

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2022

**NAJLEPSZE
PRODUKTY
DLA MSP**



**RANKING FIRM
Z SEKTORA MSP**

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

Lp	Spółka	Wysokość przychodów po I kwartale 2021 r.	Wysokość przychodów po I kwartale 2022 r.
1	SELVITA	69 420	93 478
2	AILLERON	38 965	76 709
3	BOOMBIT	42 894	66 153
4	S4E	31 847	56 849
5	VOTUM	43 002	55 749
6	M FOOD	47 779	54 279
7	PLAYWAY	41 812	52 618
8	DROZAPOL-PROFIL	33 283	51 764
9	ATM	52 939	46 601
10	SONEL	26 057	46 350
11	NANOGROUP	4 822	44 500
12	HERKULES	31 610	43 015
13	RELPOL	32 196	40 555
14	ATREM	16 732	32 524
15	KRYNICKI RECYKLING	30 371	31 790
16	APLISENS	26 001	29 949
17	HOLLYWOOD	22 897	29 007
18	APS ENERGIA	13 342	28 531
19	PROTEKTOR	25 351	27 487
20	SOLAR COMPANY	19 839	25 282
21	TERMO-REX	22 982	23 543
22	PZ CORMAY	19 030	20 214
23	KBJ	15 128	19 296
24	MASTER PHARM	22 362	18 552
25	RANK PROGRESS	14 514	17 868
26	11 BIT STUDIOS	14 837	17 745
27	BLOOBER TEAM	12 418	17 223
28	ED INVEST	14 792	16 855
29	PROCAD	14 841	15 583
30	WAT	4 620	15 339
31	KLABATER	858	15 127
32	LEGIMI	10 752	14 613
33	4MASS	7 710	13 391
34	CI GAMES	9 521	12 911
35	OPTTEAM	16 884	12 336
36	IMS	7 159	11 379
37	ARTIFEX MUNDI	10 523	11 072
38	COMPERIA.PL	8 541	11 049
39	LSI SOFTWARE	6 484	10 731
40	AGROMEP	10 489	10 270
41	IFIRMA	6 796	9 988
42	STARHEDGE	8 481	9 365
43	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIĄ SUROWIC I SZCZEPIONEK	5 554	8 624
44	NEPTIS	5 753	8 543
45	UNIMA 2000	6 683	8 075
46	TAMEX OBIEKTY SPORTOWE	8 678	7 437
47	SANWIL HOLDING	7 937	7 343
48	KLON	5 911	7 325
49	MUZA	6 694	7 093
50	EKO EXPORT	10 102	6 908

Szanowni Państwo

Jak w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu radzą sobie mali i średni przedsiębiorcy? To ich kondycja jest papierkiem lakmusowym ogólnych trendów rynkowych. Patrząc na wyniki firm po I kwartale 2022 roku, widać trend rosnący. Nie jest on co prawda obarczony reakcją na wojnę, daje jednak pewien obraz tego, jak MŚP dążą do stabilizacji i poprawy. Jak co roku prezentujemy Państwu

listę małych i średnich firm reprezentujących różne branże, tak by mogli Państwo spojrzeć na sektor szerzej. Bez wątplenia plusem jest dynamika – wzrosły przychody znacznie większej liczby firm i są to zdecydowanie większe wzrosty niż w ubiegłym roku. Zapraszamy Państwa do analizy wyników i lektury tekstów zaproszonych na nasze łamy ekspertów.

Redakcja

CZY 2022 JEST JESZCZE ROKIEM PRACOWNIKA?

Mimo wielu zawirowań na rynku pracy, miniony rok 2021 nadal można było nazywać rokiem pracownika. Czy obecnie też tak jest?

Łukasz Chodkowski

dyrektor zarządzający, Déhora,
członek zarządu Niderlandzko-
Polskiej Izby Gospodarczej

Dziś jeden na czterech pracowników rozważa zmianę pracy. To może napędzić zjawisko tak zwanej „Wielkiej Rezygnacji”. Dlatego ważne jest, żeby pracodawcy zrozumieli oczekiwania pracowników w hybrydowym świecie, w którym to pracownicy nadal nadają ton.

W rezultacie w 2022 roku więcej pracodawców koncentruje się na zdrowiu i samopoczuciu psychicznym swoich pracowników, przywództwie transformacyjnym, zaangażowaniu pracowników oraz kwestiach społecznych i środowiskowych.

W takim razie czego chcą pracownicy?

Nie jest tajemnicą, że pracownicy są najcenniejszym zasobem

każdej dobrze funkcjonującej firmy. Stawiając czoła wyzwaniom związanym z pracą zdalną/hybrydową coraz ważniejsze jest to, aby menedżerowie patrzyli na pracowników, wychodząc poza standardowe ramy. Wszak po pandemii Covid-19 oczekiwania pracowników wobec miejsca i czasu pracy rosną (i ewoluują), a pracodawcy powinni nadążać za tym trendem i starać się oferować dodatkowe wsparcie, aby znaleźć równowagę między pracą a życiem domowym.

Potrzeba przywództwa transformacyjnego stanie się coraz bardziej istotna wśród nowych na rynku pracowników, ponieważ będą oni oczekiwać zwiększonej własnej kontroli nad procesami, za które odpowiadają oraz nad swoim czasem pracy. Tradycyjne podejście liderów zakładające ciągle przebywanie w dokładnej fizycznej lokalizacji za najlepszą strategię rozwoju swoich zespołów spowoduje,

że będą najbardziej narażeni na utratę najlepszych ludzi, ponosząc w ten sposób potencjalnie niepotrzebne koszty związane z rotacją pracowników.

Zaufanie i szacunek

Pracodawcy, którzy są w kontakcie ze swoimi pracownikami i oferują to wsparcie w postaci hybrydowego systemu pracy, wzbudzą zaufanie i szacunek. Firmy muszą zrozumieć bezpośredni związek między doświadczeniem pracowników a wydajnością. Obecnie organizacje biznesowe przytaczają satysfakcję pracowników, utrzymanie talentów, zwiększoną produktywność i wyższe przychody na pracownika jako cenne czynniki napędzające ich zainteresowanie poprawą doświadczenia pracowników. A to powinno być najwyższym priorytetem dla firm, gdy wychodzimy z pandemii.

Przedsiębiorstwa, które przyjmują jako standard w ich kulturze organizacyjnej hybrydowe modele pracy, kładą większy nacisk na doświadczenia pracowników i traktują priorytetowo dzisiejszą wielopokoleniową siłę roboczą, natomiast inni muszą zrozumieć, że nie ma odwrotu od zmian, jakie zachodzą w kwestii miejsca i czasu pracy.

Zdecydowanie 2022 to „rok pracownika”, który zmusza firmy do lepszego zrozumienia, jak priorytetowo podchodzić do swoich pracowników, traktować ich życzliwie i tworzyć dobre doświadczenia w miejscu pracy, które zwiększają ich satysfakcję.

Tego typu korzyści będą uświadamiać pracownikom, że pracodawcy mogą zaspokoić kluczowe potrzeby i/lub preferencje oraz że ufają ich umiejętnościom poza tradycyjnym środowiskiem pracy. Dzięki docenieniu i lojalności firma będzie w stanie nagradzać i zatrzymywać długoletnich pracowników.



Platformizacja narzędzi dla MŚP

Platformizacja to widoczny od wielu lat trend w rozwoju narzędzi cyfrowych dla konsumentów i przedsiębiorców. Polega na świadczeniu różnych usług, często komplementarnych, za pośrednictwem jednego rozwiązania: platformy i pojedynczej tożsamości cyfrowej – konta użytkownika.



Krzysztof Pulkiewicz

Country Manager, Unifiedpost Group (Banqup)

Podejście na zasadzie platformizacji zdecydowanie upraszcza i zwiększa przejrzystość dostarczanych usług. Przykładem mogą tu być choćby aplikacje bankowe. Pierwotnie pozwalały na wykonanie podstawowych operacji, takich jak sprawdzenie salda lub zrobienie przelewu. Natomiast obecnie za ich pomocą można też kupić bilety komunikacji miejskiej, zapłacić za parking, czy złożyć wniosek w urzędzie. Z każdym miesiącem przybywa „wszystko mających” narzędzi, które mogą być zastosowane do wielu codziennych procesów firmowych.

Biznes w sieci

Ostatnie lata to czas bardzo szybkiej transformacji cyfrowej biznesu. I nie dotyczy to tylko branż tradycyjnie związanych z internetem, które mają już ten proces za sobą. Pandemia sprawiła, że nawet najbardziej „analogowe” biznesy, takie jak chociażby usługi budowlane i remontowe są coraz częściej obecne w sieci. Jest to wyjście naprzeciw potrzebom klientów, którzy usługodawców szukają w pierwszej kolejności właśnie w internecie. W ten sposób przedsiębiorcy mogą nie tylko dotrzeć ze swoją ofertą do znacznie szerszego grona potencjalnych odbiorców, ale także przenieść część codziennych procesów związanych z prowadzeniem biznesu do świata online. Platformy pozwalają biznesowi zdigitalizować się znacznie łatwiej i wielotorowo. Korporacje i największe firmy korzystają zazwyczaj ze spersonalizowanych rozwiązań, zaprojektowanych specjalnie dla nich. Mniejsze raczej nie potrzebują aż tak rozbudowanych platform i mogą z powodzeniem korzystać z ogólnodostępnych rozwiązań.

Platformy dla MŚP

Dla wielu przedsiębiorców pierwszą platformą, z którą się stykają, jest Google. Początkowo korzystają z podstawowych funkcji – ze skrzynki pocztowej, nawigacji, kalendarza. Jednak gdy zajdzie potrzeba, mogą też uzyskać dostęp do arkusza kalkulacyjnego, edytora tekstu, tłumacza i wielu innych narzędzi.

Innymi przykładami platform pożytecznych dla MŚP mogą być media społecznościowe, takie jak Facebook i LinkedIn. Przedsiębiorcy mogą tam posiadać swoje prywatne profile, ale jednocześnie mogą założyć osobne dla swoich firm. W ten sposób, niewielkim nakładem pracy, mogą uzyskać nowe kanały dotarcia do potencjalnych klientów i kontrahentów. Otwartość na aktywność w social media i budowanie zaangażowanej społeczności może dodać skrzydeł niejednej branży.

Platformizacja = optymalizacja

Transformacja cyfrowa, a więc i platformizacja biznesu, to dla przedsiębiorców także sposób na optymalizację wielu procesów oraz kosztów prowadzenia działalności. Korzysta-

nie z jednej platformy, która na przykład pozwala kompleksowo administrować codziennymi procesami, obiegiem dokumentów, wystawianiem faktur, realizacją rozliczeń, a nawet zdalnym uwierzytelnianiem kontrahentów i podpisywaniem umów, może w znaczący sposób usprawnić biznes.

Korzystanie z platform biznesowych jest zazwyczaj tańsze, a na pewno mniej czasochłonne, niż używanie do każdej z tych czynności osobnych aplikacji i przenoszenie danych pomiędzy nimi. Przedsiębiorca zy-

skuje cenny czas, który może przeznaczyć na rozwój swojego biznesu – choćby pozyskanie nowego kontrahenta itp.

Dostęp do rozwiązań integrujących wiele rozproszonych narzędzi niezbędnych w codziennej pracy w jednej, wygodnej platformie, jest tym, czego dziś potrzebują przedsiębiorcy. Platformizacja biznesu i wykorzystanie gotowych rozwiązań przez MŚP jest szansą dla polskich firm. Pytanie o platformizację biznesu nie brzmi więc: „Czy to robić?”, ale „Jak szybko?”.

Pakiety medyczne enel-med dopasowane do potrzeb każdej firmy i pracowników

Polska sieć placówek medycznych enel-med wyznacza nowe kierunki rozwoju branży. Dzięki doświadczonemu zespołowi specjalistów oferuje pacjentom kompleksowe pakiety medyczne i świadczy usługi najwyższej jakości, co roku zdobywając istotne wyróżnienia i notując wysokie wyniki w ankietach satysfakcji. Firma łączy know-how w obsłudze dużych organizacji ze spersonalizowanymi rozwiązaniami dla MŚP i mikro-przedsiębiorców.

Badanie CBOS-u z 2020 roku pokazuje, że zwłaszcza po doświadczeniu pandemii zdrowie stało się dla Polaków wartością nadrzędną, aż 47 proc. osób wymienia je jako swój priorytet. Coraz więcej osób oczekuje także, że to pracodawcy zaangażują się w promocję zdrowia i zaproponują im kompleksowe wsparcie w tym zakresie. Z badania Hays Poland z 2022 roku wynika, że 34 proc. chciałoby mieć dostęp do rozszerzonego pakietu medycznego.

– Kiedyś pakiety medyczne uważane były za luksus wdrażany przez największe organizacje dla swoich kluczowych menedżerów. Obecnie aż 68 proc. firm proponuje zatrudnianym jakąś formę podstawowej opieki medycznej. COVID-19 znacząco osłabił nasze zdrowie, dlatego obecnie dla większości osób podstawą jest poczucie bezpieczeństwa wynikające z możliwości szybkiego dostępu do wybranego specjalisty blisko swojego miejsca zamieszkania – **mówi Alina Smolarek, dyrektor personalna w enel-med.**

Z kolei z badania Sedlak & Sedlak wynika, że aż 85 proc. osób ocenia pakiet medyczny jako ważny lub bardzo ważny benefit pracowniczy, 14 proc. oczekuje rozszerzo-

nej formuły, a 13 proc. precyzuje, że chciałoby mieć dostęp do usług stomatologicznych. W dobie walki rynkowej o talenty odpowiednio sprofilowana oferta zdrowotna może stać się argumentem decydującym o wyborze miejsca zatrudnienia. Tym bardziej że zgodnie z raportem Hays w 2022 roku aż 43 proc. specjalistów i menedżerów deklaruje, że w ciągu najbliższych 12 miesięcy rozważy zmianę pracy. Każde odejście to wysokie koszty dla pracodawcy. Jak wyliczają eksperci z firmy Work Service, zatrudniając nową osobę, firma wydaje aż 92 tys. zł, a dodatkowo zespół musi poświęcić do dziewięciu miesięcy na wdrożenie kandydata.

Straty generują również L4 spowodowane złym stanem fizycznym lub psychicznym. W 2021 roku eksperci firmy doradczej Conperio wyliczyli, że jeśli zakład produkcyjny zatrudnia 500 osób, a absencja chorobowa wynosi 10 proc., organizacja traci miesięcznie prawie pół miliona złotych. O skali potencjalnych strat zarówno w dużych firmach, jak i MŚP mogą świadczyć statystyki ZUS. W 2021 roku w Rejestrze zaświadczeń lekarskich odnotowano prawie 25 mln dokumentów o czasowej niezdol-

ności do pracy z powodu choroby własnej, dziecka lub innego członka rodziny na łączną liczbę prawie 283 mln dni.

