

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

**NAJLEPSZE
PRODUKTY
DLA MSP**

**RANKING
FIRM
Z SEKTORA
MSP**

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

Lp.	Spółka	Wysokość przychodów po I kwartale 2021 r. *	Wysokość przychodów po I kwartale 2020 r. *
1	BUMECH	85 085	21 400
2	SELVITA	69 420	29 726
3	IPOPEMA SECURITIES	64 752	49 045
4	ATM	52 939	50 686
5	M FOOD	47 779	28 822
6	VOTUM	43 002	36 848
7	BOOMBIT	42 894	37 793
8	PLAYWAY	41 812	31 409
9	AILLERON	38 965	32 029
10	DROZAPOL-PROFIL	33 283	30 643
11	RADPOL	32 535	29 410
12	RELPOL	32 196	33 592
13	HERKULES	31 610	34 307
14	KRYNICKI RECYKLING	30 371	24 009
15	SONEL	26 057	32 317
16	APLISENS	26 001	25 057
17	PROTEKTOR	25 351	24 592
18	TERMO-REX	22982	23818
19	HOLLYWOOD	22 897	26 479
20	MASTER PHARM	22 362	14 922
21	ERG	21 825	23 423
22	SOLAR COMPANY	19 839	25 175
23	PZ CORMAY	19 030	16 570
24	OPTTEAM	16 884	8 921
25	TOWER INVESTMENTS	16 818	892
26	ATREM	16 732	17 089
27	KBJ	15 128	16 146
28	PROCAD	14 841	14 204
29	11 BIT STUDIOS	14 837	30 524
30	ED INVEST	14 792	29 777
31	RANK PROGRESS	14 514	15 717
32	APS ENERGIA	13 342	14 940
33	EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ	12 662	14 971
34	BLOOBER TEAM	12 418	6 321
35	BBI DEVELOPMENT	11 492	48 544
36	LEGIMI	10 752	6 276
37	ARTIFEX MUNDI	10 523,00	5 621,70
38	AGROMEP	10 489	8 142
39	EKO EXPORT	10 102	8 788
40	ADATEX DEWELOPER	9 667	809
41	CI GAMES	9 521	12 304
42	COMPERIA.PL	8 541	6 300
43	STARHEDGE	8 481,74	8 197,79
44	SANWIL HOLDING	7 937	7 159
45	4MASS	7 710	5 459
46	IMS	7 159	10 408
47	IFIRMA	6 796	5 772
48	MUZA	6 694	4 625
49	UNIMA 2000	6 683	9 675
50	LSI SOFTWARE	6 484	11 362

* Dane w tys. zł

Szanowni Państwo!

Małe i średnie przedsiębiorstwa najbardziej ucierpiały w wyniku trudności gospodarczych, które są konsekwencją pandemii COVID-19. Jak sobie radzą mimo niedogodności? Jakie wdrożyły działania, żeby nie tylko przetrwać ten trudny moment, ale i rozwijać się pomimo wszystko? Dowiedzie się tego Państwo z tekstów opublikowanych na łamach raportu. Warto też przyjrzeć się przygotowanej przez nas liście 100 małych i średnich przedsiębiorstw obecnych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, a także liście 50 najbardziej dynamicznych małych i średnich przedsiębiorstw. To zestawienie pokazuje, jak firmy radzą sobie w kontekście przychodów w stosunku do pierwszego kwartału ubiegłego roku, ale też unaocznia nam, jak wiele jest do zrobienia i jak wiele systemowej pomocy, wsparcia, potrzebują, żeby odzyskać równowagę sprzed pandemii.

Redakcja

Większe zapotrzebowanie na elastyczność i szybszą adaptację do zmian rynkowych

Niemal cały świat doświadcza dziś skutków kryzysu zdrowotnego, społecznego i gospodarczego. Szczególnie mocno odczuwają to firmy z sektora MŚP. Wiele z nich, by przetrwać, potrzebuje przebudowy procesów wewnętrznych oraz budowy nowych sposobów komunikacji z rynkiem. Restart biznesu nie oznacza jednak powrotu do gospodarki sprzed pandemii. To raczej nowy początek, w którym główną rolę odgrywać będzie transformacja cyfrowa.

Agnieszka Dymek

Key Account Manager, Polcom

Chmurą w recesję

Nagła i niespodziewana sytuacja, w jakiej firmy znajdują się od marca ubiegłego roku, obnażyła wrażliwość MŚP na kryzys. Liczne biznesy straciły ciągłość działania, a wiele z nich zamroziło swoją działalność. Konieczna dla przetrwania okazała się duża elastyczność i wdrożenie rozwiązań pozwalających funkcjonować w nowej, „zdalnej” rzeczywistości. Kluczowe okazały się rozwiązania chmurowe, które nie tylko

usprawniają sposób prowadzenia firmy, ale także przyczyniają się do optymalizacji kosztów.

Z opracowanego przez Polcom i Intel raportu „Cyfryzacja, chmura i nowe technologie” jasno wynika, że cloud computing to ważny element rozwoju i restartu MŚP. Sama migracja do chmury wymaga pewnych przygotowań, jednak proces ten przynosi liczne korzyści, jak chociażby niższe koszty, wygodę, bezpieczeństwo, pewność, czy skalowalność. Z kolei inny raport, przygotowany przez międzynarodową firmę consultingową 7 N i dotyczący wdrożenia chmury w firmach, zwraca

uwagę na najpopularniejsze cele biznesowe, jakie organizacje chcą osiągnąć przez inwestowanie w chmurę. Na szczycie listy znajdują się: poprawa szybkości dostarczania usług IT, większa elastyczność w reagowaniu na zmieniające się warunki na rynku, umożliwienie ciągłości działania i usprawnienie systemu wsparcia klientów.

Mądrzejsi po szkodzie

Doświadczony pandemią sektor MŚP bacznie obserwuje rynek, wyciąga wnioski z porażek i dostrzega rolę chmury obliczeniowej w procesie restartu po pandemii. Widać to po zawartych w raporcie wskaźnikach, które mówią, że aż 36 proc. małych i średnich firm wdrożyło już rozwiązania chmurowe w swoich zasobach IT, 21 proc. jest w trakcie implementacji, a kolejne 10 proc. ma to w planach.

COVID-19 nie zmienił biznesu i podstaw jego prowadzenia. Zdecydowanie wpłynął jednak na zwiększenie zapotrzebowania na elastyczność i szybszą adaptację do zmian rynkowych. Bez nich zapewnienie ciągłości organizacji jest trudne. Cyfryzacja, której elementem są rozwiązania chmurowe, to dziś nie tylko sposób na przetrwanie, ale także na budowanie konkurencyjności firm.

Jest to o tyle istotne, że jak wynika z badania Krajowego Rejestru Długów „Jak pandemia wpłynęła na biznes” aż 21 proc. firm z sektora MŚP COVID-19 przyniósł przyspieszenie cyfryzacji. Oznacza to, że dla co 5. przedsiębiorstwa rozwój cyfrowych narzędzi i kanałów stał się sposobem na adaptację do nowej rzeczywistości i przetrwanie. Jest jeszcze wiele do zrobienia, jednak w obliczu obecnych zmian na podstawie naszych analiz i badań, możemy sformułować wniosek, że przyszłość MŚP jawi się zdecydowanie cyfrowo.



CO WPŁYWA NA BEZPIECZEŃSTWO MŚP

Artur Czerwiński

dyrektor techniczny, Cisco Polska

Małe i średnie przedsiębiorstwa często dysponują ograniczonymi zasobami kadrowymi i zbyt małym budżetem na działania z zakresu cyberbezpieczeństwa. Nie oznacza to jednak, że zespoły IT są poddawane mniejszej presji niż te w większych organizacjach. Bezpieczeństwo cyfrowe jest tak samo ważne dla każdej firmy, niezależnie od jej rozmiaru, a cyberprzestępcy nie biorą za cel swoich ataków jedynie największych graczy. Czy sektor MŚP jest zatem na straconej pozycji?

Z czym (nie)radzi sobie MŚP

Na cyberbezpieczeństwo składa się szereg działań. Małym i średnim firmom często trudno jest zadbać o powodzenie wszystkich procesów. Cisco zapytało przedstawicieli MŚP o to, w jakich aspektach ekosystemu cyberbezpieczeństwa udaje im się odnieść sukces. Najwięcej respondentów wskazało zdolność zachowania zgodności z regulacjami (47 proc.), bezpieczny rozwój biznesu (44 proc.), zyskanie zaufania kadry kierowniczej (44 proc.). Najtrudniej małym i średnim firmom jest ograniczyć nieplanowane zadania (34 proc.) i zaskarbić sobie przychylność pracowników (36 proc.). Małe i średnie firmy lepiej radzą sobie ze wsparciem rozwoju biznesu, poprzez zapewnienie jego cyberbezpieczeństwa, niż duże organizacje i korporacje.

Przekonać szefa i zespół, że cyberbezpieczeństwo ma znaczenie

Sukces działań z zakresu cyberbezpieczeństwa nie jest możliwy bez zaufania kadry kierowniczej i wsparcia zespołu. Pracownicy muszą aktywnie uczestniczyć w podnoszeniu poziomu bezpieczeństwa organizacji, gdyż często to właśnie człowiek jest najsłabszym ogniwem łańcucha cyberbezpieczeństwa. Respondenci Wskazali czynniki, które przyczyniają się do zyskania zaufania decydentów:

- Proaktywnie aktualizowanie infrastruktury IT,
- Szybkie przywracanie systemów po awarii,
- Precyzyjne wykrywanie zagrożeń,
- Wdrożenie odpowiednich technologii z zakresu cyberbezpieczeństwa.

Procedury z zakresu bezpieczeństwa mogą być niekiedy odbierane przez pracowników jako dodatkowe, kłopotliwe zadanie. Aktualizacje systemu zabierają czas, podobnie jak robienie backupu czy logowanie dwuetapowe. Zadaniem ekspertów IT jest z jednej strony stworzenie przyjaznego środowiska technologicznego, w którym zespoły będą mogły sprawnie wykonywać swoje obowiązki, a z drugiej zwiększanie świadomości na temat skutków cyberataków.

Przedstawiciele MŚP, którzy wzięli udział w badaniu Cisco określili czynniki, które pozwalają zaskarbić sobie przychylność pracowników i zwiększają szansę, że będą oni chętnie współpracowali z zespołem IT:

- Proaktywnie aktualizowanie infrastruktury IT,
- Efektywne wykorzystanie automatyzacji,
- Zapewnienie odpowiedniego budżetu na cyberbezpieczeństwo,
- Zrozumienie jaki wpływ na biznes ma bezpieczeństwo.

System naczyń połączonych

Będąc małą lub średnią organizacją trzeba starannie planować wydatki na cyberbezpie-

czeństwo i bardzo dobrze zarządzać zasobami. Niezwykle ważna jest świadomość skutków cyberzagrożeń, które mogą być niezwykle dotkliwe dla całej organizacji. Zdaniem respondentów niektóre elementy ekosystemu IT

mają większy wpływ na bezpieczeństwo organizacji, a także pozwalają usprawnić poszczególne procesy. Przykładowo, dobrze zintegrowane technologie przyczyniają się do ograniczenia nieplanowanej pracy i ułatwiają

zatrzymanie najzdolniejszych pracowników w firmie. Z kolei proaktywne aktualizowanie infrastruktury IT pozwala dodatkowo ograniczyć koszty i ułatwia reagowanie na incydenty z zakresu bezpieczeństwa.

WSPIERAMY FIRMY W REALIZACJI CELÓW HR I BIZNESOWYCH



Jesteśmy partnerem w budowaniu bezpieczeństwa, zdrowia i zaangażowania pracowników.



CHĘTNIE DORADZIMY NAJLEPSZE ROZWIĄZANIA
DLA TWOJEJ FIRMY I PRACOWNIKÓW

zdrowafirma.medicover.pl



+48 22 265 97 51

PN - PT: 8:00 - 16:00

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

Lp.	Spółka	Wysokość przychodów po I kwartale 2021 r. *	Wysokość przychodów po I kwartale 2020 r. *
51	KLON	5 911	5 336
52	NEPTIS	5 753	4 671
53	4FUN MEDIA	5 632	11 330
54	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIASUROWIC I SZCZEPIONEK	5 554	10 418
55	BIURO INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH	5401	3680
56	IZOLACJA-JAROCIN	5 246	4 721
57	ACKERMAN	4 620	3 163
58	ALDA	4 564	4 641
59	STANDREW	4482	4103
60	AITON CALDWELL	4 240	4 539
61	INC	4 116	4 431
62	EURO-TAX.PL	3 907	3 009
63	TRITON DEVELOPMENT	3 696	3 941
64	DATAWALK	3 465	1 261
65	7FIT	3 447	3 294
66	MADKOM	3 333	3 006
67	SKOTAN	3 152	2 569
68	REINO CAPITAL	2 996	569
69	ALUMAST	2 361	1 806
70	KORBANK	2 095	2 203
71	ANALIZY ONLINE	2 040	1 576
72	4MOBILITY	1 587	1159
73	TELEMEDYCYNAPOLSKA	1 283	992,5
74	KANCELARIA PRAWNA INKASO WEC	1 260	1 425
75	ACARTUS	975,3	1 020,80
76	MEX POLSKA	879	14 819
77	KLABATER	858	990
78	XTPL	689	932
79	7LEVELS	640	498
80	KOOL2PLAY	623	362
81	SATIS GROUP	617	402
82	AGENCJA ROZWOJU INNOWACJI	534	142
83	ADVERTIGO	452	1301
84	RYVU THERAPEUTICS	432	7 774
85	OCTAVA	425	2 558
86	AKCEPT FINANCE	244	83
87	APANET	230	212
88	ONCOARENDI THERAPEUTICS	205	376
89	GK HORNIGOLD REIT	191	456
90	ALTA	185	297
91	ADIUVO INVESTMENTS	172	185
92	CYBERATON	152	278
93	CAMBRIDGE CHOCOLATE TECHNOLOGIES	124	145
94	LAUREN PESO	114	301
95	IMPERA CAPITALALTERNATYWNA SPÓŁKA INWESTYCYJNA	104	134
96	APIS	75	847
97	CANNABIS POLAND	64	10
98	LETUS CAPITAL	26	19
99	ABAK	2,5	2,7
100	NANOGROUP	2	5

* Dane w tys. zł

Oprac.:CBSF, źródło: GPW

Nastroje się stabilizują

Z 7. edycji Barometru COVID-19, zrealizowanej przez EFL po roku od wybuchu epidemii koronawirusa w Polsce, wynika, że nastroje w sektorze mikro, małych i średnich firm się stabilizują. 32 proc. przedsiębiorstw ocenia, że w ciągu najbliższych 6 miesięcy kondycja w ich branży się poprawi.

To zbliżony wynik do poprzedniego pomiaru (34,5 proc.), który był najwyższym od początku realizacji badania. Ponadto co czwarta firma liczy na powrót koniunktury w ciągu najbliższych miesięcy, a 42 proc. w przyszłym roku. Wciąż najlepiej z kryzysem radzą sobie najwięksi przedstawiciele sektora MŚP – dwa razy mniej średnich firm (13 proc.) niż mikro (26 proc.) i małych (28 proc.) obawia się pogorszenia sytuacji.

