach oraz aktualnych danych adresowych dłużnika.



WINGO.PL

Nowoczesna aplikacja do wygodnego przekazywania zleceń windykacji online firmie Kaczmarcki Inkasso i śledzenia postępów ich realizacji. Umożliwia skorzystanie z usługi Windykacja na koszt dłużnika. Przedsiębiorcy wybierający tę opcję mogą obciążyć kosztami windykacji dłużnika na podstawie Ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Wówczas Kaczmarcki Inkasso bezpłatnie podejmuje się odzyskania

należności. To szczególnie ważne dla MŚP w dobie pandemii, gdy na firmowych kontach liczy się każda złotówka. Brak opłat z góry – przedsiębiorca płaci tylko za efekt, czyli odzyskane pieniądze. Przedsiębiorcy mogą błyskawicznie uruchomić działania windykacyjne wobec nierzetelnego kontrahenta. Wystarczy, że prześle w formie elektronicznej niezbędne dane lub dokumenty, np. zdjęcie faktury czy plik Excel z zestawie-

niem wierzytelności. W momencie przyjęcia zlecenia doświadczeni windykatorzy nawiązują kontakt z dłużnikiem i prowadzą negocjacje zmierzające do jak najszybszego odzyskania należności. Już co 3. sprawa, która wpływa do Kaczmarcki Inkasso, trafia przez Wingo.pl. Dane te potwierdzają, że jest to pożądanym przez firmy z sektora MŚP sposobem przekazywania zleceń do windykacji.

REKLAMA





KRAKOWSKA SZKOŁA BIZNESU UEK

ksb.uek.krakow.pl

Biuro Studiów MBA
12 293 55 68
mba@uek.krakow.pl

Biuro Studiów Podyplomowych
12 293 55 61
ksb@uek.krakow.pl

Studia w KSB UEK to:

- ▶ wiedza i umiejętności
- ▶ większa szansa na awans
- ▶ networking
- ▶ inspiracja do rozwoju

Studia MBA

Executive MBA
International MBA
MBA KSB + Master

Studia podyplomowe

Data Science

Kadry i płace

Menedżer systemu kontroli wewnętrznej i „whistleblowing”

Psychologia w biznesie

Rachunkowość i podatki

Zarządzanie przedsiębiorstwem

i wiele innych...

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

INFORMACJA GOSPODARCZA



ROZSZERZONY RAPORT KRD

Raport Rozszerzony KRD BIG od największego Biura Informacji Gospodarczej w Polsce gwarantuje dostęp do unikalnej wiedzy na temat wiarygodności finansowej sprawdzanej firmy. Wystarczy przed podpisaniem umowy pobrać informacje na jej temat i zminimalizować ryzyko błędnych

decyzji biznesowych i wynikających stąd strat. Nowy Rozszerzony Raport KRD posiada dodatkowo m.in. informacje takie jak: kapitał zakładowy, forma prawna, data rejestracji i rozpoczęcia działalności oraz jej status, PKD, sprawozdania finansowe, szereg danych z KRS, a nawet informacje o stronie www

weryfikowanej firmy. Warto zaznaczyć, że aż 76 proc. firm przyznaje, że w ciągu ostatniego roku co najmniej jeden sprawdzany przez nie klient okazał się dłużnikiem notowanym w Krajowym Rejestrze Długów BIG. Dotychczas z bazy KRD pobrano już ponad 258 mln raportów o firmach i konsumentach.

KACZMARSKI
GROUP

RAPORT+

Raport + z Kaczmarek Group to połączenie najważniejszych informacji, które można pobrać na temat dowolnej firmy w Polsce, np. aktualnego kontrahenta, potencjalnego klienta, konkurencji, a także swojej firmy. W raporcie w prosty i przejrzysty sposób eksponowany jest szczegółowy obraz kondycji sprawdzanego

przedsiębiorstwa. Raport + opiera się na danych z największego Biura Informacji Gospodarczej – KRD BIG, giełd wiarygodności (np. Długi.info), Bazy Rzetelnych Firm, Białej Listy Płatników VAT z wykazem kont, KRS (w tym US i ZUS), CEIDG, UOKiK, KNF. W Raportie + można znaleźć dodatkowo m.in. całościowy wynik analizy

wiarygodności płatniczej, status płatnika VAT czy informacje o przyznanych dotacjach. Użytkownik usługi posiada wszystkie niezbędne informacje na temat sprawdzanej firmy w jednym miejscu – wystarczy, że pobierze Raport + i jednym kliknięciem spowoduje, że jego decyzje biznesowe stają się bardziej bezpieczne.

INTELIGENTNE TECHNOLOGIE



HICRON-TIME STRATEGY

Przedsiębiorcy coraz lepiej rozumieją wyzwania, jakie stawia przed nimi nowa rzeczywistość i świadomie koncentrują siły na przygotowywaniu firm na przyszłość. By wspomóc dostosowanie organizacji do aktualnych realiów gospodarczych, Hicron przygotował konkretne rozwiązania technologiczne. Pozwolą

one poprawić efektywność przedsiębiorstwa i zmniejszyć koszty procesów biznesowych. Hicron-Time Strategy to trzy drogi dopasowane do realiów i wymogów firm. I droga: realizuj mniejsze projekty (a wśród rozwiązań m.in.: Hicron DMS Cockpit, Automatyzacje, Aplikacje do spotkań online). II droga: zadbaj o podstawy techno-

logiczne (a wśród rozwiązań m.in.: Obsługa systemów ITSM, Monitoring systemów SAP oraz infrastruktury, Modernizacja systemu). III droga: optymalizuj i ulepszaj (a wśród rozwiązań m.in.: SAP FSM, czyli zdalna obsługa zgłoszeń serwisowych, SAP SuccessFactors dla dużych firm).



HUAWEI MATEBOOK X

Ultrasmukły i wyjątkowo lekki MateBook X wyposażony jest w dotykowy ekran 3K Infinite FullView o przekątnej 13 cali, który zapewnia najwyższe doznania wizualne. Gwarantuje to 100-procentowy wskaźnik odwzorowywania palety kolorów sRGB oraz praktycznie niewidoczne ramki wyświetlacza – ekran zajmuje aż 90 proc. we-

wnętrznej powierzchni urządzenia. Wyświetlacz MateBook X jest dotykowy oraz zastosowano w nim innowacyjną funkcję obsługi gestów. Na przykład zrzut ekranu można wykonać w szybki sposób za pomocą ruchu trzech palców. Urządzenie waży zaledwie 1 kg, a szerokość obudowy laptopa w najszerszym miejscu wynosi jedynie 13,6 mm. Laptop napę-

dza procesor Intel Core 10. generacji, wspierany przez 16 GB pamięci operacyjnej oraz 512 GB pamięci wewnętrznej. Huawei MateBook X to także pierwszy laptop obsługujący Wi-Fi 6. Urządzenie mieści potężną baterię i zapewnia wyjątkowo długi czas pracy – jedno pełne naładowanie zapewnia nawet do dziewięciu godzin odtwarzania multimediów.



MSZAFIR

Mobilny, kwalifikowany podpis elektroniczny mSzaFIR umożliwia prowadzenie spraw prywatnych, biznesowych i urzędowych całkowicie cyfrowo, przy użyciu Internetu. Pozwala podpisywać dokumenty z wykorzystaniem dowolnego urządzenia: komputera, tabletu, smartfona, bez konieczności posiadania czytnika, tokena czy kart kryptograficznych.

Weryfikacja tożsamości użytkownika odbywa się zdalnie, przy pomocy bankowości elektronicznej. Podpis mSzaFIR jest zgodny z wymaganiami rozporządzenia eIDAS i ma moc prawną równoważną podpisowi złożonemu własnoręcznie. mSzaFIR wprowadza nową jakość w korzystaniu z kwalifikowanego podpisu elektronicznego. Usługa jest całkowicie cyfrowa i udostępniana

w pełni online. Dostarczany przez KIR e-podpis sprawdza się w większości sytuacji, które wymagają podpisania dokumentów, np. zamówień, umów lub aneksów, w dowolnej relacji z bankiem, urzędem, przedsiębiorcą lub osobą fizyczną. Jest szczególnie przydatny dla osób pracujących zdalnie, ponieważ pozwala załatwiać wiele spraw bez wizyty w urzędzie czy firmie.

ROZWIĄZANIA OCHRONNE



FORIGATE 1800F

Firewall nowej generacji FortiGate 1800 F umożliwia przedsiębiorstwom osiągnięcie segmentacji wewnątrz na bardzo dużą skalę, z wysoką wydajnością transferu danych oraz wykrywania zagrożeń. Jest to możliwe dzięki układowi NP7 – stworzonemu przez Fortinet procesorowi sieciowemu siódmej generacji. FortiGate 1800 F zapewnia

najwyższą w branży wydajność inspekcji SSL, a także obsługę najnowszego branżowego standardu TLS 1.3, co ułatwia wyeliminowanie „martwych punktów” w sieci oraz zapewnienie pełnego wglądu w pakiety przesyłane w sieci, zarówno zaszyfrowane, jak i nie. Ponadto inteligentnie dostosowuje się do użytkowników, urządzeń

i aplikacji poddanych segmentacji – niezależnie od ich lokalizacji (w siedzibie firmy czy w środowisku wielochmurowym) – zapewniając automatyczne wykrywanie zagrożeń i egzekwowanie procedur ochronnych. FortiGate 1800 F stanowi integralną część środowiska Fortinet Security Fabric.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

OPIEKA MEDYCZNA



MEDICOVER ZDROWA FIRMA

Medicovery Zdrowa Firma wspiera przedsiębiorców w realizacji celów HR i biznesowych. To partner w budowaniu bezpieczeństwa, zdrowia i zaangażowania pracowników. Oferuje rozwiązania we wszystkich obszarach zdrowia zgodnie z definicją zdrowia WHO: fizycznego, psy-

chicznego i społecznego. Zdrowa firma to sześć obszarów, które kompleksowo wpływają na zdrowie pracowników firm: Opieka Medyczna, która oferuje pakiety medyczne dopasowane do potrzeb organizacji, Profilaktyka i Bezpieczeństwo z szeregiem webinarów i seminariów z zakresu zdrowia, bezpieczeństwa

i ergonomii, aktywność fizyczna z pakietami sportowymi OK System, Medicovery Dieta z planami dietetycznymi, Platforma benefitowa Medicovery Benefits z wieloma ofertami na spędzenie wolnego czasu oraz Zdrowie Psychiczne z ofertą pomocy psychologa i programów psychologicznych.

FLOTA



WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY CAREFLEET

Wynajem długoterminowy w Carefleet jest idealnym rozwiązaniem dla korporacji, dużych przedsiębiorstw oraz firm z sektora MŚP, które chcą zminimalizować koszty oraz nakłady czasu i pracy związane z utrzymaniem firmowej floty. W ramach stałej, atrakcyjnej opłaty miesięcznej oferujemy finansowanie samochodów oraz

szeroki pakiet usług ułatwiających bieżącą obsługę i zarządzanie służbowymi autami, w tym m.in. obsługę techniczną, zarządzanie zakupem i wymianą ogumienia, ubezpieczenie, Assistance i samochody zastępcze czy tworzenie raportów flotowych. Zapewniamy także nowoczesne narzędzia wspierające Fleet Managerów w ich codziennej pracy, a także odciażamy

ich w najbardziej żmudnych działaniach, jak negocjowanie i nadzór nad kosztami czy rozliczenia z firmami świadczącymi usługi dodatkowe. Wszelkimi sprawami dotyczącymi pojazdów zajmują się doświadczeni eksperci Carefleet, którzy wspierają klientów i użytkowników na każdym etapie współpracy przez 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu.

Więcej niż wynajem długoterminowy samochodów

Z wynajmu długoterminowego samochodów od lat korzystają duże przedsiębiorstwa, a także mniejsze firmy, które posiadają od kilku do kilkudziesięciu aut służbowych. W Carefleet zarówno jedno, jak i drugie otrzymują nie tylko atrakcyjne finansowanie pojazdów, ale także kompleksowe wsparcie w bieżącej obsłudze floty.



Bartosz Olejnik

dyrektor sprzedaży i marketingu,
Carefleet

W ramach wynajmu długoterminowego Carefleet zapewnia finansowanie samochodów wszystkich marek dostępnych na polskim rynku oraz rozliczany w formie ryczałtu pakiet usług dodatkowych, które usprawniają zarządzanie firmową flotą. Korzyści? Oszczędność czasu i pieniędzy oraz przewidywalność kosztów w długiej perspektywie czasu! Przedsiębiorcy sami decydują, które rozwiązania są niezbędne do efektywnego funkcjonowania flot w ich firmach, a wybór, który im oferujemy, jest naprawdę szeroki.

Obsługa techniczna na pierwszym miejscu

Podstawową usługą w wynajmie długoterminowym oferowanym przez Carefleet jest obsługa techniczna pojazdów. Współpracujemy obecnie z ponad 600 punktami naprawczymi na terenie całego kraju, zapewniając naszym klientom kompleksowe wsparcie techniczne przez 24 godziny na dobę 7 dni w tygodniu. Przedsiębiorcy oraz Fleet Managerowie mają możliwość wyboru pakietu serwisowego dopasowanego do indywidualnych potrzeb swoich organizacji. My z kolei zapewniamy pełne wsparcie doświadczonego i zaangażowanego zespołu specjalistów. Pomagamy w trudnych i niestandardowych sytuacjach związanych z codzienną obsługą służbowych samochodów, dbając jednocześnie o optymalizację wszelkich działań pod względem finansowym i czasowym. Dzięki temu, że specjaliści z naszego Działu Obsługi Technicznej mają wieloletnie doświadcze-

nie związane z naprawą pojazdów, możemy skutecznie weryfikować zasadność rekomendowanych przez serwisy działań oraz skracać czas ich realizacji, tym samym generując oszczędności dla klientów.

Szeroki wachlarz usług z obszaru zarządzania flotą

Przedsiębiorstwa użytkujące samochody finansowane w formie wynajmu mają również możliwość skorzystania z obsługi ogumienia, w ramach której Carefleet zapewnia profesjonalne doradztwo w wyborze rodzaju, ilości i klasy opon, a także ich przechowywanie i sezonową wymianę w ponad 500 punktach na terenie Polski. To usługa, z której chętnie korzystają nasi Klienci posiadający średnie lub duże floty pojazdów. Należy bowiem pamiętać, że o ile sezonowa wymiana opon w jednym samochodzie nie stanowi większego problemu, o tyle w przypadku kilkudziesięciu czy kilkuset aut proces ten jest dużym wyzwaniem logistycznym, wymagającym dedykowanego systemu i znacznych nakładów pracy. Z kolei klienci, którzy zdecydowali się na ubezpieczenie oferowane przez firmę mogą korzystać z pełnego pakietu AC/OC/NNW. Dzięki efektowi skali oraz długofalowej współpracy z wiodącymi na

runku ubezpieczycielami możemy zaproponować warunki ubezpieczenia, które często byłyby niemożliwe do wynegocjowania przez pojedynczych przedsiębiorców. W ramach wynajmu oferujemy również m.in. Assistance i likwidację szkód. W razie nieprzewidzianego zdarzenia na drodze Carefleet zapewnia wsparcie na miejscu zdarzenia oraz pomoc w kontynuacji podróży, m.in. poprzez organizację samochodu zastępczego, a także koordynuje cały proces naprawy. Ponadto nasi klienci mogą korzystać z kart paliwowych, profesjonalnego systemu raportowania, monitoringu GPS czy usługi door to door. To rozwiązania szczególnie atrakcyjne dla przedsiębiorstw posiadających duże floty pojazdów.

Jedna wygodna faktura zbiorcza

Wszystkie usługi oferowane przez Carefleet w ramach wynajmu rozliczane są w formie ryczałtu. Gwarantuje to przewidywalność wydatków na utrzymanie floty oraz eliminuje ryzyko niespodziewanego przekroczenia budżetu. Koszt wszystkich usług jest uwzględniony na comiesięcznej fakturze zbiorczej, a całość procesów może być realizowana przy wsparciu aplikacji mobilnej i Por-

talu Klienta. Gwarancję stabilności finansowej Carefleet zapewnia przynależność spółki do międzynarodowej grupy bankowej Credit Agricole.



W ramach wynajmu długoterminowego Carefleet zapewnia finansowanie samochodów wszystkich marek dostępnych na polskim rynku oraz rozliczany w formie ryczałtu pakiet usług dodatkowych, które usprawniają zarządzanie firmową flotą. Korzyści? Oszczędność czasu i pieniędzy oraz przewidywalność kosztów w długiej perspektywie czasu!

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

KANCELARIA PRAWNA



KOMPLEKSOWA OBSŁUGA PRAWNA FIRM

Obsługa prawna TGC Corporate Lawyers obejmuje stałe lub doraźne doradztwo prawne z różnych obszarów: prawa spółek, prawa gospodarczego, prawa pracy, nieru-

chomości, transakcji M&A, due diligence, ochrony danych osobowych, nieuczciwej konkurencji czy sporów sądowych. Usługa jest realizowana przez doświadczony zespół ekspertów z dosko-

nałą znajomością lokalnych i międzynarodowych regulacji prawnych. Stała obsługa prawna zapewnia firmom działanie zgodnie z prawem i obowiązującymi standardami biznesowymi.

UBEZPIECZENIE



GRUPOWE UBEZPIECZENIE COVID-19

Ubezpieczenie COVID-19 w Generali to pierwszy do-tychczas tego typu produkt na rynku, który zapewni ochronę na wypadek zachorowania na COVID-19. Jest to odrębne ubezpieczenie grupowe oferowane przedsiębiorcom zatrudniającym minimum 10 osób. Klient sam decyduje, który z trzech pakietów chce sponsorować swoim pracownikom w ramach składki w wysokości 49,90 zł, 69,90

zł lub 89,90 zł za jedną osobę za rok. Pakiety te różnią się między sobą wysokościami sum ubezpieczenia. W zależności od wybranego pakietu, w sytuacji, kiedy pracownik będzie miał zdiagnozowaną chorobę COVID-19, może liczyć na wypłatę świadczenia. Za pobyt w szpitalu są to kwoty w wysokości 100 zł, 200 zł lub 300 zł za każdy dzień, jeśli pobyt wynosił minimum 7 dni. Generali wypłaci świadczenie za maksymalnie 14

dni hospitalizacji. Gdy pacjent trafi na OIOM, otrzyma dodatkowe, jednorazowe świadczenie w wysokości 2 tys. zł, 4 tys. zł lub 6 tys. zł. W ramach ubezpieczenia Generali zapewnia także praktyczne usługi assistance po hospitalizacji, takie jak pomoc domowa, opieka nad dzieckiem, nad osobą starszą, zwierzętami oraz transport medyczny i konsultacje lekarza pierwszego kontaktu.