– Zarówno w małych, jak i w dużych firmach rośnie świadomość, że choroba pracowników to nie jest tylko sprawa prywatna, a ogólny dobrostan zespołu ma wpływ na wyniki. Dlatego enel-med dostarcza kompleksowe pakiety medyczne zarówno dla dużych podmiotów, jak i dla mikroprzedsiębiorców. Bardzo starannie analizujemy każde zapytanie. Wspieramy w wyborze rozwiązania, pomagamy również w promocji zdrowia w formie dedykowanych webinarów online lub stacjonarnych dni zdrowia, których program dopasowujemy do specyfiki pracodawcy i zespołu – **podkreśla Alina Smolarek.**

W Grupie ENEL-MED w ramach abonamentu pacjenci mogą skorzystać z usług punktów własnych enel-med oraz z ponad 1600 placówek partnerskich w całej Polsce. Atutem pakietów medycznych enel-med jest dostęp do ekspertów z wieloletnim stażem i bogata oferta zdrowotna. Każdy ubezpieczony dysponuje wieloma usługami z zakresu stomatologii w enel-med stomatologia (aż 20 placówek w całym kraju), ortopedii i rehabilitacji w ramach specjalistycznych klinik enel-sport lub do medycyny estetycznej w klinikach ESTELL. Profesjonalizm personelu medycznego idzie w parze z dostępem do najnowszej aparatury badawczej oraz nowoczesnych technik obsługi klienta. Każdy pacjent może zarządzać swoimi wizytami i personalizować usługi poprzez aplikację mobilną enel-med. Dla większej wygody enel-med udostępnia klientom również szereg swoich usług w formule telemedycznej.

– W naszych placówkach wiedzę i doświadczenie medyczne łączymy z troską o każdego pacjenta. Nasi lekarze przykładają dużo wagi do odpowiedniego przeprowadzonego wywiadu oraz uważnej diagnozy. Cieszy nas, że dostrzegają to pacjenci i jesteśmy dumni, że w ankietach satysfakcji utrzymujemy wysoki wynik 5,71 punktów na 6 możliwych – **zaznacza Anna Wasilewska, dyrektor operacyjna w enel-med.**

Wysoka jakość i dbałość Grupy o pacjentów jest co roku dostrzegana również przez branżę. Enel-med otrzymał szereg istotnych nagród takich jak Gwiazda Jakości Obsługi 2022, Najlepszy Produkt dla Korporacji 2021, czy Najlepszy Partner w Biznesie 2021 w kategorii opieka medyczna.



RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

Lp	Spółka	Wysokość przychodów po I kwartale 2021 r.	Wysokość przychodów po I kwartale 2022 r.
51	ADATEX DEVELOPER	9 667	6 485
52	ALUMAST	2 361	6 264
53	STANDREW	4 482	5 623
54	MADKOM	3 333	5 308
55	EURO-TAX.PL	3 907	5 147
56	BERG HOLDING	1 968	4 873
57	TRITON DEVELOPMENT	3 696	4 221
58	DATAWALK	3 465	4 183
59	REINO CAPITAL	2 996	4 178
60	CYBERATON	2 540	3 418
61	4MOBILITY	2 270	3 154
62	KOOL2PLAY	1 637	2 967
63	TAX-NET	2 611 7	2 642
64	ANALIZY ONLINE	2 040	2 341
65	KORBANK	2 095	2 241
66	AITON CALDWELL	4 240	2 167
67	KANCELARIA PRAWNA INKASO WEC	1 260	2 041
68	ŚLĄSKA PROHIBICJA	632	1 942
69	TOWER INVESTMENTS	16 818	1 884
70	SKOTAN	3 152	1 841
71	UNITED LABEL	422	1 741
72	TELEMEDYCYNĄ POLSKA	1 283	1 623
73	UNIFIED FACTORY	1 372	1 485
74	APIS	1 218	1 478
75	INC	4 116	1 404
76	ADVANCED GRAPHENE PRODUCTS	264	1 357
77	TELESTO	1 715	1 347
78	BBI DEVELOPMENT	11 492	1 169
79	ACARTUS	975	965
80	XTPL	65	930
81	7LEVELS	640	821
82	SDS OPTIC	400	720
83	SAKANA	586	688
84	SATIS GROUP	617	578
85	HORNIGOLD REIT	191	538
86	APANET	517	518
87	READ-GENE	593	453
88	WIERZYCIEL	256	252
89	OCTAVA	425	228
90	ŚLĄSKIE KAMIENICE	0	200
91	7FIT	3 447	150
92	ALTA	185	149
93	CANNABIS POLAND	64	112
94	ADIUVO INVESTMENTS	172	104
95	LAUREN PESO	114	92
96	AGENCJA ROZWOJU INNOWACJI	534	54
97	AKCEPT FINANCE	244	41
98	LETUS CAPITAL	26	39
99	HORNIGOLD REIT	28	15
100	ABAK	3	3

ZABEZPIECZAĆ SWOJĄ PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ, czyli dlaczego MŚP powinny korzystać z usług faktoringowych

Małe firmy i jednoosobowe działalności gospodarcze są najbardziej narażone na zatory płatnicze, a ich trudnej sytuacji finansowej w żaden sposób nie poprawiają długie terminy zapłaty na fakturach, inflacja czy wojna rosyjsko-ukraińska. Oto co najmniej 3 powody, dla których przedsiębiorstwa z sektora MŚP powinny skorzystać z faktoringu.



Emanuel Nowak

menedżer Departamentu Produktów i Sprzedaży, NFG

Powód 1: Długi, zatory i upadłości

W Krajowym Rejestrze Długów jest obecnie 271 tys. firm, zadłużonych na ponad 9 mld zł. 62 proc. z nich to jednoosobowe działalności gospodarcze. Mają one na koncie połowę łącznego zadłużenia przedsiębiorstw.

Utrzymujące się przez długi czas wysokie zadłużenie firmy może prowadzić do bankructwa. W drugiej połowie 2021 roku jednoosobowe działalności gospodarcze stanowiły 23 proc. wszystkich firm, które ogłosiły upadłość i aż 52 proc. firm, które zdecydowały się ratować swój biznes poprzez restrukturyzację. Te z nich, które wcześniej były notowane w KR D, pozostawiły po sobie w sumie 37 mln zł długów.

Główną przyczyną problemów finansowych jest brak płynności. MŚP muszą szukać więc sposobów na jej zabezpieczenie, pomimo trudnej sytuacji makroekonomicznej i niskiej moralności płatniczej kontrahentów. W tym zadaniu świetnie sprawdzi się faktoring. To nie tylko zamiana faktur na gotówkę i natychmiastowy dostęp do pieniędzy, ale też sposób na zdyscyplinowanie kontrahenta do terminowej zapłaty.

Powód 2: Wojna na Ukrainie

2021 rok był rekordowy pod względem liczby bankructw i restrukturyzacji z uwagi na pandemię i związaną z nią obostrzenia. Obecnie kolejnym wyzwaniem dla przedsiębiorców jest wojna za naszą wschodnią granicą. Jej negatywny wpływ odczuwa 38 proc. właścicieli firm z sektora MŚP, nawet jeśli nie prowadzą oni bezpośrednich interesów z żadnym krajem zaangażowanym w konflikt. Reakcje biznesu na wybuch wojny, obserwowane

pod koniec lutego bieżącego roku, były podobne do reakcji sprzed dwóch lat, kiedy wybuchła pandemia.

Gromadzeniu gotówki na czarną godzinę przez firmy zaczęły towarzyszyć takie zjawiska jak: wstrzymywanie inwestycji, anulowanie projektów czy rezygnacja z dalekosiężnych planów. Jednocześnie rosnące koszty działalności, wysokie ceny paliw, materiałów czy usług, a do tego długie oczekiwanie na płatności od kontrahentów sprawiły, że kluczowa dla przedsiębiorców znów stała się ochrona płynności finansowej.

Jak pokazuje badanie „Biznes a Ukraina” przeprowadzone pod koniec marca 2022 r. przez TGM Research na zlecenie Krajowego Rejestru Długów, średnio co trzeci przedsiębiorca doświadczył ze strony kontrahentów negatywnych zjawisk, które tamci tłumaczy „wojną na Ukrainie”.

To między innymi:

- wstrzymywanie płatności za produkty lub usługi (30 proc.)
- opóźnianie płatności za produkty lub usługi (33 proc.)
- prośba o dłuższe terminy płatności na fakturach (38 proc.)

Faktoring jest skutecznym remedium na te zjawiska, bo nie tylko chroni płynność finansową firm, ale też pozwala zachować dobre relacje biznesowe z kluczowymi partnerami np. w sytuacji, gdy zależy im na wydłużeniu terminów płatności.

Powód 3: Jeszcze dłuższe terminy płatności na fakturach

A z taką prośbą, tylko tej wiosny, spotkało się już 38 proc. właścicieli firm z sektora MŚP. Z podobnymi zjawiskami mieliśmy do czynienia również w pandemii. Wówczas przedsiębiorcy potrzebowali więcej czasu na zgromadzenie środków niezbędnych do uregulowania należności, bo ich kontrahenci mieli problem z wypłacalnością i sygnalizowali opóźnienia. Dużym problemem były też zerwane łańcuchy dostaw, co wstrzymywało ich własne kontrakty. Dziś łańcuchy dostaw wciąż sta-

nowią realny problem, a do tego doszły wysokie ceny materiałów, surowców, komponentów, podzespołów.

Z badania NFG „Impulsy i bariery w rozwoju MŚP”, wynika, że przedsiębiorcy najczęściej odznaczają swoim klientom termin płatności o 14 i 30 dni. Niestety, co 5. przedsiębiorca, czekając na pieniądze z wystawionej przez siebie faktury, sam wstrzymuje zapłatę innym dostawcom. To patologiczna sytuacja, która przyczynia się do powstawania zatorów płatniczych w gospodarce.

A wystarczyłoby skorzystać z faktoringu: zamienić wystawioną fakturę na gotówkę, a pozyskane środki przeznaczyć na spłatę bieżących zobowiązań, w tym kontrahentów.

Faktoring według przedsiębiorców

Na szczęście 3/4 firm z sektora MŚP zna usługę faktoringu, a 18,5 proc. choć raz z niej skorzystało, czekając na płatność od kontrahenta. Co drugi przedsiębiorca (56,8 proc.) potrafi wskazać zalety faktoringu. Na pierwszym miejscu wśród nich jest właśnie ochrona płynności finansowej (wskazuje tak 22,3 proc. badanych). Co szósty przedsiębiorca przyznaje, że faktoring pozwala na dysponowanie pieniędzmi, na które trzeba by było czekać wiele tygodni. Ponad 15 proc. badanych docenia, że faktoring umożliwia spłatę bieżących zobowiązań, dzięki czemu nie ma się długów i jest się postrzeganym jako rzetelny partner biznesowy. Niewiele mniej uważa, że jest to szybkie pozyskanie gotówki bez zbędnych formalności (14,1 proc.). Jednak tylko 8,4 proc. przedsiębiorców w naszym badaniu dostrzega zaletę, że faktoring nie powoduje konieczności dodatkowego zadłużenia. Zabezpieczeniem transakcji jest tutaj bowiem faktura za usługę bądź produkt, który już został sprzedany. Sądzę jednak, że w najbliższym czasie to właśnie ta zaleta będzie zyskiwać na znaczeniu, choćby w kontekście rosnących stóp procentowych i związanych z tym drożących kredytów. Kredyt wymaga przecież spłaty comiesięcznych rat. W odróżnieniu od niego faktoring jest jednorazowym kosztem. Nie wiąże przedsiębiorcy długoterminową umową i nie wymaga dodatkowych zabezpieczeń. Nie ma więc ryzyka, że może stać się dla przedsiębiorcy zbyt dużym obciążeniem finansowym w dłuższej perspektywie czasu.

Faktoring odwrotny – kiedy z niego skorzystać i na czym polega

Faktoring odwrotny, nazywany również odwróconym, zakupowym, zamówieniowym, dłużnym bądź zwrotnym, odpowiada za pomoc w utrzymaniu płynności finansowej firmy. To odpowiedź branży finansowej na potrzeby osób prowadzących własną działalność gospodarczą, które nie są w stanie regulować na czas swoich zobowiązań. Najłatwiej rzecz ujmując, faktoring odwrotny to opcja dla kupujących. O co w tym chodzi?



Tymon **Zastrzeżyński**
co-founder, Loando Group

Faktoring zakupowy dobrym rozwiązaniem dla klienta

Faktoring odwrócony jest określany mianem zakupowego nie bez powodu. Faktor, czyli instytucja finansowa, uiszcza opłatę za produkty lub usługi w imieniu swojego klienta. Czy robi to bezinteresownie? Niekoniecznie, klient ma obowiązek oddania

określonej kwoty w terminie ustalonym z faktorem. Pozwala to przedsiębiorstwu na uzyskanie odroczonego terminu płatności. Właściciel firmy jest stroną umowy faktoringowej, dlatego też nie powinien zapominać o tym, iż to na nim spoczywa konieczność spłacenia odsetek oraz opłata za obsługę administracyjną. Dlaczego? Faktor nie wprowadza bowiem żadnych zabezpieczeń, które miałyby wyegzekwować spłatę ani nie ocenia płynności finansowej danej przedsiębiorcy.

Kiedy warto skorzystać z faktoringu odwróconego

Faktoring odwrotny to opcja, z której warto skorzystać w nastę-

pujących sytuacjach:

Dostawcy usług lub produktów oferują zbyt krótkie terminy spłaty zobowiązań. Przedsiębiorca nie jest w stanie zapłacić za zakupione towary bądź surowce. Dostawcy umożliwiają odroczenie terminów płatności przy jednoczesnym oferowaniu skonta – rabatów za spłatę faktury przed czasem. Sprzedawca proponuje dodatkowe rabaty przy kupnie większej ilości towaru.

Działanie faktoringu odwróconego – co może on sfinansować

Faktoring odwrócony można przedstawić przy pomocy czterech prostych kroków:

- Kontrahent dostarcza usługę lub produkt, na które wystawia fakturę.
- Klient przedstawia faktorowi otrzymaną do zapłaty fakturę.
- Faktor reguluje 100 proc. stawki wystawionej na fakturze w określonym na niej terminie.
- Klient zwraca faktorowi należność wraz z określonymi przez niego odsetkami w ustalonym czasie. Faktoring zakupowy pozwala klientowi na sfinansowanie:

- faktur, których termin płatności zostanie ustalony, np. za dwa tygodnie,
- przeterminowanych faktur,
- faktur zaliczkowych, rat leasingowych.