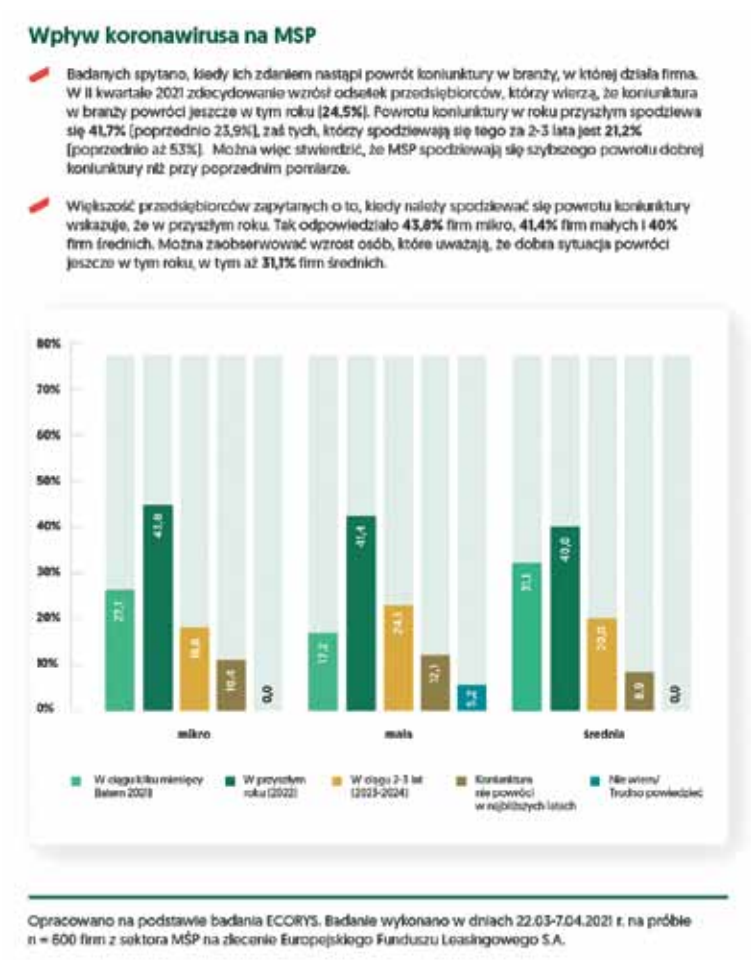
– Analizując wszystkie siedem edycji naszego covidowego pomiaru nastrojów w sektorze MŚP, możemy zaryzykować tezę, że mamy początek końca dekonunktury wśród mikro, małych i średnich firm. Walka z przeciwnikiem nadal trwa, wiele biznesów wciąż pozostaje zamkniętych, wiele dopiero „rusza”, ale sytuacja powoli się stabilizuje. Mówimy o początku, gdyż tempo wzrostu będzie z pewnością wolniejsze niż tempo spadków, z jakim mieliśmy do czynienia w ciągu minionych dwunastu miesięcy – mówi Radosław Woźniak, prezes zarządu EFL.

Krok za krokiem w kierunku koniunktury

EFL w badaniu Barometr COVID-19 po raz siódmy na przełomie marca i kwietnia br. zapytał przedsiębiorców z sektora MŚP, czy w kontekście kryzysu spowodowanego pandemią koronawirusa,

sytuacja w ich branży w ciągu najbliższych 6 miesięcy poprawi się, pogorszy czy pozostanie bez zmian. Wyniki są zbliżone do danych z pomiaru na I kwartał tego roku (zrealizowanym pod koniec grudnia 2020 roku). Niespełna co trzeci (32 proc.) z przedsiębiorców ocenia, że sytuacja w branży się poprawi, co czwarty zaś (24,5 proc.) – że się pogorszy. Wciąż liczna pozostaje grupa, która nie spodziewa się większych zmian (34 proc.). Trzy miesiące wcześniej było 34,5 proc. optymistów i 24 proc. pesymistów.

”
Powrót koniunktury w Polsce nastąpi w przyszłym roku. Tak uważa 42 proc. zapytanych. Jednak co czwarty przedsiębiorca liczy, że stanie się to jeszcze w tym roku.



Biorąc pod uwagę wielkość biznesów, podobnie jak w I kwartale br., największy optymizm panuje wśród przedstawicieli firm średnich. 37 proc. z nich uważa, że sytuacja się poprawi w najbliższym półroczu, a 13 proc., że się pogorszy. W firmach mikro i małych liczebność grupy optymistów i pesymistów jest podobna. Poprawę zwiastuje po 31 proc. mikro i małych przedsiębiorstw, podczas gdy o pogorszeniu mówi odpowiednio 26 proc. i 28 proc. firm.

W opinii największej grupy przedstawicieli MŚP powrót koniunktury w Polsce nastąpi w przyszłym roku. Tak uważa 42 proc. zapytanych. Jednak co czwarty przedsiębiorca liczy, że stanie się to jeszcze w tym roku. Co piąty natomiast uważa, że na czas prosperity musimy poczekać jeszcze 2-3 lata. Co dziesiąty respondent jest jeszcze bardziej pesymistycznie nastawiony do przyszłości – uważa, że nie ma co liczyć na powrót koniunktury w najbliższych latach.

Mniej radykalnych opinii

Wpływ pandemii koronawirusa na gospodarkę jest nadal oceniany jako negatywny, choć natężenie tych ocen jest nieco słabsze niż we wcześniejszych pomiarach. 22 proc. firm uważa, że COVID-19 ma zdecydowanie niekorzystny wpływ na ich działalność, o 5,5 p.p. mniej niż kwartał wcześniej. 28 proc. mówi: „raczej niekorzystny”, o 3 p.p. więcej kw./kw.

Wciąż rośnie odsetek osób, których zdaniem epidemia nie wywiera istotnego wpływu na sytuację firmy (39 proc.). W I kwartale br. koronawirusa za neutralny biznesowo uważało 38 proc., w IV kwartale 2020 – 35 proc., w III kwartale 2020 – 30 proc.

Biorąc pod uwagę wielkość firm, zmian „niekorzystnych” spodziewają się przede wszystkim przedstawiciele najmniejszych firm zatrudniających do 9 pracowników i małych. 27,5 proc. mikro firm ocenia ten wpływ jako zdecydowanie niekorzystny, 41 proc. natomiast jako raczej niekorzystny. W przypadku małych przedsiębiorstw o bardzo negatywnym wpływie mówi 26 proc. zapytanych, a o raczej niekorzystnym – 23 proc.

Największy odsetek optymistów znajduje się wśród firm średnich (16 proc.), podobnie jak respondentów, którzy uważają ten wpływ za neutralny (57,5 proc.). Wśród mikro firm tylko 3,5 proc. patrzy „przez różowe okulary” w przyszłość, wśród małych – 9 proc.

Barometr COVID-19 to dodatkowe badanie towarzyszące Barometrowi EFL, zapoczątkowane w marcu 2020 roku w celu diagnozy wpływu pandemii koronawirusa na przedsiębiorstwa z sektora MŚP. Badanie jest realizowane co miesiąc.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

Pandemia spowodowała zatory nie tylko w finansach firm, ale też w dostawach materiałów, części i podzespołów od zagranicznych kontrahentów. Najnowsze badanie Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej „KoronaBilans MŚP” wskazuje, że trudności z zaopatrzeniem w komponenty zgłasza już ponad jedna trzecia firm z sektora MŚP (36,5 proc.). Tyle samo przedsiębiorców prognozuje, że problemy z dostawami będą się utrzymywać jeszcze przez najbliższe trzy miesiące. W najgorszej sytuacji są importerzy – trudności z uzyskaniem zamówionych towarów z zagranicy sygnalizuje już co drugi z nich.

W najnowszej edycji cyklicznego badania KRD „KoronaBilans MŚP” przedsiębiorcy zostali zapytani, czy gdyby była taka możliwość, zaszczepiliby swoich pracowników. Aż 70 proc. odpowiedziało, że tak – najwięcej w branży handlowej. Wskazywali, że zdecydowałiby się na ten krok, ponieważ szczepienia zabezpieczą pracowników przed koronawirusem (71 proc.), a także zwiększą poczucie bezpieczeństwa w firmie (68 proc.). Prawie 22 proc. uważa, że szczepienia zorganizowane przez firmę byłyby szybko zrealizowane. Z kolei przedsiębiorcy, którzy nie zaszczepiliby swoich pracowników, a jest ich 10 proc., argumentują, że jest to indywidualna decyzja pracownika. Dla blisko 7 proc. koszty akcji byłyby zbyt wysokie. Natomiast aż 40 proc. obawia się brania na siebie odpowiedzialności za skutki uboczne szczepionki.

Od stycznia na rachunkach za prąd pojawiła się nowa pozycja – opłata mocowa. Obowiązuje ona wszystkich odbiorców energii, ale to dla właścicieli firm może być najbardziej dotkliwa. Stawka opłaty mocowej dla przedsiębiorstw wynosi 76.20 zł za 1 MWh i obowiązuje od poniedziałku do piątku od 7:00 do 22:00, czyli w godzinach pracy większości małych i średnich przedsiębiorstw. Branża o dużym zużyciu energii, jak rolnictwo czy produkcja chemiczna, mogą spodziewać się znacznie wyższych rachunków za prąd. Przedsiębiorcy, chcąc uniknąć wyższych opłat za energię, rozważają zmianę godzin pracy firmy, jednak nie zawsze jest to możliwe. – Są jednak inne opcje, dzięki którym firmy mogą zmniejszyć wysokość rachunków za prąd. Kluczowa jest tutaj optymalizacja zużycia energii oraz dopasowanie oferty na jej zakup do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstw. Np. w Axpo, klientom o dużym zużyciu energii – w tym z branż przemysłowych i budownictwa proponujemy produkty SPOT, które charakteryzują się dopasowaniem ceny sprzedaży prądu do aktualnej sytuacji w gospodarce oraz cen energii na rynku hurtowym. Przy spadku cen prądu klient automatycznie odczuwa tą różnicę w płaconych rachunkach. W ubiegłym roku umożliwiliśmy taki sposób rozliczeń także mniejszym przedsiębiorstwom – mówi Katarzyna Bienias, dyrektor sprzedaży do małych i średnich przedsiębiorstw w Axpo Polska.

Prawa własności intelektualnej są ważnym składnikiem każdej firmy i mogą stanowić o jej przewadze rynkowej. Przedsiębiorstwa, które zarejestrowały swoje prawa i je chronią, uzyskują o blisko 1/3 większe przychody na pracownika – wynika z danych EUIPO, przytaczanych przez Urząd Patentowy RP. W Polsce MŚP wciąż zbyt rzadko decydują się zgłosić i za-

strzec swoje wynalazki, znaki towarowe czy wzory przemysłowe. Dlatego urząd rusza ze specjalnym Pakietem dla Innowatora, który ma im zapewnić wsparcie na tej ścieżce urzędowej. – Przedsiębiorcy często mówią: „Nie chcemy ochrony, bo to drogie i skomplikowane”. W ramach Pakietu dla Innowatora chcemy pokazać, że to nie jest ani skomplikowane, ani dro-

gie – mówi Edyta Demby-Siwiek, prezes Urzędu Patentowego RP. – Pakiet dla Innowatora to przede wszystkim możliwość zidentyfikowania dóbr niematerialnych, jakie mają i średni przedsiębiorcy mają w swoich firmach, często nawet nie mając świadomości ich istnienia ani wartości, jaką mogą one przynieść – wyjaśnia Edyta Demby-Siwiek.

Zatory płatnicze? Jak uchronić firmę przed upadłością

Jak donosi Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej w 2020 r., liczba firm zagrożonych niewypłacalnością (będących w upadłości lub restrukturyzacji) wzrosła o 32 proc. w stosunku do roku 2019 r.

Dane nieco brutalne, lecz prawdziwe. Jak zapobiec upadłości swojej firmy?

Każdy przedsiębiorca prowadzący własną firmę powinien zadbać nie tylko o jakość produktu czy usługi, jaką oferuje, ale też przede wszystkim o prawidłowe zarządzanie organizacją czy jej zasobami. Także zatroszczyć się o gotowość przedsiębiorstwa do zmian czy o właściwe reagowanie na trudne sytuacje rynkowe. Jest to nie lada wyzwanie, zwłaszcza w dobie pandemii, podczas której firmy zmagają się z wieloma ograniczeniami, przez które nie są w stanie w należyty sposób funkcjonować. Przedsiębiorstwa, którym udało się przetrwać korona-kryzys, powinny pochylić się nad swoją sytuacją finansową i dołożyć wszelkich starań, aby zadbać o swoją kondycję m.in. poprzez niedopuszczenie do opóźnionych płatności, te bowiem prowadzą do zatorów płatniczych.

Od czego zacząć i jak uchronić firmę przed bankructwem? Poniżej kilka wskazówek...

Zarządzaj odpowiedzialnie swoimi zasobami

Każde przedsiębiorstwo dysponuje zasobami, chociażby ludzkimi czy finansowymi, którymi winno jest w prawidłowy sposób zarządzać. Oba rodzaje zasobów są równie ważne i brak panowania nad nimi może doprowadzić do sukcesu bądź upadku przedsiębiorstwa. Firmę tworzą ludzie, a ci mają kompetencje. Niewłaściwe zarządzanie kompetencjami pracowników to jedna z kwestii, która może sprowadzić firmę na zły tor. Zarządzanie zarówno zasobami ludzkimi, jak i kapitałem pieniężnym, jest bardzo istotne. Jednak przede wszystkim to właściwe dobieranie kontrahentów i dostawców odgrywa ogromną rolę i pomaga uchronić firmę przed popadnięciem w kłopoty finansowe, ale o tym więcej w pkt. III.

Monitoruj sytuację finansową w firmie -> Zadbaj o zachowanie płynności finansowej i ustrzeż firmę przed zatorami płatniczymi

Od przeszło roku cały świat, w tym Polska, zmagają się z pandemią. Skutki, jakie niesie za sobą koronawirus oraz idące za nim rządowe obostrzenia, można odczuć w sferze gospodarczej. Większość branż, w szczególności w sektorze B2B, zmagają się z kryzysem. Wiele firm traci przez to płynność finansową i popada w długi.

Zatory płatnicze to jedna z największych bolączek polskiej gospodarki i powód problemów z utrzymaniem płynności finansowej. Jak one powstają?

Ta nieprzyjemna historia zaczyna się od przedsiębiorcy, który nie otrzymuje od swojego kontrahenta pieniędzy za towar bądź wykonaną usługę, w ustalonym obustronnie terminie. W konsekwencji przedsiębiorca nie ma środków na spłatę własnych zobowiązań wobec innych kontrahentów i automatycznie jego problemy przechodzą na kolejne podmioty. I w ten sposób tworzy się efekt domina, który przez zaburzenie bądź utratę płynności finansowej jednego z podmiotów może nawet doprowadzić do upadłości innych.

Jak wynika z Europejskiego Raportu Płatności, opublikowanego przez firmę Intrum (*European Payment Report 2020*), 7 na 10 przedsiębiorców w Polsce zmagają się z opóźnieniami w spłacie faktur przez swoich klientów i kontrahentów, a czas oczekiwania na zapłatę w sektorze B2B wydłużył się o 36 dni, a w sektorze publicznym aż o 54 dni (w porównaniu do 2019 roku)! Niestety kryzys związany z pandemią spowodowaną koronawirusem pogorszył sytuację z terminowymi płatnościami, a co za tym idzie, sytuację finansową przedsiębiorstw.