METLIFE KAŻDY WAŻNY

Ubezpieczenie „MetLife Każdy Ważny” to unikalne rozwiązanie na polskim rynku, które łączy w sobie prostotę ubezpieczenia grupowego z elastycznością ubezpieczenia indywidualnego – zapewnia indywidualną, spersonalizowaną ochronę życia i zdrowia zarówno pracodawcy, jak i pracownikom oraz członkom ich rodzin lub innym wskazanym osobom. Podstawą „MetLife Każdy Ważny” jest terminowe ubezpie-

czenie na życie, które można rozszerzyć aż o dziewięć opcji dodatkowych i otrzymać wsparcie finansowe w przypadku m.in. zdiagnozowania nowotworu lub innej poważnej choroby, pobytu w szpitalu, trwałego inwalidztwa, niezdolności do pracy czy konieczności leczenia dziecka, a także uszkodzenia ciała wskutek wypadku. Ubezpieczenie MetLife umożliwia dostęp do bezpłatnych usług assistance, takich jak pomoc

w walce z nowotworem, po wypadku, w chorobie lub rehabilitacji czy wsparcie w organizacji pogrzebu. Dodatkową korzyścią jest bonus w postaci możliwości bezpłatnych telefonicznych konsultacji medycznych e-lekarz 24 lub dostęp do platformy internetowej ze zniżkami na zakupy w sklepach stacjonarnych i online. Ponadto każdy z pracodawców otrzymuje dostęp do pakietu assistance w zakresie bezpłatnych usług prawnych.

KARTA PALIWOWA



MOYA FIRMA

Karty paliwowe MOYA Firma to rozwiązanie zarówno dla firm, które zarządzają dużymi flotami samochodowymi, jak również dla małych przedsiębiorstw, które korzystają z niewielkiej liczby pojazdów. MOYA Firma zapewnia optymalizację kosztów operacyjnych – posiadacze kart MOYA Firma otrzymują atrakcyjne rabaty na paliwa, pełną kontrolę nad dokonanymi tankowaniami i wygodne rozliczenia – faktury zbiorcze wystawiane dwa do pięciu razy w mie-

sięcu w zależności od zapotrzebowania firmy. Do wyboru są trzy modele rozliczeń: bezgotówkowa, przedpłacona (pre paid) oraz gotówkowa z możliwością zapłaty za paliwo kartą płatniczą. Karty MOYA Firma działają w technologii zbliżeniowej, zarówno na stacjach samoobsługowych, jak i konwencjonalnych. Karty MOYA Firma są honorowane na wszystkich stacjach MOYA w całej Polsce, a w ramach europejskiej wersji (MOYA IQ Europe) na ponad 1800 stacjach

na terenie krajów Unii Europejskiej. Oferta obejmuje także bezpłatną aplikację mobilną MOYA Firma. Umożliwia ona sprawne zarządzanie finansami, płatnościami za faktury z poziomu szybkich przelewów oraz zapewnia kontrolę nad tankowaniami kierowców z poziomu telefonu. Aplikacja umożliwia kierowcy zapłatę za tankowanie bez użycia fizycznej karty MOYA Firma na wszystkich stacjach sieci MOYA. Oferuje także nawigację oraz mapę stacji MOYA.



CIRCLE K EASY CARD

Karta dostępna dla klientów bez zbędnych formalności czy deklarowania stałych ilości zakupów oraz bez żadnych dodatkowych kosztów. Dzięki niej zarówno klienci flotowi, jak i przedsiębiorcy, tacy jak kurierzy, taksówkarze czy dostawcy współpracujący z restauracjami zyskują dostęp do faktur online, co daje stałą

kontrolę wydatków oraz zbiorcze fakturuwanie. Możliwość przypisania karty do numeru rejestracyjnego znacznie ułatwia podział kosztów pod kątem rozliczeń VAT. Karta zapewnia dowolność form i kwot płatności – bez narzucania minimalnej wartości wpłaty, równocześnie dając dostęp do atrakcyjnych rabatów na paliwo (rosnących

wraz z ilością tankowanego paliwa), myjnię oraz zakupy w sklepie. Karta Easy Card to również gwarancja bezpieczeństwa poprzez możliwość ustawienia dowolnych limitów kwotowych (dziennych, tygodniowych, miesięcznych), jak również wprowadzenie ograniczeń produktowych dla danej karty.



KARTA PALIWOWA SHELL CARD

Karta paliwowa Shell Card umożliwia bezgotówkowe płatności za tankowanie, zakupy na stacjach oraz zapewnia dostęp do wysokiej jakości usług takich jak dokonywanie opłat drogowych w niemal całej Europie czy opłaty za myjnię i parkingi. Karta jest akceptowana na ponad 22 tys. stacji Shell w Europie i około 16 tys. stacji part-

nerskich. W Polsce do dyspozycji użytkowników jest ponad 400 stacji Shell. Kartą można płacić również na stacjach Lotos. Karta Shell ma wbudowany chip zabezpieczający przed skimmingiem, jest chroniona kodem PIN, a transakcje mogą być monitorowane w czasie rzeczywistym. Właściciele floty mogą ustawić limity dla liczby transakcji i kontrolować

wydatki floty na bieżąco. Shell Card wyróżnia łatwy sposób zwrotu podatku VAT i akcyzy z aż 31 krajów europejskich. Do zarządzania kartami służy platforma Shell Fleet Hub, która umożliwia kontrolę wydatków i zużycia paliwa, generowanie raportów, określenie własnych parametrów kontrolnych, limitów oraz alertów e-mail albo SMS.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

FAKTORING



FAKTORING Z REGRESEM

Produkt przeznaczony dla firm pozwalający uzyskać limit faktoringowy w wysokości od 1 tys. do nawet 2 mln zł. Na współpracę mogą liczyć zarówno najmniejsze firmy, jak i małe oraz średnie przedsiębiorstwa. Zgodnie ze swoją filozofią firma jest również otwarta na

współpracę ze start-upami, tj. podmiotami rozpoczynającymi działalność rynkową. Do podpisania umowy faktoringowej konieczne jest posiadanie rzetelnych odbiorców, których weryfikację przeprowadzamy bez żadnych kosztów. Firmy nie interesują obroty generowane w przeszło-

ści. Jeżeli wystawia fakturę na wiarygodnego kontrahenta – w AOW może ją sfinansować. Posiada też najbardziej przejrzysty sposób naliczania prowizji na rynku – jedna stawka naliczana za każdy dzień finansowania, bez żadnych kosztów stałych.



FAKTORING ONLINE

SMEO to nowoczesna firma fintechowa świadcząca usługi faktoringu online. Zapewnia mikro-, małym i średnim przedsiębiorcom szybszy dostęp do kapitału bieżącego poprzez natychmiastowe finansowanie faktur przychodowych i monitoring wierzytelności. SMEO kieruje swój produkt również do start-upów – już od pierwszej wystawionej faktury. Jako pierwsza firma faktoringowa w Polsce wykorzystuje potencjał Big Data, analizy behawioralnej, sztucznej inteligencji oraz zaawansowanych al-

gorytmów scoringowych i transakcyjnych do pogłębionej analizy zdolności faktoringowej klienta. Tak zaawansowana i innowacyjna analiza pozwala udzielać finansowania firmom już od pierwszego dnia ich działalności, tym samym umożliwiając dostęp do usługi mikrofaktoringu przedsiębiorcom, którzy nie mają żadnych szans na uzyskanie takiego finansowania w sektorze bankowym. Proces weryfikacji wniosku odbywa się online i jest w pełni zautomatyzowany, dzięki czemu formalności i koszty obsługi są

zminimalizowane, a kwota finansowania przekazywana jest na rachunek klienta w kilkanaście minut. Firma otrzymała tytuł „Faktor roku 2018” za mikrofaktoring online - innowacyjny produkt SMEO doceniono za najwyższe standardy i nowoczesne podejście do klienta. Od początku swojej działalności spółka jest zaangażowana w działalność na rzecz edukacji finansowej polskiego sektora MŚP oraz rozwój technologii podnoszących jakość i bezpieczeństwo świadczenia usług finansowych online.

Kredyty EKO na bieżącą działalność lub inwestycje

Większość przedsiębiorców zakłada stały rozwój przy jednoczesnym ograniczeniu kosztów stałych prowadzonej działalności. Obecnie konieczne jest elastyczne dostosowywanie się do zmieniających się warunków rynkowych oraz uwzględnienie aspektów ekologicznych. Bez tego trudno dotrzymać kroku konkurencji.



Łukasz Kozioł

dyrektor departamentu zarządzania produktami, Bank Ochrony Środowiska

Na rynku dostępny jest szeroki wachlarz produktów finansowych, jednak nie każda oferta dotyczy ekoinwestycji. Naprzeciw tym potrzebom wychodzi Bank Ochrony Środowiska. Posiada on ofertę kredytową dostosowaną do potrzeb każdej grupy przedsiębiorców, zarówno małych i średnich, jak i korporacji.

Linia Wielocelowa pozwala zachować bieżącą płynność finansową

Linia Wielocelowa to produkt wspomagający zachowanie bieżącej płynności finansowej. Jest to instrument zindywidualizowany i dostosowany do potrzeb konkretnych firm. Daje możli-

wość, w ramach jednej umowy i raz ustanowionego zabezpieczenia, korzystania z różnych form finansowania: kredytu odnawialnego w rachunku bieżącym, kredytu obrotowego odnawialnego i nieodnawialnego w rachunku kredytowym, gwarancji bankowej, w tym promesy udzielenia gwarancji, faktoringu, akredytywy dokumentowej, której płatność finansowana jest z kredytu rewalwingowego oraz limitu FX Forward. Dzięki odnawialnemu charakterowi Linii Wielocelowej, spłata każdego udzielonego produktu w ramach Linii pozwala na ponowne jej wykorzystanie.

W ostatnich miesiącach, aby zapobiegać skutkom pandemii COVID-19, Linia Wielocelowa została zmodyfikowana. Dzięki temu możliwe jest zabezpieczenie jej Gwarancją de minimis BGK lub Gwarancją z Funduszu Gwarancji Płynnościowych PLG FGP. Kredyty EKO mogą być przeznaczone na bieżącą działalność lub inwestycje. Finansowanie EKO daje poczucie satysfakcji z wpisywania się w trendy bycia innowacyjnym i przyjaznym dla środowiska. Umożliwia też otrzy-

manie korzystniejszych warunków cenowych. Bank Ochrony Środowiska proponuje udogodnienia w postaci dłuższego okresu spłaty dla przedsięwzięć ekologicznych, które mogą wiązać się z wyższymi kosztami.

„EkoOszczędny”

Z produktów EKO korzystają przedsiębiorcy prowadzący działalność bezpośrednio związaną z ochroną środowiska naturalnego oraz ci, którzy chcą sfinansować inwestycje, gdzie co najmniej 50 proc. środków z kredytu przeznaczone jest na cel związany z uzyskaniem efektu ekologicznego (np. zmniejszenie zużycia np. energii elektrycznej, energii cieplnej, wody, surowców wykorzystywanych do produkcji, wykonanie instalacji mającej na celu wytwarzanie energii na własne potrzeby lub uzyskanie oszczędności z tytułu zmiany źródła energii, lub zmiany sposobu zaopatrzenia w energię).

Takim produktem oferowanym przez BOŚ jest kredyt „EkoOszczędny”, który umożliwia sfinansowanie do 100 proc. wartości inwestycji netto. Okres spłaty kredytu może wynosić nawet 15 lat i jest dostosowany do oszczędności, jakie przedsiębiorca uzyska w związku z przeprowadzoną inwestycją. Spłata kredytu może być dokonywana z oszczędności, co nie wpływa na dodatkowe obciążenie finansowe klienta.

Każdorazowo warunki kredytowania i warunki cenowe dostosowane są do indywidualnych możliwości klienta.

„Szyty na miarę” montaż finansowy we współpracy z BOŚ Leasing Eko

Dla przedsiębiorców realizujących duże projekty finansowe związane z ochroną środowiska Bank proponuje „szyty na miarę” montaż finansowy we współpracy z BOŚ Leasing Eko Profit. Spółka ta koncentruje się przede wszystkim na inwestycjach w czy-

ste technologie: w odnawialne źródła energii oraz projekty związane z utylizacją odpadów. Skorzysta z tego produktu mogą także nowo powstałe podmioty, mające problem z pozyskaniem finansowania.

W zależności od oceny projektu, jego rodzaju oraz celu inwestycyjnego BOŚ Leasing Eko Profit pełni funkcje bezpośredniego inwestora, pośrednika finansowego i doradcy w procesie pozyskiwania kredytu, a także instytucji wsparcia dla generalnego realizatora inwestycji.



Z produktów EKO korzystają przedsiębiorcy prowadzący działalność bezpośrednio związaną z ochroną środowiska naturalnego oraz ci, którzy chcą sfinansować inwestycje, gdzie co najmniej 50 proc. środków z kredytu przeznaczone jest na cel związany z uzyskaniem efektu ekologicznego (np. zmniejszenie zużycia np. energii elektrycznej, energii cieplnej, wody, surowców wykorzystywanych do produkcji, wykonanie instalacji mającej na celu wytwarzanie energii na własne potrzeby lub uzyskanie oszczędności z tytułu zmiany źródła energii, lub zmiany sposobu zaopatrzenia w energię).

Materiał przy współpracy z BOŚ BANK

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

USŁUGA FINANSOWA

Informacje w cyfrowy wymiar



eVoting to aplikacja do zdalnego udziału i głosowania na Walnych Zgromadzeniach Akcjonariuszy (WZA) spółek, których akcje zarejestrowane są w KDPW. Obejmuje zatem wszystkie spółki notowane na Głównym Rynku GPW oraz rynku NewConnect. Pozwala ona również na przeglądanie informacji o wszystkich Walnych Zgromadzeniach zarejestrowanych w systemie KDPW.

APLIKACJA EVOTING

Aplikacja eVoting oferuje znacznie więcej niż tylko możliwość zdalnego głosowania na WZA (w tym głosowania tajnego). Wśród innych funkcjonalności aplikacji znajdziemy m.in.: możliwość wglądu do aktualnego porządku obrad i uchwał, zgłaszanie spółce żądań w zakresie porządku obrad i projektów uchwał, zadawania pytań spółce, zarządzanie pełnomocnictwami, zgłaszanie sprzeciwów

czy dostęp do wyników walnego zgromadzenia. Dzięki technologii blockchain, w oparciu o którą zbudowano to rozwiązanie, organizacja i obsługa WZA może zostać przeniesiona w wymiar w pełni cyfrowy, przy jednoczesnym wypełnieniu wymagań ustawowych odnośnie identyfikacji akcjonariuszy i zapewnienia bezpieczeństwa komunikacji elektronicznej.

BANK



LINIA WIELOCELOWA

Konstrukcja Linii Wielocelowej jest zindywidualizowana i dopasowana do potrzeb konkretnej firmy. Linia umożliwia korzystanie z wielu produktów bez dodatkowych formalności i wniosków. W zależności od potrzeb, w ramach jednej umowy i raz ustanowionego zabezpieczenia oraz w okresie ważności linii (który wynosi nawet

do pięciu lat) klient może korzystać z następujących form finansowania: kredytu odnawialnego w rachunku bieżącym, kredytu obrotowego odnawialnego i nieodnawialnego w rachunku kredytowym, gwarancji bankowych, akredytywy dokumentowej, której płatność finansowana jest z kredytu rewalwingowego, faktoringu (z regresem/ z polisą/

odwrotnego), limitu FX Forward. Procedura uruchamiania poszczególnych produktów jest prosta i szybka. W celu zapobiegania skutkom pandemii COVID-19, Linia została odpowiednio zmodyfikowana i jest możliwość zabezpieczenia jej odpowiednio Gwarancją de minimis BGK lub Gwarancją z Funduszu Gwarancji Płynnościowych PLG FGP.



BIZNEST KONTO

Nowoczesne konto dla firm, za którego prowadzenie oraz korzystanie z karty płatniczej klient nie poniesie opłat. Bezpłatne są także wypłaty z bankomatów Euronet i BLIK, wypłaty w Euronet i BLIK oraz internetowe przelewy krajowe. Nest udostępnia swoim klientom portal Obsługa

Faktur z darmowym wystawianiem faktur oraz możliwością samodzielnego rozliczania lub dostarczania ich online do księgowego. Klient firmowy Nest Banku może także skorzystać przez 12 miesięcy za darmo z terminala płatniczego. Ponadto decydując się na terminal może on uzyskać aż 400 zł premii. Konto

firmowe klient może otworzyć online (bez wizyty kuriera czy w placówce) poprzez przelew autoryzacyjny lub wideorozmowę. Wystarczy złożyć prosty wniosek o otwarcie konta, w którym dane dotyczące firmy zostają automatycznie uzupełnione z bazy CEiDG lub KRS po wpisaniu numeru NIP.

OUTSOURCING



OUTSOURCING KSIĘGOWOŚCI

Kompleksowa obsługa finansowo-księgowa, realizowana z zachowaniem najwyższych standardów bezpieczeństwa oraz w zgodności z polskimi oraz międzynarodowymi regulacjami prawnymi. Usługa może być świadczona w oparciu o dowolny system finansowo-

-księgowy, zarówno wykorzystywany przez Crowe, jak i w firmie klienta. Outsourcing usług księgowych Crowe obejmuje, m.in. prowadzenie ksiąg wg przepisów polskich i MSSF/MSR, prowadzenie rejestru VAT, przygotowanie JPK VAT, przygotowanie deklaracji VAT UE,

przygotowywanie deklaracji CIT, przygotowywanie Intrastat, wsparcie podczas audytu i kontroli podatkowej, usługi rozliczania podatku dla podmiotów zagranicznych. Obsługa księgowa Crowe jest realizowana w języku polskim lub angielskim.