Główne korzyści faktoringu odwróconego

Faktoring odwrotny pozwala przede wszystkim na zwiększenie bezpieczeństwa oraz zagwarantowanie przedsiębiorstwu systematycznych dostaw towarów lub usług. Umożliwia także ułatwienie kierowania zobowiązaniami handlowymi oraz ograniczenie wykonywanych przelewów do niezbędnego minimum.

Decydując się na faktoring odwrotny, należy wziąć pod uwagę jedną istotną rzecz – faktor udzieli przedsiębiorcy wsparcia finansowego na podstawie sytuacji finansowej jego firmy. To właśnie od płynności finansowej danej spółki zależy wielkość kredytu zaufania, którym przedsiębiorcę obdaruje faktor. Niekiedy faktoryzy, w trosce o własne interesy, mogą wymagać ustanowienia dodatkowego zabezpieczenia pod postacią cesji wierzytelności lub weksla.

Faktoring odwrotny

a pozabankowa pomoc finansowa
Faktoring odwrócony to forma finansowania, która ma wiele cech wspólnych z innym rodzajem pomocy. Mowa o pożyczkach pozabankowych. Obie formy pomocy w bardzo podobny sposób wpływają na płynność finansową przedsiębiorstwa. Podobnie jak przy faktoringu, osoby korzystające z pożyczek czy kredytów, mogą włączyć zaciągnięte zobowiązania do kosztów uzyskania przychodu.

Przedsiębiorcy, którzy w codziennej działalności wykorzystują liczną produkcję i usługi, nie zawsze chcą płacić za nie gotówką. Może to negatywnie wpływać na płynność finansową firmy, a co za tym idzie – doprowadzić właścicieli spółek do zawieszenia działalności. W takich sytuacjach warto połączyć różne pomoce finansowe i skorzystać z dwóch produktów – faktoringu zakupowego i pożyczki pozabankowej. Wygodne rozłożenie rat, brak drobnych druczków i zbędnych formalności – to znaczne ułatwienie dla przedsiębiorców.

Niewypłacalność firm coraz częstszym zjawiskiem

Wojna w Ukrainie i nowe lockdowny w Chinach znacznie pogorszyły bilans ryzyka, jakiego spodziewać się mogą firmy. Choć w krótkiej perspektywie zgromadzone zapasy gotówki zapobiegą gwałtownemu wzrostowi liczby niewypłacalności, to w Allianz Trade przewidujemy, że nie na długo i liczba niewypłacalnych firm wzrośnie o +12 proc. w 2022 roku oraz o +14 proc. w 2023 roku, osiągając poziom sprzed pandemii.



Sławomir **Bąk**

członek zarządu ds. oceny ryzyka,
Allianz Trade

nastąpi dopiero w 2023 roku. W Polsce dalecy jesteśmy od „normalizacji”, czyli poziomu ryzyka mierzonego liczbą niewypłacalności firm sprzed kryzysu wywołanego pandemią. Został on w odróżnieniu od większości

innych krajów dawno już przekroczone i osiąga rekordowe poziomy.

Postępowania naprawcze w Polsce

W Polsce przyjęto bowiem odmienną niż w wielu innych krajach strategię walki z brakiem płynności firm – nie zawieszono obowiązków i procedur związanych ze zgłaszaniem niewypłacalności, ale przeciwnie – znacznie odformalizowano i uproszczono postępowanie naprawcze, tworząc nowy jego rodzaj. Firmy miały rozwiązywać problemy na jak najwcześniejszym etapie, nawet bez udziału sądu. To tłumaczy, dlaczego liczba niewypłacal-

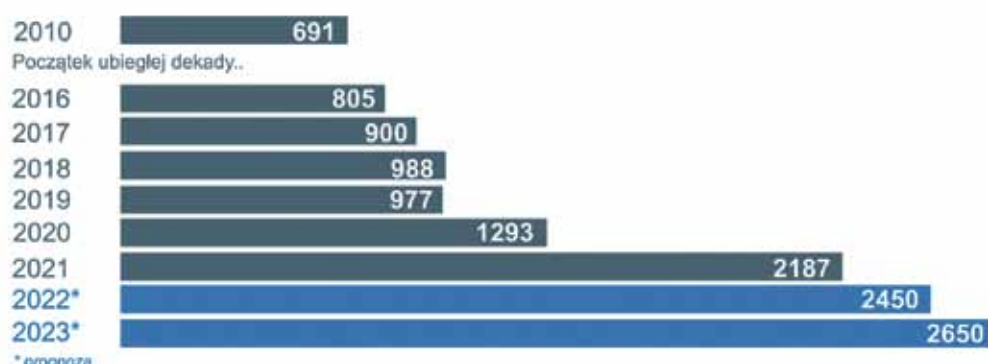
ności polskich firm nie spadła, a nawet rosła w dobie pandemii – pomimo publicznych programów wsparcia dla biznesu. Programy te były efektywne, ale jednocześnie na rynku przedsiębiorcy stawiać musieli czoła wielu problemom, m.in. uderzającym w popyt i możliwość sprzedaży lockdownom.

Istotny wzrost niewypłacalności

Uproszczona procedura, z kilkoma zmianami – ale nadal bardzo prosta – została na stałe w polskim prawie naprawczym. Pierwszy kwartał 2022 roku pokazał, że nadal jest bardzo użyteczna – po chwilowym spadku liczby nie-

wypłacalności związanym ze wspomnianą zmianą prawa, ich liczba znowu znacząco rośnie. 2/3 z tych postępowań to właśnie postępowania restrukturyzacyjne, głównie w nowej uproszczonej formie, a przeprowadzają je głównie rodzinne firmy MSP. Możliwość szybkiego reagowania na zmiany koniunktury na rynku pozwala obserwować bieżące trendy – w tym problemy firm budowlanych (+38 proc. niewypłacalności r/r w I kw.), których rentowność podkopały znacząco, kilkudziesięcioprocentowe wzrosty cen materiałów budowlanych. Allianz Trade spodziewa się, iż w bieżącym roku nastąpi dalszy, i wciąż istotny, bo 12 proc. r/r wzrost liczby niewypłacalności polskich firm – może już nie o tak znaczące prawie 70 proc. r/r jak w 2021 roku (właśnie z powodu wysokiej bazy), ale za to do rekordowego poziomu. Pomimo bieżących dobrych wyników makroekonomicznych w I kwartale (8,5-proc. wzrost PKB r/r) – gdyż niewypłacalności są coraz częstsze nie z przyczyn popytowych, ale głównie kosztowych i podażowych: przede wszystkim w związku z drożącymi energią i surowcami oraz brakiem komponentów i rąk do pracy (także z powodu wojny na Ukrainie – wyjazdem ukraińskich pracowników).

Liczba opublikowanych orzeczeń o niewypłacalności polskich firm



Zródło: MSiG i inne oficjalne źródła przeanalizowane przez Allianz Trade

Z analiz Allianz Trade, światowego lidera w ubezpieczeniach należności wynika, że co trzeci kraj powróci do poziomu sprzed pandemii w zakresie liczby niewypłacalności już w 2022 roku, a połowa w 2023 roku. Rozbieżne tendencje wystąpią w Europie Zachodniej: w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii do końca tego roku liczba upadłości przekroczy poziom z roku 2019, podczas gdy we Włoszech, Portugalii i krajach skandynawskich normalizacja

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MŚP

Lp.	Spółka	Wysokość przychodów po I kwartale 2021 r.	Wysokość przychodów po I kwartale 2022 r.	Zmiana proc.
1	KLABATER	858	15 127	1 663,05
2	XTPL	65	930	1 330,77
3	NANOGROUP	4 822	44 500	822,85
4	ADVANCED GRAPHENE PRODUCTS	264	1 357	414,02
5	UNITED LABEL	422	1 741	312,56
6	WAT	4 620	15 339	232,01
7	ŚLĄSKA PROHIBICJA	632	1 942	207,28
8	HORNIGOLD REIT	191	538	181,68
9	ALUMAST	2 361	6 264	165,31
10	BERG HOLDING	1 968	4 873	147,61
11	APS ENERGIA	13 342	28 531	113,84
12	AILLERON	38 965	76 709	96,87
13	ATREM	16 732	32 524	94,38
14	KOOL2PLAY	1 637	2 967	81,25
15	SDS OPTIC	400	720	80,00
16	S4E	31 847	56 849	78,51
17	SONEL	26 057	46 350	77,88
18	CANNABIS POLAND	64	112	75,00
19	4MASS	7 710	13 391	73,68
20	LSI SOFTWARE	6 484	10 731	65,50
21	KANCELARIA PRAWNA INKASO WEC	1 260	2 041	61,98
22	MADKOM	3 333	5 308	59,26
23	IMS	7 159	11 379	58,95
24	DROZAPOL-PROFIL	33 283	51 764	55,53
25	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIĄ SUROWIC I SZCZEPIONEK	5 554	8 624	55,28
26	BOOMBIT	42 894	66 153	54,22
27	LETUS CAPITAL	26	39	50,00
28	NEPTIS	5 753	8 543	48,50
29	IFIRMA	6 796	9 988	46,97
30	REINO CAPITAL	2 996	4 178	39,45
31	4MOBILITY	2 270	3 154	38,94
32	BLOOBER TEAM	12 418	17 223	38,69
33	HERKULES	31 610	43 015	36,08
34	LEGIMI	10 752	14 613	35,91
35	CI GAMES	9 521	12 911	35,61
36	SELVITA	69 420	93 478	34,66
37	CYBERATON	2 540	3 418	34,57
38	EURO-TAX.PL	3 907	5 147	31,74
39	VOTUM	43 002	55 749	29,64
40	COMPERIA.PL	8 541	11 049	29,36
41	7LEVELS	640	821	28,28
42	KBJ	15 128	19 296	27,55
43	SOLAR COMPANY	19 839	25 282	27,44
44	HOLLYWOOD	22 897	29 007	26,68
45	TELEMEDYCYNĄ POLSKA	1 283	1 623	26,50
46	RELPOL	32 196	40 555	25,96
47	PLAYWAY	41 812	52 618	25,84
48	STANDREW	4 482	5 623	25,46
49	KLON	5 911	7 325	23,92
50	RANK PROGRESS	14 514	17 868	23,11

ZABEZPIECZYĆ FIRME

Każdy przedsiębiorca pragnie satysfakcjonującej i bezproblemowej współpracy z nowymi klientami. W tym celu należy pamiętać o kilku podstawowych zasadach, które pomogą przedsiębiorcom odpowiednio chronić swoje firmy w sytuacjach takich jak upadłość, niewypłacalność kontrahenta. Jak to zrobić?



Wojciech **Węgrzyński**
partner, Trenda Group

Po pierwsze: sprawdzaj. Po drugie: sprawdzaj. Po trzecie: sprawdzaj! Najczęstszym błędem przedsiębiorców, którzy podpisują umowę z nowymi kontrahentami, jest brak wiedzy na temat nowego klienta, co może skutkować niepożądanymi konsekwencjami. Zawsze warto sprawdzić kontrahenta, czy to na własną rękę, czy też skorzystać z pomocy wykwalifikowanej firmy, która pomoże uzyskać wszelkie informacje na temat klienta, potencjalnych długach, poziomie niewypłacalności, nawykach w regulowaniu należności itp. Mam takie powiedzenie, myślę, że będzie ono tutaj dość trafne: po pierwsze: sprawdzaj, po drugie: sprawdzaj. Po trzecie: sprawdzaj! Uważam, że warto zrobić rozeznanie na własną rękę, gdy zaczynamy współpracę z nowym kontrahentem lub ewentualnie zwrócić się do wyspecjalizowanej firmy. Dzięki temu dowiemy się, czy nasz przyszły klient jest wypłacalny i wiarygodny finansowo. Mamy większe szanse, że wystawiona przez nas faktura zostanie opłacona na czas co przyczyni się do utrzymania naszej płynności finansowej.

Jak ustrzec się w przyszłości problemu płatności ze strony kontrahentów? Poradnik krok po kroku

1. Przede wszystkim należy rozpocząć od wspomnianej już weryfikacji klienta. Możemy to zrobić na własną rękę lub zaangażować do tego wyspecjalizowany podmiot.
2. Kolejnym krokiem powinno być sprawdzenie majątku kontrahenta, stanu jego potencjalnego zadłużenia itp.
3. W toku współpracy, w kolejnym kroku zabezpieczającym możemy pomyśleć o zabezpieczeniu naszej wiarygodności poprzez przykładowo: weksel, oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji, przewłaszczenie na zabezpieczenie, zastaw i zastaw rejestrowy, hipoteka umowna, kaucja gwarancyjna, gwarancja bankowa lub ubezpieczeniowa czy też zastrzeżenie własności rzeczy sprzedanej.

4. Bardziej pasywną formą weryfikacji kontrahenta jest obserwacja regularności opłat. Jednak co w przypadku, gdy Klient nie uiszcza opłat regularnie pomimo trwającej współpracy? Polecałbym ustalenie harmonogramu spłaty poprzez pisemne porozumienie z naszym klientem. Z jednej strony mamy wtedy już uznanie długu, co nas w jakiś sposób zabezpiecza, z drugiej strony dysponujemy twardym dokumentem, dowodem na to, że ktoś uznał te płatności, nie wypiera się ich. W przypadku gdy kontrahent notorycznie nie wywiązuje się z terminów w ustalonym harmonogramie, jak najszybciej należy skorzystać z profesjonalnych firm, kancelarii, które wesprą w odzyskaniu naszych pieniędzy. Dlaczego to takie ważne? Tu należy pamiętać i zwrócić szczególną uwagę na to, że czas działa zawsze na naszą niekorzyść, im dłużej zwlekamy z zajęciem się daną sprawą, tym trudniej jest potem odzyskać pieniądze lub wręcz staje się po prostu niemożliwe.