Unikaj nierzetelnych kontrahentów i dostawców, dzięki narzędziom do weryfikacji podmiotów gospodarczych.

Jak zatem walczyć z zatorami płatniczymi? Lepiej zapobiegać niż leczyć – ta żelazna zasada i w tym wypadku znajduje swoje zastosowanie. Zadbaj o zachowanie płynności finansowej. Unikaj nierzetelnych kontrahentów oraz dostawców m.in. dzięki weryfikacji podmiotów gospodarczych bądź osób fizycznych, a także dzięki monitoringowi informacji o charakterze gospodarczym, dotyczących tych podmiotów, dzięki wykorzystaniu nowoczesnych technologii i aktualnych baz danych. Zaufaj rozwiąza-

niom, pozwalającym wspierać procesy decyzyjne i efektywnie zarządzać ryzykiem finansowym, dzięki szeregom raportów (łatwy i szybki dostęp do najwyższej jakości informacji gospodarczej), dotyczących kontrahentów w kraju. Takim rozwiązaniem jest Credit Check Business, które dzięki automatycznemu procesowi pozwala na sprawdzenie wiarygodności kredytowej potencjalnego partnera w kraju.

A gdyby tak móc weryfikować podmioty gospodarcze i osoby fizyczne, rozproszone na całym świecie i to z poziomu jednego narzędzia? Można i to dzięki platformie SkyMinder, zapewniającej dostęp do informacji gospodarczej, kredytowej i finansowej o ponad 200 mln firm działających w 230 krajach! Rozwiązanie pozwala wspierać procesy decyzyjne i efektywnie zarządzać ryzykiem finansowym dzięki szeregom raportów. Za pomocą usługi SkyMinder możliwy jest łatwy i szybki dostęp do najwyższej jakości informacji gospodarczej. Platforma pozwala na szybką identyfikację kontrahentów, w ramach której użytkownik otrzymuje czytelne i kompletne raporty z pełną analizą ryzyka i limitem kredytowym.

Branża zarządzania wierzytelnościami potrzebna jak nigdy wcześniej

Kiedy nie zweryfikowaliśmy dostawcy bądź potencjalnego kontrahenta i doszło do sytuacji, w której nasza firma musi zmierzyć się z przeterminowanymi należnościami – nie wszystko stracone! Warto sięgnąć po pomoc firm specjalizujących się w odzyskiwaniu wierzytelności. Firmy te w zależności od etapu, na którym z problemami finansowymi zmagają się przedsiębiorstwa, zastosują odpowiednie rozwiązanie w postaci: prewindykacji, monitoringu płatności, windykacji polubownej bądź skierują sprawę na drogę sądową, a z tym ostatnim jak wiadomo, wiążą się dodatkowe koszty. Jak widać, nie ma sytuacji bez wyjścia, problemy finansowe nie muszą doprowadzić do upadłości przedsiębiorstwa. Jednak warto stosunkowo wcześniej podjąć odpowiednie środki, aby temu zapobiec. Trud zadany sobie na etapie weryfikacji kontrahenta bądź dostawcy, ZANIM podejmie się decyzję o nawiązaniu z nim współpracy i podpisaniu kontraktu, ostatecznie opłaca się, bo w ten sposób możemy ustrzec się przed zawarciem niepewnych relacji biznesowych i tym samym uchronić firmę przed problemami finansowymi.

Wystarczy jedno spotkanie, by poznać rozwiązania do monitoringu i weryfikacji podmiotów gospodarczych. W zależności, czy działasz na rynku krajowym, czy międzynarodowym zainteresuje cię następujące rozwiązanie: świat – SkyMinder, kraj – Credit Check Business.



Kiedy nie zweryfikowaliśmy dostawcy bądź potencjalnego kontrahenta i doszło do sytuacji, w której nasza firma musi zmierzyć się z przeterminowanymi należnościami – nie wszystko stracone!

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MŚP

	Spółka	wysokość przychodów po I kwartale 2021 r. *	wysokość przychodów po I kwartale 2020 r.*	zmiana procentowa
1	TOWER INVESTMENTS	16 818	892	1785,43
2	ADATEX DEVELOPER	9 667	809	1094,93
3	CANNABIS POLAND	64	10	540,00
4	REINO CAPITAL	2 996	569	426,54
5	BUMECH	85 085	21 400	297,59
6	AGENCJA ROZWOJU INNOWACJI	534	142	276,06
7	AKCEPT FINANCE	244	83	193,98
8	DATAWALK	3 465	1 261	174,78
9	SELVITA	69 420	29 726	133,53
10	BLOOBER TEAM	12 418	6 321	96,46
11	OPTEAM	16 884	8 921	89,26
12	ARTIFEX MUNDI	10 523,00	5 621,70	87,19
13	KOOL2PLAY	623	362	72,10
14	LEGIMI	10 752	6 276	71,32
15	M FOOD	47 779	28 822	65,77
16	SATIS GROUP	617	402	53,48
17	MASTER PHARM	22 362	14 922	49,86
18	BIURO INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH	5401	3680	46,77
19	ACKERMAN	4 620	3 163	46,06
20	MUZA	6 694	4 625	44,74
21	4MASS	7 710	5 459	41,23
22	4MOBILITY	1 587	1159	36,93
23	LETUS CAPITAL	26	19	36,84
24	COMPERIA.PL	8 541	6 300	35,57
25	PLAYWAY	41 812	31 409	33,12
26	IPOPEMA SECURITIES	64 752	49 045	32,03
27	ALUMAST	2 361	1 806	30,73
28	EURO-TAX.PL	3 907	3 009	29,84
29	ANALIZY ONLINE	2 040	1 576	29,44
30	TELEMEDYCYNAPOLSKA	1 283	992,5	29,24
31	AGROMEP	10 489	8 142	28,83
32	7LEVELS	640	498	28,51
33	KRYNICKI RECYKLING	30 371	24 009	26,50
34	NEPTIS	5 753	4 671	23,16
35	SKOTAN	3 152	2 569	22,69
36	AILLERON	38 965	32 029	21,66
37	IFIRMA	6 796	5 772	17,74
38	VOTUM	43 002	36 848	16,70
39	EKO EXPORT	10 102	8 788	14,95
40	PZ CORMAY	19 030	16 570	14,85
41	BOOMBIT	42 894	37 793	13,50
42	IZOLACJA-JAROCIN	5 246	4 721	11,12
43	MADKOM	3 333	3 006	10,88
44	SANWIL HOLDING	7 937	7 159	10,87
45	KLON	5 911	5 336	10,78
46	RADPOL	32 535	29 410	10,63
47	STANDREW	4482	4103	9,24
48	DROZAPOL-PROFIL	33 283	30 643	8,62
49	APANET	230	212	8,49
50	7FIT	3 447	3 294	4,64

* Dane w tys. zł

Oprac.: CBSF, źródło: GPW

Jak zmienia się podejście do zdrowia pracowników w sektorze SME?

„Aby budować odporność w firmie, warto wyjść poza standardową opiekę medyczną. Takie obszary jak: zdrowie psychiczne, zdrowe odżywianie, sport i rekreacja są kluczowymi elementami, które budują zdrową organizację. Stanowią fundament naszego autorskiego projektu »Zdrowa Firma«, który kierujemy również do małych i średnich przedsiębiorstw” – wyjaśnia w rozmowie o zmianie oczekiwań pracowników w zakresie dbałości o zdrowie Artur Białkowski, dyrektor zarządzający usług biznesowych, Medicover Polska.

Jak dziś zmieniają się potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw w obszarze benefitów pracowniczych?

Dziś nie ma już znaczenia, czy pracownik jest z dużej korporacji, czy z małego, lokalnego przedsiębiorstwa. On oczekuje, że pracodawca oprócz wynagrodzenia zapewni szeroki pakiet pozapłacowych dodatków. Dlatego coraz częściej zauważamy, że małe i średnie firmy są bardziej skłonne inwestować w pozapłacowe benefity. Sektor SME to często organizacje o płaskiej strukturze, w której znacznie łatwiej „wyczuć” poziom zadowolenia i zaangażowanie pracowników. Wynika to oczywiście z małej liczby pracowników i środowiska, w którym pracownicy dobrze się znają.

Zatem można powiedzieć, że potrzeby są takie same niezależnie od miejsca pracy. A co z samymi benefitami – co jest najbardziej pożądane przez pracowników?

Nie jest tajemnicą, że numerem jeden wśród benefitów oferowanych przez pracodawców od lat pozostaje opieka medyczna. Ostatnio, szczególnie w dobie pandemii, na pierwszy plan wysunęły się kwestie zdrowotne i mam wrażenie, że zdrowie nabrało nowej wartości. Jednak dziś mówimy o zintegrowanym podejściu do zdrowia. Tego chcą też pracownicy. Oczekują, że ich pracodawca zadba nie tylko o zdrowie, lecz

także o ich ogólny dobrostan, na który składają się między innymi zdrowie psychiczne, aktywność fizyczna czy dieta. Na taki trend wpływa także ogólnie rosnąca świadomości społeczeństwa dotycząca zdrowego trybu życia i tzw. work-life balance.

Czy odpowiednią na holistyczne podejście do zdrowia i dobre samopoczucie pracowników może być „Zdrowa Firma”?

Tak. To kompleksowy program benefitowy, dzięki któremu pracodawca może holistycznie spojrzeć na zdrowie pracowników. Co warto podkreślić, pracodawca może prosto i szybko dopasować ofertę benefitową do wymagań danej grupy zawodowej w swojej organizacji. Program powstał w zgodzie ze współczesną definicją zdrowia, przyjętą przez Światową Organizację Zdrowia (WHO), która wskazuje, że zdrowie to nie tylko brak choroby czy ułomności, lecz także stan pełnego, dobrego samopoczucia/dobrostanu (well-being) fizycznego, psychicznego i społecznego.

Co daje pracodawcy taki pakiet benefitów pozapłacowych?

Jeśli spojrzymy na to z biznesowej perspektywy, zapewnienie dobrej pozapłacowej opieki to także w praktyce lepszy stan zdrowia pracowników, a co za tym idzie, mniejsze koszty absencji dla pra-



Numerem jeden wśród benefitów oferowanych przez pracodawców od lat pozostaje opieka medyczna. Ostatnio, szczególnie w dobie pandemii, na pierwszy plan wysunęły się kwestie zdrowotne i mam wrażenie, że zdrowie nabrało nowej wartości.

codawcy. To również lepsza wydajność firmy. Widzimy też, że atrakcyjna oferta benefitowa niesie ze sobą większe zadowolenie pracowników, mniejszą rotację i wpływa na łatwiejsze pozyskiwanie nowych pracowników. Dziś mamy w Polsce do czynienia z rynkiem pracownika. To on wybiera organizację, w której chce pracować. Benefity pozapłacowe nie są już tylko dodatkiem do wynagrodzenia. To kluczowy element wizerunku pracodawcy, który pokazuje, jakie firma ma wartości, w jaki sposób dba o kulturę organizacyjną i jaką wartością jest dla niej sam pracownik.

JUŻ 18 CZERWCA RAPORT



ZAINTERESOWANYCH WSPÓŁPRACĄ ZAPRASZAMY DO KONTAKTU:
a.prasowska@gazetafinansowa.pl • a.piekarska@gazetafinansowa.pl

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

WYRÓŻNIENIA

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MŚP 2021



TURBINY POLSKIEJ
GOSPODARKI 2021
NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MŚP

Szanowni Państwo,

Na jakie wsparcie ze strony dostawców usług mogą liczyć uczestnicy naszego zestawienia Turbiny Polskiej Gospodarki i inne niewielkie przedsiębiorstwa działające na rodzimym rynku? Odpowiedź

na to pytanie niesie ze sobą zestawienie najlepszych produktów dla MŚP. To praktyczny poradnik, dzięki któremu być może znajdziecie Państwo rozwiązanie najbardziej dopasowane do potrzeb swojej

firmy. Powstało na bazie ankiet nadsyłanych do redakcji, spośród których wyłoniliśmy najciekawsze w naszej ocenie rozwiązania, które mogą ułatwić funkcjonowanie małym i średnim firmom.

Redakcja

BANK



BNP PARIBAS

PROGRAM EKO FIRMA Z ZYSKIEM, KREDYT OBROTOWY
Z GWARANCJĄ Z FUNDUSZU GWARANCJI ROLNYCH

Produkt jest skierowany do podmiotów z sektora MŚP (zgodnie z definicją Komisji Europejskiej) prowadzących działalność rolniczą lub działalność polegającą na przetwarzaniu, lub wprowadzaniu do obrotu produktów rolnych. Wdrożony został do oferty na podstawie umowy zawartej z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Służy finansowaniu działalności bieżącej przedsiębiorstw. Udzielany jest na okres do 4 lat (kredyt nieodnawialny) lub 3 lat (kredyt odnawialny). Jego głównym celem jest utrzymanie płynności finansowej firm. Paleta korzyści dla klienta, jakie wynikają ze skorzystania z oferty, jest bardzo szeroka. Po pierwsze

„cena” – bank sprzedaje kredyt taniej niż w innych formach finansowania komercyjnego, a w pierwszym roku od uruchomienia środków BGK dopłaca do odsetek 2 p.p. w skali roku. W transakcjach do 300 tys. zł akceptujemy gwarancję z Funduszu Gwarancji Rolnych jako jedyne zabezpieczenie kredytu. Tym samym klient nie ponosi kosztów z tytułu ustanawiania zabezpieczenia (prowizja BGK w okresie kredytowania to 0 proc.). Poza korzyścią finansową to niezwykle istotne rozwiązanie dla podmiotów, które nie dysponują majątkiem na zabezpieczenie. Dodatkowo procedura udzielania gwarancji i dopłat do oprocentowania realizowana jest w ca-

łości w banku, a dokumenty wymagane przez BGK klient przygotowuje w banku przy wsparciu doradcy. Może też liczyć na dodatkowe materiały informacyjne, np. symulację spłaty rat na preferowanych przez klienta warunkach. Poza tym BGK nie wymaga dokumentowania wydatkowania środków z kredytu. Choć celem udzielenia kredytu jest finansowanie bieżącej działalności, to i tak klient ma tu pełną swobodę w decydowaniu o przeznaczeniu pieniędzy z kredytu w ramach prowadzonej działalności. Ostatni argument – pomoc z tytułu gwarancji i dopłaty, nie jest pomocą de minimis, więc nie konsumuje limitu tej pomocy na podmiot.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Produkt wyróżnia się niskimi kosztami oraz wysoką elastycznością po stronie parametrów typu: zabezpieczenie czy dokumentowanie wykorzystania środków z kredytu, a także prostą procedurą udzielenia.

REKLAMA

Rekrutacja trwa!



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



- ▶ Studia MBA
- ▶ Studia podyplomowe

12 293 75 96

ksb@uek.krakow.pl

www.ksb.biz.pl

Sprawdź naszą ofertę!