EXEA CLOUD

Pierwsza elastyczna chmura dla biznesu bez żadnych limitów. W ramach usługi klienci mogą zaprojektować własne wirtualne centrum danych, które w cenie pojedynczego serwera VPS u innych dostawców pozwala na konfigurację każdego elementu infrastruktury. Brak opłat za transfer do i z chmury oraz nieograniczona liczba licencji

systemów operacyjnych w cenie, w tym Windows Server, to znaczne wyróżniki oferty polskiego dostawcy. Exea zapewnia projektowe podejście do każdego wdrożenia: od analizy potrzeb, aż po pełne wsparcie podczas migracji. Klienci mogą również liczyć na wsparcie najwyższej certyfikowanych w skali kraju administratorów. Exea Cloud to najszybciej rosnąca

chmura, którą w ostatnim roku do swoich projektów wybrały firmy informatyczne, m.in. Comarch, Atende i NASK. Do chmury Exea, jako do pierwszej w Polsce, przeniesiono wszystkie systemy banku – Nicolaus Banku. Exea zapewnia również infrastrukturę dla największego na świecie festiwalu poświęconego pracy operatorów filmowych – Camerimage.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

SZKOŁA BIZNESU



PROGRAM EXECUTIVE MBA GFKM

Celem programu Executive MBA GFKM jest kształcenie kompetentnych, innowacyjnych, odpowiedzialnych społecznie liderów i menedżerów, dbających o zrównoważony rozwój przedsiębiorstw, wypełnianie funkcji społecznych biznesu, poprawę warunków ekonomicznych i klimatycznych. Program

przygotowuje do skutecznego działania w warunkach zasadniczych zmian w środowisku biznesowym, stawiających przed kadrą zarządzającą rosnące wymagania. Program Executive MBA GFKM jest ceniony za szczególną wartość praktyczną, walory merytoryczne i nowoczesne metody dydaktyczne. Partnerami programu są renomowane uczel-

nie polskie i zagraniczne. Pozycja programu jest potwierdzona Klasą Mistrzowską w Ratingu Programów MBA SEM FORUM. Absolwenci programu zajmują wysokie stanowiska kierownicze w Polsce i na świecie. Program Executive MBA GFKM od 30 lat wyznacza standardy jakości edukacji menedżerskiej w Polsce.



STUDIA MBA ORAZ STUDIA PODYPLOMOWE

Krakowska Szkoła Biznesu to wyspecjalizowana jednostka dydaktyczna Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, która istnieje na rynku usług edukacyjnych od 1991 r. Szkoła oferuje ponad 80 kierunków studiów podyplomowych, studia Master of Business Administration, menedżerskie studia dedykowane dla firm oraz kursy i szkolenia. Atutem oferty dydaktycznej Krakowskiej Szkoły Biznesu UEK są 3 prestiżowe programy MBA: Exe-

cutive MBA – program spełniający standardy międzynarodowe w zakresie Executive Education, istniejący na rynku od 1994 r. i oparty na europejskim podejściu do zarządzania w biznesie, International MBA European Multicultural Integrated Management Program – pierwsze w Polsce południowej, całkowicie międzynarodowe studia MBA oraz MBA KSB + Master – innowacyjne studia prowadzone we współpracy z Clark University z USA. Program

stanowi unikalne połączenie akademickich studiów na poziomie Master, realizowanych według programu amerykańskiego partnera, oraz praktycznego podejścia biznesowego, charakterystycznego dla studiów MBA. Nowością w ofercie KSB są studia MBA in Community Management. Program MBA dla samorządowców łączy teorię samorządu i zarządzania z konkretnymi przykładami i niestandardowym podejściem do problemów.

REKLAMA

Poszerzamy perspektywę

- Executive MBA
- Studia podyplomowe
- Szkolenia online i stacjonarne
- Coaching
- Doradztwo



www.gfkm.pl



NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

BENEFIT PRACOWNICZY

cash

portal korzyści pracownika

PORTAL CASH

Portal Cash to pierwszy na polskim rynku finansowy portal benefitowy, gdzie pracownicy szybko i łatwo mogą uzyskać atrakcyjną pożyczkę bankową. Całkowicie zdalnie i na dowolny cel. Udostępnienie w firmie portalu Cash może pomóc pracownikom, których zaskoczą niespo-

dziewane koszty lub planującym większe niż zwykle wydatki. Cash to benefit, który zapewnia pracownikom firmy wsparcie finansowe, kiedy tego potrzebują. Co więcej, bez opłat dla pracodawcy. Zaletą jest też maksymalne ograniczenie formalności. Portal Cash to oferta dla pracodawców, którzy

chcą udostępnić swoim pracownikom coś więcej niż standardowy pakiet korzyści pozapłacowych. Pracownicy zyskują dostęp do bezpiecznych, pochodzących z zaufanej instytucji pożyczek, a pracodawca – realny benefit, który odpowiada na aktualne potrzeby.

INWESTYCJE

BOŚ

DOM MAKLESKI
BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA S.A.

PRODUKTY INWESTYCYJNE

DOM BOŚ jest jednym z najdłużej działających domów maklerskich w Polsce, istnieje na rynku od 25 lat. Jest wiodącym podmiotem na rynku usług maklerskich w kraju. Zapewnia klientom i partnerom kompleksową ofertę

produktową. Jest liderem w wykorzystaniu innowacyjnych technologii w obsłudze klientów. Wyróżnikiem oferty są internetowe i mobilne platformy transakcyjne oraz rozwiązania umożliwiające automatyzację handlu. Oferuje dostęp do rynków giełdowych

polskich i zagranicznych, foreksowych, funduszy inwestycyjnych, rynku energii i rozwiązań emerytalnych. Świadczy usługę zarządzania aktywami oraz wspiera inwestorów szkoleniami, analizami, rekomendacjami oraz komentarzami analityków.

LEASING



LEASING

FINANSOWANIE ZESTAWÓW FOTOWOLTAICZNYCH

Alior Leasing zapewnia firmom możliwość skorzystania w maksymalnie uproszczonej formie z finansowania zakupu instalacji fotowoltaicznych. Oferowane rozwiązanie daje przedsiębiorcom możliwość łatwego obniżenia kosztów prowadzenia działalności i w dłuższej perspektywie

umożliwia osiągnięcie niezależności energetycznej. Zakup instalacji fotowoltaicznych możliwy jest zarówno w formie leasingu, jak i i pożyczki. Atutami oferty Alior Leasing, wpływającymi na jej łatwą dostępność dla przedsiębiorców jest: niski wkład własny, możliwość ustalenia niskiej raty oraz

maksymalnie uproszczona procedura uzyskania finansowania. Oferta finansowania zakupu instalacji fotowoltaicznych to również jedno z działań Alior Leasing, które wpisuje się w projekty związane z Zieloną Energią, mające istotny wpływ na ochronę środowiska.

TSL

KUEHNE+NAGEL



MYKN

myKN to platforma cyfrowa do zarządzania logistyką lotniczą, morską i drogową. Pozwala na otrzymywanie natychmiastowych wycen z możliwością rezerwacji, analizowanie transportu i generowanie spersonalizowanych raportów. Ważną funkcjonalnością jest monitorowanie przesyłek w czasie rzeczywistym oraz otrzymywanie bieżących powiadomień o kamieniach milowych i zakłóceniach dostawy. Jest to również miejsce, w którym

można bezpiecznie przechowywać wszystkie dokumenty związane z wysyłką oraz łatwo przesyłać je osobom zainteresowanym. myKN oferuje także korzyści strategiczne, m.in. analizowanie ponoszonych kosztów, identyfikację wąskich gardeł, a przede wszystkim digitalizację łańcucha dostaw i optymalizację logistyki. myKN zaprojektowane jest z myślą o logistykach, którzy chcą zwiększyć wydajność swojej pracy i mieć dostęp do danych, a tym samym

zaawansowanej analityki biznesowej z każdego urządzenia, miejsca i o każdej porze dnia. Ponadto z platformy myKN klienci mogą łatwo przejść do systemu SeaExplorer, dzięki któremu możliwy jest wybór serwisu dostosowanego do każdych potrzeb. Gwarantują to filtry do porównywania usług, pozwalające na wybór transportu z uwagi na emisję CO₂, czas tranzytu czy niezawodność usług przewoźników na całym świecie.

Raben

PCD (PICTURE CONFIRMING DELIVERY)

W nowej rzeczywistości szczególnie istotne stało się poczucie bezpieczeństwa. Większość konsumentów wybiera zakupy w Internecie. W trosce o wygodę i bezpieczeństwo odbiorców, aby zachować zalecaną odległość podczas realizacji dostawy, firma wprowadziła nową usługę dla przesyłek drobnicowych PCD (Picture Confirming Delivery).

Polega ona na bezdotykowym potwierdzeniu dostawy za pomocą zdjęcia. Dzięki PCD możliwy jest odbiór zdalny nawet podczas kwarantanny. Usługa ma na celu ułatwienie procesu realizacji dostaw, również w przypadku, gdy odbiorca nie chce lub z różnych powodów nie może potwierdzić dostawy podpisem, a przesyłka może być pozostawiona we wskazanym miej-

scu. PCD dzięki automatycznej rejestracji danych na temat wyglądu przesyłki, daty, godziny, miejsca dostawy i numeru rejestracyjnego auta, daje większą pewność nadawcy i odbiorcy, że dostawa została zrealizowana w danym miejscu i czasie. Dokument potwierdzający dostawę klient może natychmiast zobaczyć na platformie myRaben.com

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

HOSTING



HOSTING ELASTYCZNY PREMIUM-SSD

Smarthost.pl to zautomatyzowany hosting z własną serwerownią w Polsce. Firma oferuje znakomite wsparcie techniczne – głównym kanałem jest chat

online, na którym rozmowy odbierane są w przeciągu kilku sekund, a osoby obsługujące to wykształceni administratorzy, którzy mogą od ręki służyć fachową pomocą

w szerokim zakresie tematów związanych z hostingiem i domenami.

CALL CENTER



SYSTELL CALL CENTER

Systell Call Center to modułowy system do zarządzania relacjami z klientami, dostępny w modelu SaaS. Integruje 10 kanałów komunikacji i porządkuje dane

o klientach, tworząc ich spersonalizowane profile, zarządza ticketami oraz zadaniami. Optymalizuje i zwiększa efektywność pracy działów, w których wymagany jest

sprawny kontakt, min: działach sprzedażowych, obsłudze klienta, windykacji, infolinii.



PRIMEBOT

Primobot to bot konwersacyjny stworzony w oparciu o metody uczenia maszynowego. Potrafi rozmawiać przez telefon z klientem, reagując na jego naturalne wypowiedzi (a nie tylko na określone komendy). Primobot może zatem bez

problemu zastąpić konsultanta w powtarzalnych procesach obsługi klienta. Świetnie sprawdza się na przykład w realizacji badań, wsparciu procesów sprzedaży, monitoringu należności. Jest dostępny 24/7, ma nieograniczoną skalowalność i redukuje

średni czas obsługi klienta. Rozmowy prowadzone przez Primebota są nieliniowe, czyli nie muszą przebiegać według jednego ustalonego schematu. Dzięki Primebotowi można uzyskać oszczędności w kosztach obsługi klienta aż do 50 proc.

Jeszcze więcej plusów ubezpieczenia na życie w Generali

Usługi medyczne oraz rozszerzona lista poważnych operacji – to tylko niektóre nowości wprowadzone w grudniu w ubezpieczeniu Generali, z myślą o życiu PLUS. Ubezpieczony+, może teraz dołączyć do pakietu również umowy dodatkowe, które do tej pory były dostępne tylko w wariantcie indywidualnym. Są to m.in. wypłata renty oraz pakiety dziecięce.



Agnieszka Callen

dyrektor Departamentu
Ubezpieczeń na Życie i Osobowych,
Generali

W nowej odsłonie Generali wzbogaciło ubezpieczenie o usługi medyczne. Raz w roku, klient może wykonać zestaw badań kontrolnych. Dzięki dostępowi do specjalnej platformy, pacjent ma wgląd do kalendarza badań oraz do historii wyników. Gdyby okazało się, że wynik wywołuje niepokój, klient Generali może, bez czekania na wizytę u lekarza, skonsultować go z osobistym opiekunem. Generali udostępnia klientom bazę 20 tys. specjalistów, wraz z ich grafikami. Za pośrednic-

twem portalu mogą umówić płatną prywatną wizytę stacjonarną u lekarza lub konsultację online. W wybranych miejscowościach dostępna jest również opcja zamówienia wizyty domowej. Dzięki platformie pacjent może sprawdzić dostępność lekarzy specjalistów w ramach NFZ.

Pomoc w razie choroby i śmierci

Chcemy być partnerem na całe życie dla swoich klientów, dlatego robimy wszystko co w naszej mocy, żeby wesprzeć ich szczególnie w trudnych momentach, jak walka z poważną chorobą. Ważne, aby klienci mogli na nas liczyć w każdej sytuacji, dlatego oferta naszych usług jest tak szeroka. Generali z myślą o życiu PLUS daje możliwość wyboru szerokiego zakresu umów w obszarze zdrowia. Ubezpieczenie obejmuje aż 40 poważnych chorób, z możliwością

rozszerzenia o 11 dodatkowych, w tym nowotwór przedinwazyjny (in-situ) czy sepsa.

Generali daje również możliwość uzyskania dodatkowej opinii medycznej (best doctors). Po zdiagnozowaniu choroby, ubezpieczona osoba może otrzymać drugą opinię wybitnych w danej dziedzinie specjalistów, najlepszych lekarzy, którzy praktykują poza Polską. W ramach drugiej opinii znajduje się również wskazanie lekarzy, którzy podjęliby się procesu leczenia za granicą. Koszty leczenia klient może pokryć w ramach umowy ubezpieczeniowej obejmującej poważne zachorowania.

Klienci mogą również wybrać umowy, które pozwalają pokryć koszty samych poważnych operacji. W zestawieniu znajdują się operacje serca, przeszczepy nerki czy operacje układu pokarmowego. Polisa pokryje również koszty zabiegów specjalistycznych, w tym usunięcie zaćmy przy pomocy lasera, korekcja wzroku, a także cięcie cesarskie. Ubezpieczenie obejmuje aż 50 rodzajów specjalistycznych zabiegów oraz do 539 poważnych operacji.

Świadczenie w związku z pobytem ubezpieczonego w szpitalu jest wypłacane nawet w przypadku jednodniowej hospitalizacji. Po śmierci partnera lub współmałżonka trudno uzupełnić jego dochód, zapewnić możliwość dalszej spłaty kredytu czy utrzymać dobry standard życia. W nowej odsłonie produktu klienci mogą dołączyć do wybranego pakietu umowę dodatkową, która pozwala na otrzymanie renty. Wcześniej taka opcja była dostępna tylko w wariantcie indywidualnym. W przypadku śmierci ubezpieczonego, osoba uposażona będzie otrzymywać rentę, nawet przez 25 lat. Minimalna wysokość miesięcznej renty to 500 zł. Możemy również wypłacić to świadczenie jednorazowo.

Troska o najcenniejsze

W ramach Generali, z myślą o życiu PLUS, ochroną można objąć również dzieci. Po rozszerzeniu zakresu o pakiet umów związanych z ochroną dziecka składka pozostaje taka sama, niezależnie od liczby dzieci, które pozostają na utrzymaniu rodziców. Rodzice mogą liczyć na wsparcie w razie poważnego za-

chorowania dziecka. Zakres ubezpieczenia obejmuje aż 10 chorób, jak niewydolność nerek, cukrzyca typu I, śpiączka, zapalenie mózgu czy ciężkie oparzenie. Dodatkowo Generali wypłaci świadczenie za pobyt dziecka w szpitalu. W ramach ubezpieczenia możliwa jest też m.in. refundacja kosztów leczenia dziecka w wyniku nieszczęśliwego wypadku oraz druga opinia medyczna.

Elastycznie i zdalnie

Ubezpieczenie Generali, z myślą o życiu PLUS można wykupić jako jeden z siedmiu gotowych pakietów lub stworzyć własną kombinację. W wariantcie indywidualnym klienci mogą skorzystać z 36 umów dodatkowych, łącznie z IKE i IKZE.

Umowę ubezpieczeniową można zawrzeć zdalnie w dowolnym terminie. Po spełnieniu warunków świadczenia ochrony i opłaceniu składki polisa zacznie działać już następnego dnia. W przypadku aktywnej już polisy, kiedy ubezpieczony nie opłaci składki, Generali stosuje automatyczną prolongatę, która wynosi 24 dni.

Materiały Generali

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

Delivery – sektor w obliczu wyzwań



**Z Carlosem A. Silvánem,
General Managerem
Glovo Polska, rozmawiała
Katarzyna Mazur**

Jak wygląda aktualnie rynek delivery w Polsce? Jak odbiła się na nim pandemia?

Ostatni rok przyniósł światu ogromne wyzwania. Nieoczekiwana, szalejąca pandemia zupełnie zmieniła naszą codzienność. Branża delivery także stanęła wówczas przed wieloma wyzwaniami, z którymi musiała się zmierzyć w ekspresowym tempie. Chcąc sprostać oczekiwaniom rynku, a przede wszystkim użytkownikom, musieliśmy poszerzyć pulę punktów partnerskich, nawiązać współpracę z nowymi partnerami w sektorze spożywczym. COVID-19 zdecydowanie przyspieszył finalizację ustaleń i negocjacji kontraktów pomiędzy nami, a detalistami i dużymi firmami. Bywa, że umowy negocjuje się nawet kilka lat, a nam udało się dopiąć wiele z nich w ciągu tygodni. Jednak delivery to nie tylko branża restauracyjna i spożywcza. Kryzys zdecydowanie przyspieszył cyfryzację innych sektorów, które przez obostrzenia zostały zamknięte na wiele tygodni, a tym samym pozbawione

fizycznej możliwości sprzedaży. Stawiliśmy temu czoła, projektując aplikację tak, by umożliwiła dostarczanie wielu kategorii produktów. Aktualna liczba zamówień wciąż rośnie, jest zdecydowanie wyższa niż przed czasem pandemii. Chcieliśmy, by nasi użytkownicy mieli jak najlepsze doświadczenia z korzystania z aplikacji, postawiliśmy na zwiększoną sieć partnerstw, współpracę z sieciami handlowymi jak Biedronka, Auchan czy stacje paliw BP. Konsumenci bowiem oczekują już nie tylko możliwe szybkiej dostawy, ale także szerokiego wachlarza oferowanych produktów.

Zauważyli Państwo trendy, które szczególnie wybiły się w tym przedziwnym roku?

Trendem, który nie tylko wybił się na tle innych, ale także stale rośnie, jest zamawianie przez użytkowników zakupów do domu. Polacy dotychczas dość niepewnie i z dużym dystansem podchodzili do tego typu dostaw. Jednak to zdecydowanie zmieniło się na początku 2020 r. W wyniku pandemii, obostrzeń i lockdownu dostawy najpotrzebniejszych produktów spożywczych stały się nie ekstrawagancją, a normą i wyrazem dbałości o własne zdrowie. Średnia liczba produktów w koszyku naszych użytkowników w kwietniu wzrosła w Polsce o 274 proc. w porównaniu do lutego. To pokazuje, jak ten trend zakorzenił się i umacnia z każdym miesiącem. Mocno rozwija się również dostawa kawy i przekąsek.