Mechanizmy pomocnicze, z których mało kto korzysta

Na rynku jest wiele narzędzi, które przedsiębiorcy mogą wykorzystywać, natomiast niestety mało kto z nich korzysta z wielu powodów: po pierwsze mało kto o tym wie, po drugie, korzystanie z niektórych narzędzi pomocniczych jest po prostu zbyt drogie. Powodów jest dużo więcej. Jeżeli chodzi o mechanizmy weryfikacyjne, z których niewielka część przedsiębiorców korzysta, to w pierwszej kolejności przychodzi mi na myśl wywiadowanie gospodarcze, które mogą być bardzo pomocne w weryfikacji. Można też ubezpieczyć swoje należności, transakcje, które mamy z kontrahentem. Dodatkowo możemy korzystać z faktoringu

(czyli wykupu należności przez podmiot zewnętrzny), możemy korzystać z gwarancji ubezpieczeniowych czy bankowych. Mocnym punktem, na który ja bardzo zwracam uwagę, jest badanie majątku naszego kontrahenta, czy on w razie jakichś problemów, czy braku płatności, będzie wypłacalny. Chcę podkreślić, że wyspecjalizowane podmioty, tak naprawdę wykonują pracę za nas, a my otrzymujemy gotowe narzędzia lub po prostu zabezpieczamy nasze należności za wystawione faktury. Należy pamiętać, że każde z tych narzędzi służy danemu przedsiębiorcy w sposób indywidualny. Określone działanie trzeba odpowiednio dobrać do danej firmy, mając na uwadze jak najlepszy biznesowy rozwój, aby jego biznes rozwijał się jak najlepiej, relacje biznesowe pozostały możliwie nienadszarpnięte, a jednocześnie, aby płynność finansowa firmy była odpowiednio zabezpieczona. Chciałbym przytoczyć pewien przykład. Do naszej firmy zazwyczaj trafiają klienci z bardzo negatywnymi doświadczeniami: ich sprawy zazwyczaj kończyły się, przechodząc przez cały proces sądowy następnie i komornika, brakiem odzyskania pieniędzy. Jest to wynik braku weryfikacji kontrahentów. To bardzo istotne, by zwracać uwagę na weryfikację kontrahentów, żeby później uniknąć niespodzianek w postaci niezaplaconych faktur, dodatkowo wydanych pieniędzy na cały proces sądowy, komorniczy, po którym na końcu najczęściej niestety dowiadujemy się, że dany kontrahent nie posiada żadnego majątku, z którego mógłby pokryć dług. Kończy się to postanowieniem o bezskutecznej egzekucji. Jednak wcale nie musi tak być! Tak jak wspomniałem, należy po trzykroć sprawdzać! Podsumowując, przy zawieraniu nowych umów z kontrahentami, należy zachować szczególną ostrożność i dokładnie zweryfikować z kim tak naprawdę współpracujemy. To pozwoli zaoszczędzić wiele czasu, nerwów i pieniędzy w przyszłości.



Faktoring – tak! Pytanie, w jakiej formie

Od stycznia 2022 roku rzeczywistość przedsiębiorców uległa zmianie. Skala wszystkich przeobrażeń zawiera się w dwóch słowach: Nowy ład. Koszty prowadzenia firmy wzrosły, co w wielu przypadkach stało się powodem utraty płynności finansowej. Jednym z rozwiązań, które stabilizuje sytuację MŚP, jest faktoring. To usługa polegająca na wykupie faktur z odroczonym terminem płatności. Przedsiębiorca ma możliwość skorzystania z dwóch opcji dostępnych na rynku: faktoringu bankowego lub proponowanego przez wyspecjalizowaną firmę faktoringową. Która z form jest korzystniejsza?



Alicja **Matek**

Popularność faktoringu

Popularność faktoringu w sektorze MŚP wiąże się z potrzebą utrzymania płynności finansowej firmy. Wielokrotnie zdarza się, że przedsiębiorca wykazuje wysokie przychody w skali miesiąca, jednak jego gotówka jest zamrożona w fakturach wystawionych kontrahentom. Czekanie na płatności trwa. Niestety rzeczywistość nie jest kolorowa, ponieważ kontrahenci często chcą wydłużonych terminów płatności. I to właśnie miejsce, w które idealnie wpasowała się usługa faktoringu.

Sprawdź możliwości

Znany inwestor giełdowy Warren Buffett powiedział, że istnieją dwie zasady dotyczące pieniędzy. Pierwsza polega na tym, by nigdy ich nie tracić, a druga to nie zapomnieć o zasadzie pierwszej. Zatory płatnicze sprawiają, że przedsiębiorcy poszukują pomocy w bankach, które darzą zaufaniem. Najczęściej idą do

„swojego” banku obsługującego rachunek, a tam czekać ich może niemiła niespodzianka w postaci odmowy. Dlatego też tacy przedsiębiorcy szukają wsparcia w pozabankowych firmach faktoringowych. To wyspecjalizowane instytucje skupione na jednej usłudze, które charakteryzują się bardzo dużą elastycznością. Który wybór jest lepszy? Przeanalizujmy to.

Gdy liczy się CZAS

Ponad 80 proc. bankructw w Polsce spowodowana jest nie brakiem zleceń, lecz brakiem płynności finansowej. Płynność finansowa to dzisiaj być albo nie być w biznesie. Ostatni raport PZF pokazuje wzrost obrotów na polskim rynku faktoringu o 33 proc. Niemniej dla polskiego przedsiębiorcy w obecnym, bardzo dynamicznym świecie, najważniejszym czynnikiem staje się czas. Zdarza się, że brak dostępu do zamrożonych w fakturach środków skutecznie unieruchamia dotychczasową działalność firmy.

W banku procedura finansowania przedsiębiorcy jest długa i czasochłonna. Często wiąże się to z dużą ilością wymaganych od przedsiębiorcy dokumentów. Cały proces może trwać od kilku do kilkunastu dni. Na każ-



dym etapie sytuacja finansowa przedsiębiorcy jest analizowana przez inny zespół, co może rodzić wśród przedsiębiorców frustrację.

Z kolei firmy pozabankowe kierują się zupełnie innymi „wartościami” w ocenie klienta. Często decyzja zostaje podjęta na podstawie wyciągów bankowych, plików JPK i krótkiego wywiadu z klientem. W ten sposób faktoring jest dostępny dla każdej firmy, niezależnie od jej sytuacji finansowej. Czas to pieniądz, dlatego faktoring pozabankowy cały czas dąży, aby maksymalnie skrócić czas podjęcia decyzji. Analizę sytuacji finansowej przedsiębiorcy liczy się w godzinach, podpisanie umowy i wypłata środków na konto odbywa się jeszcze tego samego dnia.

Zawsze tam, gdzie potrzebujesz

Kolejny czynnik to miejsce. Przedsiębiorca, który zdecyduje się na skorzystanie z usług bankowych, musi osobiście złożyć wniosek u doradcy. Dostarczenie kompletnego dokumentów, napisanie wniosku może przyprawić każdego przedsiębiorcę i każdą księgową o ból głowy.

Inaczej wygląda to w instytucjach pozabankowych. Są to firmy, któ-

re nie obligują angażując przedsiębiorców czasowo. Wystarczy mieć dostęp do Internetu, nawet w telefonie komórkowym. Prosty wniosek online, minimum formalności i już po paru godzinach mamy gotową ofertę na stole.

„Elastyczny” faktoring

Przewidywalność w każdym biznesie jest bardzo pożądana. Nieregularne wpływy z faktur są scenariuszem, którego każda firma stara się uniknąć. Jednak biznes to nie „utopia”. By zachować balans i przewidywalność, pada decyzja o skorzystaniu z usługi faktoringu. I ponownie pojawia się pytanie: iść do banku czy może lepiej do specjalisty z firmy finansowej?

To kolejne pytanie o możliwości. W banku otrzymasz wersję standard: usługę przygotowaną według określonego wzorca, dla każdego taką samą. Brakuje tu miejsca na indywidualne podejście. A przecież każda firma ma inną sytuację. Dlatego szczególnie cennym elementem jest elastyczność. Taka uszyta na miarę. Faktor pozabankowy potrafi stworzyć ofertę, która zaspokoi oczekiwania każdego klienta. Różne wersje faktoringu, różne formy zabezpieczeń oraz otwartość na przedsiębiorcę, dają pełny wachlarz

możliwości. Takiego rozwiązania nie znajdziesz w usługach faktora bankowego. Jeżeli twoja firma potrzebuje produktu unikalnego, stworzonego tylko dla niej, to zdecydowanie szybciej faktor pozabankowy „zbuduje” taki produkt razem z Tobą.

Mit o kosztach

Czy finanse to miejsce na randkę w ciemno? Nie. Zwłaszcza gdy stawka jest tak wysoka. A jednak faktoring doczekał się swojego mitu. Dotyczy kosztów. Wiele firm rezygnuje z usług pozabankowych w obawie o cenę. Nieśluszenie! Bank dobrze operuje stawką, bo jest w stanie zrekomensować sobie różnice w innych obszarach, np. narzucając wyższy koszt leasingu, przewalutowania lub dorzucając pakiet prowizji ukrytych w obsłudze.

Czerwone światło czy zielone

Sytuacja finansowa przedsiębiorców bywa różna. W wielu przypadkach problemy z płynnością nie rokują na podjęcie współpracy z faktorem bankowym. W dodatku bank traktuje faktoring jako kolejne obciążenie przedsiębiorcy. Dlatego często zdarza się, że bank odmawia jakiegokolwiek formy finansowania.

Faktor pozabankowy podchodzi do klienta indywidualnie. Podejmuje współpracę z przedsiębiorcami, na różnym etapie rozwoju. Start-up, firma z problemami, skomplikowane kontrakty, czy „trudna branża” to nie problem. Faktor pozabankowy podejmuje wyzwanie, na które nie może pozwolić sobie bank.

Teoretycznie faktoring to jedna usługa. W praktyce to dwa równoległe światy.

Wybór zawsze należy do klienta. Przed podjęciem decyzji, warto dokładnie przeanalizować wszystkie za i przeciw, ale jedno jest pewne: warto sięgnąć po faktoring.

Vindicat.pl w innowacyjnym modelu success fee – zapłać, gdy odzyskasz pieniądze

Czy to możliwe, aby odzyskiwać pieniądze skutecznie, a koszty windykacji pokryć dopiero po jej zakończeniu? Teraz już tak! Taką możliwość oferuje innowacyjny system do windykacji online Vindicat.pl.

Automatyczna windykacja online to nic innego jak szereg uporządkowanych działań, które prowadzą do odzyskania należności z nieopłaconych faktur. **Przebiega w całości przez internet.** Jak to działa? To proste. Aby skutecznie odzyskiwać pieniądze, wystarczy zarejestrować się w systemie Vindicat.pl. Następnie zaczytać lub wprowadzić dane z zaległych faktur i **jednym kliknięciem** urucho-

nić proces windykacji automatycznej. Potrzebny jest jedynie komputer z dostępem do internetu. Całość toczy się **samo-czynnie** – bez zaangażowania osób odpowiedzialnych za firmowe finanse. To szybkie i nie wymaga żadnej specjalistycznej wiedzy! **W jaki sposób system Vindicat.pl odzyska pieniądze?** W ramach windykacji automatycznej system Vindicat.pl wykonuje aż 10 powtarzalnych

czynności polubownych. Każda z nich zwiększa szansę na **szybkie odzyskanie pieniędzy** od nierzetelnych klientów.

System Vindicat.pl automatycznie:

- generuje wezwania do zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła do klientów powiadomienia o terminie zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia w wyznaczonym dniu zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia o zamiarze dodania sprawy na popularną i wysoko pozycjonowaną giełdę wierzycielności Vindicat.pl (SMS, e-mail),
- dodaje sprawę na giełdę długów,

- generuje informacje o upublicznieniu danych nierzetelnego klienta na giełdzie długów (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia o zamiarze dokonania wpisu do BIG Info-Monitor (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia o zamiarze skierowania sprawy do sądu (SMS, e-mail),
- dodaje wpis dotyczący zadłużenia do BIG Info-Monitor,
- powiadamia dłużnika o wpisie do BIG (SMS, e-mail).

Skutecznie i bezpłatnie

Wszystkie te działania, dzięki innowacyjnemu modelowi suc-

cess fee, aż do momentu odzyskania pieniędzy lub przerwania windykacji automatycznej, są **bezpłatne!** Są też **skuteczne.** Umieszczenie danych dłużnika na popularnej giełdzie długów, celem jego sprzedaży lub w znanym BIG zwykle działa na nierzetelnego klienta jak przysłowiowy kubeł zimnej wody.

Dzięki temu efektywnie motywuje go do zapłaty – mówi **Bogusław Bieda, prezes zarządu Vindicat.pl** W przypadku odzyskania pieniędzy, całym kosztem windykacji możemy obciążyć dłużnika, co powoduje znaczne ograniczenie kosztów.



Ponad połowa firm MŚP odczuwa negatywne skutki wojny

Wojna na Ukrainie przywróciła bardzo pesymistyczne nastroje w sektorze MŚP. Jak wynika z Barometru EFL, przedsiębiorcy nie widzą szans na poprawę swojej sytuacji w ujęciu krótkoterminowym.

W II kwartale br. tylko 8 proc. mikro, małych i średnich firm ocenia, że w kontekście obecnej sytuacji społeczno-polityczno-gospodarczej w ciągu najbliższych 6 miesięcy kondycja w ich branży się poprawi. Kwartał wcześniej, czyli przed wybuchem konfliktu zbrojnego za naszą wschodnią granicą, optymizm wyrażało cztery razy więcej firm (33 proc.). Na działalność ponad połowy przedstawicieli MŚP wojna na Ukrainie ma niekorzystny wpływ, w przypadku 39 proc. – neutralny. Co ciekawe, 73 proc. przedsiębiorców odpowiedziało, że ich firmy w ogólnie nie angażują się w pomoc Ukraincom.

– Dwa lata z koronawirusem wiele nauczyły polskich przedsiębiorców. W obszarze codziennego prowadzenia firmy między innymi umożliwili swoim pracownikom przejście na pracę zdalną lub hybrydową, a procesy, które dotąd odbywały się tylko w tradycyjny sposób jak wystawianie papierowych faktur, spotkania zespołowe, zostały scyfryzowane. W obszarze inwestycji natomiast pandemia zmusiła do większej ostrożności i ich rozkładania w czasie. I kiedy już wydawało się, że większość z nas nauczyła się funkcjonować i planować kolejne

tygodnie i miesiące z covidem, za wschodnią granicą wybuchła wojna. Oczywiście nie pozostała bez wpływu na działalność polskiego sektora MŚP. Jednak doświadczenia pandemiczne sprawiły, że zaskoczenie nieprzewidywalnymi zdarzeniami nie jest już tak duże, że firmy są lepiej przygotowane i stąd nieco mniej przedsiębiorców odczuwa negatywne skutki wojny na Ukrainie niż kryzysu wywołanego koronawirusem. Ale każdy kolejny dzień konfliktu z pewnością będzie potęgował pesymizm Polaków – powiedział **Radosław Woźniak, prezes zarządu EFL.**

Wojna nie tak straszna, jak pandemia?

