



PORADNIK DLA MSP

Czy AI zrewolucjonizuje poszukiwanie pracy i zatrudnianie?

Od momentu szerokiego udostępniania użytkownikom ChatGPT zyskuje kolejne praktyczne zastosowania. Wiemy już, że raczej nie odbierze pracy większości z nas, a być może nawet pozwoli nam ją zdobyć... Jednym z najpopularniejszych sposobów wykorzystania tego narzędzia jest pisanie CV i listów motywacyjnych. Jak korzystają z AI dział HR? Jakie ryzyka z zakresu cyberbezpieczeństwa łączą się z wejściem sztucznej inteligencji do świata rekrutacji?

Kamil **Sadkowski**

starszy specjalista ds. cyberbezpieczeństwa, ESET

Szukanie pracy to zajęcie nie tylko stresujące, ale również mozolne. Zgodnie z poradami rekruterów i rekrutek powinniśmy modyfikować swoje CV na potrzeby każdego ogłoszenia, na które odpowiadamy. Dodatkowo wiele firm wciąż wymaga od kandydatów i kandydatek przesłania listu motywacyjnego. Specjaliści i specjalistki sugerują, że aby poszukiwania były skuteczne, na samo przeglądanie ogłoszeń i przysyłanie aplikacji należy poświęcić co najmniej 2 godziny w tygodniu. Nie dziwi więc, że coraz więcej osób chętnie posługuje się nowoczesnymi narzędziami, aby ułatwić sobie ten proces.

ChatGPT jest w stanie bez większych problemów przygotować materiał rekrutacyjny zgodnie z najlepszymi praktykami. Mając odpowiednie dane, dostosuje CV do ogłoszenia, przepisz tekst tak, aby brzmiał bardziej profesjonalnie, zadba o wyszczególnienie najważniejszych faktów i uwzględnienie słów kluczowych. Wykorzystanie tego narzędzia ma również dodatkowy wymiar – po-

zwala poszukującym pracę poczuć się również w relacji z pracodawcą. W końcu większość z nas doskonale zdaje sobie sprawę z tego, że wiele dużych firm od lat korzysta z programów, które skanują CV i to właśnie te „roboty” są pierwszym sitem, przez które należy się przedrzeć. Teraz również osoby poszukujące mają swojego „robota”.

AI pomoże rekruterom i rekruterkom

Tak szybko, jak kandydaci i kandydatki zorientowali się, że ChatGPT może stanowić duże wsparcie podczas tworzenia CV i listów motywacyjnych, przekonali się o tym osoby pracujące w zespołach rekrutacyjnych. Zresztą nie oni jedyni potrzebują sprawdzać, czy dany tekst został wykreowany przez AI – muszą robić to również m.in. nauczyciele i nauczycielki czy osoby prowadzące zajęcia ze studentami. W odpowiedzi na to zapotrzebowanie powstało już kilka narzędzi ułatwiających tego rodzaju weryfikację. W końcu AI to broń obosieczna – pomoże nie tylko poszukującym pracy, ale również tym, którzy ich rekrutują.

Narzędzia w rodzaju ChatGPT mogą być z powodzeniem wykorzystywane do analizowania CV i oceny kompetencji. Są również w sta-

nie zestawiać ze sobą kandydatów i kandydatki, a następnie wskazywać osoby, które mają umiejętności i doświadczenie wymagane na danym stanowisku. Mogą również przygotowywać zadania rekrutacyjne, testy techniczne, a nawet pytania, które należy zadać podczas rozmowy rekrutacyjnej. Wydaje się również, że na podstawie tekstów są w stanie określić pewne cechy charakteru osób piszących. Żeby było ciekawiej, AI można wykorzystać, aby proces rekrutacyjny zyskał tzw. ludzką twarz, czyli był dostosowany do potrzeb i oczekiwań kandydata czy kandydatki np. poprzez dobranie odpowiedniej formy kontaktu, godziny czy terminów.