Co to jest Glovo Access i jak firmy mogą się włączyć w tę inicjatywę?

Glovo Access to otwarta platforma, której działanie oparliśmy o infrastrukturę technologiczną i logistyczną Glovo. Jest skierowana do organizacji pozarządowych, dzięki strategicznym partnerstwom z zaangażowanymi społecznie firmami i instrukcjami publicznymi ma szansę pomóc szerokiemu gronu osób, które tego potrzebują. Platforma posiada swoją oddzielną stronę internetową, za pośrednictwem której można dołączyć do akcji, zrealizować dostawę wybranych produktów do najbardziej potrzebujących grup w formie dotacji. Dostawy obejmują w pierwszej kolejności posiłki oraz niezbędne wsparcie w zakresie artykułów sanitarnych. Pilotażowy okres odbył się w marcu 2020 r. Ponieważ odniósł duży sukces, zaimplementowaliśmy Glovo Access na stałe w 19 krajach na całym świecie. Do tej pory za pośrednictwem Glovo Access kurierzy zrealizowali ponad 156 tys. dostaw jedzenia, produktów spożywczych czy materiałów sanitarnych, przejeżdżając w sumie około 500 tys. km.

Czym są dark stores? Czy to trend światowy?

Dark stores oraz Dark kitchens to rodzaj sklepów i restauracji, które są swego rodzaju magazynem. Są zwykle zoptymalizowane pod kątem operacji dostaw online, a nie do obsługi klientów. Glovo prowadzi dark stores w kilku krajach. Znajdują się w nim produkty najczęściej wybierane przez użytkowników. Pozwala to na oszczędność czasu, który kurier musiałby poświęcić na dojazd oraz wizytę w sklepie, oczekiwanie w kolejce itp. Dark stores są światowym

trendem, który będzie rósł w siłę, odpowiedzią na oczekiwania rynku związane z możliwie najkrótszym czasem dostawy oraz szerokim wachlarzem usług i produktów dostępnych mobilnie.

Jak podsumuje Pan nieco ponad roczną obecność spółki na polskim rynku?

Nasz pierwszy rok działalności na polskim rynku przerósł nasze oczekiwania. To miesiące pełne niezwykle intensywnej i satysfakcjonującej pracy. W 2020 r. w Polsce aplikację Glovo pobrało ponad 1,5 mln użytkowników, a średnio co 10 dni uruchamiamy nasze usługi w kolejnym, nowym mieście. Obecnie nasi użytkownicy mają dostęp do ponad 5 tys. sklepów – mogą zamówić niemal wszystko, od produktów spożywczych, przez jedzenie z ulubionych restauracji, aż po książki i zamówienia specjalne. Stale działamy nad udoskonaleniem naszych usług i możliwie najkrótszym czasem dostarczenia zamówienia, który obecnie wynosi około 35 minut. Podczas tych miesięcy wyłożonej pracy uruchomiliśmy w Polsce Glovo Access. Każdego dnia podnosimy poprzeczkę, by możliwie najlepiej spełniać oczekiwania naszych użytkowników. Polska jest niezwykle dynamicznym i chłonnym rynkiem, dającym ogromne możliwości rozwojowe, a my chcemy być akceleratorem tych zmian.

Jak zmieni się rynek delivery w najbliższym czasie?

Z pewnością wciąż będzie mocno się rozwijał, nawiązywał połączenia z kolejnymi branżami. Drugim elementem, nad którym nieustannie pracuje branża, jest usprawnianie całego łań-

cucha logistyki – zaczynając od aplikacji, poprzez kontakt z partnerami, aż po dostawę. Wszystko, aby proces jeszcze przyspieszyć. Właśnie dlatego uruchomiliśmy w Warszawie nasze drugie, obok Barcelony centrum technologiczne, gdzie obecnie skupiamy się na rozwijaniu funkcji skierowanych do użytkowników i partnerów platformy.



Trendem, który nie tylko wybił się na tle innych, ale także stale rośnie, jest zamawianie przez użytkowników zakupów do domu. Polacy dotychczas dość niepewnie i z dużym dystansem podchodzili do tego typu dostaw. Jednak to zdecydowanie zmieniło się na początku 2020 r. W wyniku pandemii, obostrzeń i lockdownu dostawy najpotrzebniejszych produktów spożywczych stały się nie ekstrawagancją, a normą i wyrazem dbałości o własne zdrowie.

Firmy chętniej sięgają po kredyty w koronakryzysie

W III kwartale, czyli okresie bezpośrednio przed drugą falą pandemii, można było zaobserwować, że Polacy zaczęli patrzeć w przyszłość z większym optymizmem i chętniej sięgali po wsparcie kredytowe. Wartość kredytów firmowych udzielonych przy wsparciu ekspertów Związku Firm Pośrednictwa Finansowego (ZFPF) wzrosła o prawie 28 proc. w porównaniu do II kwartału 2020 r. Także w obszarze kredytów gotówkowych można zauważyć zdecydowaną poprawę nastrojów konsumenckich i chętniejsze sięganie po zewnętrzne źródło finansowania.

Wartość kredytów gotówkowych zaciąganych przy wsparciu ekspertów ZFPF wzrosła w omawianym okresie aż o 44 proc. Jedynie w przypadku kredytów hipotecznych widać nieznaczny spadek (-1,7 proc.). Tu bowiem proces kredytowy trwa zdecydowanie dłużej. Wrześniowy optymizm przełożył się więc prawdopodobnie na poprawę wyników dopiero w IV kwartale. Warto też dodać, że mimo trudnego okresu pośrednicy ZFPF utrzymali wysoki udział w rynku hipotek, który w III kwartale wyniósł 51 proc¹.

Kredyty firmowe

Wartość kredytów dla firm przyznanych przy wsparciu ekspertów finansowych ZFPF w III kwartale tego roku wyniosła 421 mln zł, czyli o prawie 28 proc. więcej niż w poprzednio analizowanym okresie. Mimo wyraźnego odbicia, wartość tego rodzaju kredytów wciąż jest jednak o 24 proc. niższa niż przed rokiem. – W III kwartale dało się zaobserwować większe zainteresowanie kredytami firmowymi. Jednak ten segment został zdecydowanie moc-

niej dotknięty pandemicznymi kłopotami niż kredyty hipoteczne. Pomimo wzrostu, wartość kredytów dla firm jest zdecydowanie niższa (-24 proc.) niż przed rokiem. Wynik za cały rok również będzie prawdopodobnie znacznie odbiegał od tego z 2019 r. Wiele firm wstrzymuje bowiem swoje plany rozwojowe, opóźnia inwestycje do momentu, gdy pandemia zostanie opanowana na tyle, by wa-

runki prowadzenia biznesu były bardziej sprzyjające niż obecnie. Na szczęście wiele wskazuje na to, że najgorsze mamy już za sobą i że przyszły rok przyniesie koniec pandemii i wyraźne ożywienie gospodarcze – mówi Adrian Jarosz, prezes Związku Firm Pośrednictwa Finansowego, prezes zarządu Expander Advisors.

– Obostrzenia w kredytowaniu wprowadzone przez banki w II

kwartale 2020 r. najmocniej uderzyły w firmy, szczególnie te, które funkcjonują w tzw. branżach zagrożonych, które koronakryzys dotknął w największym stopniu. Odbiło się to w znaczący sposób również na wynikach sprzedaży firm wchodzących w skład ZFPF, które w II kwartale uruchomiły ponad 300 mln kredytów dla firm. Jednak III kwartał 2020 r., głównie dzięki złagodzeniu wcześniej wprowadzonych obostrzeń w kredytowaniu, okazał się zdecydowanie lepszy i zakończył się wynikiem o 28 proc. wyższym. Firmy działające na rynku starają się jak najszybciej nadrobić straty z II kwartału i w związku z tym ich „apetyt” na kredytowanie utrzymuje się na wysokim poziomie. Jest to bardzo dobry prognostyk na kolejne miesiące – dodaje Dominik Skrzycki, wiceprezes zarządu ZFPF, mFinanse.

1. Dane NBP: wartość wszystkich kredytów hipotecznych udzielonych w III kwartale to 13,86 mld zł.

Tabela 2: Wartość kredytów firmowych sprzedanych przez członków ZFPF w II kw. 2020 r. i III kw. 2020 r.

Wartość wypłaconych KREDYTÓW FIRMOWYCH (w mln zł)			
lp.	Nazwa firmy	II kw. 2020 r.	III kw. 2020 r.
1	mFinanse	131,41	155,88
2	Expander Advisors	61	136,05
3	Open Finance	71	54,00
4	Notus Finance	33,93	48,62
5	Gold Finance	31,83	26,5
	Razem	329,17	421,05

Źródło: Związek Firm Pośrednictwa Finansowego

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

Nowoczesny park maszyn pomoże w rozwoju

Z badania Siemens Financial Services przeprowadzonego wśród polskich firm z sektora spożywczego wynika, że co czwarte przedsiębiorstwo zwiększyło nakłady finansowe na odnowienie sprzętu w stosunku do roku 2019. Podobna liczba badanych odnotowała również większą częstotliwość samych odnowień parku maszyn. – Innowacyjne zaplecze sprzętowe powinno być standardem dla przedsiębiorstw spożywczych. Polskie podmioty z branży spożywczej podążają w tym kierunku, lecz gdy cyfryzacja jest tak powszechna, czasu na wdrażanie takich zmian jest coraz mniej. Epidemia koronawirusa pokazała, jak współczesna technologia jest ważna dla biznesu. W dużej mierze

to dzięki zaawansowanej technologii takie przedsiębiorstwa mogą odnaleźć się w nowej rzeczywistości – mówi Tomasz Kukulski, prezes zarządu Siemens Financial Services w Polsce. – Według wyliczeń naszych ekspertów, polskie firmy spożywcze muszą

w najbliższych latach zainwestować ponad 14 mld złotych, aby zachować cyfrową konkurencyjność. Historia pokazuje, że długofalowo takie inwestycje są opłacalne, a firmy stają się odporne na zmiany rynkowe i kryzysy w przyszłości – dodaje. Jakie urzędze-

nia dominują obecnie wśród MŚP z branży spożywczej? Według badania są to urządzenia chłodnicze i systemy ważenia, które znajdują się w 81 proc. firm. Nieco mniej, bo 69 proc. badanych posiada maszyny pakujące. Natomiast połowa (52 proc.) podmiotów dysponuje liniami do transportu, 20 proc. mieszarkami, a 12 proc. piecami.

Szansa dla rozwoju biznesu w regionie CEE

Polskie firmy coraz śmielej podchodzą do tematu digitalizacji. Kupcom stwarza ona możliwość optymalizacji zakupów dzięki dostępowi do większej liczby potencjalnych partnerów oraz porównania ich ofert pod względem cen, jakości i innych kryteriów. Sprzedawcy dostrzegają zaś szansę na poszerzenie grona swoich kontrahentów, zarówno w kraju, jak i za granicą. Dla nich przeniesienie części operacji do sieci wiąże się jednak z większymi nakładami inwestycyjnymi, m.in. budową sklepu internetowego, wydatkami na promocję i marketing, zatrudnieniem zespołu sprzedaży i obsługi klienta. Najczęściej na tego typu wydatki mogą zdecydować się tylko duże firmy. Nie oznacza to jednak, że małe i średnie przedsiębiorstwa nie mogą sobie pozwolić na wejście do kanału online. – Zdajemy sobie sprawę, że przedsiębiorcy napotykają na wiele barier, chcąc wejść ze swoją działalnością do sieci i rozpocząć sprzedaż za granicę. Nie chodzi tu tylko o aspekt finansowy, ale też obawy związane na przykład z nieznaną języka, logistyką czy płatnościami. Z myślą o likwidowaniu tych barier stworzyliśmy platformę merXu.com, pierwszy marketplace dedykowany handlowi B2B w Europie Środkowo-Wschodniej – komentuje Przemysław Budkowski, prezes merXu. – Dajemy przedsiębiorcom gotowe narzędzie, które umożliwia im szybkie wejście do cyfrowego świata. Dla polskich firm produkcyjnych czy dystrybutorów to ogromna szansa na zwiększenie działalności eksportowej dzięki dostępowi do potencjalnych kontrahentów także z Czech, Słowacji, Estonii i Litwy. Przedsiębiorcom poszukującym dostawców merXu umożliwia zaś bezstronną, natychmiastową weryfikację warunków oferowanych przez dotychczasowych partnerów, wyszukanie najlepszych możliwych ofert spośród setek tysięcy produktów, przeprowadzenie negocjacji online i zawarcie transakcji. Kupcy mają więc w jednym miejscu pełen pakiet korzyści – cenę, dostępność towarów i wiarygodność partnerów – podsumowuje Przemysław Budkowski.

Ostatnie miesiące zmieniły nasze dotychczasowe spojrzenie na świat i gospodarkę, które muszą zmierzyć się ze skutkami globalnej pandemii wywołanej wirusem COVID-19. Szok, z którym mamy do czynienia w tym momencie, przełoży się na zmianę priorytetów i stymulowanie innowacji, a przede wszystkim na cyfryzację kolejnych dziedzin życia społeczno-gospodarczego.

Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych wraz z izbą rozliczeniową KDPW_CCP S.A. tworzy grupę kapitałową oferującą szereg specjalistycznych usług dla sektora finansowego w szeroko pojętym obszarze posttransakcyjnym. Polski rynek kapitałowy, którego Grupa KDPW jest jednym z kluczowych podmiotów, można określić jako nowoczesny, bezpieczny i zgodny z uznanymi międzynarodowymi standardami. Jednym z dowodów potwierdzających tę tezę jest zakwalifikowanie polskiego rynku przez agencję FTSE Russell do grona 25 najbardziej rozwiniętych rynków kapitałowych na świecie oraz europejskie autoryzacje dla usług spółek Grupy KDPW (CCP, CSD, Repozytorium Transakcji EMIR i SFTR). Grupa KDPW od ponad 25 lat tworzy infrastrukturę rynku kapitałowego w Polsce, będąc kluczowym dostawcą usług w zakresie rejestrowania, przechowywania, rozliczania i rozrachunku papierów wartościowych. Odbiorcami naszych usług są przede wszystkim banki, domy maklerskie, emitenci papierów wartościowych, a ostatnio także inwestorzy. KDPW i KDPW_CCP, jako kluczowi dostawcy usług posttransakcyjnych w Polsce, już kilka lat temu przyjęły strategię digitalizacji oferowanych rynkowi finansowemu usług.

eVoting – możliwość zdalnej aktywności

Przykładem usługi, która udostępniona została rynkowi jeszcze w 2019 r., ale doskonale wpisala się w aktualną sytuację, jest aplikacja eVoting, która daje możliwość zdalnego, elektronicznego udziału i głosowania na walnych zgromadzeniach. Jest to szczególnie ważne w okresie obowiązywania zakazów związanych z gromadzeniem się osób. Usługę tę zbudowaliśmy w oparciu o technologię blockchain. Aplikacja nie wymaga, aby spółka czy inwestor byli użytkownikiem sieci blockchain. Dzięki tej technologii organizacja i obsługa walnych zgromadzeń akcjonariuszy została przeniesiona w pełni cyfrowy wymiar przy jednoczesnym wypełnieniu wymagań

eVoting wprowadził walne zgromadzenia w cyfrowy wymiar



ustawowych dotyczących identyfikacji akcjonariuszy i zapewnienia bezpieczeństwa komunikacji elektronicznej. Przed udostępnieniem tego rozwiązania rynkowi przeprowadziliśmy liczne testy oraz pilotaż usługi, które potwierdziły szereg korzyści wynikających z wykorzystania technologii blockchain dla rozwiązania eVoting, przede wszystkim w zakresie: bezpieczeństwa, niezaprzeczalności i integralności danych, poufności, wygody i kosztów. Z posiadanych przez nas informacji wynika, że byliśmy pierwszą instytucją na świecie, która opracowała tak powszechnie dostępne i kompleksowe rozwiązanie wykorzystujące blockchain do przeprowadzenia zdalnych WZA.

Oszczędność pieniędzy i czasu

eVoting to narzędzie dla emitentów, których akcje zarejestrowane są w KDPW oraz ich akcjonariuszy. Aplikacja daje gwarancję niezaprzeczalnej identyfikacji akcjonariuszy, dzięki integracji z wykazem uprawnionych do udziału w WZA w KDPW. Aplikacja eVoting dla akcjonariuszy jest bezpłatna i dostępna na stronie <https://mojeglosowanie.pl>. Pozwala ona na głosowanie z dowolnego miejsca na świecie, w którym akcjonariusz lub pełnomocnik ma dostęp do urządzenia z Internetem. Co ważne, głosować można zarówno przed fizycznym WZA, jak i w jego trakcie. Dzięki aplikacji akcjonariusz nie musi ponosić kosztów związanych z dojazdem na miejsce WZA, a czasem i noclegiem. Jeśli inwestor pracuje zawodowo, dochodzą jeszcze koszty utraconych korzyści w związku koniecznością wzięcia dnia wolnego. Dodatkowo przy ogłoszeniu przerwy w WZA koszty proporcjonalnie rosną. Warto pamiętać także o zagranicznych akcjonariuszach. Można zatem powiedzieć, że eVoting to oszczędność pieniędzy i czasu i to nie tylko w czasie pandemii.

Zaktywizować akcjonariuszy

Usługa eVoting może zatem znacząco wpłynąć na aktywizację akcjonariuszy i zachęcić ich do brania czynnego udziału w funkcjonowaniu spółek, których są współwłaścicielami. W szczególności dotyczy to akcjonariuszy, którzy dzisiaj, ze względu na brak łatwo dostępnej i jednolitej informacji o walnych zgromadzeniach, sformalizowany proces głosowania czy koszty związane z fizycznym udziałem w WZ, w większości przypadków rezygnują z jednego ze swoich podstawowych praw wynikających z posiadania akcji. Chociaż rozwiązanie to powstało przed pandemią, aktualna sytuacja pokazała, że KDPW przyjął słuszny kierunek rozwoju, decydując się na digitalizację usług. Własne systemy informatyczne obsługują większość udostępnianych przez GK KDPW usług, w tym rozliczenia transakcji, zarządzanie ryzykiem, rozrachunek, usługi dla emitentów papierów wartościowych związane z operacjami na papierach, wypłatą świadczeń i obsługą walnych zgromadzeń spółek publicznych, repozytorium transakcji EMIR i SFTR, ARM, nadawanie kodów LEI czy system rekompensat. W 2019 r. uruchomiony został system do obsługi rejestracji niepublicznych papierów wartościowych. Cyfryzacja gospodarki jest postępującym zjawiskiem, a obecna sytuacja związana z pandemią koronawirusa przyspiesza ten proces. Sektor finansowy jest największym użytkownikiem technologii cyfrowych oraz główną siłą napędową cyfrowej transformacji gospodarki. Nowe technologie mogą wspomagać instytucje finansowe, m.in. przez wykorzystanie przetwarzania w chmurze, cyfryzację i robotyzację procesów, wykorzystanie mechanizmów sztucznej inteligencji, czy Big Data, umożliwiając nie tylko ograniczenie kosztów, ale przede wszystkim budowanie oferty i kanałów dostępu dla klientów.