Ponad połowa firm wskazuje na negatywny wpływ wojny na ich działalność – 21 proc. ocenia, że ma ona wpływ zdecydowanie niekorzystny, a kolejne 37,5 proc. – raczej niekorzystny. 39 proc. MŚP liczy, że to, co dzieje się za naszą wschodnią granicą w ogóle nie wpłynie na ich biznes.

Porównując wpływ wojny i pandemii Covid-19 na działalność polskich przedsiębiorstw, drugie zdarzenie wydawało się zdecydowanie groźniejszym czynnikiem.

W pierwszym pomiarze Barometru EFL po wybuchu pandemii w marcu 2020 roku, aż 90 proc. badanych wskazało, że wpływ ten będzie niekorzystny (w tym 62 proc., że będzie zdecydowanie niekorzystny). Tylko 9 proc. liczyło na neutralność biznesową wirusa.

Przedstawiciele sektora MŚP odpowiedzieli, czy angażują się (i jak) czy nie angażują w pomoc Ukraincom. 3 na 4 zapytanych (73 proc.) wskazało, że ich firmy nie angażują się w pomoc. Wśród pozostałych dominują zbiórki finansowe i rzeczowe na rzecz Ukrainców (19 proc.) oraz przekazanie środków pomocowych (7 proc.). 2 proc. zatrudnia Ukrainców, którzy chcą zostać w Polsce i tutaj organizować swoje życie na nowo.

A było już... lepiej

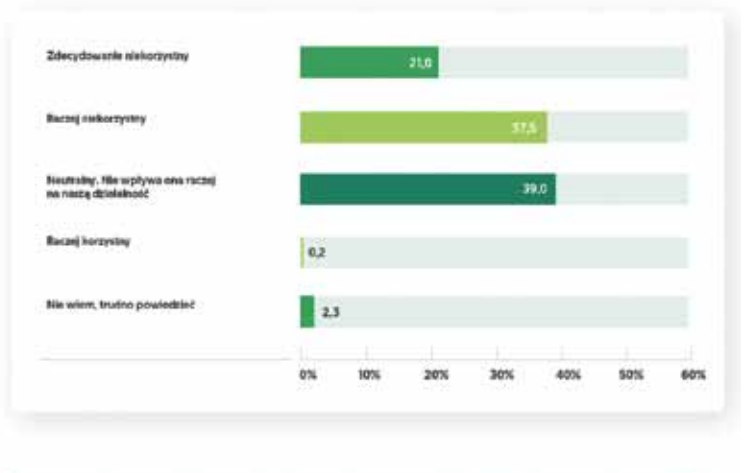
EFL w badaniu Barometr EFL już po raz kolejny zapytał przedsiębiorców z sektora MŚP, czy w kontekście obecnej sytuacji społeczno-polityczno-gospodarczej, sytuacja w ich branży w ciągu najbliższych 6 miesięcy poprawi się, pogorszy czy pozostanie bez zmian. W porównaniu z pierwszym tegorocznym pomiarem (realizowanym w styczniu 2022 roku) w II kwartale br. widoczny jest dużo większy pesymizm. Tylko 8 proc. przedsiębiorców ocenia, że sytuacja się poprawi, 45 proc., że pozostanie bez zmian, a 31 proc.

Barometr EFL
na 2. kwartał 2022 roku

To się uda!

Ocena wpływu wojny w Ukrainie

Po raz pierwszy spytano, jaki wpływ na działalność firm ma trwająca wojna w Ukrainie. 39% MSP oceniła, że nie będzie miała ona wpływu, jednak aż 21% oceniła, że będzie ona miała wpływ zdecydowanie niekorzystny, a kolejne 37,5% - że raczej niekorzystny.



Opracowano na podstawie badania ECORYS. Badanie wykonano w dniach 28.03-14.04.2022 r. na próbie n = 500 firm z sektora MŚP na terenie Europejskiego Funduszu Leasingowego S.A.

zapytanych jest zdania, że się pogorszy. Przed wypowiedzeniem wojny przez Rosję Ukrainie, która z pewnością miała znaczący wpływ na opinie przedsiębiorców, grupa optymistów była zdecydowanie większa. Co trzecia firma liczyła na lepszą kondycję, natomiast co piąta martwiła się, że będzie gorzej. Biorąc pod uwagę wielkość fir-

my, wśród najmniejszych zatrudniających do 9 pracowników jest najwyższy odsetek optymistów (10 proc.), jak i pesymistów (38 proc.). W małych odsetki te wynoszą odpowiednio 9 proc. i 26 proc., a w średnich 5 proc. i 31 proc. Natomiast im większa firma, tym więcej osób, które wskazują na brak zmian (mikro – 38 proc., małe – 46 proc., średnie – 52 proc.).

Finansowanie inwestycji w MŚP w oparciu o środki unijne

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) odgrywają istotną rolę w generowaniu wzrostu gospodarczego, tworzeniu miejsc pracy i zwiększaniu innowacyjności w Europie. MŚP stanowią ponad 90 proc. wszystkich przedsiębiorstw i zatrudniają dwie trzecie ludności aktywnej zawodowo.



Mikołaj Dracz

specjalista ds. projektów unijnych, Yoshi Innovation

ze potrzeby MŚP są zróżnicowane:

- 40 proc. MŚP przeznaczają pozyskane środki finansowe na inwestycje w środki trwałe
- 35 proc. na kapitał obrotowy
- 22 proc. na zatrudnienie nowych pracowników i szkolenia
- 20 proc. na nowe produkty i usługi
- 13 proc. na refinansowanie
- 9 proc. używa środków w inny sposób.

Gdzie MŚP powinni szukać wsparcia finansowego względem swoich potrzeb ze środków unijnych?

Komisja Europejska (KE) w sposób bezpośredni, jak i poprzez różnego rodzaju instytucje europejskie i krajowe zapewnia wiele możliwości finansowania zidentyfikowanych potrzeb przedsiębiorców, w tym MŚP, poprzez realizację długoterminowych i obszernych programów operacyjnych.

Fundusze unijne to nie tylko środki, które Polska otrzymała na politykę spójności, rozwój wsi i rybnictwo. Pieniądze europejskie dzielone są także z poziomu Brukseli w programach zarządzanych centralnie, w programach:

- Horyzont 2020 – badania naukowe i innowacje
 - COSME – konkurencyjność europejskich małych i średnich przedsiębiorstw
 - LIFE – ochrona środowiska i klimatu
 - ERASMUS – zagraniczne studia, staże i wolontariat
 - CEF – transport, energetyka i telekomunikacja
 - EFIS – infrastruktura i innowacje.
- Aktualne i planowane zaproszenia do składania wniosków o finansowanie można znaleźć bezpośrednio na stronie KE, a zwłaszcza na platformie EU Funding & Tenders Portal – European Union.

Na poziomie krajowym kluczowym dokumentem regulującym współpracę UE z Polską, jest Umowa Partnerstwa – czyli uzgodniona z Komisją Europejską strategia wykorzystania Funduszy Europejskich. Dokument określa

cele i sposób inwestowania funduszy unijnych z polityki spójności, na którą zamierza przeznaczyć się 72,2 miliarda euro, oraz środków z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji o wartości 3,8 miliarda euro. Łącznie to około 76 miliardów euro.

W zakresie polityki spójności w perspektywie na lata 2021-2027, około 60 proc. funduszy z polityki trafi do programów realizowanych na poziomie krajowym. Pozostałe 40 proc. otrzymają programy regionalne, zarządzane przez marszałków województw. Na poziomie krajowym jednym z lepszych rozwiązań jest stałe monitorowanie konkursów ogłaszanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) oraz konkursów regionalnych ogłaszanych i zarządzanych przez zarządy województw.

Duża szansa na rozwijanie działalności

Istnienie tak wielu różnorodnych programów pomocowych dla przedsiębiorców to naprawdę duża szansa na rozwijanie działalności i przeciwstawianie się

trudnościom rynkowym, jednak dobór odpowiedniego programu i konkursu do potrzeb MŚP to zaledwie początek długiego procesu pozyskiwania zewnętrznych środków finansowych mogących zapewnić realizację założonego celu rozwojowego przedsiębiorstwa.

W dalszej kolejności przyjdzie się zmierzyć z formalności i właściwym zawarciem i rozliczeniem umowy o dofinansowanie. Wszystko to można zrobić z pomocą instytucji udzielających finansowania, jednak nie zawsze takie działania kończą się sukcesem. Nieocenioną alternatywą dla MŚP mogą stać się doradcy, a czasami całe zespoły, które swoje doświadczenie i profesjonalizm przekładają się na sukces w pozyskiwaniu i rozliczaniu umów o dofinansowanie. Takie działania często minimalizuje ryzyko ponoszenia konsekwencji finansowych związanych z nieprawidłowym wykorzystywaniem środków unijnych i oszczędza czas docelowym przedsiębiorcy, który może skupić się na realizowaniu własnych celów biznesowych w środowisku, w którym czuje się pewnie i bezpiecznie.

Inwestycja w MŚP to przede wszystkim inwestycja w rozwój przedsiębiorczości i kapitał ludzki, a co za tym idzie wzmocnienie rozwoju gospodarczego państwa, a także Wspólnoty Europejskiej jako całości. Europejskie instytucje rządowe o tym wiedzą, dlatego chętnie wspierają i finansują potrzeby sektora MŚP.

Z raportu „SME access to finance in the EU countries 2019” wynika,

WYRÓŻNIENIA NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MŚP 2022



Szanowni Państwo,
Małe i średnie przedsiębiorstwa potrzebują wsparcia i impulsów do rozwoju na różnych płaszczyznach. M.in. w aspekcie dopasowanych do ich potrzeb produktów finansowych, które pozwolą na inwestycje, jak i rozwiązań IT czy narzędzi kadrowo-płacowych

skrojonych na miarę ich potrzeb i możliwości. Jak rynek odpowiada na to zapotrzebowanie? Zapraszamy Państwa do analizy wyróżnionych przez redakcję „Gazety Finansowej” produktów, narzędzi, usług, które pozwalają najmniejszym przedsiębiorcom

dynamicznie się rozwijać i koncentrować na core ich biznesu. Najlepsze Produkty dla Biznesu to zestawienie, które może być dla Państwa działalnością drogowskazem – warto poświęcić czas na analizę wyróżnionych przez redakcję ofert.

Redakcja

BANK



APLIKACJA ING ETERMINAL

Aplikacja mobilna, która umożliwia przyjmowanie płatności zbliżeniowych na urządzeniach z systemem operacyjnym Android. Aplikacja eTerminal od ING umożliwia przyjmowanie płatności na telefonie lub tablecie z systemem Android 8.0 lub wyższym i anteną NFC. Akceptowane są płatności kartami Mastercard, Visa oraz portfelami cyfrowymi: Ap-

ple Pay i Google Pay, a także zbliżeniowym Blikiem. Po zalogowaniu do aplikacji sprzedawca wpisuje kwotę transakcji, a płacący zbliża kartę, swój telefon lub zegarek do czytnika NFC wbudowanego w tylną obudowę telefonu. Jeśli klient potrzebuje potwierdzenia płatności, może otrzymać je mejlem bezpośrednio z aplikacji lub pobrać poprzez kod QR z ekranu sprzedawcy. Apli-

kacja pozwala również przeglądać historię transakcji, zwrócić środki z wcześniejszych transakcji lub unieważnić ostatnią z nich, gdy np. została wpisana niewłaściwa kwota. Aplikacja eTerminal od ING spełnia wszelkie wymagania bezpieczeństwa określone przez organizacje: Mastercard, VISA oraz Payment Card Industry. Dostawcą technologii jest firma Softpos S.A.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Aplikacja eTerminal od ING umożliwia przyjmowanie płatności na telefonie lub tablecie z systemem Android 8.0 lub wyższym i anteną NFC.

LEASING



LEASING Z GWARANCJĄ BGK

Dzięki współpracy Millennium Leasing z Bankiem Gospodarstwa Krajowego (BGK) firmy z sektora MŚP mogą skorzystać ze specjalnej formy zabezpieczenia umowy leasingu – gwarancji BGK. Leasing z gwarancją BGK to możliwość uzyskania korzystniejszych warunków, m.in.: niższej marży, finansowania w walucie PLN lub EUR, wyższej kwoty finansowania, mniej wymaganych zabezpieczeń i dłuższego okresu trwania umowy. Dzięki temu rozwiązaniu przedsiębiorcy uzyskują szersze możliwości w pozyskaniu finansowania. Zwiększa ono do-

stępność kapitału oraz możliwości inwestowania na trudnym, post pandemicznym rynku. Gwarancja BGK może objąć aż do 80 proc. kwoty finansowanej transakcją leasingową przy maksymalnym okresie umowy wynoszącym 10 lat. Natomiast maksymalna kwota gwarancji to 800 tys. EUR. W Millennium Leasing klienci mogą skorzystać ze specjalnej promocji cenowej dotyczącej finansowania samochodów ciężarowych pow. 3,5 t oraz ciągników siodłowych, spełniających normy emisji CO₂, dla umów w EUR na stałej i zmiennej stopie. Projekt Gwarancji BGK jest skierowany

głównie do firm proekologicznych, wybierających ekologiczne rozwiązania np. samochody elektryczne. Niniejsze finansowanie korzysta ze wsparcia instrumentu gwarancyjnego – Paneuropejskiego Funduszu Gwarancyjnego wdrażanego przez Europejski Fundusz Inwestycyjny przy wsparciu finansowym państw członkowskich, wnoszących wkład do Paneuropejskiego Funduszu Gwarancyjnego. Gwarancje są udzielane w ramach realizacji przez BGK programu rządowego „Wspieranie przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego”.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Produkt masowy, zautomatyzowany, skierowany do przedsiębiorstw MŚP.



LEASING OPERACYJNY Z MOŻLIWOŚCIĄ ODBIORU SPRZĘTU DO 12 MIESIĘCY

Leasing operacyjny z możliwością odbioru sprzętu do 12 miesięcy. Oferta jest odpowiedzią na potrzeby rynkowe. Przerwane łańcuchy dostaw, opóźnienia w produkcji czy brak dostępności sprzętu mają duży wpływ na branżę leasingową. Z uwagi na wydłużony czas oczekiwania na odbiór nowego sprzętu, który wynosi od kilku do kil-

kunastu miesięcy, standardowe warunki umów leasingu nie odpowiadały aktualnej sytuacji rynkowej. Europejski Fundusz Leasingowy znalazł wyjście z tej sytuacji i udostępnił swoim klientom możliwość zawierania umów leasingu, w których oczekiwanie na nowy sprzęt może trwać nawet 360 dni, czyli prawie rok.