ChatGPT vs. ChatGPT

Ta wielość możliwości wykorzystania AI w procesach rekrutacyjnych każe jednak zastanowić się nad tym, czy kierunek tych zmian, aby na pewno jest pożądany i czy efekt tego rodzaju rekrutacji będzie zadowalający. Dość szybko nasuwa się pytanie: co stanie się, kiedy CV napisane przez ChatGPT zostanie przez niego przeczytane, a następnie AI przygotuje pytania, które zostaną zadane podczas rozmowy kwalifikacyjnej? Czy AI będzie chciało zatrudnić AI? I czy aby na pewno skorzysta na tym tak firma, jak i zatrudniana osoba?

W wielu procesach rekrutacyjnych kluczowym etapem jest tzw. cultural fit, czyli sprawdzenie dopasowania kandydata lub kandydatki do kultury organizacyjnej danej firmy. Nawet jeżeli osoba rekrutowana spełnia wszystkie oczekiwania pracodawcy, które wiążą się z doświadczeniem i umiejętnościami, a firma zapewnia odpowiednie wynagrodzenie i benefity, rekrutacja może zakończyć się porażką, kiedy

obydwie strony nie poczują tzw. chemii. W końcu, przynajmniej na razie, to nie ChatGPT będzie na co dzień wykonywać nasze obowiązki i rozmawiać z przełożonym czy przełożoną lub pracownikiem, czy pracownicą. Celem współczesnych procesów rekrutacyjnych nie jest przecież tylko zatrudnienie, ale przede wszystkim znalezienie osoby, która na dłużej zostanie w organizacji.

Aby rozwiązać te wszystkie problemy w tym momencie, dostępne jest jedno, ale za to bardzo dobre rozwiązanie: człowiek. Już teraz na rynku pojawiają się pierwsze ogłoszenia o pracę dla operatorów ChatuGPT. Takie osoby, płynne w obsłudze najnowocześniejszych narzędzi, będą oceniały ich przydatność w poszczególnych przypadkach biznesowych i oferowały szczegółowe sposoby ich wykorzystania, prawdopodobnie często oparte na synergii człowieka i AI.

AI w służbie cyberprzestępców

Osoby, które poszukują pracy, bardzo często są brane na celownik przez cyberprzestępców. Będąc w kilku procesach rekrutacyjnych na raz, czasem odbieramy wszystkie telefony z obcych numerów, odpisujemy na maile czy wiadomości i chętniej klikamy w linki w nich zawarte. Często czytając wiadomości, traktujemy je mniej krytycznie niż zwykle, musimy dzielić swój czas pomiędzy wiele procesów komunikacyjnych i automatycznie podajemy informacje. Grupy na portalach społecznościowych i komunikatory to dla cyberprzestępców furtka do przeprowadzania akcji niewymagających z ich perspektywy zbyt wiele zachodu. Nie muszą nawet fabrykować adresów mailowych w fałszywych domenach, przypominających firmowe. Mechanizm

takiego ataku opiera się na umiejętności poprowadzenia rozmowy tak, by szybko wzbudzić zaufanie i uspić czujność użytkowników. Rozwój mechanizmów opartych o AI zdecydowanie ułatwi pracę cyberprzestępcom. Będą w stanie przeprowadzać takie ataki na znacznie większą skalę.

Biorąc pod uwagę jak nowym wynalazkiem jest ChatGPT i jak wiele już w tym momencie zmienia w naszym życiu codziennym, musimy zachować czujność. Jak każde rozwiązanie technologiczne z pewnością przyniesie nam wiele udogodnień, ale pociągnie za sobą również nowe zagrożenia. To ważne, zwłaszcza teraz, w początkowej fazie rozwoju opartych na nim rozwiązań. Musimy liczyć się z tym, że w morzu ulepszeń pojawią się również nieudane eksperymenty. Dodatkowo AI, jak każda technologia, może zostać wykorzystany do różnych celów, które definiują osoby, które nim zarządzają. Szukając pracy, warto zachować ostrożność. Sygnałem ostrzegawczym powinny być przede wszystkim wszelkie prośby o dane osobowe, wykraczające ponad standardową rekrutację. Nikt nie powinien prosić na początku rekrutacji o dokumenty inne niż CV czy list motywacyjny, a już szczególnie np. o skan dowodu osobistego, a i takie przypadki się zdarzają. Ostrożność należy zachować również wtedy, gdy oferta pracy przekierowuje nas na inną stronę, gdzie trzeba uzupełnić formularz z danymi. Warto wtedy zweryfikować, czy takie narzędzie znajduje się w autentycznej domenie przedsiębiorstwa, do którego aplikujemy i czy zabezpieczone jest odpowiednim certyfikatem bezpieczeństwa.