Materiał we współpracy z KDPW

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

Automatyzacja procesów przyszłością usług finansowych

Z Ercinem Eksinem, Co-Founder i Co-CEO w Lidya rozmawiała Katarzyna Mazur.

Jak w Pana ocenie pandemia COVID-19 wpłynęła na sytuację sektora małych i średnich przedsiębiorstw?

Znacząco. Małe i średnie przedsiębiorstwa są niezwykle ważną gałęzią polskiej gospodarki. Obecnie firmy tej wielkości próbują wrócić do biznesu, dlatego też wiele z nich stara się znaleźć i uzyskać dodatkowe źródła finansowania.

Dlaczego jako swojego głównego klienta wybraliście właśnie małe i średnie przedsiębiorstwa?

Jesteśmy przekonani, że jeśli uda nam się pobudzić rynek małych i średnich przedsiębiorstw, możemy być pozytywnym katalizatorem dla całej gospodarki, pomagającym stworzyć o wiele więcej dodatkowych miejsc pracy. Nasze decyzje bazują również na naszych osobistych doświadczeniach. Jestem przedsiębiorcą i inżynierem. Byłem pierwszym dyrektorem operacyjnym start-upu Jumia, który jest największą platformą e-commerce i pierwszym technologicznym jednorozłazem w Afryce. Jego współzałożycielem jest Tunde Kehinde, potomek rodziny z żyłką przedsiębiorczości. Z tego względu kierunek, który obraliśmy, jest dla nas naturalnym wyborem. Wejście na rynek małych i średnich przedsiębiorstw to szansa dla firm z branży fintech takich jak Lidya, ponieważ największym wyzwaniem dla MŚP jest dostęp do środków finansowych.

Mieli Państwo świadomość, że będą musieli przekonać przedsiębiorców, że mogą oni pożyczać pieniądze nie tylko w banku czy u rodziny i znajomych, ale także w instytucjach pozabankowych, takich jak Państwa?

Każde z wymienionych w pytaniu źródeł kapitału ma swoją rolę na rynku. My nie konkurujemy z bankami. Istnieje duża przestrzeń, jeśli chodzi o kapitał obrotowy dla MŚP. Dlatego jesteśmy uzupełnieniem dla usług bankowych, dostarczając produkt, który jest szybki, wygodny i nie wymaga żadnych zabezpieczeń.

Współpraca z bankami to dobre rozwiązanie dla firm, które szukają długoterminowego finansowania inwestycyjnego. Jeżeli chodzi o naszą ofertę, to my stwarzamy możliwości dla tych firm, które jeszcze nie mogą uzyskać finansowania w banku, a szukają krótkoterminowego wsparcia, żeby wznieść się na wyższy poziom rozwoju i budować swoją pozytywną historię kredytową. Finansujemy firmy m.in. z takich sektorów jak apteki, supermarkety, firmy z branży logistycznej, restauracje i kawiarnie, salony piękności czy kluby fitness. Wszędzie tam, gdzie jest potrzeba krótkoterminowego finansowania – w branżach, w których firmy realizują transakcje z dużą częstotliwością i rotują kapitałem kilka razy w miesiącu. U nas nie ma konieczności przedstawienia żadnych zabezpieczeń ani gwarancji, co oznacza, że środki można dostać w bardzo szybki i przystępny sposób. Przed-

siębiorcy, którzy po raz pierwszy zdecydują się zawnieść o finansowanie u nas, mogą je otrzymać nie dłużej niż w trzy dni. Firmy, które są już naszymi klientami, mają dostęp do ponownego finansowania nawet tego samego dnia.

Rozumiem, że szybkość w dużej mierze wynika z automatyzacji procesów. Korzystają Państwo z oprogramowania, które analizuje zdolność kredytową tych przedsiębiorców i to jest podstawa do podejmowania decyzji?

Zdaliśmy sobie sprawę, że na rynku nie ma dostępnego gotowego, standardowego oprogramowania. Dlatego zdecydowaliśmy się zbudować je od podstaw w oparciu o własną, autorską technologię. System został stworzony przez nasz zespół w Portugalii. W tym kraju znajduje się nasze centrum technologiczne (R&D), które jest obecnie obsługiwane przez około 15 inżynierów i programistów. Odpowiadają oni za rozwój technologii używanej we wszystkich krajach, w których jesteśmy obecni. Operujemy na własnych algorytmach machine-learning, interpretujących dokumenty, które dostarczają nam firmy. Znamy naszych klientów, wiemy, jak dynamicznie zmienia się ich sytuacja, jak rosną, ewoluują i dzięki temu możemy uszyć finansowanie na miarę ich potrzeb. Wykorzystując automatyzację i skalowalność, jaką daje nam nasza technologia, możemy udzielać alternatywnego finansowania nie tylko szybciej, ale i w najtańszy sposób.

Jak pokazują badania, w tej pandemicznej sytuacji coraz więcej przedsiębiorstw podchodzi z dużą pobłażliwością do spłacania swoich zobowiązań. Widać to w Państwa biznesie?

Oceniamy możliwości klientów dość trafnie. W przeciwieństwie do innych pożyczkodawców, analizujemy ich możliwości finansowe co miesiąc, więc możemy reagować, kiedy widzimy, że dzieje się coś niepokojącego. Zależy nam, żeby każdy klient terminowo spłacał pożyczone środki. Chcemy, żeby rósł razem z nami i uruchamiał możliwość otrzymywania większych funduszy. Mamy bardzo dobre wyniki spłacalności. To efekt wzajemnego szacunku wobec siebie i dobrego traktowania się. Jesteśmy najtańszym produktem na rynku, jeśli chodzi o alternatywne formy finansowania. Dlatego w tej trudnej sytuacji, jakiej obecnie doświadczamy w związku z pandemią, dla wielu przedsiębiorstw jesteśmy jednym z niewielu wyborów, który im pozostał.

Dlaczego wybrali Państwo Polskę i Czechy jako miejsce do testowania produktu w tej części świata?

Chcemy budować globalną organizację. Jesteśmy firmą z amerykańskim i europejskim kapitałem, obecną także w Afryce i chcemy docierać do firm z rynków szybko rosnących, a Polska i Czechy się do takich zaliczają. Mamy ambicję stać się światowym liderem w zakresie finansowania firm MŚP. Dlaczego Polska i Czechy? Jest tutaj bardzo dużo małych i średnich przedsię-

biorstw, a Polacy są bardzo przedsiębiorczym narodem. Ustaliliśmy sobie pewne parametry brzegowe, które musi spełnić dany kraj, abyśmy weszli na jego rynek. Czechy i Polska były właśnie doskonałymi przykładami, żeby rozpocząć działalność w Europie. Są to szybko rosnące gospodarki z dużą dynamiką, z przedsiębiorczymi obywatelami oraz jednymi z najmłodszych populacji w Europie – to wszystko sprzyja rozwojowi. Podjęliśmy tę decyzję w lutym 2019 r., a im dłużej jestem w Polsce, tym bardziej jestem przekonany, że była słuszna.

Na zakończenie, jakie widzą Państwo perspektywy rozwoju dla swojego biznesu?

Pandemia będzie miała przełożenie na jego przyszłość. Może też mieć wpływ na to, jak banki będą podchodziły do finansowania. Mogą one jeszcze bardziej ograniczyć swoją akcję kredytową, przez co dostęp do kapitału będzie mniejszy. Zapewne małe i średnie przedsiębiorstwa będą miały trudności z otrzymaniem kredytu w bankach. To stwarza przestrzeń dla takich firm jak nasza – innowacyjnych, elastycznych oraz opartych na technologii. Jedyną pozytywną rzeczą, którą wniosła pandemia do gospodarki, jest digitalizacja procesów, a nasze procesy są paperless, czyli całkowicie pozbawione dokumentacji papierowej. Są szybkie i zautomatyzowane. Dzięki tym czynnikom wyszliśmy naprzeciw oczekiwaniom i potrzebom klientów. To szybkość i automatyzacja będą kształtowały nasz rozwój przez najbliższe lata.

Rosną wyzwania zarządcze związane z pracą zdalną

Praca zdalna nie jest już wyzwaniem technologicznym, za to sprawia coraz więcej problemów zarządczych. Wzrost znaczenia procesu zarządzania pracownikami pracującymi zdalnie wskazało aż 82 proc. badanych firm. Zdaniem ich przedstawicieli mniejszym problemem jest nawet konieczność zapewnienia bezpieczeństwa danych w związku z pracą zdalną, bo znaczenie tego procesu wzrosło w 2020 r. według 62 proc. badanych.



Justyna Wroniak

Talent Aquisition Director,
Avenga Poland

Z odpowiedzi zebranych przez firmę Avenga wynika, że zdecydowana większość firm już przed pandemią była w jakimś stopniu przygotowana do pracy zdalnej. Ograniczenia spo-

wodowane epidemią zwiększyły jedynie skalę wykorzystania tej formy pracy i zmusiły do wypracowania nowych procedur. Digitalizacja procesów i dokumentów wewnątrz organizacji przyspieszyła w 2020 r. w 62 proc. ankietowanych firm. W trochę więcej niż co trzeciej firmie potrzebne były inwestycje w nowe oprogramowanie, a w niemal co trzeciej – zwiększenie wykorzystania chmury obliczeniowej. Konieczność przeniesienia biur do domów pracowników oraz brak bezpośredniego kontaktu z klientem zmusiła też co trzecią firmę do zwiększenia inwestycji w bezpie-

czeństwo cyfrowe. Na zakupy dodatkowego sprzętu IT zdecydowała się co piąta organizacja.

Společno-organizacyjne wyzwanie

Cyfryzacja procesów i komunikacji oznaczała jednak dla firm wyzwania nie tylko technologiczne, ale też społeczno-organizacyjne: utrudniona i bardziej czasochłonna komunikacja w rozproszonych zespołach oraz osłabienie więzi między pracownikami. Równolegle zmienia się model pracy, w którym project management oznaczał odpowiedzialność za jakiś element końcowego produktu. Teraz coraz częściej oczekuje się od konkretnej osoby lub grupy osób odpowiedzialności za cały produkt (end-to-end), co wyklucza w ramach firm dopuszczanie do odseparowania ludzi działających w ramach jakiegoś łańcucha procesów. Ta jedność musi być obecnie zapewniona głównie cyfrowo.

Uczestnicy badania na razie nie uważają na większą skalę ani spadku lojalności własnych specjalistów IT, ani też łatwiejszego pozyskiwania ich na rynku pracy. Pandemia i praca zdalna nie wywołały też spadku wydajności pracy IT. Przeciwnie, widać, że działy IT przy zasobach niezmiennych w porównaniu do roku 2019 poradziły sobie z wzrostem oczekiwań i dodatkowymi zadaniami. Menedżerowie IT dostrzegają jednak, że przyczyną tego sukcesu (mniej „pogaduszek przy kawie”, dzień pracy rozłożony na całą dobę) na dłuższą metę mogą być niebezpieczne dla organizacji i skutkować wypaleniem pracowników i osłabieniem więzi wewnątrz zespołów.

W obliczu dynamicznych zmian

Sprostanie potrzebie społecznej izolacji i konieczności utrzymania dystansu jest obecnie traktowane przez działy IT w badanych firmach jako drugie największe wyzwanie w roku

2021 po dynamice zachodzących zmian. Pojawiają się obawy związane z lojalnością pracowników, którzy pracują zdalnie. Zmiana pracy sprowadza się teraz do zalogowania w innym miejscu. Nie ma już mowy o zmianie otoczenia lub znajomych zza biurka. Dlatego kluczowe staje się pytanie, jak utrzymać u zdalnych pracowników więź z firmą i poczucie wspólnoty? Jak ocieplić cyfrowe kontakty i uniknąć wrażenia, że człowiek stał się tylko dodatkiem do komputera? Na razie pandemią w ocenie największych klientów Avengi nie wpływa ani na lojalność specjalistów IT zatrudnionych w firmach, ani nie ułatwia im ich pozyskiwania z rynku. Może to się jednak zmienić w miarę wzrostu zmęczenia społeczną izolacją. Niedobory w kontaktach bezpośrednich mogą mieć zły wpływ na motywację, jakość i satysfakcję z pracy.

Tekst powstał w oparciu o badania „Avenga IT Survey – Cyfrowe priorytety firm”, przeprowadzonego wśród klientów Avenga Poland na przełomie października i listopada 2020 r.

Jakie możliwości daje podpis elektroniczny Twojej firmie?

Firmy w Polsce przez ostatnie pół roku oswoiły się z pracą zdalną, ale niektóre obszary – takie jak np. elektroniczny obieg dokumentów – wciąż pozostają dla nich wyzwaniem. Skuteczną odpowiedzią są zyskujące na popularności bezpieczne i proste technologie, ułatwiające pracę zdalną, takie jak kwalifikowany podpis elektroniczny dostarczany przez KIR.

W czasie lockdownu okazało się, że w trybie pracy „home office” proces podpisywania dokumentów jest nie tylko wydłużony, lecz w niektórych przypadkach, z uwagi na ograniczony dostęp do wersji papierowych, staje się wręcz niemożliwy. Ograniczenie spotkań twarzą w twarz i zmiany w standardowym obiegu dokumentów przyczyniły się do wzrostu zainteresowania przedsiębiorców kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Jest to rozwiązanie umożliwiające składanie prawnie wiążących podpisów na dokumentach w postaci elektronicznej. Kupując zestaw, składający się z kwalifikowanego certyfikatu podpisu elektronicznego, specjalnej karty oraz czytnika kart i aplikacji, można autoryzować elektronicznie dowolne dokumenty.

Korzyści z e-podpisu dla biznesu

Integralność i bezpieczeństwo podpisanego dokumentu. Dokumenty podpisane przy użyciu zestawu do e-podpisu zachowują integralność i autentyczność oraz wiążącą moc prawną, tak samo jak ich papierowe odpowiedniki. Technologia podpisu elektronicznego zapewnia najwyższy poziom bezpieczeństwa – nie tylko wskazuje osobę, która złożyła podpis, lecz także zabezpiecza treść przed ewentualnymi zmianami.

Nie tylko bezpieczeństwo, lecz także wygoda. Narzędzie to umożliwia podpisanie praktycznie wszystkich plików – niezależnie, czy są w formacie PDF, czy DOC – w dowolnym miejscu i czasie. E-podpis można wykorzystać m.in. przy składaniu dokumentów do urzędów, takich jak CEIDG, KRS, urzędów administracji publicznej czy też urzędów patentowych. Można nim ponadto opatrzyć umowy cywilno-prawne (np. umowy zlecenie czy o dzieło), wszelkie kontrakty, oferty handlowe, protokoły, zamówienia czy aneksy.

Usprawnienie obiegu dokumentów w firmie. Cyfrowe zarządzanie dokumentacją firmy to także oszczędność czasu i pieniędzy. Takie czynności jak skanowanie, kopiowanie, drukowanie, archiwizacja i wysyłanie umów kurierem odchodzą do lamusa,

gdy firma przełączy się na korzystanie z kwalifikowanego podpisu elektronicznego. Dodatkowo w znaczący sposób spada zużycie papieru, co pozytywnie wpływa nie tylko na budżet, lecz także na wizerunek – firma staje się ekologiczna i dba o środowisko.

Rozwiązanie zgodne z prawem w całej Unii Europejskiej. Stosowanie e-podpisu jest zgodne z rozporządzeniem eIDAS, które reguluje zasady działania podpisu elektronicznego i usług zaufania w całej Unii Europejskiej. We wszystkich krajach UE obowiązują te same przepisy. Dzięki temu również międzynarodowe umowy z klientami lub kontrahentami, podpisane e-podpisem, są wiążące.

Jak zacząć korzystać z kwalifikowanego podpisu elektronicznego?

Przedsiębiorcy, którzy chcą cyfryzować obieg dokumentów w swojej firmie, mogą uzyskać podpisy elektroniczne dla swoich pracowników i klientów za pośrednictwem firm zajmujących się ich wydawaniem. Są to tzw. kwalifikowani dostawcy usług zaufania, a nadzór nad nimi sprawuje minister właściwy do spraw cyfryzacji.

Jednym z czołowych dostawców tej usługi jest KIR, który jako hub technologiczny oferuje innowatorskie usługi i narzędzia dla instytucji finansowych, sektora komercyjnego oraz administracji. Kwalifikowany podpis elektroniczny Szafor oraz jego wersja mobilna – mSzafor to jedyne tego typu usługi na rynku, oferowane przez instytucję funkcjonującą w ramach sektora bankowego, co jest gwarancją najwyższej jakości i bezpieczeństwa.