Opcja taka została wdrożona w październiku 2021 roku dla sprzętów typu pojazdy lekkie. Reakcja klientów i rynku była natychmiastowa. Rozwiązanie doskonale trafia w potrzeby klientów. Pozytywne oceny klientów i rynku pozwoliły rozszerzyć ofertę dla umów na pojazdy ciężkie, sprzęt rolniczy i na wybrane maszyny i urządzenia.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Leasing operacyjny z możliwością odbioru sprzętu do 12 miesięcy. Jest unikalnym rozwiązaniem na polskim rynku leasingu.

CALL CENTER



SYSTELL CONTACT CENTER

Systell Contact Center to oprogramowanie biznesowe do kontaktu z klientem. Firma dostarcza autorski system Contact Center, w którym korporacja może procesować szeroko rozumianą obsługę klienta i sprzedaż wieloma kanałami kontaktu. (telefon, e-mail, chat, SMS, FB Messenger, livecall, formularz www) Optymalizuje i zwiększa efektywność pracy dzia-

łów, w których wymagany jest sprawny kontakt z klientem, m.in: w działach sprzedażowych, obsługi klienta, windykacji, infolinii. Korzyści wdrożenia Systell Contact Center: zwiększenie efektywności obsługi klienta, pełne informacje o kliencie i jego sprawach dostępne w jednym widoku, ticketing, workflow i modelowanie dowolnych procesów biznesowych (process work), au-

tomatyzacja powtarzalnych procesów, redukcja kosztów i oszczędność pieniędzy dzięki optymalizacji procesów i mniejszej rotacji pracowników, pełna wiedza na temat procesów w firmie oraz efektywności konkretnych kampanii i działań sprzedażowych, znaczna poprawa komunikacji wewnętrznej w przedsiębiorstwie.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Z Systell Contact Center zyskasz możliwość realizacji nieograniczonych procesów obsługi klienta w połączeniu z automatyzacją, a twój biznes wskoczy na wyższy poziom.



PRIMEBOT

W ostatnich latach OEX VCC intensywnie pracuje nad rozwojem i wdrożeniami voicebotów i chatbotów. Efektem jest Primebot – autorskie rozwiązanie, oparte na metodologii sztucznej inteligencji. Primebot to narzędzie wsparcia tradycyjnej obsługi klienta, przejmujące od niej część czynności. Posługuje się silnikiem służącym do syntezy mowy,

dzięki któremu może mówić w prawie każdym języku świata. Primebot reaguje na intencje swoich rozmówców i może prowadzić nieliniowe dialogi, czyli wychodzące poza scenariusze. Już teraz Primebot pomaga w prowadzeniu ankiet i obsłudze klienta kilku największych firm w Polsce. Primebot prowadzi nieliniowe dialogi, wykraczające poza scenariusze. Nie bazuje jedynie

na wyuczonych komendach – jest wyposażony w technologię umożliwiającą reagowanie na intencje rozmówców, a co za tym idzie na prowadzenie nieliniowego dialogu, zbliżonego do swobodnej rozmowy. Primebot jest w skali rynku polskiego i europejskiego zdecydowanie jednym z najbardziej zaawansowanych technologicznie rozwiązań.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Primebota wyróżnia zaawansowanie technologiczne, sztuczna inteligencja na wysokim poziomie i możliwość prowadzenia nieliniowych dialogów, wykraczających poza scenariusze.

KARTA PALIWOWA



UTA ONE®

UTA One® to najbardziej kompleksowe na rynku rozwiązanie do uiszczania myta dla pojazdów o dmc >3,5 t w 15 systemach w 14 europejskich krajach objętych EETS. Zapewnia wygodne regulowanie opłat drogowych w Niemczech, Austrii, Belgii (dodatkowo tunel Liefkenshoek), we Francji, Hiszpanii i Portugalii, we Włoszech, na Węgrzech, w Szwajcarii wraz z Liechtensteinem, w Skandynawii: drogi

płatne w Norwegii (plus mosty i promy), mosty w Szwecji i Danii, oraz w Polsce na A4 i w systemie e-TOLL (wkrótce z EETS). Pozwala uiszczać również opłaty za parkingi, a dzięki rozszerzeniu funkcjonalności urządzenia o usługę telematyczną UTA Smart Connect® codzienne zarządzanie flotą staje się bardziej precyzyjne, przejrzyste i – przede wszystkim – wygodniejsze. W planach są kolejne kraje i systemy autostradowe. Rozszerze-

nie zakresu działania urządzenia, zmiany systemów myta i numeru rejestracyjnego odbywają się poprzez zdalną aktualizację, inicjowaną przez użytkownika w dowolnym czasie. Wszystkie transakcje ujęte są w jednej fakturze, a online raporty z poszczególnych przejazdów ułatwiają analizę kosztów. UTA One® move – dedykowane dla pojazdów o dmc do 3,5 t rejestruje myto we Francji, Hiszpanii, Portugalii i we Włoszech.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

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



CIRCLE K EASY CARD

Kartę można otrzymać bez dodatkowych kosztów, zbędnych formalności i deklarowania stałych ilości zakupów. Dzięki niej klienci floty zyskują dostęp do faktur on-line, a raz w miesiącu wystawiana jest faktura zbiorcza. Kartę można doładować na każdej stacji Circle K z obsługą, 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. Możliwość ustawienia do-

wolnych limitów kwotowych (dziennych, tygodniowych lub miesięcznych) i wprowadzenie ograniczeń produktowych zapewniają bezpieczeństwo i pomagają lepiej kontrolować wydatki. Karta dostępna jest dla wszystkich przedsiębiorców, zarówno firm transportowych, jak i tych, dla których transport nie stanowi podstawy działalności.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

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

FAKTORING

AFORTI Factor FLASH

AFORTI Factor dzięki usłudze faktoringowej FLASH pomaga uwalniać polskich przedsiębiorców od zatorów płatniczych. To możliwe dzięki szybkiej decyzji i minimum formalności! FLASH to produkt skierowany do mikro i małych przedsiębiorców.

Aby otrzymać gotówkę, oddając faktury do sfinansowania w AFORTI Factor wystarczy przedstawić dowód osobisty, który umożliwi przyznanie limitu w 24 h w kwocie do 50 000 zł. To bezpieczna usługa gwarantująca weryfikację odbiorców wystawionych

faktur. FLASH to pełna przejrzystość zasad współpracy i stała miesięczna opłata abonamentowa. Dzięki połączeniu tych cech AFORTI Factor jest w stanie zaoferować przedsiębiorcom najlepsze warunki finansowania na rynku.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

FLASH wyróżnia się dostępnością i szybkością przyznania decyzji o limicie faktoringowym.

TRANSPORT

KUEHNE+NAGEL SEAEXPLORER

Seaexplorer jest platformą logistyczną do zarządzania przesyłkami 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 po-

dejmowaniu decyzji dotyczących wyboru usługi transportowej, zaspokajającej aktualne potrzeby biznesowe. Obecnie nieprzewidywalność dostaw jest jednym z głównych wyzwań związanych z logistyką kontenerową. W Seaexplorer można sprawdzić aktualną pozycję statku i wybrać serwis z uwagi na czasy tranzytu, niezawodność armatora czy emisję CO₂. Na początku 2022 r.

Kuehne+Nagel wprowadziło do platformy wskaźnik zakłóceń, mierzący wydajności globalnej sieci transportu kontenerowego. Wskaźnik pokazuje łączny czas dni oczekiwania w TEU (jednostka pojemności równoważna objętości kontenera o długości 20 stóp) statków kontenerowych przy portach morskich i zapewnia widoczność bieżącej sytuacji, mającej wpływ na światowy handel.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Innowacyjne podejście do niezawodności morskich łańcuchów dostaw.

Jak w 2022 roku wyglądają benefity pozapłacowe?

Polacy są coraz bardziej wymagający i wiedzą, jak ważny jest zdrowy tryb życia. Dlatego oczekują kompleksowej oferty – opieka medyczna to zbyt mało, patrząc na benefity pozapłacowe.

Artur Białkowski

dyrektor zarządzający ds. Usług Biznesowych, członek zarządu Medicover

W jakim stanie zdrowia są teraz pracownicy?

Pandemia COVID-19 miała wiele niekorzystnych efektów, które wpłynęły bezpośrednio (problemy psychiczne) lub pośrednio (zmniejszenie profilaktyki, aktywności fizycznej) na zdrowie pracowników. Jak wynika z raportu Medicover Praca.Zdrowie.Ekonomia. Perspektywa 2021 – otyłość, miażdżyca, cukrzyca, choroby układu ruchu i choroby psychiczne – to zagrożenie dla wielu z nas. Konieczna jest zmiana trybu życia.

A jak wygląda świadomość społeczna na ten temat?

Pacjenci są coraz bardziej wymagający i świadomi, jak ważny jest zdrowy tryb życia. Dziś pracownicy oczekują, że ich pracodawca zadba nie tylko o ich zdrowie, ale też o ich ogólny dobrostan. W Medico-

ver od 27 lat oferujemy benefity pracownicze, a nasze nowe podejście Medicover Zdrowa Firma pozwala zaspokoić potrzeby i oczekiwania pracowników, co przekłada się na ich zaangażowanie i efektywność w pracy.

Czym dokładnie jest Medicover Zdrowa Firma?

Medicover Zdrowa Firma pozwala nam być dla pracodawców partnerem w budowaniu bezpieczeństwa, zdrowia i zaangażowania pracowników. Wspieramy klientów w realizacji celów związanych z rozwojem biznesu i zarządzaniem ludźmi, proponując dedykowane rozwiązania we wszystkich obszarach zdrowia pracowników – od zdrowia fizycznego, psychicznego, aż po zdrowie społeczne. W Medicover Zdrowej Firmie mamy wiele programów opieki medycznej do wyboru, począwszy od medycyny pracy, profilaktyki, opieki podstawowej, przez konsultacje specjalistyczne (także w formie teleporad), diagno-

stykę, stomatologię, rehabilitację, psychologię, aż po opiekę szpitalną. Oferujemy także pakiety sportowe oraz nowoczesny system do budowania zaangażowania pracowników – rozwijana przez ostatnie 11 lat platforma Medicover Benefits, program Medicover Dieta i akcje profilaktyczne dla pracowników.

Co zyskują firmy inwestując w Medicover Zdrową Firmę?

Jak sama nazwa wskazuje – ich firma staje się zdrową firmą – taką w której pracownicy są bardziej zaangażowani, biznesowe cele są lepiej osiągalne, a koszty absencji i prezente-

izmu są mniejsze. Idea Medicover Zdrowej Firmy odpowiada nowej definicji zdrowia WHO, według której „zdrowie jest stanem pełnego/całkowitego dobrego samopoczucia/dobrostanu (ang. wellbeing) fizycznego, psychicznego i społecznego, a nie tylko jej brakiem – obiektywnie istniejącej – choroby czy niepełnosprawności”.

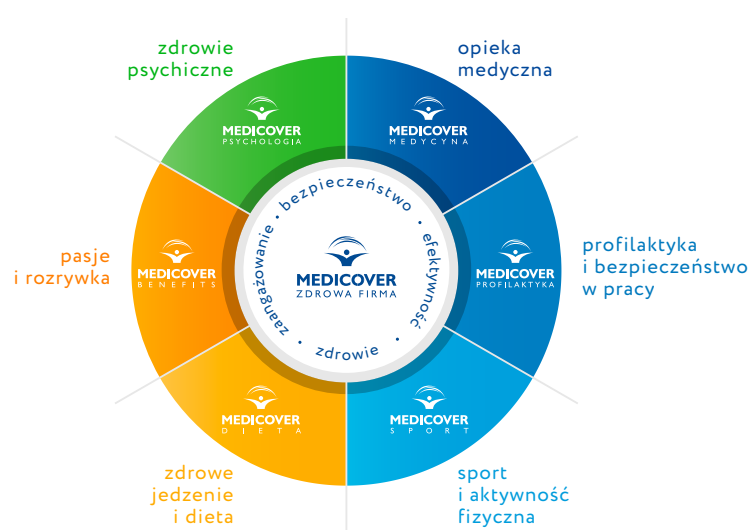
Zatem Medicover to nie tylko opieka zdrowotna?

Zgadza się, nie lekceważymy roli rozrywki, zdrowej diety, kultury, ani sportu. Wiemy, jak czynniki te mocno wpływają na ogólny dobrostan i jak ważne jest dla nowoczesnych

firm, by mądrze wspierać pracowników we wszystkich tych obszarach. Jako jedyni na rynku mamy tak kompleksową ofertę, która adresuje potrzeby różnych grup i jest w stanie pomóc im osiągać długofalowe cele w zakresie zdrowego i długiego życia, a także cele zawodowe. Chcemy efektywnie odpowiadać na szybko zmieniające się potrzeby coraz bardziej świadomego i starzejącego się polskiego społeczeństwa.

Czy Medicover Zdrowa Firma to oferta dedykowana wyłącznie dużym firmom?

Do niedawna inwestycje w benefity pozapłacowe były domeną dużych firm. Dziś widzimy, że niezależnie od tego, czy jest to duża korporacja, czy mały lokalny biznes, oczekiwania pracowników wykraczają poza kwestię samego wynagrodzenia. Naszą ofertę jesteśmy w stanie elastycznie dostosować do możliwości i potrzeb danego klienta, a w naszym portfolio znajdziemy największe organizacje, ale i dużą reprezentację sektora SME. Pracownicy obrali kurs na zdrowie i nic nie wskazuje, by miałyby się to zmienić.