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

NOWOCZESNE TECHNOLOGIE



LENOVO THINKPAD X1 FOLD

ThinkPad X1 Fold to pierwszy na świecie komputer z elastycznym ekranem, łączy w sobie zalety i funkcje osobistych urządzeń takich jak laptop, tablet i książka. Jest ultramobilny, dostosowuje się do otoczenia, a procesor Intel Hybrid Technology zapewnia efektywną pracę w drodze. Magnetycznie mocowana klawiatura umożliwia wygodne

pisanie, a po jej odłączeniu, można użyć tylnej podstawki do działania w trybie stojącym. Wyświetlacz OLED 2 K umożliwia korzystanie z ekranu o przekątnej 13,3 cala, złożony ma wymiary książki: 158,2 x 236,0 x 27,8 mm, dlatego ważący zaledwie 999 g X1 umożliwia też czytanie e-booków. W tylnej ramie zastosowano płyty z włókna węglowego i stop magnezu

jako zewnętrzną powłokę ochronną. Laptop pozytywnie przeszedł testy z zastosowaniem 12 metod certyfikacji wojskowej, a w celu optymalizacji chłodzenia zastosowano składaną warstwę grafitową, pomagającą odprowadzać ciepło. Dołączone, 18-gramowe pióro Lenovo Digital Pen z przyciskami funkcyjnymi uprzyjemnia użytkowanie.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

X1 Fold wzbogaca rynek urządzeń mobilnych o hybrydowe rozwiązanie, stanowiące odpowiedź na dynamicznie zmieniające się miejsca pracy.

INNOWACJE



LEASYS MILES – INNOWACYJNOŚĆ W BRANŻY WYNAJMU DŁUGOTERMINOWEGO

Leasys Polska, spółka zależna od FCA Bank, uruchomiła kolejny innowacyjny program wynajmu: „Leasys Miles”. Program zainspirowany coraz bardziej znanymi klientom i powszechnym w różnych usługach trendem „Pay per use” – oferuje możliwość płacenia za rzeczywiste użytkowanie pojazdu. Koncepcja „Płać za

przejechane kilometry” doskonale wpisuje się w potrzebę posiadania bezpiecznego i elastycznego rozwiązania mobilnego – szczególnie ważnego podczas obecnej sytuacji spowodowanej pandemią COVID-19. Klient płaci za każdy rzeczywiście przejechany kilometr – miesięczny czynsz wynajmu składa się z dwóch części: stałej miesięcznej kwoty,

znacznie niższej niż w przypadku standardowej raty wynajmu i zmiennej składki zależnej od faktycznie przejechanych w ciągu miesiąca kilometrów. Taka oferta pozwala zminimalizować miesięczne koszty klienta przy jednoczesnym zachowaniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa osobistego i mobilności.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Leasys Miles: wynajem długoterminowy w formule „Pay per use”, oferujący możliwość płacenia za rzeczywiste użytkowanie pojazdu.



EXEA CLOUD

Exea Cloud to polska chmura stworzona w celu zapewnienia najwyższej ochrony danych wrażliwych organizacji z branż regulowanych. Zapewnia bezpieczeństwo danych nieosiągalne dla tradycyjnych firmowych serwerów oraz zwiększenie kompetencji IT dzięki całodobowemu wsparciu zespołu najwyższej certyfikowanych w skali kraju ad-

ministratorów, przy jednoczesnej redukcji inwestycji na rozwój i utrzymanie infrastruktury informatycznej. Dostawca usług – Exea Data Center, to polski, wybudowany od podstaw ośrodek, który zapewnia przestrzeń w pełni zgodną z polskim prawem, RODO oraz wytycznymi KNF. Składowane dane nigdy nie opuszczają terytorium Polski i nikt

poza ich właścicielem nie ma do nich dostępu. Wszystko to sprawia, że Exea Cloud to chmura wybierana przez branżę wymagającą szczególnych gwarancji, jak sektor bankowy, ubezpieczeniowy czy medyczny. Dodatkowo do chmury Exea, jako do pierwszej i jak na razie jedynej w Polsce, przeniesiono wszystkie systemy banku – Nicolaus Banku.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Exea Cloud to chmura dopasowywana do indywidualnych potrzeb każdego biznesu, z pełnym wsparciem na każdym etapie wdrożenia i zarządzania rozwiązaniem, wybierana i sprawdzona przez wymagający sektor bankowy, ubezpieczeniowy i medyczny.



N.E.O.S.

N.E.O.S. to rozwiązanie z zakresu Otwartej Bankowości, zgodne z dyrektywą PSD2, które pozwala na usprawnienie oceny zdolności kredytowej w ramach procesu udzielania kredytu i/lub procesu weryfikacji klienta, poprzez wyszukiwanie, agregowanie i kategoryzowanie danych dotyczą-

cych. Główne cechy rozwiązania N.E.O.S.: interfejs umożliwiający dostęp do rachunków bankowych z wielu krajów, mechanizm kategoryzacji oparty na uczeniu maszynowym i sztucznej inteligencji, precyzyjne i szybkie obliczanie scoringu w procesie oceny zdolności kredytowej klienta dzięki wykorzy-

staniu zaawansowanych technik analitycznych, które można uzupełnić dodatkowymi informacjami (takimi jak informacje z biura informacji kredytowej, wewnętrzne ratingi itd.) oraz szeregiem wskaźników KPI, umożliwiającymi szybkie przeprowadzenie procesu decyzyjnego.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Przeznaczony dla klienta widget.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

OPIEKA MEDYCZNA



OPIEKA MEDYCZNA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Oferta Zdrowa Firma to rozwiązania dla firm z każdego obszaru zdrowia: fizycznego, psychicznego, aż po społeczne. Nasze rozwiązania wspierają firmy w realizacji celów biznesowych, podnoszą odporność i zaangażowanie pracowników. Wśród propozycji są m.in.: opieka medyczna dla małych i średnich przedsiębiorstw zatrudniających od 2 do 99 pracowników. Mając na uwadze specyficzne potrzeby klientów tego sektora,

oferujemy rozwiązania zróżnicowane pod kątem zakresu i ceny. Oferta obejmuje 7 programów opieki medycznej do wyboru, zapewniając kompleksowość od medycyny pracy, profilaktyki, opieki podstawowej, poprzez konsultacje specjalistyczne i (także w formie teleporad), diagnostykę, stomatologię i rehabilitację, aż po opiekę szpitalną. Nieocenione w budowaniu Zdrowej Firmy są także pakiety sportowe Medicover Sport, z dostępem do ponad

4500 obiektów sportowych, zdrowa dieta, a także dostęp do Platformy Benefitowej. Oferujemy też działania profilaktyczne, wspierające zdrowie fizyczne i psychiczne oraz bezpieczeństwo pracowników. Zdrowa Firma to zdrowi pracownicy. Według raportu „Praca. Zdrowie. Ekonomia” średni roczny koszt choroby na pracownika prowadzonego w Medicover jest o 1005 zł niższy niż ten sam koszt u pracownika korzystającego z opieki poza Medicover.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Zdrowa Firma to rozwiązania ze wszystkich obszarów zdrowia: od opieki medycznej, poprzez profilaktykę i bezpieczeństwo, sport i zdrową dietę, zdrowy styl życia aż po zdrowie psychiczne.

OPROGRAMOWANIE



GASTRO

Program Gastro to rodzina narzędzi umiejąca zaspokoić potrzeby każdego samodzielnego lokalu czy sieci lokali gastronomicznych. Oprogramowanie to wspiera pracę wszystkich pracowników lokalu – od kelniera, przez kucharza, dostawcę i managera, po księgowość i właściciela. Umożliwia ewidencjonowanie i kontrolowa-

nie sprzedaży, rozliczanie gospodarki magazynowej, prowadzenie analiz. Pozwala na współpracę z chmurą w postaci dokonywania zamówień przez Internet lub telefon czy zdalnego analizowania sprzedaży w czasie rzeczywistym. System tworzy kanał do wyświetlania zamówienia i informacji handlowych, np. aktualnych promocji czy zdjęć

produktów. Gastro to także rozwiązania mobilne i aplikacje, które wspierają sprzedaż. Rozwiązanie to szczególnie sprawdza się w rozległych lokalach albo tych posiadających ogródki. System posiada również kompleksowe rozwiązanie usprawniające obsługę każdego etapu realizacji zamówień z dostawą.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Gastro to najpopularniejszy program na rynku, tworzony przez restauratorów dla restauratorów.



SYMFONIA OBIEG DOKUMENTÓW

W czasie pandemii wiele firm odczuło ogromne problemy w realizacji codziennych zadań, ponieważ większość dokumentów firmowych było w wersji papierowej, pracownicy nie mieli wypracowanych standardów pracy zdalnej, wymiany informacji. Powstała potrzeba szybkiej cyfryzacji, by przetrwać ten trudny okres

i kontynuować działalność. Potrzebne były (i nadal są) proste aplikacje do zarządzania najważniejszymi procesami biznesowymi, jednocześnie dostępne online, szybkie do wdrożenia oraz intuicyjne w obsłudze. Symfonia Obieg Dokumentów to platforma chmurowa łącząca system ECM (do zarządzania dokumentami

i procesami biznesowymi) z systemem pracy grupowej i elementami systemów ERP (do zarządzania całym przedsiębiorstwem). Program obsługuje m.in.: cyfrowy obieg dokumentów, delegacje, tworzenie oraz ewidencja umów, zarządzanie projektami, porządkowanie dokumentów za pomocą elektronicznych segregatorów.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Dzięki platformie Symfonia Obieg Dokumentów firmy mogą szybko wejść na wyższy poziom cyfryzacji swojego biznesu i dzięki temu nieprzerwanie prowadzić działalność nawet w warunkach braku fizycznego kontaktu z klientami, dostawcami, pracownikami.



GESTOR NEXO PRO

Gestor nexo PRO to rozszerzona wersja systemu zarządzania relacjami z klientami, wzbogacona o wiele dodatkowych rozwiązań. Dzięki automatyzacji różnych czynności pozwala zaoszczędzić czas, zapewniając większą wydajność i efektywność. Umożliwia m.in.: ewidencjonowanie szczegółowych danych klientów, przedstawianie i negocjowanie ofert oraz prowadzenie korespondencji mailowej czy zbiorczą wy-

syłkę maili. Działa również w obszarze wewnątrzfirmowym – pozwala planować wykonanie zadań, wraz z delegowaniem ich na pracowników, monitorować postępy w wykonywaniu prac, rezerwować ogólnodostępne zasoby w firmie (np. pojazdy służbowe). Specjalny moduł Zlecenia serwisowe organizuje zarządzanie serwisem, obsługę napraw i reklamacji. Można szybko skontrolować ilość potrzebnych części, spraw-

dzić opłacalność danego zlecenia i mieć pod ręką powiązane z nim dokumenty. Moduł Umowy z klientami pozwala gromadzić i przechowywać w jednym miejscu umowy zarówno z klientami, jak i te dotyczące firmy (prąd, gaz, różne przeglądy). Daje możliwość zaplanować automatyczne, cykliczne wystawianie dokumentów, automatyczne przypomnienia, np. o kończącej się umowie.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Gestor nexo PRO to rozszerzona wersja elastycznego systemu wspomagającego budowanie trwałych relacji z klientami oraz zarządzanie pracą w firmie.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

FAKTORING



NARODOWY
FUNDUSZ
GWARANCYJNY

EFAKTORING

Narodowy Fundusz Gwarancyjny (NFG) to twórca pierwszego w Polsce eFaktoringu – 100 proc. onlinowej usługi umożliwiającej szybką zamianę faktur na gotówkę. Misją i kierunkiem napędzającym rozwój NFG jest pomoc małym przedsiębiorstwom w zachowaniu płynności finansowej i wsparcie ich rozwoju poprzez dostarczanie łatwych

i intuicyjnych rozwiązań finansowych. Dawniej faktoring był kosztownym rozwiązaniem dostępnym dla dużych firm. NFG stworzyło usługę faktoringu skrojonego na miarę potrzeb dla najmniejszych uczestników rynku, m.in. dla firm budowlanych, z branży transportowej, usługowej czy freelancerów. Proces finansowania faktur odbywa się poprzez innowacyjny Serwis

Obsługi Faktoringu, jest szybki i bezpieczny. Wystarczy złożyć wniosek o przyznanie limitu faktoringowego, a następnie finansować faktury w wybranym przez siebie modelu. Klient może skorzystać z kompleksowej oferty: faktoringu cichego, jawnego, ekspres, zaliczkowego. Aż 85 proc. klientów NFG otrzymuje środki za sfinansowaną fakturę nawet w 5 minut.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Kompleksowością rozwiązań (aż 4 rodzaje faktoringu do wyboru – cichy, jawny, ekspresowy, zaliczkowy) oraz najniższą ceną na rynku i szybkością finansowania – nawet w 5 minut.

WINDYKACJA



VINDICAT
Odzyskujemy z mocy prawa

VINDICAT.PL

Vindicat.pl to innowacyjny i skuteczny Legaltech. Lider windykacji online w Polsce. System Vindicat.pl pozwala przedsiębiorcom (firmom) na samodzielne odzyskiwanie pieniędzy od swoich kontrahentów. By osiągnąć ten cel, system umożliwia dostęp do różnych automatycznych działań związanych z wyegzekwowaniem należności od dłużnika. Działania

te pozwalają na automatyczne wygenerowanie wezwania do zapłaty, pozwu o zapłatę, pozwu do e-sądu, a także pisma o upublicznieniu danych dłużnika na internetowej giełdzie długów Vindicat.pl Dla osób, które dbają o relacje ze swoimi kontrahentami, dzięki aplikacji, przedsiębiorca może prowadzić monitoring płatności, negocjacje online, w wyniku których można

zawrzeć ugodę, którą również generuje system. Dzięki rejestracji w systemie Vindicat.pl użytkownik ma dostęp do wszystkich narzędzi potrzebnych, by odzyskać swoje pieniądze. Skuteczność narzędzia obecnie wynosi 93 procent szans na odzyskanie pieniędzy, jeżeli faktura jest przeterminowana nie dłużej niż 90 dni. Vindicat.pl posiada najskuteczniejszą giełdę długów w Polsce.

KARTA PALIWOWA



CIRCLE K EASY CARD

Kartę można otrzymać bez dodatkowych kosztów, zbędnych formalności i deklarowania stałych ilości zakupów. Dzięki niej klienci flotowi zyskują dostęp do faktur on-line, a raz w miesiącu wystawiana jest faktura zbiorcza. Kartę można doładować na ponad 250 stacjach bezpośrednio przed dokonaniem zakupu lub przelewem na konto

– Circle K nie wymaga minimalnej wartości wpłaty, dając użytkownikom pełną dowolność form i kwot płatności. Klienci mają także możliwość przypisania karty do numeru rejestracyjnego, co ułatwia rozliczenie VAT. Karta daje dostęp do rabatów na paliwo, myjnię oraz zakupy w sklepie, także w ramach programu Circle K EXTRA. Możliwość ustawienia

dowolnych limitów kwotowych (dziennych, tygodniowych lub miesięcznych) i wprowadzenie ograniczeń produktowych zapewniają bezpieczeństwo i pomagają lepiej kontrolować wydatki. Karta dostępna jest zarówno dla większych firm transportowych, jak i dla osób, dla których transport jest podstawą pracy – kurierów czy taksówkarzy.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

To idealne rozwiązanie dla wszystkich, którzy cenią sobie proste rozwiązania, bez zbędnych wymagań.