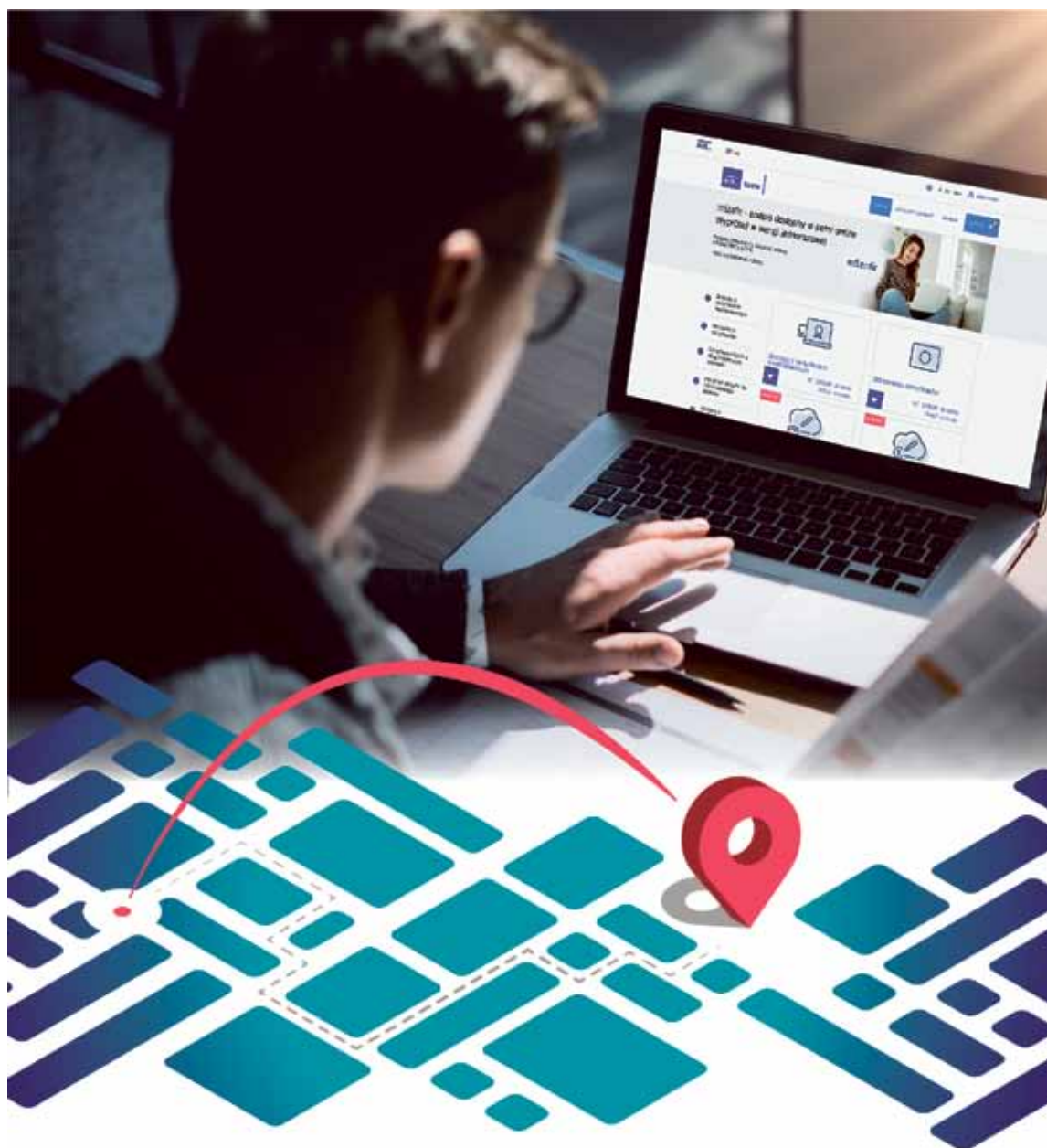
Podpis mSzafor wprowadził nową jakość w korzystaniu z kwalifikowanego podpisu elektronicznego, bo dzięki odejściu od konieczności stosowania karty kryptograficznej i czytnika oraz zapewnieniu dostępności z każdego urządzenia jest usługą w pełni cyfrową i mobilną. Przy zamawianiu e-podpisu Szafor, który umożliwia podpisywanie dokumentów we wszystkich formatach, określa się rodzaj oraz okres ważności certyfikatu, model czyt-

nika oraz opcję odbioru zamówionego zestawu. Taki zestaw można odebrać w dowolnej placówce KIR, zlokalizowanej w każdym z miast wojewódzkich lub placówce banku spółdzielczego w całej Polsce. Natomiast wybierając podpis mobilny mSzafor, który pozwala podpisywać pliki w formacie PDF, należy sięgnąć po jeden z dostępnych wariantów – mSzafor w wersji jednorazowej, do podpisania pojedynczego dokumentu oraz mSzafor z długim terminem ważności, do podpisywania wielu dokumentów. Przed uzyskaniem

certyfikatu jednorazowego użytkownik potwierdza swoją tożsamość, korzystając z bankowości elektronicznej – obecnie z PKO Banku Polskiego i Inteligo. Z kolei w wariancie mSzafor z długim terminem ważności można potwierdzić swoją tożsamość na jeden z trzech sposobów: z wykorzystaniem bankowości elektronicznej, przy użyciu standardowej wersji certyfikatu kwalifikowanego zapisanego na karcie Szafor lub w placówce KIR. Do każdego złożonego podpisu dołączany jest kwalifikowany znaczek czasu, zapewnia-

jący podpisanemu dokumentowi długotrwałą wartość dowodową. Przenoszenie firmowych procesów do sfery cyfrowej jest obecnie niezwykle ważne dla funkcjonowania nie tylko wielu przedsiębiorstw, lecz także całej gospodarki. Oferta e-podpisu Szafor oraz mobilnej wersji mSzafor jest w pełni dostosowana do potrzeb każdej firmy i w optymalny sposób odpowiada na wyzwania z zakresu elektronicznej obiegu dokumentów.

Materiał KIR



**Skróć drogę
do e-podpisu**

KIR.

**Zamów online i odbierz
w wygodnym dla siebie
miejscu i czasie**

www.elektronicznypodpis.pl

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

Bigos jak u mamy prosto pod drzwi, czyli jak pandemia zmieniła sprzedaż żywności online

Pandemia znacząco przyspiesza rozwój branży e-commerce, która już i tak od dłuższego czasu nie mogła narzekać na swoje wyniki. Zainteresowanie zakupami online szybko rośnie, a przyczyniają się do tego obostrzenia społeczne i gospodarcze, które ograniczają działalność punktów handlowych i zniechęcają do wychodzenia z domu.

Łukasz Gębka

prezes zarządu, Farma Świętokrzyska

jest oczywiście bardzo dobrym zjawiskiem dla polskiej gospodarki.

Wygoda i ekologia

Najnowsze badania Nielsena wskazują, że w czasie pandemii szczególnie rozwija się sprzedaż produktów codziennego użytku, tzw. FMCG, w tym żywności. Globalna sprzedaż online takich produktów rośnie czterokrotnie szybciej niż sprzedaż offline. Koszyk zakupowy internauty z Europy, wypełniony najbardziej potrzebnymi artykułami, jest warty o 61 proc. więcej niż tradycyjnego konsumenta, kupującego w sklepie stacjonarnym. To ozna-

cza, że w trakcie jednorazowych zakupów przez w sieci wydajemy więcej niż w tradycyjnym sklepie. Jeśli chodzi o polski segment zakupów spożywczych przez Internet, to jest on wciąż relatywnie nieduży, ale ma znaczący potencjał do rozwoju. Pandemia przyspiesza rozwój zaufania konsumentów do takich sklepów, który w przeciwnym razie mógłby trwać latami. Na bazie własnych doświadczeń widzimy, że w przypadku produktów spożywczych klienci wciąż wolą je zobaczyć, zanim za nie zapłacą, ale mimo to ciężar sprzedaży przenosi się do Internetu. Większość konsumentów, którzy raz zdecydują się na zamówienie online, chętnie je ponawia, przekonując się do e-zakupów jedzenia.

Oprócz oczywistej wygody, przez Internet dużo łatwiej jest w jednym miejscu kupić produkty lokalne, mniej przetworzone. To pozwala za-

równy wspierać rodzime marki, jak i żyć bardziej ekologicznie, bo skracając drogę od producenta do konsumenta ograniczamy ślad węglowy.

Wbrew nudzie i dla zdrowia

W czasach globalizacji, gdy już w niemal każdym zakątku świata możemy kupić te same produkty spożywcze, rośnie zapotrzebowanie na lokalne artykuły. Ślepy konsumpcjonizm wielu już nudzi, rośnie liczba coraz bardziej świadomych klientów, którzy chcą jednocześnie zadbać o swoje zdrowie i ekologię. Wielu z nich wyjechało ze swoich mniejszych miejscowości do dużych miast i zaczyna zwyczajnie tęsknić za regionalnymi smakami. Coraz lepiej rozumiemy też, że dieta stanowi ważny element walki o własną odporność i zdrowe funkcjonowanie organizmu. Dobrym przykładem jest to, że w ostatnich miesiącach w naszym sklepie

obserwujemy wzmożone zainteresowanie niepasteryzowanymi kiszonkami, które jak wiadomo pomagają wspierać naturalną odporność organizmu. To pozytywne aspekty pandemii. Pojawia się większa wrażliwość przy wyborach zakupowych. Zakupy lokalnej żywności online są świetnym rozwiązaniem na takie potrzeby. Badacze z Uniwersytetu Zielonogórskiego zbadali, że do zakupów lokalnych produktów online motywuje przede wszystkim wygoda (35 proc.). Na kolejnych miejscach jest dostęp do unikalnych produktów, które rzadziej można spotkać w tradycyjnej sprzedaży (30 proc.) oraz możliwość wyboru z szerszego asortymentu takich artykułów (29 proc.). Jedną piątą klientów do zakupu lokalnych produktów przez Internet motywuje oszczędność czasu, szansa wyboru terminu dostawy oraz poczucie, że wspierają polskich producentów. Możliwość dokonywania zakupów 24/7 to zaleta jedynie dla 10 proc. konsumentów.

Internet wspiera polskie rolnictwo

Na bazie naszych doświadczeń widzimy, że konsumenci internetowi poszukują lokalnych produktów dobrej jakości, najlepiej z certyfikatami. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego zbadła, że już 32 proc. Polaków to regularni konsumenci żywności ekologicznej. To grupa, która po produkty tego typu sięga co najmniej raz w miesiącu. Tak duże zainteresowanie konsumentów napędza branżę, która na razie nadal jest niewielka. Tylko 2 proc. upraw w Polsce zajmują certyfikowane gospodarstwa ekologiczne, takie jak Farma Świętokrzyska, ale są to wyspecjalizowane firmy, których oferta z roku na rok się powiększa. Rozwój sprzedaży przez Internet bardzo mocno temu sprzyja.



Z raportu Gemius wynika, że już 73 proc. internautów kupuje online. To o 11 p.p. więcej niż jeszcze rok temu. Zakupy sprzętu elektronicznego, książek czy ubrań przez Internet są zwyczajne dla większości z nas. Pandemia sprawia, że coraz częściej zaczynamy przekonywać się także do takiej formy zakupu żywności.

Wirtualne zakupy w pandemii są domeną głównie osób w wieku 35-49 lat (32 proc. e-konsumentów) oraz żyjących w miastach powyżej 200 tys. mieszkańców (30 proc.) – wynika z danych Gemius. Wśród e-konsumentów delikatnie przeważają kobiety (51 proc.). Osoby, które decydują się na zakupy online, najczęściej do swoich koszyków wrzucają odzież i obuwie (odpowiednio 68 proc. i 59 proc.). Podium domykają kosmetyki i perfumy. Na zakup online produktów spożywczych decyduje się 30 proc. klientów.

Co ważne, aż 72 proc. ze wszystkich internautów robiących zakupy przez Internet kupuje w polskich e-sklepach. To kolejny trend, który nasilił się w pandemii. Wiele osób zaczęło jeszcze mocniej dostrzegać potrzebę wspierania rodzimych biznesów. Wszystko wskazuje na to, że ta tendencja w kolejnych miesiącach będzie się jeszcze nasilać, co

Dlaczego wybieramy kontakt z chatbotem, a nie z człowiekiem?

„Proszę czekać” to komunikat, który w większości z nas budzi jak najgorsze skojarzenia. W świecie pędzącym wciąż naprzód oczekiwanie to strata: czasu, szansy, pieniędzy... Chatbot zaś to rozwiązanie, które eliminuje konieczność oczekiwania. Do potrzebnych informacji mamy dzięki niemu dostęp natychmiast. Dlatego 34 proc. respondentów, biorących udział w badaniu agencji Symetria, wybiera właśnie kontakt z chatbotem, a nie z człowiekiem.

Chatboty coraz śmielej wkraczają w nasze życie. Firmom i organizacjom dają szansę na ograniczenie kosztów i podtrzymanie kontaktu z użytkownikami, a każdemu z nas oferują możliwość nieograniczonego ani czasowo, ani przestrzennie dostępu do potrzebnych informacji. Choć z pewnością nigdy nie wyeliminują całkowicie człowieka z obszaru kontaktu pomiędzy klientem a instytucją, to

już teraz w znacznej mierze wspomagają jego pracę.

– 24 proc. ankietowanych, którzy wzięli udział w naszym badaniu, wybiera kontakt z człowiekiem, a nie z inteligentnym programem – zauważa Anna Schneider, UX Specialist z Symetrii. – Sądzę jednak, że odsetek ten będzie się sukcesywnie zmniejszał w miarę rozwoju chatbotów. Niemniej zawsze pozostanie pewna grupa ludzi, która kontakt

z człowiekiem będzie przedkładać ponad najbardziej nawet zaawansowaną sztuczną inteligencję. Stąd całkowite wyeliminowanie ludzi z kontaktów na linii klient–organizacja jest moim zdaniem niemożliwe. Ale z drugiej strony już dziś ¾ ankietowanych stawia na kontakt poprzez chatbota, a to sygnał, że warto zainwestować w tę technologię.

Chatbot poprawia wizerunek

Inwestycja taka daje zaś nie tylko szansę na dokonanie oszczędności np. dzięki przeniesieniu części personelu, który obsługiwał infolinię, do realizacji bardziej wymagających zadań. Okazuje się, że wykorzystanie chatbota może pozytywnie wpłynąć na odbiór instytucji czy firmy, która korzysta z takiego rozwiązania. Zdaniem ankietowanych, którzy wzięli

udział w badaniu przeprowadzonym przez Symetrię, firma, która posiada chatbota, postrzegana jest jako bardziej innowacyjna, pomocna i ekscytująca. Do tego wcale nie jest odbierana jako nieludzka w swoich usługach czy sztuczna, czego z pewnością boi się wielu zarządzających organizacjami. Co ciekawe, dziś obok takich marek jak Facebook Messenger, Google czy Apple z chatbotami uczestnikom badania kojarzą się także takie marki jak Orange, InPost, Allegro, czy IKEA, co dowodzi, że spodziewamy się botów nie tylko w połączeniu z markami stricte technologicznymi.

– Zaryzykuję twierdzenie, że jako społeczeństwo dojrzeliliśmy do wykorzystywania chatbotów. Wbrew liczным wątpliwościom, dzięki swojej użyteczności nie budzą one

w nas negatywnych emocji, a wręcz przeciwnie, ułatwiają nam życie – przyznaje Piotr Chwiedziejcz, Marketing Manager z Symetrii. A skoro tak, to z jakimi chatbotami chcemy mieć do czynienia?

Na miarę potrzeb

53 proc. osób ankietowanych przez agencję Symetria odpowiedziało, że woli chatboty tekstowe. W opozycji do tej grupy znalazło się 25 proc. ankietowanych, którzy przyznają, że wolą chatboty głosowe. Zauważają oni, że pisanie zabiera więcej czasu niż mówienie, dlatego bot, który rozpoznaje mowę, jest dla nich wygodniejszy. Pomiędzy tymi dwoma grupami plasuje się 22 proc. ankietowanych, dla których forma chatbota nie ma znaczenia – ważne, aby działał on sprawnie i skutecznie.

Nowe źródła danych w Raporcie+

Kompleksowy Raport+ oferowany przez Kaczmarek Group właśnie zyskał nowe funkcjonalności. Oprócz danych z Krajowego Rejestru Długów BIG SA, giełd wiarygodności, KRS/CEIDG, UOKiK, KNF, Rejestru Płatnika VAT i dostępu do Białej listy podatników VAT – raport oferuje też wykaz danych z nowych źródeł, takich jak: Lista PEP (krajowa i zagraniczna), Centralny Rejestr Beneficjentów Rzeczywistych i Listy sankcyjne.

Kaczmarek Group od lat wspiera przedsiębiorców w prowadzeniu biznesu. Jednym z takich działań jest dostarczanie aktualnych, obszernych informacji na temat wiarygodności finansowej kontrahenta w postaci jednego zbiorczego dokumentu pod nazwą Raport+. W tym roku popularny i wielokrotnie nagradzany raport, w którym przedsiębiorca sprawdzi najważniejsze informacje o swoim kontrahencie czy potencjalnym kliencie, został wzbogacony o kolejne funkcjonalności. Dzięki temu przedsiębiorca zyskuje jeszcze większą wiedzę na temat interesującej go firmy, co pozwala na lepszą ocenę wiarygodności finansowej i tym samym mniejsze ryzyko transakcyjne w przypadku ewentualnej współpracy.

Raport+, czyli jak to działa?

Sprawdzając numer NIP firmy, która go interesuje, przedsiębiorca z raportu dowiaduje się, czy jest ona zadłużona oraz ja-

kie podmioty są z nią powiązane. Raport+ zawiera także cenne informacje, takie jak sprawozdania finansowe firmy, w których można podejrzeć bilans rachunku zysków i strat. Raport+ to również źródło informacji o tym, czy kontrahent jest czynnym płatnikiem VAT. Wskazuje właściwy numer rachunku bankowego do przelewów oraz urząd skarbowy, w którym składa on zeznania podatkowe. Dzięki temu chroni przedsiębiorcę przed dotkliwymi sankcjami, jakie od 1 stycznia 2020 r. grożą za przełanie kwoty wyższej niż 15 tys. zł na rachunek niezarejestrowany na Białej liście. Dodatkowo przedsiębiorca otrzymuje identyfikator zapytania, który jest dowodem w razie kontroli skarbowej zalecanym do zachowania należytej staranności.

Informacja i ochrona w jednym miejscu

W ten sposób Raport+ przedstawia szczegółowy obraz kondycji

sprawdzanego przedsiębiorstwa. Można tu znaleźć m.in. całłościowy wynik analizy wiarygodności płatniczej, status płatnika VAT czy informacje o przyznanych dotacjach. Wszystkie te dane, połączone w jednym miejscu i zebrane w formie zgrabnego dokumentu, pozwalają na kompleksową ocenę wiarygodności finansowej kontrahenta. Oprócz informacji, czy kontrahent jest czynnym płatnikiem VAT oraz czy jest dłużnikiem notowanym w KRD, przedsiębiorcy z Raportu+ otrzymują także dane z KRS (w tym US i ZUS), CEIDG, UOKiK, KNF. Integralną częścią raportu jest punktowa ocena wiarygodności sprawdzanego przedsiębiorcy. Ułatwia to podjęcie decyzji o rozpoczęciu z nim współpracy lub rezygnacji w trosce o bezpieczeństwo finansowe swojej firmy.

Nowe funkcjonalności to mniejsze ryzyko

W 2020 r. Raport+ został dodatkowo wzbogacony o dane z następujących źródeł: Lista PEP (krajowa i zagraniczna), Centralny Rejestr Beneficjentów Rzeczywistych i Listy sankcyjne. Ale po kolei.