UBEZPIECZENIA

Allianz | Allianz Trade SMART DRIVER

Smart Driver to zabezpieczenie transakcji oferowane przez Allianz Trade dla firm korzystających po raz pierwszy z takiego narzędzia, gwarantujące wybór najbardziej potrzebnych i korzystnych opcji, dodatkowo w bardzo korzystnej cenie. Na rynku oferowane są już ubezpieczenia dla małych, często rodzinnych firm – takie jak nagrodzone dwa lata temu All Cover, również z oferty Allianz Trade. Można dostosować je do swoich potrzeb i profilu działalności – wszystko w formie prostych opcji do wyboru. Nie każdy ma jednak świadomość, jak działać to

będzie w praktyce, co będzie dla niego najistotniejsze w ubezpieczeniu transakcji swojej firmy. Dlatego dla osób debiutujących, chcących skorzystać z tego zabezpieczenia, ale nie będących pewnych, jakie konkretnie rozwiązania wybrać przygotowano „Smart Driver”. Wśród usprawnień przydatnym osobom i firmom dotychczas niekorzystającym z ubezpieczenia należności, dających im pewność wdrożenia się w jego mechanizm i czas na to są m.in. dedykowana (wydłużona) granica zgłoszenia przeterminowań należności, klauzula przeoczenia czy zwrot kosztów

windykacji polubownej. Dla nieprzekonanych, czy ryzyko handlowe faktycznie wymaga zabezpieczenia (oprócz bezsprzecznego stwierdzenia, iż „zawsze lepiej zabezpieczyć się niż ponieść faktyczną, wielokrotnie wyższą szkodę”) jest uspokajająca klauzula zwrotu części składki dla polis z niską szkodowością. To powinno rozwiać wątpliwości, nawet tych nieprzekonanych, do nowych rozwiązań od Allianz Trade!

Allianz Trade jest znakiem towarowym używanym do oznaczenia usług świadczonych przez Euler Hermes.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Smart Driver to zabezpieczenie transakcji oferowane przez Allianz Trade dla firm korzystających po raz pierwszy z takiego narzędzia, gwarantujące wybór najbardziej potrzebnych i korzystnych opcji, dodatkowo w bardzo korzystnej cenie.



GRUPOWE UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE „OCHRONA W GRUPIE”

Ogólnopolski zespół profesjonalistów z zakresu ubezpieczeń grupowych. Jeden z najszerszych zakresów ubezpieczenia grupowego na rynku – ponad 50 umów, z których budujemy „na wymiar” program dla naszych klientów.

Wysokie sumy ubezpieczeń w tym zgonowe. Identyczne warunki indywidualnej kontynuacji w pierwszym roku co w grupie pracowniczej.

Bardzo rozbudowana ochrona zdrowia, w tym m.in. nowotworowa i kardiologiczna.

Możliwość stworzenia i wyboru tzw. cegiełek dla całej

grupy i dla poszczególnych ubezpieczonych.

Możliwość ubezpieczenia małżonka, partnera życiowego oraz dorosłego dziecka na identycznych warunkach co pracownik.

Zgłaszanie wszystkich roszczeń elektronicznie i tylko 2-3 dni oczekiwania na środki z wypłaty. W pełni elektroniczny proces zawarcia i obsługi ubezpieczenia grupowego – od oferty, przez wdrożenie i polisowanie, aż do obsługi i wypłaty świadczeń. Każdy klient dostaje dwóch indywidualnych imiennych opiekunów – jeden od strony sprzedażowej, a drugi od strony obsługowej

i wypłaty świadczeń. Najlepszy na rynku, bardzo intuicyjny program/portal do bieżącej, miesięcznej obsługi ubezpieczeń grupowych przez osoby wyznaczone przez pracodawcę. Bardzo wysoki wskaźnik satysfakcji ubezpieczanych klientów grupowych poparty wynikami corocznych anonimowych badań wśród ubezpieczających. Najszerszy na rynku zakres procedur medycznych w ryzykach poważnych zachorowań, leczenia specjalistycznego czy pobytów w szpitalu. Firma ma innowacyjne umowy dodatkowe np. wystąpienie męskich lub żeńskim nowotworów.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

W Open Life TU Życie to ogólnopolski zespół ludzi, którym zależy na satysfakcji klientów i partnerów. Ubezpiecza grupy i firmy już od dwóch osób i każdemu klientowi bez względu na wielkość zatrudnienia oferuje te same zakresy, możliwości doboru sum ubezpieczenia czy możliwość zindywidualizowania ubezpieczenia grupowego poprzez dobór wariantów, pakietów czy tzw. cegiełek. Ubezpiecza zarówno pracowników, jak i ich małżonków i dorosłe dzieci.



UBEZPIECZENIE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW TWÓJ UNIQUALNY BIZNES

Pakietowe ubezpieczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw, które obejmuje ochroną ubezpieczeniową mienie oraz odpowiedzialność cywilną podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Klientem docelowym jest przedsiębiorca zgłaszający do ubezpieczenia mienie o wartości 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 szkód 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.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Dodatkowe elementy ochrony ubezpieczeniowej w podstawowym zakresie ubezpieczenia, który dostosowywany 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.

OPIEKA MEDYCZNA



MEDICOVER ZDROWA FIRMA

Medicover Zdrowa Firma to oferta, która wspiera klientów w realizacji celów związanych z rozwojem biznesu i zarządzaniem ludźmi, poprzez dedykowane rozwiązania we wszystkich obszarach zdrowia pracowników – od zdrowia fizycznego, psychicznego,

aż po zdrowie społeczne. W Medicover Zdrowej Firmie jest wiele programów opieki medycznej do wyboru, począwszy od medycyny pracy, profilaktyki, opieki podstawowej, przez konsultacje specjalistyczne (także w formie teleporad), diagnostykę, stomatologię, rehabi-

litację, psychologię, aż po opiekę szpitalną. W ofercie są także pakiety sportowe oraz nowoczesny system do budowania zaangażowania pracowników – rozwijana przez ostatnie 11 lat platforma Medicover Benefits, program Medicover Dieta i akcje profilaktyczne dla pracowników.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Dzięki efektywnej i kompleksowej opiece zdrowotnej firma może zaoszczędzić ponad 1400 zł na kosztach absencji i prezenteizmu jednego pracownika w skali roku.



PAKIETY MEDYCZNE DLA FIRM

Oferta pakietów medycznych enel-med skierowana jest do MŚP, w tym jednoosobowych działalności gospodarczych, a także dużych firm. Priorytetem jest dostosowanie pakietów medycznych do potrzeb firmy i jej pracowników. W ramach abonamentu pacjenci mogą skorzystać z oddziałów własnych enel-med oraz z ponad 1600 placówek partnerskich w Polsce. Zapewniamy kompleksową opiekę medyczną: medycyna pracy, konsultacje dla dorosłych i dzieci, stomatologia, szczepienia, pełna diagnostyka obrazowa, badania laboratoryjne, rehabilitacja, szpital.

W grupie enel-med między innymi znajdują się takie marki jak enel-sport z szerokim zakresem usług ortopedii i rehabilitacji, czy enel-med stomatologia, gdzie pacjenci mają dostęp do kompleksowej opieki stomatologicznej w 20 oddziałach w Polsce.

Dlaczego warto wybrać enel-med?

* Swoboda leczenia – wydajemy skierowania na diagnostykę bez limitów, honorujemy skierowania od lekarza spoza enel-med, nie wymagamy skierowań do lekarzy specjalistów;

* Profesjonalny zespół medyczny – wynik ankiety satysfakcji po wizycie pacjenta – 5,71/6;

* Najnowsze usługi – lista rezerwowa, e-recepta w aplikacji mobilnej;

* Zdrowie zawsze pod kontrolą – zapewniamy dostęp do nowoczesnej telemedycyny, wygodnego systemu on-line i aplikacji mobilnej;

* Zarządzasz zdrowiem pracowników online – Portal Klienta.

enel-med to lider pod względem jakości, co odzwierciedlają przyznawane firmie nagrody, m.in.: Gwiazda Jakości Obsługi 2022, Najlepszy Partner w Biznesie w kategorii opieka medyczna 2021, Najlepszy produkt dla korporacji 2021.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Pakiety medyczne dla firm oferowane przez enel-med wyróżniają się: kompleksowością, a także wysoką jakością świadczeń, na którą składa się wybitna kadra specjalistów i najwyższej jakości nowoczesny sprzęt.

REKLAMA

OTWÓRZ SIĘ NA KORZYŚCI

Leasing z gwarancją BGK

- niższa marża
- waluta PLN lub EUR
- wyższa kwota finansowania
- dłuższy okres trwania umowy
- mniej wymaganych zabezpieczeń

Gwarancja BGK może objąć aż do 80% kwoty finansowanej transakcją leasingową*

Przy maksymalnym okresie umowy wynoszącym 10 lat. Niniejsze finansowanie korzysta ze wsparcia Instrumentu gwarancyjnego - Paneuropejskiego Funduszu Gwarancyjnego wdrażanego przez Europejski Fundusz Inwestycyjny przy wsparciu finansowym państw członkowskich, wnoszących wkład do Paneuropejskiego Funduszu Gwarancyjnego. Gwarancje są udzielane w ramach realizacji przez BGK programu rządowego „Wspieranie przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego”.

Zadzwoń i sprawdź naszą ofertę

☎ 801 681 188

(opłata za połączenie zgodna z cennikiem operatora)

millennium-leasing.pl

Niniejszy materiał nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu cywilnego.



Millennium
leasing

WINDYKACJA



VINDICAT
Odzyskujemy z mocy prawa

VINDICAT.PL

Vindicat.pl to innowacyjny i skuteczny Legaltech. Lider windykacji on-line 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 we-

zwania 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 do-

stęp 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 ma najskuteczniejszą giełdę długów w Polsce. Z usług Vindicat.pl korzystają firmy z branży pożyczkowej, bankowej, ubezpieczeniowej, energetycznej oraz fotowoltaicznej.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Zastosowanie zaawansowanych rozwiązań technologicznych w zakresie automatyzacji monitoringu płatności i windykacji polubownej.



MONITORING NALEŻNOŚCI

Monitoring należności – usługa nadzorująca spłatę zobowiązań, która minimalizuje opóźnienia w płatnościach kontrahentów. Główne czynności podejmowane w ramach monitoringu to ustalenie przyczyny opóźnienia, doprowadzenie do terminowego regulowania należności oraz przypominanie o zbliżających się datach płatności. Istotnym elementem usługi jest również

bieżąca aktualizacja salda dłużnika, dzięki której sprawy uregulowane są zamykane natychmiast. Wszystkie stosowane narzędzia mają w łagodny sposób poinformować kontrahenta o zbliżającym się terminie płatności lub jego upływie. Zazwyczaj zawierają przypomnienie o konieczności zapłaty, numer konta, na który ma ona zostać uiszczona i ewentualnie, w razie zastrzeżeń, prośbę o kontakt.

Najpopularniejsze formy sygnalizowania konieczności spłaty zobowiązania to kontakt telefoniczny, wiadomości tekstowe, wiadomości głosowe oraz pisemne monity. Monitoring należności spełnia jedną z podstawowych funkcji prewencyjnych. Dzięki niemu klient może zidentyfikować niesolidnego kontrahenta, a tym samym zabezpieczyć się przed ryzykiem poniesienia strat finansowych.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Możliwość stworzenia indywidualnego procesu monitoringu należności dla poszczególnych klientów.

EDUKACJA



BEZPIECZNY PESEL

System Bezpieczny PESEL to rozwiązanie opracowane przez CRIF we współpracy z Polskim Związkiem Instytucji Pożyczkowych pozwalające zastrzec swój numer PESEL, co pozwoli ustrzec się przed zaciąganiem pożyczek na nasze dane. Skorzystanie z usługi sprawi, że żadna z uczestniczących w systemie firm nie udzieli pożyczki na wniosek osoby

posługującej się zastrzeżonym PESEL-em. System ten działa już od 5 lat i pozwolił zapobiec wyludzeniom na kwotę 50 mln złotych. Aby zastrzec swój numer PESEL, wystarczy wypełnić formularz na stronie www.bezpiecznypesel.pl i potwierdzić chęć jego zgłoszenia klikając w link wysłany na adres e-mail. Raz zastrzeżony numer PESEL jest chroniony w Systemie CRIF do

czasu cofnięcia jego zastrzeżenia przez wnioskodawcę. To świetne rozwiązanie dla każdego, a w szczególności dla osób, które: obawiają się, że ich dane mogłyby zostać wykorzystane do wyludzenia pożyczki, osób młodych, aby uchronić ich przed spiralą zadłużenia, jak i osób starszych – szczególnie narażonych na oszustwa finansowe.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

System Bezpieczny PESEL to jedyne tego rodzaju rozwiązanie w Polsce, które pomaga w zabezpieczeniu swoich danych przed próbą zaciągnięcia na nie pożyczki. Już w kilku prostych krokach możemy ustrzec się przed oszustwami finansowymi i zabezpieczyć swoją przyszłość.

WYMIANA WALUT



WYMIANA WALUT ONLINE DLA PRZEDSIĘBIORSTW (MŚP)

Wymiana walut online dla przedsiębiorstw z segmentu MŚP – eksporterów i/lub importerów. Firma zapewnia dostęp do wymiany walutowej na bardzo korzystnych warunkach. W szczególności oferuje: niezwykle szybki i sprawny proces inicjacji współpracy – wymianę walut można rozpocząć już w ciągu jednej godziny (a wielokrotnie nawet

szybciej!) od wejścia na stronę www firmy; preferencyjne kursy wymiany walut – wspiera firmy korzystnymi kursami wymiany (versus oferowane w danym momencie na rynku), dzięki którym generują oni systematyczne oszczędności na aktywności stanowiącej fundament ich biznesu (wg szacunków firmy klienci oszczędzili już ok. 206 mln zł). Ponadto rozwiązanie za-

pewnia: stały rabat w stosunku do kursu rynkowego, czyli bez potrzeby negocjacji przy każdej transakcji; brak wymaganej minimalnej kwoty wymian; powiadomienia o oczekiwanym kursie wymiany walut; pomoc osobistego doradcy oraz wsparcie dealerów walutowych; 0 zł opłat; rejestrację w pełni online i dostęp 24h/365 online.

CO WYRÓŻNIA ROZWIĄZANIE?

Bardzo korzystne kursy wymiany walut dla eksporterów i importerów, przy jednoczesnym bardzo szybkim procesie inicjacji współpracy (tł lub szybciej!).

Finansowanie inwestycji w MŚP

Instytucje finansowe dopasowują się coraz lepiej do zmieniającej się sytuacji gospodarczej. Szczególnie, że mali przedsiębiorcy mają zupełnie inne potrzeby niż duże korporacje.