DKV FLEET CARD

Karta paliwowa dla mikrofirm o największym zasięgu: 5 tys. stacji w Polsce i 64 tys. w Europie. Wydawana bezpłatnie, nie wymaga zabezpieczeń. Zapewnia dostęp do wszystkich markowych stacji paliw, a także stacji lokalnych operatorów, gdzie, oprócz rabatów, oferuje tankowanie po stawkach hurtowych. W aplikacji mobilnej „DKV” klienci mogą wyszukiwać najtańsze stacje w oko-

licy, co generuje oszczędności nawet do 40 gr/l. Za pośrednictwem DKV można uiszczać opłaty drogowe w każdym systemie obowiązującym w Polsce, w tym viaToll/viaAuto. Karta w wersji DKV +chargé stanowi rozwiązanie dla firm z autami na prąd: można nią płacić zbliżeniowo przy 600 ładowarkach marek GreenWay, EV Plus i EV Box w Polsce oraz na 160 tys. punktów z energią elektryczną w Euro-

pie. Zaletą przekazania rozliczeń paliwa i opłat drogowych w ręce DKV jest najwygodniejsze i najbardziej ekonomiczne zorganizowanie tych płatności. Klient otrzymuje raz na 14 dni elektroniczną fakturę, z długim terminem płatności. Zasięgiem i dostępnością – to karta paliwowa akceptowalna na największej liczbie stacji benzynowych w Polsce i w Europie.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Zasięgiem i dostępnością – to karta paliwowa akceptowalna na największej liczbie stacji benzynowych w Polsce i w Europie.



UTA ONE®

UTA One® – najbardziej kompleksowe na rynku rozwiązanie do uiszczania myta dla pojazdów o dmc >3,5 t w 13 systemach w 12 europejskich krajach objętych EETS. Zapewnia wygodne regulowanie opłat drogowych w Niemczech, Austrii, Belgii (dodatkowo tunel Liefkenshoek), we Francji, Hiszpanii i Portugalii, we Włoszech oraz

w Polsce (A4). Działa także w Szwajcarii i Skandynawii: drogi płatne w Norwegii (plus mosty i promy), mosty w Szwecji i Danii. W wybranych krajach można rejestrować opłaty za parkingi. W planach kolejne kraje i systemy autostradowe. Rozszerzenie zakresu działania urządzenia, zmiany systemów myta i numeru rejestracyjnego odbywają się poprzez zdalną

aktualizację, łatwo inicjowaną przez użytkownika w dowolnym czasie. Wszystkie transakcje ujęte są w jednej fakturze a on-lineowe raporty z poszczególnych przejazdów ułatwiają rozliczenia i analizę kosztów. UTA One® move – dedykowane dla pojazdów o dmc do 3,5 t rejestruje myto we Francji, Hiszpanii, Portugalii i we Włoszech.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Najszerszy zakres działania wśród urządzeń EETS, nowoczesna technologia, idąca w parze z wygodą użytkowania i zarządzania kosztami.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

TRANSPORT



SKYMINDER

Dzięki międzynarodowym bazom danych CRIF efektywnie wspiera biznes w osiągnięciu lepszych wyników, poprzez dostęp do najlepszej platformy wymiany informacji na temat oceny ryzyka na rynku międzynarodowym. SkyMinder jest nowoczesnym rozwiązaniem z zakresu informacji o przedsiębiorstwach dostępnym on-line. Dzięki temu możliwy

jest szybki dostęp do lokalnych dostawców informacji biznesowych i finansowych, o każdym wybranym podmiocie z ponad 230 krajów na całym świecie.

Za pomocą usługi SkyMinder mogą Państwo szybko i prosto kupić lub zamówić niezbędne informacje gospodarcze. Każdy raport, niezależnie z jakiego kraju, posiada jed-

nakowy układ graficzny. Dzięki aktualnym danym z poszczególnych spółek CRIF i dzięki wieloletniej współpracy z lokalnymi dostawcami danych SkyMinder zapewnia Państwu wysokiej jakości raporty, także z tych krajów, gdzie pozyskanie informacji jest utrudnione: z Azji, Bliskiego Wschodu, Afryki i Ameryki Południowej.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Kompleksowość informacji finansowych o kontrahentach z całego świata w jednym miejscu. Elastyczność narzędzia udostępniającego raporty.



SEAEXPLORER

Seaexplorer jest platformą logistyczną do zarządzania przeładkami morskimi. Łączy aktualne informacje o rozkładach jazdy i trasach z wieloletnim doświadczeniem Kuehne+Nagel w dziedzinie transportu morskiego. Zaawansowane algorytmy wyszukiwania tras, dane śledzenia statków w czasie rzeczywistym

oraz dane rynkowe i operacyjne wspierają klientów firmy w podejmowaniu decyzji dotyczącej wyboru usługi transportowej, zaspokajającej aktualne potrzeby biznesowe. Obecnie nieprzewidywalność dostaw jest jednym z głównych wyzwań związanych z logistyką kontenerową. W seaexplorer można sprawdzić ak-

tualną pozycję statku i wybrać serwis z uwagi na czasy tranzytu, niezawodność armatora czy emisję CO2. Te funkcjonalności zostały szczególnie docenione podczas pierwszych miesięcy pandemii, kiedy harmonogramy połączeń zmieniały się z godziny na godzinę oraz podczas marcowej blokady Kanału Sueskiego.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Wyższy poziom przejrzystości i niezawodności w transporcie kontenerowym.

EKOleasing w ING to podwójne korzyści – dla biznesu i dla środowiska!

W ostatnim czasie dostrzegamy wyłaniający się nowy typ konsumenta, który obok oczekiwań związanych z biznesem ma również oczekiwania społeczne, aby realizować misję ekologicznego, prozdrowotnego i odpowiedzialnego korzystania z zasobów. Coraz więcej klientów jest zainteresowanych samochodami hybrydowymi lub elektrycznymi, czy też panelami fotowoltaicznymi. Co ważne zwrot ku ekologii nastąpił również w sferze biznesowej. Właściciele firm zdają sobie sprawę, że biznes i ekologia mogą iść w parze.

– W ING Lease chcemy wspierać naszych klientów, nie tylko w prowadzeniu biznesu, ale również w ich w działaniach proekologicznych. Podejmujemy szereg inicjatyw mających na celu połączyć ekologię i biznes. W naszej ofercie posiadamy Program ING EKO, w ramach którego można połączyć te dwa aspekty i sfinansować leasingiem elektryczne i hybrydowe samochody osobowe, dostawcze do 3,5 tony, a nawet elektryczne motocykle i skutery. Co więcej, finansujemy panele fotowoltaiczne oraz inne EKO-rozwiązania dla firm jak np. elektryczne wózki widłowe – mówi Alicja Żyła, prezes zarządu ING Lease (Polska). Na podstawie prostych rozwiązań Elektromobilność to nie tylko aspekty techniczne i eksploatacyjne związane z pojazdami elektrycznymi, ale również przejrzystość w kwestiach formalno-prawnych oraz sprawność w nabywaniu i korzystaniu z tego typu pojazdów. Dzisiejsi przedsiębiorcy szukają rozwiązań niekłopotliwych i nieabsorbujących, będących w zasięgu ręki i bez klauzul pi-

sanych drobnym drukiem. Wspomniany Program ING EKO opiera się na bardzo prostych procedurach – brak wymogu przedstawiania dokumentów finansowych, a także brak wymogu wyceny używanego pojazdu w przypadku zakupu od autoryzowanych dealerów. – Warto również podkreślić swobodę, jaką zyskują klienci korzystający z programu ING EKO. Górny limit finansowania wynosi aż 700 tys. zł netto. Co więcej, klienci wybierający pojazdy elektryczne zyskują na darmowej rejestracji pojazdu oraz braku prowizji. Z oferty mogą skorzystać wszyscy przedsiębiorcy, również ci, którzy dopiero rozpoczynają działalność. Wniosek o leasing można złożyć stacjonarnie w każdym oddziale ING Banku lub online w wybranym miejscu i czasie, za pomocą systemów bankowości internetowej Moje ING oraz ING Business – podkreśla Alicja Żyła, prezes zarządu ING Lease (Polska).

Elektryki i hybrydy to nie wszystko! Przykładów działań prośrodowiskowych, które przedsiębiorcy mogą pod-



jąć w firmach, może być więcej. Coraz bardziej popularne stają się rozwiązania fotowoltaiczne umożliwiające wykorzystanie energii słonecznej do zasilania biura lub zakładu. – Tutaj również możemy wesprzeć właścicieli firm. Leasing paneli fotowoltaicznych pozwala na finansowanie instalacji dachowych lub naziemnych o mocy 50 kW, o wartości nawet do 250 tys. złotych i z udziałem własnym od 5 proc. – dodaje Alicja Żyła, prezes zarządu ING Lease (Polska). Mniej oczywistym, ale również skutecznym ekodziałaniem może być wymiana starych maszyn na nowe, bardziej nowoczesne, a przy tym energooszczędne i pozwalające na lepsze zarządzanie odpadami, czy też wymiana spalinowych wózków widłowych na elektryczne.

Od proekologicznego kierunku nie ma już odwrotu. Ochrona środowiska nie jest modą czy trendem, a podstawowym filarem społecznej odpowiedzialności biznesu, wokół którego firmy mogą budować siłę swojej marki i konkurencyjność.



Przykładów działań prośrodowiskowych, które przedsiębiorcy mogą podjąć w firmach, może być więcej. Coraz bardziej popularne stają się rozwiązania fotowoltaiczne umożliwiające wykorzystanie energii słonecznej do zasilania biura lub zakładu. – Tutaj również możemy wesprzeć właścicieli firm – mówi Alicja Żyła, prezes zarządu ING Lease (Polska).

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

UBEZPIECZENIE



WSPARCIE W BIZNESIE

W odświeżonej wersji ubezpieczenia Generali, z myślą o firmie, klienci znaleźć mogą pakiet zmian wywołanych pandemią, a w ramach niego m.in. Assistance Medyczny, Assistance Pracownik tymczasowy, Mobile IT, ochrona dla elektroniki stacjonarnej czy nowe OC.

Przedsiębiorca może otrzymać pomoc w postaci pracownika tymczasowego, gdy jego pracownik zachoruje. Generali po-

może w jego rekrutacji i pokryje koszt wynagrodzenia do łącznej wartości 10 tys. zł w ramach roku.

Dodatkową opcją jest zdalna pomoc informatyka. Informatyk, podłączając się do komputera klienta, pomoże rozwiązać zgłaszany problem.

Najpopularniejszą wśród klientów nowością jest ubezpieczenie OC za szkody powstałe wskutek utraty danych osobowych – do których doszło wskutek niewłaściwego działania

pracownika poza siedzibą przedsiębiorcy. Generali obejmuje ochroną również sprzęt, który służy pracownikom podczas home office.

Ciekawą ofertą jest w obecnych czasach assistance windykacyjny w cenie 49 zł na rok. Ochrona przyda się, w momencie, gdy kontrahenci będą spóźniać się z zapłatą faktury. Klient dzięki wsparciu partnera pomoże im utrzymać płynność finansową i działać dalej na rynku.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Jedyny na rynku assistance windykacyjny, który pomaga w utrzymaniu płynności firmy, co jest szczególnie ważne w obecnych czasach pandemii i wychodzenia z kryzysu.



PULS

Puls to modułowy produkt wspierany nowoczesną technologią. To jedyne na rynku grupowe ubezpieczenie łączące najważniejsze dla pracowników obszary, czyli zdrowie, majątek, a także ryzyka finansowe, na które narażony jest pracodawca. Cztery moduły: Puls Zdrowia, Puls Firmy, Puls Pracownika, Puls Majątku zapewniają kompleksową ochronę ubezpieczeniową.

Puls Zdrowia to Opieka Medyczna i Refundacja Kosztów,

którą można rozszerzyć o: e-Rehabilitację, e-Wizytę lekarską, Opiekę Stomatologiczną, Refundację Leków, Profilaktykę Zdrowotną, Konsylium w Poważnej Chorobie i Assistance Medyczny. Ważnym elementem ubezpieczenia jest Medycyna Pracy z Elektroniczną Platformą umożliwiającą monitoring badań.

Puls Pracownika zapewnia ochronę pracownika oraz jego rodziny m.in. od następstw nieszczęśliwych wypadków, ale także

niespodziewanych chorób.

Puls Firmy umożliwia Pracodawcy pokrycie kosztów świadczeń obowiązkowych wynikających z Kodeksu Pracy, m.in.: odprawy pośmiertnej czy emerytalno-rentowej, umożliwi także dofinansowania do zakupu okularów. Puls Majątku to ochrona prywatnego majątku pracownika w atrakcyjnej grupowej formie, z możliwością płatności miesięcznej.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Nowoczesna, grupowa ochrona najważniejszych dla pracowników i pracodawców obszarów, gwarantująca wymierne korzyści dla obu stron.

UBEZPIECZENIE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW
TWÓJ UNIQUALNY BIZNES

Pakietowe ubezpieczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw obejmujące ochroną ubezpieczeniową mienie oraz odpowiedzialność cywilną podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Klientem docelowym jest przedsiębiorca zgłaszający do ubezpieczenia mienie o warto-

ści do 15 mln zł, z obrotem nieprzekraczającym 20 mln zł. Zakres ochrony ubezpieczeniowej obejmuje m.in. ubezpieczenie od pożaru i innych zdarzeń losowych albo od wszystkich ryzyk, kradzieży z włamaniem lub rozboju, sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk, odpowiedzialności cywilnej z tytułu

szkod powstałych w związku z prowadzoną działalnością, następstw nieszczęśliwych wypadków przy pracy, assistance firmowe. Do umowy ubezpieczenia mogą zostać włączone klauzule dodatkowe rozszerzające jej zakres o zdarzenia ubezpieczeniowe charakterystyczne dla danej branży.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Dodatkowe elementy ochrony ubezpieczeniowej w podstawowym zakresie ubezpieczenia, które dostosowywane jest do rodzaju prowadzonej działalności, atrakcyjne rodzaje ubezpieczeń m.in. mienia od wszystkich ryzyk, utraty zysku w wyniku szkody w ubezpieczonym mieniu, szeroki zakres pokrycia dla ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Intuicyjna aplikacja sprzedażowa.

EDUKACJA



STUDIA MBA ORAZ STUDIA PODYPLOMOWE

Krakowska Szkoła Biznesu UEK to wyspecjalizowana jednostka Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, założona w roku 1991. Przedmiotem działalności szkoły jest dydaktyka obejmująca studia MBA, studia podyplomowe,

wszelkiego rodzaju kursy, a także działalność badawcza, konsultingowa i wydawnicza. Wysoki poziom merytoryczny studiów oferowanych przez KSB gwarantuje stały nadzór Międzynarodowej Rady Szkoły, złożonej z profesorów akademickich (tak

z krajowych, jak i zagranicznych jednostek badawczych) oraz przedstawicieli świata biznesu międzynarodowego, a także Rady poszczególnych kierunków złożonych z przedstawicieli kadry akademickiej, interesariuszy zewnętrznych oraz studentów.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Ważnym elementem wyróżniającym Szkołę spośród innych podobnych jednostek, jest jej mocne umiędzynarodowienie i zorientowanie na perspektywę oraz międzynarodowe doświadczenia w zakresie prowadzenia biznesu i zarządzania. Przedmiotem działalności szkoły jest dydaktyka na najwyższym poziomie, obejmująca m.in. studia MBA (w tym posiadający międzynarodową akredytację EFMD – prestiżowy kierunek Executive MBA) oraz studia podyplomowe.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

LEASING



FINANSOWANIE STARTUPÓW Z BRANŻY IT

EFL w trudnym pandemicznym czasie, z myślą o młodych przedsiębiorcach, którzy zakładają swoje pierwsze firmy i rozpoczynają działalność na rynku IT, przygotował specjalną ofertę. Dotyczy ona finansowania zakupu sprzętu IT oraz samochodów osobowych. Wspierając młodych przedsiębiorców z branży IT, leasingobiorca wspiera równocześnie polską gospo-

darkę i przyczynia się do jej szybszego wzrostu. Nowa oferta finansowania EFL skierowana jest do firm zarejestrowanych jako jednoosobowe działalności gospodarcze, których właściciele mają nie mniej niż 25 lat, a głównym przedmiotem ich działalności jest szeroko rozumiana branża informatyczna. Klienci mogą ubiegać się o finansowanie w EFL samochodów osobowych (nowych

lub używanych – nie starszych niż 3 lata) oraz sprzętu IT, do kwoty łącznego zaangażowania w wysokości 150 tys. zł netto przy uwzględnieniu wpłaty własnej w wysokości 20 proc. wartości finansowanych aktywów. Umowa na sprzęt IT może być zawarta maksymalnie na 36 miesięcy. Oferta dotyczy leasingu operacyjnego i finansowego w walucie PLN lub EURO.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Możliwość zakupu niezbędnego sprzętu z udziałem leasingu od pierwszego dnia działalności.