- Wspomniana PEP (z ang. politically exposed person) to osoba eksponowana politycznie, która

w danym kraju lub regionie pełni znaczącą funkcję publiczną. Polska ustawa AML z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, w stosunku do osób zajmujących eksponowane stanowiska polityczne (PEP) nakazuje stosowanie szczególnych środków ostrożności w ramach współpracy.

- Listy sankcyjne to listy osób i podmiotów objętych sankcjami finansowymi. Mają one również znaczenie w kontekście zastosowania przepisów o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu.

- Z kolei Centralny Rejestr Beneficjentów Rzeczywistych (CRBR) to system, w którym są gromadzone i przetwarzane informacje o osobach fizycznych sprawujących bezpośrednią lub pośrednią kontrolę nad spółką. Również jego głównym zadaniem jest przeciwdziałanie praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu. Jak widać posiadanie dokładnych i aktualnych danych z wyżej wymienionych źródeł ma kluczowe znaczenie dla zwalczania szkodliwych zjawisk w gospodarce, a także może być dla firmy pewnym ostrzeżeniem przed skutkami ryzykownej współpracy.



Raport+ przedstawia szczegółowy obraz kondycji sprawdzanego przedsiębiorstwa. Można tu znaleźć m.in. całłościowy wynik analizy wiarygodności płatniczej, status płatnika VAT czy informacje o przyznanych dotacjach. Wszystkie te dane, połączone w jednym miejscu i zebrane w formie zgrabnego dokumentu, pozwalają na kompleksową ocenę wiarygodności finansowej kontrahenta.

Materiały Kaczmarek Group

Raport Rozszerzony KRD pokazuje powiązania z innymi spółkami

Problem dłużników i opóźnionych płatności pojawia się w każdej branży. O ile jednak duża firma jest w stanie poradzić sobie z brakiem zapłaty od kontrahenta, o tyle dla małego przedsiębiorcy oznacza to często kłopoty, niekiedy bardzo poważne. Zatory płatnicze to nie tylko brak pieniędzy na inwestycje i rozwój, ale często też trudności z terminową spłatą własnych zobowiązań. By uniknąć tych problemów, warto sprawdzać klienta przed nawiązaniem współpracy. Krajowy Rejestr Długów proponuje przedsiębiorcom Raport Rozszerzony KRD, w którym przedsiębiorca znajdzie nie tylko informacje o zadłużeniu, ale również powiązania kapitałowo-osobowe czy sprawozdania finansowe.

Z zatorami płatniczymi można sobie radzić różnie. Kilkaset tysięcy przedsiębiorstw w Polsce wybrało Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej, który od ponad 17 lat pomaga im w utrzymaniu płynności finansowej, ostrzegając przed nieuczciwymi kontrahentami. A jest przed kim. W bazie danych KRD widnieje blisko 9 mln zobowiązań na łączną kwotę ponad 60 mld zł.

– Zgodnie z Ustawą o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych, do Krajowego Rejestru Długów trafiają osoby i firmy, których zobowiązania wobec innych podmiotów są starsze niż 30 dni, a nieuregulowana należność jest

wyższa niż 500 zł w przypadku firmy i 200 zł w przypadku konsumenta. Dłużnicy tracą w ten sposób wiarygodność. Wpis do naszej bazy danych sprawia, że dla innych przedsiębiorców stają się klientem podwyższonego ryzyka. To utrudnia wzięcie kredytu w banku, leasingu, czy kupna usługi bądź towaru z odroczonym terminem płatności. Tym samym motywuje dłużnika do uregulowania należności – wyjaśnia Adam Łacki, prezes zarządu Krajowego Rejestru Długów BIG SA. Sprawdzanie klientów to coraz bardziej powszechna praktyka. Od początku działalności Krajowy Rejestr Długów udostępnił ponad 258 mln raportów. Sprawdzają

wielkie korporacje i małe firmy, choć te drugie niestety znacznie rzadziej niż powinny. O ile w przypadku dużych firm weryfikacja wiarygodności klienta w Krajowym Rejestrze Długów to standardowa procedura, to w przypadku mikro i małych przedsiębiorstw jest często ograniczana albo tylko do dużych transakcji, albo do nowych klientów. A to błąd, który nierzadko kończy się wielomiesięcznym czekaniem na zapłatę i szukaniem pieniędzy na opłacenie własnych rachunków,

ZUS-u i podatków. Dzięki sprawdzeniu, czy potencjalny klient nie jest dłużnikiem, przedsiębiorstwa minimalizują ryzyko podjęcia współpracy z niewypłacalnym kontrahentem. Warto zaznaczyć, że aż 76 proc. firm przyznaje, że w ciągu ostatniego roku co najmniej jeden sprawdzany klient okazał się dłużnikiem notowanym w Krajowym Rejestrze Długów BIG SA.

– Pobierając Raport Rozszerzony KRD, przedsiębiorcy otrzymują coś znacznie więcej niż tylko informa-

cję, czy dana firma widnieje w KRD jako dłużnik, czy też nie. Z Raportu Rozszerzonego przedsiębiorca dowie się, jakie są powiązania kapitałowe i osobowe danej spółki. Otrzyma także informację, czy inne firmy osób zarządzających tą, którą właśnie sprawdza, są zadłużone. Dzięki temu jest w stanie ocenić realne ryzyko współpracy. Bo jeśli firma XY Sp. z o.o. nie jest wpisana do KRD jako dłużnik, ale sprawdzający widzi, że zarządzający tą spółką Jan Kowalski jest także prezesem w trzech innych firmach, z czego dwie są zadłużone, to jest to sygnał ostrzegawczy – uczyli Adam Łacki.

Ponadto do raportu dołączone są sprawozdania finansowe, w których przedsiębiorca może sprawdzić bilans zysków i strat czy rezerwy na zobowiązania danej firmy. To bardzo pomocne informacje, które pozwolą ocenić ryzyko współpracy ze sprawdzaną firmą, do których z reguły mają dostęp korporacje i duże firmy. Raport Rozszerzony KRD daje także możliwości również przedsiębiorcom z sektora MŚP.

Materiały KRD

O ile w przypadku dużych firm weryfikacja wiarygodności klienta w Krajowym Rejestrze Długów to standardowa procedura, to w przypadku mikro- i małych przedsiębiorstw jest często ograniczana albo tylko do dużych transakcji, albo do nowych klientów. A to błąd, który nierzadko kończy się wielomiesięcznym czekaniem na zapłatę i szukaniem pieniędzy na opłacenie własnych rachunków, ZUS-u i podatków.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

Jak przedsiębiorstwa radzą sobie z cyberbezpieczeństwem w czasie pracy zdalnej?

Aż 84 proc. firm w Polsce zwiększyło liczbę osób pracujących z domu – wynika z badania Fortinet. Pandemia wymusiła na przedsiębiorstwach zmiany, które w innych okolicznościach nie byłyby wprowadzone, albo ich wdrożenie zajęłoby o wiele więcej czasu. Pociągnęło to za sobą konieczność inwestycji w rozwiązania cyberochronne. Firmy najczęściej przeznaczały środki na zakup nowych zabezpieczeń, zwłaszcza dotyczących środowiska pracy zdalnej.

Jolanta **Malak**

dyrektor Fortinet w Polsce

W ponad połowie badanych przedsiębiorstw (54 proc.), które zdecydowały się na wprowadzenie pracy zdalnej, nie była ona wcześniej praktykowana. Mimo tego udało się ją wdrożyć bez większych problemów: ponad połowa (54 proc.) firm zadeklarowała, że przejście na nowy model odbyło się płynnie, a 23 proc. badanych przedsiębiorstw potrzebowało na to nie więcej niż tydzień. O dotychczasowej polityce firm w zakresie bezpieczeństwa IT dobrze świadczy fakt, że 58 proc. ankietowanych wdrażało pracę zdalną na podstawie aktualnej polityki bezpieczeństwa, a 34 proc. potrzebowało wprowadzić tylko niewielkie modyfikacje.

Nowe czasy, nowe ryzyka

Pandemia przyniosła nowe rodzaje ryzyka dla bezpieczeństwa IT i uwypukliła już istniejące. Wpłynęło to na świadomość osób zasiadających w zarządach firm, które znacznie bardziej doceniły znaczenie bezpieczeństwa w planowanych działaniach z obszaru ciągłości biznesowej (business continuity). Łącznie 88 proc. ankietowanych uznało, że cyberbezpieczeństwo to dla za-

rządu obszar priorytetowy lub przynajmniej istotny. Działania, które obecnie świadczą o wzroście znaczenia ochrony środowisk IT, to np. nacisk ze strony zarządów na przeprowadzenie przeglądów procesów bezpieczeństwa, zwiększenie budżetu na rozwiązania ochronne i szkolenia dla pracowników. Widać znaczącą zmianę, jaka zaszła w ciągu ostatnich trzech lat. W 2017 r. tylko 31 proc. badanych było zdania, że cyberbezpieczeństwo jest dla zarządu priorytetowe.

Na co firmy wydają w pandemii pieniądze?

Co piąta firma w ciągu minionych sześciu miesięcy zwiększyła budżet na bezpieczeństwo IT. Najwięcej środków przeznaczono na nowe rozwiązania i usługi ochronne, jak np. firewalle czy oprogramowanie antywirusowe (51 proc.) oraz modernizację istniejących zabezpieczeń. Sytuacja związana z pracą zdalną wymusiła też konieczność zakupu licencji na oprogramowanie ochronne instalowane na urządzeniach osób pracujących z domu, wdrożenie nowych zasad bezpieczeństwa oraz szkolenia i certyfikację personelu.

Wyzwania pracy zdalnej

Jako największe wyzwanie w czasie przechodzenia na pracę zdalną



respondenci wskazywali konieczność zapewnienia pracownikom odpowiedniego sprzętu do pracy, jak np. laptopów (45 proc. wskazań). W dalszej kolejności wymieniano zdalną instalację oprogramowania (23 proc.) czy konieczność radzenia sobie na odległość z awariami sprzętu (21 proc.). Osobne problemy dotyczyły kwestii związanych z zarządzaniem personelem (głównie przeszkolenia go z korzystania z narzędzi do pracy zdalnej i stosowania zasad bezpieczeństwa), a także zmiana mentalności pracowników w stosunku do wykonywania obowiązków z domu.

Jak będzie po pandemii?

Po zakończeniu pandemii przedsiębiorstwa chciałyby powrócić do stanu sprzed marca 2020 r. (55 proc. wskazań) lub utrzymać pracę zdalną, ale w mniejszym zakresie (16 proc.). Jedynie 5 proc. badanych zapowiadało, że po ustaniu zagrożenia epidemicznego będzie chciało utrzymać aktualną liczbę osób pracujących zdalnie oraz ich wymiar pracy. Większość respondentów przewiduje, że po powrocie do tradycyjnego modelu pracy wydatki na bezpieczeństwo IT pozostaną na obecnym poziomie, a tylko niewielki odsetek

przewidywał, że mogą one wzrosnąć. Obszary, które w najbliższym czasie będą wymagały inwestycji, to przede wszystkim modernizacja obecnych zabezpieczeń oraz nowe rozwiązania i usługi ochronne.

Metodologia badania

Badanie zostało przeprowadzone wśród działających w Polsce przedsiębiorstw przez agencję ARC Rynek i Opinia w dniach 6-28 października 2020 r. metodą CATI. Ankietowanych zostało 151 osób na stanowisku specjalisty lub wyższym, odpowiedzialnych lub współodpowiedzialnych za bezpieczeństwo IT w firmach zatrudniających 150 lub więcej pracowników.

Skalowalność cechą nowoczesnego przedsiębiorstwa

Skalowalność to słowo, które cały czas po polsku brzmi dziwnie. Powoli jednak powinniśmy się zacząć do niego przyzwyczajać, ponieważ nie ma innego terminu, którym można opisać niezwykle ważną cechę, jaką powinny posiadać prawie wszystkie nowoczesne przedsiębiorstwa.



Bartosz **Tomczyk**

przewodniczący Rady Nadzorczej, Proxima

Czym jest skalowalność?

Skalowalność przedsiębiorstwa należy rozumieć jako możliwość łatwego zwiększenia skali działania. W przypadku tradycyjnego przed-

siębiorstwa, takiego jak na przykład fabryka samochodów, zwiększenie produkcji nie jest łatwe. Może wymagać wybudowania nowych budynków, zakupu maszyn, zatrudnienia i przeszkolenia pracowników, czy renegotiacji kontraktów z dostawcami i odbiorcami. Taki proces wymaga czasu i znacznej ilości kapitału.

Zupełnie inaczej sytuacja wygląda w przypadku przedsiębiorstwa oferującego na przykład płatny dostęp do eksperckich raportów lub webinarów. Skokowy wzrost sprzedaży w najgorszym wypadku może doprowadzić do tego, że trzeba będzie

co miesiąc wydać niewielką kwotę na bardziej wydajny serwer. Również ekspansja geograficzna jest bardzo łatwa, gdyż nie trzeba dostarczać klientom żadnych fizycznych produktów, brać pod uwagę kosztów transportu czy cel. Bez problemu można rozwijać sprzedaż na całym świecie.

Jakie są konsekwencje skalowalności?

W sensie ekonomicznym skalowalność oznacza możliwość zwiększenia sprzedaży dzięki pozyskaniu kapitału. Z punktu widzenia przedsiębiorcy, który chce pozyskać środki na działalność, kluczowe jest zrozumienie, że ta zależność działa w dwie strony. Pozyskanie kapitału umożliwia rozwój, ale jednocześnie skalowalność w znacznym stopniu umożliwia pozyskanie kapitału. Jeżeli można udowodnić, że

dany projekt jest rentowny działając w niewielkiej skali oraz że jego model biznesowy jest skalowalny, potencjalny inwestor nie ma żadnego powodu, aby w niego nie zainwestować. Przy właściwym wykorzystaniu, zainwestowane środki muszą doprowadzić do zwiększenia dochodów. Inwestorzy biorą pod uwagę jeszcze jeden bardzo istotny czynnik – ryzyko. Skalowalność, rozumiana jako powiązanie kapitału z wielkością sprzedaży, ułatwia jego szacowanie. Dzięki temu dynamiczny wzrost biznesu staje się procesem bardziej przewidywalnym.

Kluczowe narzędzia wzrostu

Właściwe wykorzystanie pozyskanego kapitału wymaga zastosowania odpowiednich narzędzi. Zatrudnienie nowych pracowników powinno zwiększać możliwości przedsiębiorstwa w zakresie

tworzenia rentownych produktów, inwestycje w technologie powinny prowadzić do automatyzacji kluczowych procesów i zwiększenia efektywności działania, a efektem wydatków na marketing powinien być bezpośredni wzrost sprzedaży. Należy również pamiętać o tym, że nie można być specjalistą od wszystkiego. Szczególnie małe i średnie przedsiębiorstwa powinny rozważyć outsourcing niektórych ważnych procesów i koncentrację na najważniejszych obszarach działalności. Skalowalność nie powstaje sama z siebie. Powinna być efektem świadomych decyzji podjętych przez założycieli przedsiębiorstwa już na etapie projektowania jego struktury. Należy pamiętać o tym, że możliwość łatwej i szybkiej ekspansji przedsiębiorstwa jest dziś kluczowym kryterium, jakie biorą pod uwagę profesjonalni inwestorzy.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

Odpowiadać na rosnące potrzeby klientów

Nowoczesne rozwiązania technologiczne dla tradycyjnych sklepów za rogiem są dostępne na naszym rynku już od kilkunastu miesięcy i pozwalają im konkurować z dużymi sieciami w walce o klienta. Pomimo nieustannej ekspansji dużych sieci, małe sklepy w Polsce wciąż stanowią siłę polskiego handlu, reprezentując niemal połowę rynku detalicznego.



Tomasz Jasinkiewicz

wiceprezes zarządu, Comp
Platforma Usług

Obecnie umacniają swoją pozycję dzięki technologii, która daje im dostęp do promocji organizowanych bezpośrednio przez producentów. Dzięki niej również w tych najmniejszych sklepach można zobaczyć „3 sztuki w cenie 2” lub „trzeci produkt za 1 grosz”. Takie nowoczesne promocje, typowe dla supermarketów i dyskontów, były jeszcze nie tak dawno niedostępne dla małych detalistów. Możliwości

technologiczne pozwalają dziś bardzo dokładnie obserwować zachowania klienta, analizować najlepiej sprzedające się produkty i docierać z ofertą do konsumenta nie tylko w trakcie jego wizyty w sklepie. W handlu nowoczesnym jest to już od dawna osiągalne dzięki dużym budżetom promocyjnym oraz scentralizowanym systemom informatycznym do zarządzania sieciami sklepów.

Duże sieci sięgają również po rozwiązania oparte na aplikacjach mobilnych, geolokalizacji czy beaconsach – z tych ostatnich korzystają na razie głównie sieci odzieżowe. Pozwalają one docierać do konsumentów znajdujących się w pobliżu danej placówki z aktualnymi i spersonalizowanymi ofertami, które wpływają na ich decyzje zakupowe. W przypadku polskich sklepów spożywczych, do których trend smart

shoppingu również już dotarł, lojalność co drugiego klienta jest silnie uzależniona od dostępnych tam promocji, więc już nie tylko sam fakt organizacji promocji, ale też nowoczesne metody komunikacji, informujące o bieżącej ofercie, mają coraz większe znaczenie w walce o ulotną uwagę klienta i znacząco wpływają na biznesowe wyniki.

Dedykowane narzędzia

W handlu tradycyjnym nakłady na marketing i technologie są ograniczone, więc nowoczesne podejście stało się możliwe dopiero po wejściu na rynek rozwiązań takich jak cyfrowa platforma wsparcia sprzedaży, dzięki którym drobny przedsiębiorca nie musi ponosić ogromnych kosztów inwestycyjnych, by korzystać na bieżąco z gotowych usług. Platforma nie tylko daje dostęp do korzystnych promocji, ale również w oparciu o analizę danych podpowiada, co najlepiej się sprzedaje, co warto jeszcze zamówić, na jaki asortyment postawić, które produkty osiągają ponadprzeciętne wyniki, jaki jest stan gotówki w kasach i wiele więcej. Właściciel sklepu nie musi już podejmować kluczowych

decyzji biznesowych „na wycucie” i może je oprzeć o twarde fakty. Ponadto ma możliwość zaoferowania swoim klientom atrakcyjnych promocji, dostępnych dzięki współpracy za pośrednictwem platformy z największymi producentami w kraju. Takie innowacyjne narzędzia marketingowe pozwalają dodatkowo właścicielowi niezależnego punktu handlowego zarządzać sprzedażą w swoim sklepie z dowolnego miejsca przy użyciu komputera lub smartfona.