Maciej **Drowanowski**
prezes zarządu, Monevia

Rosnąca inflacja, zaburzone łańcuchy dostaw i coraz trudniejszy czas na długoterminowe planowanie biznesu powodują, że do prowadzenia firmy trzeba podejść inaczej niż do tej pory. Niepewność i zmieniające się nastroje konsumenckie to spore wyzwanie dla przedsiębiorców. Największym wyzwaniem staje się dziś stabilne finansowanie przedsiębiorstw. Instytucje finansowe próbują dopasowywać się do potrzeb mniejszych firm. W ofercie tradycyjnej bankowości wciąż znajdziemy kredyty inwestycyjne, czy pożyczki na rozwój firm, a także kredyty obrotowe i limity w rachunku. W okresie niepewności trudniej jest jednak planować inwestycje, a co za tym idzie, brać na siebie kolejne zobowiązania finansowe. Najważniejsze dla przedsiębiorców, szczególnie tych działających na mniejszą skalę, jest zachowanie płynności finansowej. Zgodnie bowiem z prawidłami ekonomii, w biznesie wygrywa nie ten, kto generuje spore zyski, ale ten, kto potrafi utrzymać płynność finansową dla odpowiednim poziomie. Chodzi bowiem o to, by

być w stanie na bieżąco regulować wszelkie zobowiązania.

Kredyt, pożyczka, może mikrofinansowanie

I właśnie dlatego obecnie zwiększa się zainteresowanie faktoringiem. I to w odmianie dla mniejszych firm, czyli mikrofinansowanie. Usługa mikrofinansowania zaczyna wypierać limity w rachunku bankowym, czy kredyty obrotowe. Wszystko dzięki prostocie procesu uzyskiwania pieniędzy i dopasowaniu do potrzeb małego przedsiębiorcy. Mikrofinansowanie potocznie nazywa się „uwalnianiem gotówki z faktur”. Jak to działa? Każdy przedsiębiorca spotkał się z sytuacją, w której wystawił fakturę z odroczonym terminem płatności. Częściej w kontaktach między firmami niż w przypadku sprzedaży do klientów indywidualnych spotykamy się z praktyką, że płatność jest przekazywana na konto dopiero po kilku dniach od wystawienia faktury. Terminy te są różne, najczęściej to 14 lub 30 dni od momentu wystawienia faktury. Część przedsiębiorców, chcąc być bardziej konkurencyjnymi, oferuje nawet 60-dniowe terminy płatności. Gdy czekają na pieniądze od kontrahentów, muszą sami zapłacić dostawcom, pracownikom, a także płacić podatki do urzędu skarbowego czy składki ZUS. Gdy własne środki są ograniczone, przedsiębiorcy ruszają do banków. A tu czeka ich długi proces przygotowywania dokumentów, sprawdzania zdolności kredytowej. Z drugiej



Każdy przedsiębiorca spotkał się z sytuacją, w której wystawił fakturę z odroczonym terminem płatności. Częściej w kontaktach między firmami niż w przypadku sprzedaży do klientów indywidualnych spotykamy się z praktyką, że płatność jest przekazywana na konto dopiero po kilku dniach od wystawienia faktury.

strony mamy ofertę firm mikrofinansowania, które są w stanie wypłacić pieniądze w kilkanaście minut. Dlaczego ta usługa jest tak

popularna? Przedsiębiorca, który wystawia kontrahentowi fakturę z odroczonym terminem płatności, przekazuje ją jednocześnie firmie mikrofinansowania. Jedyne wymaganie to poinformowanie o tym fakcie kontrahenta. Firma mikrofinansowania przekazuje kwotę faktury pomniejszoną o drobną prowizję od razu. Kontrahent reguluje zobowiązanie na konto firmy mikrofinansowania. Tradycyjny faktoring oferują oczywiście również banki. Te jednak kierują propozycję takiego modelu finansowania do dużych firm. Wiąże się z koniecznością przejścia dość długiej ścieżki proceduralnej. Banki sprawdzają dokładnie wiarygodność nie tylko przedsiębiorcy, ale i jego kontrahentów. Nierzadko wymagają też określonego poziomu obrotów generowanych przez przedsiębiorcę. A to może być kłopotliwe w mniej spokojnych ekonomicznie czasach.

W mikrofinansowaniu przodują firmy technologiczne, które dzięki nowoczesnym rozwiązaniom informatycznym są w stanie skrócić proces przekazania pieniędzy do minimum. Zmieniające się warunki prowadzenia biznesu powodują, że przedsiębiorcy szukają nowych klientów. Współpraca z podmiotami, z którymi nie pracowali wcześniej, nie jest kłopotem dla firmy mikrofinansowania, by zrealizować finansowanie. Szybki dostęp do pieniędzy jest szczególnie ważny w czasach gospodarczej niepewności. Trzeba na bieżąco reagować na pojawiające się okazje rynkowe, a także nietypowe zamówienia klientów. Pod tym względem na razie tradycyjna bankowość nie jest w stanie konkurować na równi z nowoczesnym podejściem fintechów. Te, jak się wydaje, zdecydowanie lepiej radzą sobie z ofertą dla najmniejszych firm.

REKLAMA

EFL
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

W biznesie zaufanie jest bezcenne

Dzięki sprawdzonemu leasingowi EFL ze spokojem rozwinięsz swoją firmę

To się uda!

Co robić, gdy MŚP padnie ofiarą cyberataku?

Moment cyberataku nie jest czasem na zastanawianie się, jak na niego zareagować. Dowiedz się, jak mniejsze organizacje mogą przygotować własny plan reagowania na takie i podobne incydenty.



Grzegorz Paszka

członek zarządu, CTO, Grupa 3 S

Późnym wieczorem dostajesz telefon — twój współpracownik nie może uzyskać dostępu do firmowej bazy danych. Sprawdzasz to i okazuje się, że ty też nie możesz zalogować się na swoje konto. Kolejne, wielokrotne próby zalogowania nic nie dają, dodatkowo okazuje się, że nie działa mechanizm zmiany hasła. Nie pomaga również odświeżanie strony logowania. Zaczynasz użyskiwać sobie, że niestety — z dużym prawdopodobieństwem — twoja firma doświadczyła właśnie ataku cyberprzestępców.

Przed właścicielami waszego przedsiębiorstwa bardzo trudne dni i co najmniej kilka ważnych decyzji do podjęcia. Po pierwszej diagnozie widać, że firma doświadczyła złośliwego cyberataku. Pracownicy nie są w stanie pracować. Klienci dzwonią, bo strona internetowa nie działa już od kilku godzin — a brak dostępu do bazy danych oznacza, że nie wiadomo co z ich zamówieniami. Właściciele i pracownicy nie mają pojęcia, co teraz zrobić. Taki bałagan może pograć każdy biznes.

Istnieją oczywiście rozwiązania takiej sytuacji, mogą być jednak pozornie zbyt drogie dla właścicieli małych firm z ograniczonym

budżetem. Wolą oni zaryzykować, że cyberprzestępcy ich akurat oszczędzą i zostawią w spokoju. Problem pojawia się, gdy takie „życzeniowe myślenie” się nie sprawdza. Jak wtedy reagować?

Brak planu to przepis na porażkę
Każda firma ma swój biznesplan. W dzisiejszym, cyfrowym świecie nawet najmniejsze firmy powinny w nim zamieścić rozdział z planem reagowania na incydenty związane z ich infrastrukturą cyfrową, obejmującą zarówno sprzęt, jak i oprogramowanie. Musi być to zestaw działań zaprojektowany tak, aby pomóc tym, którzy w znaczący sposób biorą udział w reagowaniu na zdarzenia związane z cyberbezpieczeństwem. Punktem wyjścia do stworzenia planu reagowania na incydenty może być myślenie w kategoriach: pierwsza godzina, pierwszy dzień i sytuacja „po zdarzeniu”. Właściciele małych firm mogą obawiać się samodzielnego tworzenia dokumentu i procesu, który może zadecydować o losach ich firmy. Jednakże istnieją podmioty, które takowy plan mogą pomóc przygotować, jak i potem zaangażować się w prewencję za opłatą wielokrotnie niższą niż suma kosztów przywrócenia sprawności systemów IT po ewentualnym ataku.

Pierwsze godziny: ogranicz i odizoluj

Po odkryciu, że doszło do ingerencji w firmowe zasoby, pierwszym krokiem jest opanowanie sytuacji — nawet jeśli oznacza to



odcięcie wszystkich zasobów IT od sieci. W pierwszym kroku należy określić jakie systemy zostały zainfekowane i odizolować je od reszty infrastruktury. Później należy zidentyfikować, które dane zostały naruszone. Dzięki takim zabiegom unikniemy eskalacji problemu i dalszych strat.

Powyższe kroki mogą również wymagać wezwania ekspertów znających już infrastrukturę cyfrową firmy i jej aktywa biznesowe, dlatego warto wcześniej nawiązać kontakt z odpowiednimi specjalistami. Każda przetarta ścieżka podczas sytuacji kryzysowej jest na wagę złota, bo skraca czas potrzebny na reakcję. Posiadanie odpowiednich danych kontaktowych w przygotowanym planie jest więc niezbędne.

Pierwszy dzień: dokumentacja i odzyskiwanie

Naruszenie nie kończy się po jego wykryciu i przywróceniu danych z kopii zapasowych. Przestępcy mogą mieć nadzieję, że taki właśnie będzie schemat działania ofiary zdeterminowanej do jak najszybszego przywrócenia dostępu do danych. Mają tendencję do pozostawiania tylnych furtek, tzw. backdoorów, ułatwiających im powrót i ponowne szkodliwe

działania. Dlatego ustalenie dokładnego punktu wejścia atakującego, praca nad zamknięciem tej luki oraz szukanie innych potencjalnych dziur muszą mieć najwyższy priorytet.

Zespół IT powinien dokładnie przeanalizować sytuację i pracować nad usunięciem wszystkich zauważonych ścieżek ataku oraz przeprowadzić badanie całej infrastruktury pod kątem ewentualnych innych słabości. Należy zaangażować wewnętrzne zespoły (marketingowe, prawne i PR), aby poinformować otoczenie o zdarzeniu oraz ewentualnie organy ścigania i agencje rządowe, aby działać zgodnie z wymogami regulacji prawnych.

Niezwykle ważne jest udokumentowanie wszystkich informacji o ataku i zabezpieczenie wszelkich śladów mogących prowadzić do sprawców. Zebrane informacje pozwolą stwierdzić, co zadziałało, a co nie pomogło w próbie powstrzymania ataku.

Nauka na błędach

Po opanowaniu sytuacji i ponownym uruchomieniu firmy należy przeprowadzić kompleksowy audyt. Jest to ważne, aby plan reagowania na incydenty mógł zostać zaktualizowany, dzięki czemu

odpowiedzialne strony nauczą się, jak szybciej reagować. Poniesione koszty będą na 100 proc. niższe niż konieczność usuwania szkód po kolejnym cyberataku.

Na popularności zyskuje zatrudnianie zewnętrznego Security Operations Center, które monitoruje oraz analizuje na bieżąco aktywność w sieci, serwerach, stacjach roboczych, bazach danych, aplikacjach, witrynach internetowych i innych systemach, reagując na anomalie, które mogłyby wskazywać na incydenty lub próby naruszenia bezpieczeństwa. Taka jednostka jest odpowiedzialna za zapewnienie, że potencjalne incydenty związane z bezpieczeństwem są poprawnie zidentyfikowane, analizowane i w efekcie zaraportowane, aby w razie potrzeby podjąć dalsze działania.

Ważne jest również, aby regularnie testować plan reagowania na incydenty. Infrastruktura cyfrowa i procesy mogą się zmieniać, a testy ujawnią nowe słabe punkty, chociażby informacje kontaktowe, które nie są już aktualne. Wiem, że powyższy tekst jest tylko punktem wyjścia, ale pozwala nakreślić wymagane działania i skalę problemu, zanim wydarzy się coś naprawdę niebezpiecznego.

Elektromobilność w Polsce nabiera tempa

Ekofloty nabierają w Polsce rozpędu. Wystarczy tylko spojrzeć na najnowsze dane Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego dotyczące rejestracji nowych osobówek. W ciągu czterech pierwszych miesięcy tego roku łączna sprzedaż nowych samochodów osobowych wyhamowała o ponad 13 proc. rok do roku, podczas gdy aut elektrycznych z salonów wyjechało w tym czasie ponad dwa razy więcej niż rok temu.



Wojciech Przybył

członek Zarządu, EFL

Taki trend mamy już od kilku lat i choć wydawało się, że przystopuje go wojna w Ukrainie, to paradoksalnie może być odwrotnie. W dłuższej perspektywie drożejąca ropa, niezależnie od rosyjskich surowców mogą spowodować większy nacisk na rozwój elektromobilności. I tak jak w przypadku sprzedaży po-

jazdów z tradycyjnymi napędami, tak i w „torcie pojazdów zeroemisyjnych”, większościowe udziały należą do firm, których e-inwestycje firmy leasingowe finansują od wielu lat.

Aktywnie włączać się w zieloną rewolucję

Firmy leasingowe, w tym EFL, coraz aktywniej włączają się w „zieloną rewolucję”. I chodzi tutaj zarówno o finansowanie elektrycznych samochodów — zdecydowana większość ekozakupów firmowych jest leasingowana, jak i o finansowanie odnawialnych źródeł energii, w tym przede wszystkim fotowoltaiki. W tym roku zmieniają się przepisy na mniej korzystne dla klientów indywidualnych. Jednak zielony kurs firm na tych zmianach nie straci. Dla EFL finansowanie „ekorozwią-

zań” jest kierunkiem strategicznym. W pandemicznym 2021 roku wartość sfinansowanych przez nas elektrycznych samochodów osobowych i dostawczych była aż o 88 proc. wyższa niż przed rokiem i wyniosła prawie 50 mln zł. Najchętniej wybraną marką była Tesla. Duży udział w ekoflocie finansowanej przez Grupę EFL mają pojazdy ciężkie — wartość udzielonego finansowania wyniosła ponad 30 mln, przy ponad 44 proc. wzroście rok do roku. EFL jest także liderem finansowania Tesli w Polsce. Tylko w 2021 roku wyleasingował ich 141 sztuk — ponad trzy razy więcej niż rok wcześniej.

Zaangażowanie w program „Mój elektryk”

Nie mogło nas zabraknąć wśród uczestników programu „Mój elek-

tryk”. Dzięki podpisanej 16 maja br. umowie z BOŚ klienci Grupy EFL będą mogli zawierać umowy z możliwością uzyskania dopłaty do zakupu pojazdów zeroemisyjnych.

Dla klientów zainteresowanych zakupem nowych aut z napędem elektrycznym lub wodorowym przygotowaliśmy specjalną ofertę leasingu z wysokim wykupem i serwisem. Choć w realizację programu są zaangażowane trzy instytucje (Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej i Bank Ochrony Środowiska po stronie organizatorów programu i Grupa EFL jako leasingodawca) to wszystkie formalności beneficjent załatwi w jednym miejscu i czasie z doradcą Grupy EFL.