EKOLEASING

EKoleasing w ING to oferta dedykowana przedsiębiorcom oraz właścicielom firm, którzy oprócz realizacji celów biznesowych mają również na uwadze środowisko i zrównoważony rozwój. Oferta EKoleasingu obejmuje finansowanie elektrycznych i hybrydowych samochodów osobowych i dostawczych oraz elektrycznych motocykli i sku-

terów w ramach Programu ING EKO, finansowanie paneli fotowoltaicznych oraz innych EKORozwiązań dla firmy. Program ING EKO to minimum formalności, darmowa rejestracja pojazdu, 0 proc. prowizji, wysokie limity finansowania i udział własny od 0 proc., a także dostępność już od pierwszego dnia prowadzenia działalności. Natomiast leasing pa-

neli fotowoltaicznych pozwala na finansowanie instalacji dachowych lub naziemnych o wartości nawet do 250 tys. zł i z udziałem własnym od 5 proc. Co więcej, ING Lease (Polska) finansuje również elektryczne wózki widłowe czy energooszczędne maszyny. EKoleasing w ING to podwójne korzyści – dla biznesu i dla środowiska!

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

EKoleasing to prosty, szybki, łatwo dostępny i wygodny leasing na EKORozwiązania. Łączy korzyści biznesowe i środowiskowe.



LEASING BEZPIECZNA SPŁATA

Leasing Bezpieczna Spłata to program oferowany przez Millennium Leasing. Przedsiębiorcy mogą wziąć w leasing przedmiot z jednoczesną gwarancją niezmienności wysokości raty. Dzięki możliwości skorzystania z Leasingu Bezpieczna Spłata, który zabezpiecza przed ryzykiem wzrostu stóp procentowych, firmy mogą z łatwością planować swoje wydatki związane z przyszłymi inwestycjami, bez obaw o to,

że dotychczasowe koszty wzrosną w nieprzewidywalny sposób. Pozwala to firmom z sektora MŚP uniezależnić się od zmian zachodzących na rynku finansowym. Leasing oparty o stałą stopę procentową oferowany jest zaledwie przez kilka firm leasingowych. W Millennium Leasing rekalkulacja umowy następuje tylko raz w trakcie jej trwania. To wyróżnia produkt Leasing Bezpieczna Spłata spośród innych tego typu produk-

tów na rynku, w których rekalkulacja jest przeprowadzana co 12 miesięcy lub co najmniej dwa razy w trakcie trwania umowy. Wraz z gwarancją niezmienności wysokości rat, przedsiębiorca otrzymuje jeszcze wsparcie firmy leasingowej z 30-letnim doświadczeniem na rynku. Warto nadmienić, że finansowanie jest dostępne również bez angażowania środków własnych, z uwagi na opłatę wstępną już od 0 proc.

CZYM SIĘ WYRÓŻNIA?

Leasing Bezpieczna Spłata to produkt, który daje większą niż inne rozwiązania przewidywalność finansowania, z uwagi na gwarancję stałej raty leasingu przez cały okres trwania umowy.

Zakup sprzętu czy usług IT to nie koszt, a inwestycja w sprawne funkcjonowanie firmy

Żyjemy w czasach przyspieszonej cyfrowej transformacji. Pojawiają się nowe oczekiwania i wyzwania, z którymi musi poradzić sobie biznes na całym świecie. Te zmiany są szczególnie widoczne w działalności małych i średnich przedsiębiorstw, które stanowią filar gospodarki i odgrywają kluczową rolę w funkcjonowaniu społeczeństw.



Wojciech Zaskórski

General Manager, Lenovo Polska

To one wytwarzają ponad połowę PKB i zatrudniają dwie trzecie wszystkich pracowników w Europie. Jednocześnie analizy wskazują na to, że negatywny skutek

pandemii COVID-19 i związanej z nią ekonomicznej recesji najbardziej odczuli właśnie przedsiębiorcy z sektora MŚP. Dlatego tak istotne jest wsparcie ich w odbudowaniu swojego potencjału.

Wsparcie dla pracujących zdalnie

Jedną z głównych konsekwencji pandemii COVID-19 dla biznesu było masowe przejście na tryb pracy zdalnej. Firmy musiały błyskawicznie dostosować swoich pracowników do nowego trybu

pracy z dala od biura, a jednocześnie zapewniając im dostępność i trwałość narzędzi pracy. Taka gwałtowna transformacja stanowiła ogromne wyzwanie dla sektora MŚP – wiele przedsiębiorstw, szczególnie mikro-firmy, nie posiada wewnętrznych działów IT ani nie dysponuje personelem informatycznym. Jako Lenovo odpowiadamy na ten problem poprzez oferowanie usługi Lenovo Premium Support, w ramach której firmy otrzymują wsparcie dla sprzętu wraz z oprogramowaniem (OEM), priorytetową dostępność części, wraz z naprawą w siedzibie klienta, zaawansowaną pomoc techniczną, świadczoną całodobowo, oraz jeden punkt kontaktowy do zarządzania sprawami od początku do końca, bez konieczności przełączania się przez infolinię.

Rola nowoczesnych technologii IT

Coraz częściej zauważamy też, że zakup sprzętu czy usług IT nie jest już postrzegany jako koszt, ale jako inwestycja w sprawne funkcjonowanie firmy. Jest to fundamentalna zmiana w podejściu do prowadzenia biznesu. Rola nowoczesnych technologii IT jest w niej kluczowa i dotyczy każdego elementu – od użytkownika końcowego, czyli pracownika, po główne rozwiązania i systemy IT w organizacjach. W centrum tego podejścia jest bezpieczeństwo danych, które w epoce pracy hybrydowej są szczególnie podatne na kradzież lub utratę. Lenovo dba o zapewnianie klientom bezpiecznych produktów i usług. Przykładem naszych działań w tym zakresie jest wdrożenie

Lenovo ThinkShield. Rozwiązania są dostępne w naszych produktach rodziny ThinkPad, ThinkCentre czy ThinkStation. Jest to zestaw technologii odpowiedzialnych m.in. za szyfrowanie danych użytkownika, zabezpieczenie urządzenia fizycznego, jak również funkcje ograniczające ryzyko związane z działaniami szkodziwych oprogramowań. W Lenovo wierzymy, że dostarczanie inteligentnych technologii oraz innowacji może stanowić odpowiedź na największe wyzwania, z jakim obecnie się mierzymy. W celu realizacji naszej wizji dążymy do bycia liderem i trendsetterem w rozwoju tych technologii, które poprawiają jakość życia ludzi, napędzają rozwój przemysłu i otwierają możliwości, jakie niesie ze sobą cyfrowa transformacja.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

PANDEMIA DOTKNEŁA MAŁE FIRMY

W I kwartale 2021 r. w oficjalnych źródłach (Monitor Sądowy i Gospodarczy) opublikowano informacje o 538 niewypłacalnościach polskich firm, tj. o 105 proc. więcej niż przed rokiem (263 niewypłacalności w I kw. 2020 r.). Uprozczone postępowanie restrukturyzacyjne stanowi 66 proc. wszystkich niewypłacalności – w dużym stopniu zastępuje dotychczasowe formy niewypłacalności (upadłość likwidacyjna i postępowania naprawcze), na równi z nimi oznacza brak płynności firm ją przeprowadzających, przy jednocześnie dużo prostszych procedurach formalnych, dostosowanych do obecnej sytuacji.

Tomasz Starus

członek zarządu, Euler Hermes

Niewypłacalności obejmują niezdolność do regulowania zobowiązań wobec dostawców, skutkującą upadłością bądź którą z form postępowania restrukturyzacyjnego – w tym wprowadzonym w tarczy 4.0 z 2020 r. uproszczonym postępowaniem restrukturyzacyjnym. Wiąże się z brakiem środków na pokrycie zobowiązań u dostawcy, powodując efekt domina – ich kłopoty z płynnością. W żadnym z sektorów gospodarki nie było spadku r/r liczby niewypłacalności (najmniejsza skala wzrostu – w budownictwie, „tylko” o 5 proc. r/r).

Usługi – wzrost niewypłacalności w całym kwartale (o +174 proc. r/r), ale skokowo w marcu (83 firmy vs. 33 w III 2020), po kolejnym zamknięciu gospodarki. Szerokie spektrum firm w kłopotach – usług dla ludności (gastronomia i hotelarstwo, ochrona zdrowia, edukacja czy warsztaty samochodowe), dla firm (doradztwo biznesowe, obsługa finansowa, obsługa rynku pracy), jak i dla szukających oszczędności podmiotów publicznych (utrzymanie czystości i zieleń, ochrona).

Rynek nieruchomości – duży popyt na rynku mieszkaniowym nie oznacza hossy dla całej branży. Oszczędności na porządku dziennym – niewypłacalności firm związanych z zarządzaniem procesami inwestycyjnymi i ich przygotowaniem (w samym marcu 6), a także efekt załamania rynku wynajmu: kryzys w obsłudze nieruchomości

i pośrednictwie w obrocie nimi (10 niewypłacalności w marcu).

Spadek inwestycji i nakładów: przedsiębiorstw (niewypłacalności firm instalujących, serwisujących maszyny), ale także konsumentów (niewypłacalności warsztatów samochodowych, dotychczas bardzo rzadkie)

Postępująca fala niewypłacalności wielkotowarowych producentów podstawowych art. spożywczych: upraw rolnych, hodowli i chowu zwierząt (14 w styczniu, 18 w lutym i 26 w marcu). Podobny efekt i skala w otoczeniu rolnictwa – wyspecjalizowanych usługach, maszynach i środkach do produkcji, w handlu płodami rolnymi.

Produkcja:

– widoczne problemy części producentów żywności (owoców i warzyw, nabiał, sektory oparte na zbożach jak piekarnictwo), – najliczniejsze niewypłacalności w przemyśle ciężkim: sektorze metalowo-maszynowym, wyrobów elektrycznych oraz w produkcji na rzecz budownictwa, – niewypłacalności także w przemyśle lekkim: odzież i obuwie; novum są pojawiające się problemy producentów tektury, opakowań, drukarni.

Budownictwo – najlepiej nie oznacza, że dobrze: +50 proc. r/r wzrost liczby niewypłacalności, także w marcu, pomimo rozpoczęcia sezonu budowlanego. Popyt na rynku mieszkaniowym oraz uruchomienie kolejnych inwestycji infrastrukturalnych nie wpłynęły na obydwie części rynku – równie dużo jest niewypłacalności firm budujących budynki, jak

i tych prac specjalistycznych (elektryczne, dachowe, oświetleniowe, kanalizacyjne etc.).

Transport – pandemia i związane z nią utrudnienia czy nowe regulacje (w tym te dotyczące płac) – w marcu wzrost niewypłacalności w transporcie (18 firm). Co więcej – pojawiają się niewypłacalności firm logistycznych i obsługujących transport lądowy (4 w marcu).

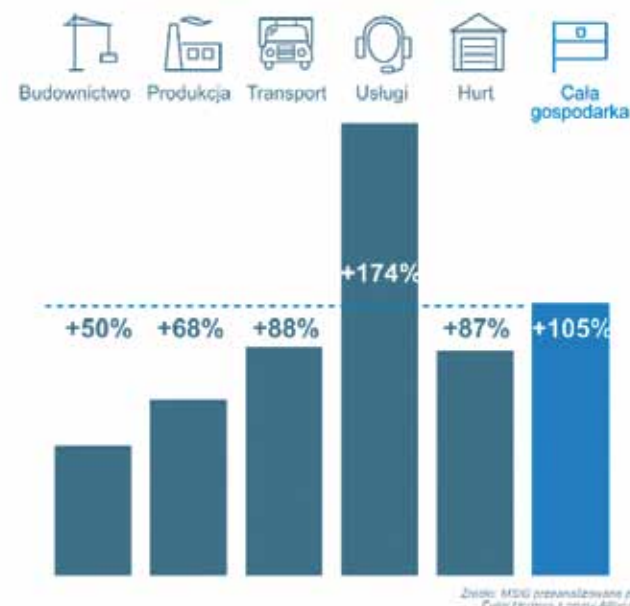
Regiony: kryzys najmocniej uderza w regiony najaktywniejsze w sektorze przemysłowym i usługowym (poza Dolnym Śląskiem – a więc wzrost niewypłacalności na Mazowszu, w Wielkopolsce, na Pomorzu czy w Małopolsce), ale także te związane m.in. z produkcją rolną, transportem i przemysłem lekkim (jak lubelskie, podlaskie, łódzkie czy lubuskie).

Kryzys wywołany pandemią to kryzys firm MSP, zwłaszcza tych najmniejszych – firm rodzinnych

Pomoc publiczna dla firm ma skalę niełatwą nawet do oszacowania – mówi się o 230 mld zł (za rzecznikiem MSP). Pomimo tego realia rynkowe: od tych oczywistych, jak przerwy w funkcjonowaniu handlu i usług, po czynnik psychologiczny – niepewność a może nawet strach oznaczające odkładanie wydatków prywatnych, jak i firmowych, uderzyły w bieżące finanse, a także perspektywy dalszego funkcjonowania bardzo wielu firm rodzinnych, funkcjonujących bez takich zasobów jak duże, często międzynarodowe firmy, mające nie tylko zdolność kredytową, ale i pewne miejsce w łańcuchach dostaw wewnątrz korporacji. Stąd kryzys wywołany pandemią jest kryzysem firm małych i nie należy tego lekceważyć, gdyż to one są podstawą gospodarki, w przybliżeniu zatrudniając 70 proc. pracujących w przedsiębiorstwach i tworząc 50 proc. PKB.