Ewolucja kluczowych ogniw

Nawet jeśli wcześniej nie korzystał z żadnego oprogramowania do analizy sprzedaży, dzięki tym rozwiązaniom może teraz na bieżąco śledzić, jakie obroty generują konkretne grupy towarowe. Może też samodzielnie drukować gotowe materiały promocyjne i odpowiednio oznaczyć na cenówkach, które są profesjonalnie przygotowane i atrakcyjne wizualnie, a od niedawna nawet dotrzeć do konsumenta z informacją o swoich najlepszych ofertach za pośrednictwem aplikacji mobilnych sprzężonych z platformą. Ułatwia to utrzymanie stałych oraz zdobywanie nowych klientów. Sam

konsument również na tym zyskuje, gdyż może robić wygodne zakupy blisko domu czy pracy i korzystać z atrakcyjnych promocji bez konieczności czasochłonnego polowania na lepsze ceny w sklepach wielkopowierzchniowych.

Rynek detaliczny zmienia się, a małe lokalne sklepy muszą odpowiadać na rosnące potrzeby klientów. Oczekują oni jak zawsze dobrej jakości i miłej obsługi, ale przyzwyczaili się też do nowoczesnych i często agresywnych cenowo akcji promocyjnych spopularyzowanych przez dyskonty oraz sieci convenience. Bez takich akcji tradycyjne punkty handlowe tracą swoją atrakcyjność w oczach konsumenta, a ich konkurencyjność spada.

Choć cena produktów jest wciąż bardzo ważnym elementem podejmowania decyzji przez konsumenta, to spora grupa wybiera sklep ze względu na jego lokalizację, dopasowaną ofertę i sprawną obsługę. Drobne, lokalne placówki są i będą potrzebne na rynku, pomimo dominacji dużych graczy, a łatwo dostępna, nowoczesna analityka i technologiczne wsparcie sprzedaży znacząco ułatwiają im konkurowanie oraz utrzymanie rentowności.

Windykacja online zyskuje w pandemii

Już wkrótce, 31 grudnia 2020 r. przedawnią się niezapłacone faktury wystawione w 2018 r., dotyczące np. umów sprzedaży, świadczenia usług i o dzieło. Wystarczy jednak, że przedsiębiorcy, którzy chcą odzyskać zamrożone pieniądze, zawrą z dłużnikiem ugodę, w której uzna on ich roszczenia. Można to zrobić korzystając z pośrednictwa doświadczonych negocjatorów z firmy windykacyjnej. Wystarczy zlecić sprawę online poprzez aplikację WingGO.pl. Gra jest warta świeczki, bo podczas pandemii w firmowej kasie liczy się każda złotówka.



Alicja Hamkało

ekspert rynku wierzytelności

Prosta i szybka windykacja przez Internet

Pandemia przyspieszyła działania windykacyjne małych i średnich firm. Przedsiębiorcy zrozumieli, że może to zdecydować o ich przyszłości. Dlatego coraz chętniej sięgają po windykację online, która bardzo upraszcza dochodzenie należności. Firma windykacyjna Kaczmarek Inkasso obserwuje wyraźny wzrost zleceń windykacyjnych, szczególnie tych, które są wymagalne od niedługiego czasu. Coraz więcej jest też zleceń na odzyskanie długów przeterminowanych o miesiąc czy dwa. To oznacza, że przedsiębiorcy znacznie szybciej dochodzą swoich należności, niż robili to jeszcze w styczniu. Wcześniej upominali się o zapłatę nawet po pół roku.

Na znaczeniu zyskała prostota w przekazywaniu spraw. W przypadku aplikacji WinGO.pl, które udostępnia przedsiębiorcom Kaczmarek Inkasso, wystarczy przesłać skan lub zdjęcie faktury

używając do tego choćby smartfona. W aplikacji na bieżąco widać status zlecenia. Ważne jest też to, że przedsiębiorcy nie ponoszą żadnych kosztów wstępnych za przesłanie zlecenia. Płacą prowizję tylko za odzyskane pieniądze, a tą mogą także odzyskać od dłużnika, na co pozwala Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Nakłada ona na dłużnika obowiązek pokrycia kosztów windykacji. Tu również pomocą służy Kaczmarek Inkasso. Firma ta ściśle współpracuje z Krajowym Rejestrem Długów Biurem Informacji Gospodarczej, gdzie może upubliczniać dane dłużników, a także publikuje długie na giełdzie wierzytelności. Pozycjonuje również oferty jego sprzedaży w wyszukiwarce Google.

– Już co 3. sprawa, która do nas wpływa, trafia poprzez WingGO.pl. Dane te potwierdzają, że jest to ważny i pożądanym przez firmy z sektora MŚP sposób przekazywania zleceń do windykacji. Przedsiębiorcy doceniają wygodę i prostotę przekazywania faktur online. Trafiają one od razu do doświadczonych negocjatorów, którzy potrafią tak poprowadzić działania, aby przedsiębiorca mógł odzyskać pieniądze i jednocześnie zachować dobre relacje z kontrahentem – mówi Jakub Kostecki, prezes zarządu Kaczmarek Inkasso.

Przedawnienie długu można zatrzymać

Przeprowadzona w lipcu 2018 r. nowelizacja przepisów, m.in. Kodeksu cywilnego i Ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych przesunęła termin przedawnienia długów, związanych z działalnością gospodarczą, a dotyczących m.in. umów sprzedaży, świadczenia usług i o dzieło, na ostatni dzień roku kalenda-



– Już co trzecia sprawa, która do nas wpływa, trafia poprzez WingGO.pl. Dane te potwierdzają, że jest to ważny i pożądanym przez firmy z sektora MŚP sposób przekazywania zleceń do windykacji. Przedsiębiorcy doceniają wygodę i prostotę przekazywania faktur online – mówi Jakub Kostecki, prezes Zarządu Kaczmarek Inkasso.

rzowego, w którym przypada to przedawnienie. Przykładowo przedsiębiorca sprzedał towar 20 lipca, a termin wymagalności zapłaty przypadał 20 sierpnia. Kontrahent nie uregulował jednak faktury. Według zmodyfikowanych przepisów dług przedawni się z końcem 2020 r. Nie dotyczy to m.in. branży przewozów, gdzie okres ten wynosi rok.

Przedsiębiorcy powinni być świadomi, że to ostatni dzwonek, aby odzyskać pieniądze za sprzedany towar czy usługi zrealizowane w 2018 r. Mogą rozważyć skierowanie sprawy na drogę postępowania sądowego, co przerwie bieg przedawnienia. Wiąże się to jednak z kosztami i czasem oczekiwania na rozstrzygnięcie. Alternatywą jest przekazanie faktury do windykacji polubownej.

– Negocjatorzy są w stanie doprowadzić do zawarcia ugody, w której dłużnik uzna roszczenie, co będzie skutkowało wstrzymaniem przedawnienia. Czas, który został do końca roku, wystarczy, aby podpisać ugodę, opracować plan spłaty i przystąpić do odzyskiwania należności – wyjaśnia Jakub Kostecki.

Biorąc pod uwagę, że obecnie płynność finansowa to dla wielu przedsiębiorców być albo nie być, należy przewidywać, że przeorganizują oni priorytety i sięgną po profesjonalną windykację online w jeszcze większym stopniu niż dotychczas.

Z ostatniej edycji badania Krajowego Rejestru Długów „KoronaBilans MŚP” wynika, że w przypadku 65 proc. firm pandemia mocno wpływa na ich produkcję, sprzedaż bądź świadczenie usług. Może to skutkować spadkiem przychodów w przyszłości. Taki scenariusz przewiduje 43 proc. badanych. Tylko niecałe 2 proc. firm spodziewa się wzrostu przychodów. Problemy finansowe przedsiębiorców mają odbicie w bazie danych KRD. Zaległości firm wobec kontrahentów wynoszą obecnie 11,4 mld zł.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2020

CO JEST POTRZEBNE, BY RYNEK ODŻYŁ?

„Sprzyjające okoliczności” – to chyba najbardziej precyzyjna spośród zwężonych odpowiedzi na postawione w tytule pytanie i odnosi się do każdej branży, nie tylko rynku pożyczkowego. Eksperci i menedżerowie z branży consumer finance mają świadomość, że sprzyjające okoliczności nie tworzą się same, a kwestia szczęścia ma tutaj drugorzędne znaczenie. Zestaw działań, jakie należy podjąć, jest rozbudowany, ale sprowadzając je do wspólnego mianownika – pewność prawa i regulacji stanowi najistotniejszy czynnik powodzenia przyjętych strategii.



Łukasz Piechowiak

dyrektor działu analiz, Polski Związek Instytucji Pożyczkowych

- Większa pewność prawa. Przewidywalność regulacji
- wykorzystanie transformacji cyfrowej, by wejść w nowe obszary rynku (e-commerce)
- trzymanie ryzyka w ryzach w oparciu o istniejące bazy informacji gospodarczej
- inwestycje w innowacje i rozwiązania przyjazne dla klienta
- tworzenie wartościowych partnerstw. Promować rynek i dobre praktyki

Rynek pod kreską

Punktem wyjściowym dla oceny możliwości adaptacyjnych sektora do nowych okoliczności są wyniki branży za 2019 r., czyli jeszcze z okresu sprzed wprowadzenia drastycznych regulacji. Polski Związek Instytucji Pożyczkowych od 2017 r. systematycznie zbiera i analizuje dane finansowe instytucji pożyczkowych w Polsce. Zagregowane wyniki wskazują, że w ubiegłym roku podmioty pożyczkowe łącznie wygenerowały stratę na poziomie 160 mln zł wobec 135 mln zł zysku rok wcześniej. Przychody zaś

wyniosły 5,09 mld zł – to 4 proc. mniej niż w roku ubiegłym. Nie jest zaskoczeniem fakt, że 20 największych firm ma 81 proc. udziałów w przychodach – taki rozkład w literaturze ekonomicznej opisywany jest jako naturalny i w dużej mierze świadczy o dojrzałości rynku, jednocześnie umożliwiając jego challengowanie przez nowych ambitnych graczy. Już na początku 2020 r. zwracaliśmy uwagę, że sektor znajduje się w recesji, a jej skutkiem będzie konsolidacja, a także konieczność podjęcia decyzji o zmianie oferty produktowej, w tym większym otwarciu na e-commerce. Główne przyczyny to m.in. presja regulacyjna wstrzymująca inwestycje, tzw. małe TSUE oraz ograniczony dostęp do finansowania.

Niespodziewana regulacja zaburzyła proces transformacji, ograniczając wielu firmom i ich klientom szansę na reorganizację. W tym kontekście twierdzenie, że obniżenie limitu pozytywnie przyspieszyło nieuchronny proces ewolucji biznesowej, jest moim zdaniem naiwne – regulacja wygenerowała ponadnormatywne koszty i wymusiła poniesienie nadzwyczajnych nakładów. Jest to sprzeczne z ideą zrównoważonego rozwoju, a sama niepewność regulacyjna raczej działała antystymulacyjnie, ze szkodą dla wielu konsumentów, gdyż w takich warunkach oferta finansowania jest po prostu mniej konkurencyjna i trudniej dostępna.

Regulacja dobija branżę

W połowie listopada 2020 r., czyli 8 miesięcy po regulacyjnym lockdownie branży, z danych CRIF wynika, że popyt na pożyczki był 30 proc. mniejszy niż w roku ubiegłym. Pierwotna kwota udzielonego finansowania jest z kolei o ok. 40 proc. mniejsza niż w analogicznym okresie 2019 r, aczkolwiek wyniki te w pewnym stopniu podciągają znajdujące się w ostatnich miesiącach w trendzie wzrostowym podmioty z segmentu BNPL, które cechuje nieco inny model biznesowy



niż tradycyjne instytucje pożyczkowe. Te firmy ewidentnie można określić mianem „wygranych” obecnej sytuacji, ale też trzeba mieć świadomość, że ich droga do sukcesu nie była ani prosta, ani krótka. Z kolei dane BIK wskazują, że w październiku 2020 r. instytucje pożyczkowe w porównaniu do 2019 r. udzieliły pożyczek na kwotę niższą o 32,8 proc., a w ujęciu liczbowym spadek wyniósł 28,3 proc. Innymi słowy obraz rynku w trakcie pandemii sugeruje, że wyniki finansowe za 2020 r. będą gorsze niż w 2019 r.

Kreacja sprzyjających okoliczności, czyli rekomendacje dla lendtechu

W trakcie Kongresu Lendtech, który odbył się pod koniec września 2020 r., przedstawiciele rynku pożyczkowego rozmawiali nie tylko o bieżącej sytuacji, ale przede wszystkim o tym, co należy zrobić, by rynek powrócił na ścieżkę wzrostu. Wynikiem licznych rozmów i prezentacji są rekomendacje pokongresowe. Najważniejsza z nich to solidarne działanie na rzecz zwiększenia pewności regulacyjnej. Głęboko wierzymy w to, że wprowadzona na okres pandemii tymczasowa regulacja wygaśnie w ustawowym terminie, sytuacja unormuje się i w kolejnych miesiącach zwiększy się przewidywalność zmian, a także zrozumienie roli consumer finance w nowym, jeszcze bardziej cyfrowym świecie. Kolejną rekomendacją to wykorzystanie okresu pandemii na reorganizację zasobów oraz inwestycje w transformację cyfrową i produktową przedsiębiorstw finansowych. Zmiany były nieoczekiwane, jednak jest już za późno, by dalej zwlekać z decyzjami. Mleko się rozlało i teraz po prostu nie ma odwrotu. Istnieje głębokie przekonanie, że wraz z wygaśnięciem pandemii lendtech wróci na ścieżkę dynamicznego wzrostu. Instytucje pożyczkowe i cały ekosystem pożyczkowy muszą być gotowe na efektywne działanie

w zdigitalizowanym, popandemicznym świecie. Sektor pożyczkowy powinien nastawić się na kooperację z branżą e-commerce i płatniczą oraz budowanie nowych modeli biznesowych w oparciu o wartościowe partnerstwa.

W dalszym ciągu biznes trzeba opierać na sprawdzonych rozwiązaniach w zakresie szacowania ryzyka w oparciu o bazy wymiany informacji gospodarczej. Jest to bardzo ważne szczególnie w okresach zawirowań gospodarczych. Nowoczesne technologie AI oraz innowacje wspierające modele szacowania ryzyka wzbogacają know-how przedsiębiorstw finansowych, ale w czasie pandemii nie mogą w pełni zastępować istniejącej infrastruktury, która powstała właśnie po to, by monitorować tendencje rynkowe i przeciwdziałać zakłóceniom systemowym. Warto umiejscowić konsumenta w centrum uwagi. Badania satysfakcji klientów i ich oczekiwań pozwolą na lepszą kalibrację produktów. Wbrew pozorom okres pandemii może sprzyjać lepszemu poznaniu klientów i odczarować wiele rynkowych mitów. Bazowanie na wiedzy to uniwersalna zasada, która niezależnie od okoliczności zawsze procentuje. Należy przy tym wykorzystać dorobek intelektualny branży, know-how i dobre praktyki rynkowe. Samorządy, takie jak PZiP, swoim działaniem wnoszą wkład w stymulację biznesu. Ponadto polski rynek lendtech należy do najlepiej poznanych w Europie, a co za tym idzie – poprzez solidarną pracę na wielu poziomach, w tym współpracując z PZiP, tworzy się właściwy klimat, który będzie przyciągał inwestorów i prawdopodobnie zmniejszy koszt kapitału. Te i wiele innych działań przyczynią się do powstania sprzyjających okoliczności i sprawią, że rynek rozumiany jako cały ekosystem – od instytucji pożyczkowych, pośredników, dostawców danych i konsumentów – powróci na ścieżkę wzrostów.

Sposób dostawy coraz ważniejszym czynnikiem wyboru sklepu internetowego

Rozwój zakupów przez Internet powoduje wzrost znaczenia sposobu dostawy jako czynnika wpływającego na wybór konkretnego miejsca zakupu. Jak wynika z badania „Covidowe zakupy świąteczne” przeprowadzonego przez IQS, dla 4/10 Polaków jest to na tyle ważny element finalizacji transakcji, że zdarzyło się im zrezygnować z wybranego sklepu internetowego ze względu na brak preferowanej metody dostarczenia przesyłki.

Klaudia Król

badacz, IQS

Jak pokazują badania, do tej pory ponad 50 proc. tegorocznych zakupów świątecznych zrealizowali w sieci. Zakupy przez Internet

równie chętnie robili mężczyźni, jak i kobiety. Jednak najbardziej otwarte na tę formę zakupową są nadal osoby młodsze, do 24 roku życia. Wielkość miejscowości zamieszkania nie ma już takiego znaczenia – równie chętnie przez Internet kupują osoby mieszkające

na wsiach, jak i w miastach powyżej 500 tys. mieszkańców.

Wzrost udziału zakupów przez Internet

Pandemia i związane z nią ograniczenia spowodowały przeniesienie części handlu do Internetu. W porównaniu z rokiem ubiegłym, aż 2/3 Polaków deklaruje, że zwiększyło ilość świątecznych zakupów w kanale e-commerce. Widać to najwyraźniej w grupie młodych między 18 a 24 rokiem życia – w tej grupie deklarowany wzrost udziału zakupów przez Internet wynosi aż 78 proc.

Rosnąca popularność paczkomatów

Główną metodą odbioru przesyłki dla aż 59 proc. badanych są paczkomaty. Zdecydowanie mniej, bo 29 proc., jako główną metodę odbioru paczki wskazuje standardową przesyłkę kurierską. Nie jest dla nas zaskoczeniem, że dla tak wielu respondentów głównym sposobem odbioru przesyłek są paczkomaty, zwłaszcza że jest to metoda wciąż najczęściej wybierana przez ludzi młodych, którzy stosunkowo częściej kupują online. Warto jednak zauważyć, że paczkomaty i automaty do odbioru paczek zyskują na popu-

larności również w grupie osób powyżej 55 roku życia. Wpływać może na to wiele czynników, ale niewykluczone, że liczba użytkowników automatów w tej grupie wiekowej będzie nadal rosła. Co ważne, aż 43 proc. Polaków zdarzyło się zrezygnować z zakupów w wybranym sklepie internetowym ze względu na brak preferowanej metody dostawy paczki – zwłaszcza w grupie osób, dla których główną metodą odbioru przesyłki są Paczkomaty.

1. Covidowe zakupy świąteczne – badania zrealizowane przez IQS w terminie 4-8.12.2020 na panelu Opinie.pl (CAWI, N=800)