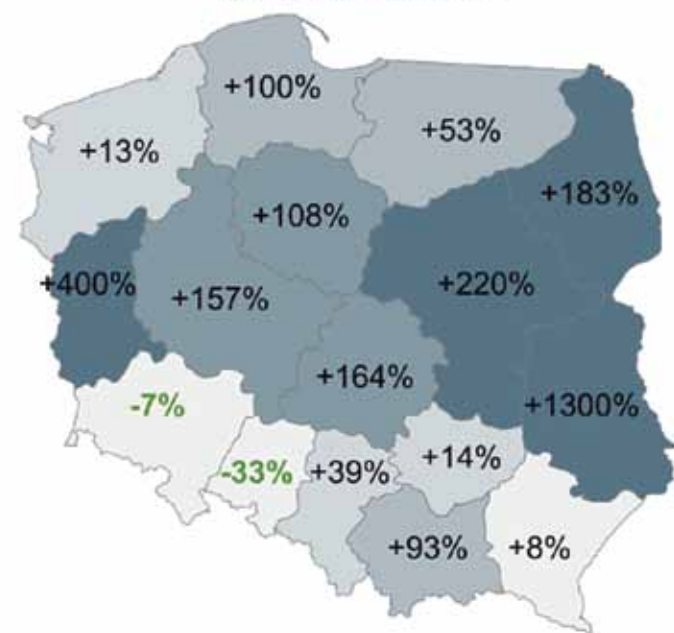
Może więc nie wielkość firm, ale skala problemu niewypłacalności powinny zwrócić uwagę – niewypłacalności, gdyż duża część tych firm nie ma możliwości organizacyjnych ani finansowych na

Zmiana liczby niewypłacalnych firm (r/r) w poszczególnych sektorach w I kwartale 2021



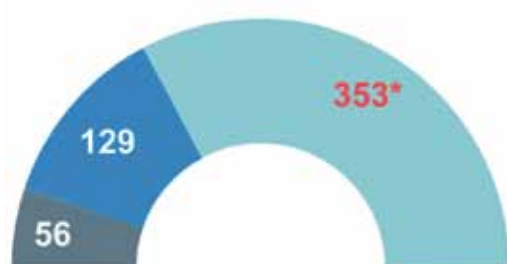
Źródło: MSiG przetwarzane przez Euler Hermes z grupy Allianz

Zmiana procentowa r/r liczby niewypłacalnych przedsiębiorstw w poszczególnych województwach w I kwartale 2021 r.



Dane opracowane przez Euler Hermes, grupa Allianz na podstawie oficjalnych źródeł - MSiG

Niewypłacalności firm w I kwartale 2021r. - rodzaje postępowania wg. ogłoszonych publikacji



Liczba poszczególnych typów niewypłacalności (na wykresie) plus rozkład procentowy

- Postępowania naprawcze (dotychczasowe) (10.41%)
- Upadłości likwidacyjne (23.98%)
- Uprozczone postępowania restrukturyzacyjne* (65.61%)

* NOWOŚĆ - Postępowanie wprowadzone w 2020 w reakcji na pandemię Covid19

Dane opracowane przez Euler Hermes, grupa Allianz na podstawie oficjalnych źródeł - MSiG

Firm bez takich zasobów jak duże, często międzynarodowe firmy, mające nie tylko zdolność kredytową, ale i pewne miejsce w łańcuchach dostaw wewnątrz korporacji. Stąd kryzys wywołany pandemią jest kryzysem firm małych – i nie należy tego lekceważyć.

przeprowadzenie procesu upadłościowego. Na upadłość stać z reguły tylko firmy duże. Dlatego błędem jest ocenianie sytuacji rynkowej tylko na podstawie pojedynczego, wyrwanego z szerszego kontekstu niewypłacalności elementu, jakim są upadłości likwidacyjne. Obecnie niełatwe do przeprowadzenia także organizacyjnie, z powodu lockdownu i reżimu funkcjonowania instytucji publicznych. Dziwne byłoby, gdyby firmy nie korzystały z prostszego narzędzia w postaci uproszczonego postępowania restrukturyzacyjnego, zwłaszcza w tak trudnej sytuacji – nie tylko finansowo-popytowej, związanej z zamknięciami gospodarki, ale także ograniczonej możliwości spotykania się i rygoru sanitarnego, w jakim działają sądy, urzędy etc. Warunkiem powodzenia działań naprawczych jest ich rozpoczęcie bez zwłoki i uproszczone postępowanie to umożliwia.

Najmniejsi odważnie wchodzą w chmurę



Grzegorz **Przebieracz**
Chief IT Solutions Architect,
ITBoom

Z raportu Deloitte, ICAN Institute i Google Cloud wynika, że 31 proc. polskich firm korzysta już z usług chmurowych. Wśród MŚP odsetek ten jest nieco mniejszy, ale pandemia koronawirusa znacznie przyspieszyła proces ich przejścia do chmury. Według Deloitte tylko 26 proc. badanych firmy zadeklarowało gotowość do powrotu do pracy w dawnym, biurowym wymiarze. Chmura może okazać się więc największym wygranym pandemii. COVID-19 oraz wprowadzony lockdown spowodowały konieczność przedstawienia się wielu firm na tryb pracy zdalnej. W widoczny sposób przełożyło się to na wzrost zainteresowania rozwiązaniami chmurowymi w każdym sektorze, w tym także wśród MŚP.

Chmura może być łatwo osiągalna także dla najmniejszych

Mniejsze podmioty rozumieją nie tylko korzyści wynikające z dostarczanych usług chmurowych, które mogą poprawiać efektywność pracy oraz usprawniają komunikację między pracownikami, ale też teraz częściej dostrzegają, że chmura może być łatwo osiągalna także dla nich, a nie tylko dla największych firm. Olbrzymią popularnością cieszą się wszelkie rozwiązania chmurowe wspierające pracę zdalną. Najlepszym przykładem usługi, która ma wysoki potencjał, jest Microsoft Teams. Sprawia ona, że komunikacja między pracownikami w czasie pandemii stała się dużo łatwiejsza, a dla części firm w ogóle możliwa do utrzymania. Oczywiście, aplikacje służące do komunikacji to tylko czubek góry lodowej możliwości, które daje nam chmura. Warto jednak zaznaczyć, że biznes, który do tej pory prowadzony był w tradycyjnym mo-

delu, zastosował jako pierwsze właśnie narzędzia do efektywnego porozumiewania się z pracownikami oraz nadzoru ich pracy w domu. Wśród MŚP około 20-30 procent korzysta obecnie z usług chmurowych. Jednak w dobie pandemii coraz więcej firm decyduje się na wdrożenie rozwiązań zapewniających ciągłość działalności. Nowe narzędzia są doceniane, ponieważ wpływają na wzrost efektywności pracy, rozwój i modernizację przedsiębiorstwa. Rozwiązaniem, które szczególnie sprawdza się w przypadku MŚP, jest PaaS, które nie wymaga zaangażowania znacznych środków inwestycyjnych. Model działania MŚP jest zazwyczaj bardziej elastyczny i PaaS dobrze przystaje do ich potrzeb. Szczególne zainteresowanie usługami PaaS można zauważyć wśród MŚP, które decydują się na wprowadzenie pracy zdalnej ze względu na brak konieczności inwestowania we własną infrastrukturę oraz dostarczenie gotowych rozwiązań, szeregu możliwości analiz biznesowych czy zarządzania bazami danych. MŚP najczęściej decydują się na uruchomienie środowiska informatycznego w chmurze publicznej. Pozwala ono ograniczyć lub całkowicie wyeliminować koszty związane z utrzymywaniem swojej lokalnej infrastruktury. Podejście to daje im także dostęp do szerokiej gamy usług bez konieczności poniesienia dodatkowych nakładów wejścia w konkretne, specjalistyczne rozwiązanie.

Praca nie do przecenienia

Nawet z punktu widzenia dużych podmiotów, ważna jest odpowiednia obsługa klienta i wdrożenie rozwiązań w taki sposób, aby przedsiębiorcy aktywnie z nich korzystali. W tym aspekcie lokalni integratorzy sprawdzają się o wiele lepiej. Są bardziej skoncentrowani na obsłudze i indywidualnym podejściu do klienta. Takie podmioty mogą dostarczać rozwiązania atrakcyjniejsze pod względem kosztów, przy jednoczesnym zachowaniu jak najwyższej jakości i profesjonalnej obsługi. Dodatkowo mogą zaoferować usługi w 100 proc. dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów, którzy nie potrzebują rozbudowanych, skomplikowanych rozwiązań. Sprawne podmioty z wieloletnim doświadczeniem potrafią adekwatnie zaadre-

sować rozwiązanie w odpowiedzi na problem i potrzebę zgłoszoną przez kontrahenta. Duże podmioty i dostawcy koncentrują się na wzrostach liczby użytkowników i licencji, nie na

ciągłości i dostosowaniu narzędzi w formie odpowiedniej konfiguracji. To zadanie właśnie leży po stronie specjalistów i integratorów. Dlatego tak ważne i unikalne jest doświadczenie.

REKLAMA

Transformacja cyfrowa MŚP

Oprogramowanie dla biznesu

Symfonia ERP

W Symfonii od 25 lat pomagamy polskim przedsiębiorcom prowadzącym małe i średnie firmy przejść transformację cyfrową.

Dostarczamy oprogramowanie do zarządzania najważniejszymi obszarami biznesu oraz wsparcie eksperckie, techniczne i szkoleniowe.



Wsparcie sprzedaży i zarządzanie magazynem



Zarządzanie produkcją



Obsługa kadr i płac oraz procesów HR



Prowadzenie księgowości i finansów



Zarządzanie całym przedsiębiorstwem (ERP)



>>> Dowiedz się więcej blog.symfonia.pl

Automatyzacja w windykacji Vindicat.pl. Zapłać za windykację, dopiero gdy odzyskasz pieniądze.

Wielu przedsiębiorców segmentu MŚP obecnie znajduje się w trudnej sytuacji związanej z utrzymaniem płynności finansowej. Od marca 2021 Lider windykacji online w Polsce Vindicat.pl wdrożył dla firm nowy model rozliczeń – zapłać jak odzyskasz pieniądze (success fee). Teraz przedsiębiorcy mogą windykować za darmo i rozliczyć się dopiero po odzyskaniu pieniędzy.

Na czym polega model płatności od odzyskanej kwoty (success fee)? Dotychczas użytkownicy systemu Vindicat mogli skorzystać wyłącznie z modelu abonamentowego. Postanowiliśmy jednak

wyjść naprzeciw oczekiwaniom małych i średnich firm. Wprowadziliśmy innowacyjny model rozliczeń za windykację – model success fee. Zakłada on zapłatę dopiero w momencie, w którym windykacja zakończy się sukcesem – mówi **Bogusław Bieda – Prezes Vindicat.pl**. Przedsiębiorcy, którzy zarejestrują się w systemie Vindicat.pl mogą prowadzić proces windykacji automatycznej zupełnie za darmo! Zapłata odbywa się dopiero po odzyskaniu należności lub po przerwaniu procesu windykacji automatycznej. Najpierw odzyskujesz pieniądze, a dopiero później płacisz – korzystnie, prawda? Dodatkowo prowizja od odzyskanej należności to tylko 6 proc. To obiektywnie niewielka część odzyskanej kwoty w porównaniu do innych ofert na rynku. Użytkownicy Vindicat.pl nie muszą zastanawiać się, skąd wziąć pieniądze na win-

dykację. Mogą spokojnie windykować... a o kosztach windykacji pomyśleć dopiero po odzyskaniu należności. Windykacja automatyczna – co to znaczy? Robot windykacyjny podejmuje aż 10 powtarzalnych czynności, które prowadzą do odzyskania pieniędzy:

- generuje wezwania do zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia o terminie zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia w dniu zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia o zamiarze dodania sprawy na giełdę (SMS, e-mail),
- dodaje sprawę na giełdę długów Vindicat.pl
- generuje informacje o upublicznieniu danych na giełdzie długów (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia o zamiarze dokonania wpisu do BIG InfoMonitor (SMS, e-mail),

- wysyła powiadomienia o zamiarze skierowania sprawy na etap sądowy (SMS, e-mail),
- dodaje wpis o zadłużeniu do BIG InfoMonitor,
- powiadamia dłużnika o wpisie do (SMS, e-mail).

Dodatkowo, jeżeli jesteś użytkownikiem aplikacji księgowej w **Alior Bank SA** lub księgowości online w **Firma, Fakturownia.pl** czy **inFakt.pl**, za pomocą API dane automatycznie przekazane zostaną do Vindicat, a całą automatyzację procesu uruchomisz w ciągu kilkunastu minut. Proces jest prosty i intuicyjny. Na zakończenie pozostaje życzyć wszystkim przedsiębiorcom jak najmniej niezapłaconych faktur i korzystania z innowacyjnych narzędzi zapobiegającym opóźnieniom w płatnościach.

MATERIAL PARTNERA

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2021

Co trzeci mały przedsiębiorca nie płaci w terminie

Pandemia wpłynęła wyraźnie na zdolność firm do terminowego regulowania zobowiązań. Obecnie co trzeci przedsiębiorca przyznaje, że płaci z opóźnieniem. Mimo to, jak pokazuje VIII edycja badania Krajowego Rejestru Długów „KoronaBilans MŚP”, 43 proc. właścicieli firm dobrze ocenia swoją sytuację ekonomiczną, a 28 proc. spodziewa się poprawy w najbliższych trzech miesiącach.

Prawie 36 proc. właścicieli firm przyznaje otwarcie, że zdarza im się płacić po terminie za zakupione towary czy usługi. W tym zdecydowana większość, bo blisko 80 proc., spóźnia się z zapłatą do miesiąca. Niecałe 15 proc. przyznaje, że opóźnienia w płatnościach z ich strony trwają od 2 do 3 miesięcy. Zapytani, dlaczego nie płacą na czas, najczęściej odpowiadają, że sami czekają na zapłatę od swoich kontrahentów (52 proc.). – Teoretycznie nie wygląda to źle, bo cóż to jest miesięczne opóźnienie. Tyle że dla 43 proc. firm z sektora MŚP opóźnienie płatności o 21-30 dni już się odbija negatywnie na ich działalności. A argument „nie płacę, bo mi nie płacą” – to już klasyka. To przekłada się także na malejące zaufanie między przedsiębiorstwami. Jak pokazuje nasze badanie „Rok biznesu w pandemii”, blisko połowa firm z sektora MŚP mniej ufa swoim kontrahentom niż przed pandemią, w marcu 2020 roku. Do tego w dużej mierze przyczyniły się właśnie problemy finansowe ich partnerów biznesowych – zauważa Andrzej Kulik, ekspert Rzetelnej Firmy. Co trzeci przedsiębiorca brak płatności w terminie tłumaczy spadkiem sprzedaży i zleceń w firmie, a co za tym idzie, brakiem pieniędzy na regulowanie należności. Trudną sytuacją firmy zaśłania się prawie 27 proc. badanych. Niecałe 14 proc. wskazuje na błąd księgowości lub zapomnienie o płatności. Dla 13 proc. priorytetem w opłacanych rachunkach są wynagrodzenia pracowników. 10 proc. twierdzi, że nie płaci w terminie, ponieważ musi zaangażować środki w kolejne zlecenie albo opłacić raty kredytowe (6,5 proc.). Inni nie

płacą na czas, ponieważ zleceniodawca nie upomina się o płatności (5,6 proc.) bądź w dokumentach są widoczne braki (4,6 proc.). Z drugiej strony 56,8 proc. właścicieli firm utrzymuje, że należności za zakupiony towar lub wykonaną usługę opłaca na czas. Co ciekawe 6 na 10 przedsiębiorców deklaruje, że w najbliższych trzech miesiącach nie przewiduje problemów z terminowym regulowaniem faktur wobec swoich kontrahentów. 28 proc. twierdzi, że takie problemy mogą się pojawić.

Wiosenny powiew optymizmu

Aktualnie 43 proc. właścicieli firm z sektora MŚP dobrze ocenia swoją sytuację ekonomiczną. To o 4,7 p.p. więcej niż w poprzedniej edycji badania. Teraz kiedy w Polsce coraz więcej osób jest zaszczepionych, luzowane są obostrzenia, a liczba zachorowań spada, przedsiębiorcy z większym optymizmem patrzą w przyszłość. Prawie 28 proc. badanych przedsiębiorców ma nadzieję, że w najbliższych trzech miesiącach sytuacja ekonomiczna ich firmy poprawi się w stosunku do obecnej. Nadal dość wysoki odsetek firm utrzymuje, że sytuacja nie ulegnie zmianie. Aktualnie takie przypuszczenia ma prawie 57 proc. badanych firm. Analizując dane z KoronaBilansu rok do roku, widać, że liczba optymistów wzrosła z 13,7 proc. w maju 2020 r. do prawie 28 proc. obecnie. Najwyższy wskaźnik optymizmu zanotowano w czerwcu zeszłego roku – 33 proc. Wtedy powszechne było przekonanie, że najgorsze mamy za sobą, nikt też zapewne nie wyobrażał sobie takiej skali zachorowań podczas kolejnych fal zarazy. Jednocześnie



o 39,3 p.p. zmalała liczba pesymistycznych wskazań.

– Od początku pandemii w ocenach przyszłej sytuacji ekonomicznej nad optymistami przeważali pesymiści. Sytuacja odwróciła się dopiero teraz, kiedy negatywne prognozy na temat własnej sytuacji zgłasza jedynie 15 proc. badanych. To oznacza, że w przedsiębiorcach budzi się nadzieja na powrót do czasów sprzed pandemii – zauważa Adam Łacki, prezes zarządu Krajowego Rejestru Długów.

Lockdown był potrzebny

Coraz mniej firm odczuwa również wpływ koronawirusa na prowadzenie działalności. Obecnie 45,8 proc. przyznaje, że pandemia zdecydowanie wpływa na prowadzenie biznesu, a to o 19,2 p.p. mniej niż w pierwszej edycji badania i o 1,4 p.p. mniej niż w poprzedniej edycji badania. W większości przypadków ten wpływ jest negatywny. Zaledwie 6,1 proc. mówi o zwiększeniu produkcji, sprzedaży bądź świadczeniu usług. Pozostali widzą ograniczenie (66 proc.), częściowe zawieszenie (20,8 proc.) bądź całkowite zawieszenie produkcji, sprzedaży czy świadczenia usług (7,1 proc.). W VIII edycji badania właściciele firm uznali również, że wprowadzenie dotychczasowych ograniczeń było raczej zasadne (46,5 proc.) lub zdecydowanie zasadne (20 proc.). W sumie wprowadzone obostrzenia popiera ponad 66 proc. firm z sektora MŚP. Głównie dlatego, iż, jak twierdzą, większe ryzyko zachorowania pracowników wiąże się z większym ryzykiem długoterminowego paraliżu firmy (54,4 proc.). Inni argumentują, że w ten sposób zapewnia się ludziom bezpieczeństwo (54 proc.), połowa (49,5 proc.) wierzy, że dzięki temu

pandemia szybciej się skończy. 41 proc. przedsiębiorców popieraających wprowadzone obostrzenia jest zdania, że zdrowie jest ważniejsze od zysków. 38 proc. uważa, że w ten sposób chroni się osoby z grupy ryzyka. Co trzeci ankietowany popiera wprowadzony lockdown, ponieważ boi się choroby. Przeciwnicy zamrożenia gospodarki z kolei są przekonani, że ta sytuacja za bardzo sparaliżowała gospodarkę (59,4 proc.) czy pozbawiła ludzi źródła pracy bądź utrzymania (55,4 proc.). Niektórym nie podobało się, że część branż działała bez zmian, a inne były całkowicie zamknięte. Sądzą, że wprowadzenie obostrzeń w wybiórczej formie nie miało sensu (54,5 proc.). Pojawiły się również opinie, że lockdown nie obniżył ryzyka zachorowania (28,7 proc.) czy, że COVID-19 nie jest tak groźny, aby wprowadzać obostrzenia (15,8 proc.).

– Rosnąca liczba zaszczepionych osób czy spadek zachorowań w Polsce to dobry symptom powrotu do normalności. Teraz kiedy jesteśmy na ostatniej prostej w walce z kry-

zysem, trzeba się wspierać. Polski biznes względnie dobrze zniósł pandemię. Liczba upadłości w zeszłym roku była mniejsza, niż się spodziewano. Firmy otrzymały wsparcie w postaci programów pomocowych, z których skorzystały. Niestety teraz szkodliwym zjawiskiem w gospodarce może okazać się wstrzymywanie płatności. Warto być lojalnym i terminowo regulować należności, by nie narażać innych na bankructwo. Trzeba również pamiętać, że opóźnianie płatności i trzymanie pieniędzy „na czarną godzinę”, szkodzi całej gospodarce. Abyśmy szybciej podnieśli się po kryzysie, pieniądze muszą być w obiegu – podsumowuje Andrzej Kulik, ekspert Rzetelnej Firmy.

VIII edycja ogólnopolskiego Badania „KoronaBilans MŚP” została przeprowadzona przez IMAS International na przełomie kwietnia i maja 2021 r. na zlecenie Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej. Objęła grupę 301 firm z sektora MŚP, w tym: mikro (zatrudniające 3-9 osób), małe (10-49) i średnie przedsiębiorstwa (50-249). Technika badawcza: CATI/CAWI.

- 36 proc. właścicieli firm przyznaje, że zdarza im się płacić po terminie za zakupione towary czy usługi. Prawie 80 proc. z nich spóźnia się z zapłatą do miesiąca.
- Obecnie 45 proc. firm wskazuje, że pandemia zdecydowanie wpływa na prowadzenie biznesu, a to o 1,4 pp. mniej niż w poprzedniej edycji badania. W większości przypadków ten wpływ jest negatywny.
- Mimo to 43 proc. firm pozytywnie ocenia swoją aktualną sytuację finansową. O złej sytuacji ekonomicznej mówi co czwarty przedsiębiorca.
- Prawie 28 proc. firm liczy na poprawę sytuacji ekonomicznej w najbliższych trzech miesiącach.
- W VIII edycji badania 66 proc. właścicieli firm uznało, że wprowadzenie dotychczasowych obostrzeń w gospodarce było zasadne.

Aktualnie 43 proc. właścicieli firm z sektora MŚP dobrze ocenia swoją sytuację ekonomiczną. To o 4,7 p.p. więcej niż w poprzedniej edycji badania. Teraz kiedy w Polsce coraz więcej osób jest zaszczepionych, luzowane są obostrzenia, a liczba zachorowań spada, przedsiębiorcy z większym optymizmem patrzą w przyszłość.

Technologia 5G przeobraża karty paliwowe dla mikrofirm

Dzięki wyścigowi big data w branży logistycznej dziś nawet mikrofirmy mogą korzystać z usług wyрубowanych na potrzeby profesjonalnego transportu. Każdy, kto ma auto na firmę, może w ten sposób uprościć sobie pracę – mówi Mariusz Derdziak, kierownik sprzedaży DKV Euro Service Polska.

Mija rok, odkąd kartę DKV może zamówić każda mała firma. Co przyniosły doświadczenia z mikrofirmami? Czy mogą teraz liczyć na dodatkowe udogodnienia?

Znieśliśmy opłatę za wydanie karty paliwowej dla aut osobowych, w czym jesteśmy prekursorem. Poza tym uprościliśmy procedurę jej przyznawania. Mikrofirma, która się o nią ubiega, nie musi już udostępniać swoich danych finansowych celem weryfikacji jej zdolności i płynności finansowej. Może też liczyć na wydanie karty bez wnoszenia zabezpieczenia. Przedsiębiorca, którym może być biznesmen, prawnik, lekarz, architekt czy przedstawiciel wolnego zawodu, zamawia kartę w sklepie online DKV w kilku kliknięciach.

Dotąd główną domeną firmy był transport. Czy otwarcie na mikrofirmy to kierunek strategiczny?

Tak. W tej chwili większość zgłoszeń dotyczy oferty flotowej, czyli właśnie na karty, czy raczej pakiet usług dla aut osobowych. Karta paliwowa to w odniesieniu do naszego produktu uproszczone sformułowanie. Rozliczamy dla klientów także opłaty drogowe, warsztaty, myjnie, oferujemy śledzenie pojazdu oraz wskazujemy stacje z najniższymi cenami.

Z czym wiążecie rosnące zainteresowanie wśród osobówek?

Myślę, że to efekt braku konkurencji. W przypadku innych tego ro-

dzaju produktów dostępnych na rynku obowiązują limity. To znaczy, że należy zatankować w miesiącu określoną ilość paliwa, np. 150 l, lub wydać określoną kwotę za pośrednictwem karty paliwowej, np. 700 zł. Potrzeby mikrofirm są mniejsze, dlatego wiele nie korzystają z udogodnienia, jakim jest karta paliwowa. U nas tego rodzaju ograniczenia nie istnieją. Jesteśmy otwarci na współpracę z każdą firmą i to od zawsze.

Przejdźmy do liczb. Jaki segment rynku aut firmowych objęliście?

Nie prowadzimy takich statystyk. Mogę tylko powiedzieć, że popularność nowej oferty rośnie, a tylko w Polsce współpracujemy już z 18 tysiącami firm.

Karty DKV są akceptowane właściwie na wszystkich stacjach markowych. Czy małe firmy mogą liczyć na rabaty?

Korzyści są zróżnicowane w zależności od wielkości firmy. Ogólnie można przyjąć, że sięgają ok. 40 gr na litrze paliwa. Karty można używać na 5 tys. stacji w Polsce i ponad 64 tys. stacji w Europie. Dla porównania dodam, że największy operator stacji w kraju ma ok. 1800 stacji, a inne koncerny, które wydają karty, jeszcze mniej. Dzięki nam dostęp do tankowania na korzystniejszych warunkach jest dużo większy, do tego nie traci się czasu na szukanie odpowiedniej stacji. Co więcej, na 772 stacjach lokalnych, polskich operatorów karta uprawnia do tankowania po cenie liczonej na bazie stawki hur-



towej – ceny są więc niezależne od aktualnej polityki na danej stacji. To jedyna taka oferta na rynku. Korzystają z niej wszyscy nasi klienci, bez wyjątków. Natomiast duże firmy mogą dodatkowo liczyć na rabaty. Posiadacz karty oszczędza czas, bo nie musi podawać za każdym razem swoich danych do faktury, wystarczy, że przeciągnie kartę przez terminal. Do tego stosujemy odroczoną płatność, co oznacza, że nie trzeba się przejmować aktualnym stanem konta. Faktura trafia do klienta dwa razy w miesiącu online i jest 14 dni na uregulowanie płatności.

Głośno jest teraz o zamianie systemu opłat drogowych z viaToll na e-Toll. Czy kierowcy będą mogli przez DKV rozliczać te nowe opłaty?

Tak, ustalamy teraz z nowym operatorem kwestie formalne i techniczne. Naszą kartą można regulować opłaty za autostrady nie tylko w Polsce, ale i w całej Europie. Oferujemy też assistance.

Ponieważ karta jest podpięta do aplikacji, ułatwia korzystanie z wielu dodatkowych usług. Podam przykład. Kierowca w trasie złapał gumę. Dzięki aplikacji może szybko zlokalizować serwis położony najbliżej miejsca zdarzenia, udać się do niego, naprawić i uregulować płatność za likwidację usterki, a następnie czekać na fakturę.

Ostatnie dwa lata to czas przejmowania przez DKV wielu firm technologicznych i finansowych, żeby tworzyć nowe usługi. W jakim kierunku to zmierza?

Naszą strategią jest, by łączyć know-how DKV z potencjałem przejmowanych podmiotów. Dzięki temu powstają nowe usługi, których wcześniej nie było na rynku. Konsekwencją jednej z ostatnich transakcji jest przyspieszenie digitalizacji usługowania się kartą. W Niemczech już testujemy zdalną płatność za paliwo, czyli bez konieczności wchodzenia do budynku stacji, na każdej stacji w naszej sieci. Taka usługa jest planowana docelowo we wszystkich krajach. Poza tym, na skutek przejęcia Styletron, głównego europejskiego dostawcy systemów pozycjonowania GPS oraz zarządzania logistyką, opartych na internecie rzeczy, zaproponowaliśmy od marca tego roku rozwiązanie

uruchomieniem w Polsce usługi dostępnej już w Niemczech. Chodzi o płatność za parking. Trwają właśnie negocjacje z dwoma operatorami w tej sprawie. Przygotowujemy się też na nowy system opłat na autostradach i drogach krajowych, czyli e-TOLL, który wykorzystuje technologię GNSS i zastąpi obowiązujący dziś viaTOLL.

Rynek aut elektrycznych nie jest jeszcze duży, ale perspektywiczny. Czy dla ich posiadaczy macie już jakąś ofertę?

Oferujemy im specjalną kartę, która uprawnia do ładowania na korzystniejszych warunkach na 650 stacjach w Polsce i 160 tys. w Europie. Pozwala na odczyt zbliżeniowy. Mamy również aplikację, do której można ją podłączyć, co będzie pozwalało na jej wykorzystanie także online.

Mając świadomość, że ładowanie samochodów elektrycznych odbywa się przede wszystkim w domu, proponujemy naszym klientom montaż ładowarek domowych. Przyspieszają cały proces nawet o połowę. W Polsce program jest na razie prowadzony pilotażowo. Jego wdrożenie jest planowane na 2022 r.

Ostatnio rynek flotowy poruszył temat nowej interpretacji Ministerstwa Finansów na temat zwrotu VAT od transakcji na karty paliwowe. Posiadacze kart wydawanych przez leasingi borykają się teraz z kłopotami. Jak sprawa wygląda w przypadku karty DKV?

Interpretacja odpowiada na pytanie, które modele kart paliwowych są bezpieczne dla przewoźników w kontekście odliczeń VAT. A są to te modele kwalifikujące transakcję jako dostawę towaru, czyli podmiot pośredniczący jest emitentem karty paliwowej. Dotyczy to większości popularnych emitentów standardowych kart paliwowych, np. koncernów paliwowych oraz niezależnych, międzynarodowych operatorów kartowych obsługujących transport ciężki, czyli DKV Euro Service. DKV Card to karta, którą samodzielnie emituje firma DKV Euro Service. Karta ta nie została wyemitowana przez inny podmiot, a jedynie przekazana klientowi przez DKV. Tym samym klienci standardowych kart paliwowych, jak DKV Euro Service, mogą bez obaw korzystać z karty DKV i odliczać VAT naliczony za zakupione paliwo i inne towary.



zwiększające przejrzystość, ale i pozwalające na optymalizację kosztów łańcucha dostaw. Klienci biznesowi mogą śledzić swoje pojazdy w czasie rzeczywistym, mają też dostęp do giełd transportowych. Teraz planujemy wdrożenie kolejnego udogodnienia. Będzie polegało na integracji systemu lokalizacji pojazdu z lokalizacją stacji, na której dochodzi do płatności za paliwo kartą. Jeśli dane nie będą zgodne, nastąpi blokada karty paliwowej. W przyszłości rozwiązanie to chcemy udostępnić również właścicielom kart flotowych. Poza tym pracujemy nad