1. <https://porady.pracuj.pl/rozmowa-kwalifikacyjna/file-cv-wysylac-aby-znalezc-prace/>



Jak zwiększyć efektywność, zredukować koszty i poprawić jakość?

W dzisiejszych czasach rozwój technologii odgrywa kluczową rolę w budowaniu konkurencyjności firm przemysłowych. Jednym z niezwykle istotnych narzędzi, które przyczyniają się do efektywnego zarządzania produkcją, jest system do harmonogramowania i planowania produkcji.

Wojciech **Obst**

dyrektor Działu Systemy dla Produkcji, PSI Polska

Dlaczego system jest niezbędny?

Obecnie firmy przemysłowe muszą mierzyć się zarówno z większą konkurencyjnością na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. To istotna informacja dla nas wszystkich, bo jak podaje GUS, przemysł dużo znaczy dla naszego kraju. Według statystyk przedsiębiorstwa produkcyjne odpowiadają za ponad 20 proc. PKB Polski. Ponad połowa (blisko 52 proc.) dużych podmiotów prowadzi działalność przemysłową. Nasz kraj jest zapleczem produkcyjnym dla całej Europy, jednak, żeby być konkurencyjnym, przedsiębiorstwa przemysłowe muszą być innowacyjne, co należy czytać jako technologicznie zaawansowane.

Dziś nie wystarczy tylko dostarczać wysokiej jakości produkty, ale również skutecznie zarządzać procesami produkcyjnymi. Zmieniające się preferencje klientów, niepewność popytu oraz zakłócenia w działalności są na porządku dziennym. Co więcej, bariery

handlowe i problemy logistyczne sprawiają, że firmy muszą szukać alternatywnych rozwiązań dla globalnych łańcuchów dostaw. Właśnie te czynniki wymuszają potrzebę inwestycji w systemy do harmonogramowania produkcji, bo te mają ogromne znaczenie dla firm. Umożliwiają optymalne wykorzystanie zasobów, minimalizację kosztów, zwiększenie wydajności oraz poprawę terminowości dostaw. Istotnym aspektem nowoczesnych systemów klasy APS/MES jest też możliwość tworzenia różnorodnych scenariuszy, które odpowiedzą nam na codzienne pytanie – czy zakupienie kolejnej maszyny będzie dla nas rzeczywiście korzyścią, czy lepiej zatrudnić kolejnych pracowników, a może lepiej wyposażyć się w stanowiska zrobotyzowane, a także czy przyjęcie danego intratnego zlecenia, nie przyniesie nam większych szkód w postaci zaburzenia harmonogramu i łańcucha dostaw do pozostałych klientów i kanałów sprzedażowych.

Harmonogram korzyści

Rozbudowane łańcuchy dostaw sprawiają, że harmonogramowanie produkcji staje się jeszcze bardziej

wymagające. Koordynacja tych różnorodnych elementów może być trudna i wymaga zaawansowanych narzędzi planowania oraz efektywnej komunikacji z partnerami biznesowymi. A jednak wciąż jest wiele firm, które polegają na tradycyjnych metodach, takich jak arkusze kalkulacyjne czy papierowe harmonogramy. To może prowadzić do błędów, opóźnień, ale przede wszystkim do nieoptymalnego wykorzystania zasobów.

Co daje system do harmonogramowania? Mówiąc kolokwialnie: pozwala kupić sobie czas. Dzięki precyzyjnemu planowaniu i optymalnemu wykorzystaniu zasobów możliwe jest unikanie opóźnień i przestoju, które wpływają na cały proces produkcyjny. Krótszy czas produkcji to szybsze dostarczenie wyrobów na rynek. Dodatkowo oprogramowanie do harmonogramowania wpływa na poprawę jakości. Poprzez kontrolę procesów produkcyjnych i zapobieganie błędom, możliwe jest osiągnięcie wyższej jakości finalnego produktu. To przekłada się na zadowolenie klientów i budowanie trwałych relacji z nimi. Warto również podkreślić, że system harmonogramowania produkcji umożliwia elastyczną reakcję na zmieniające się warunki rynkowe. W dzisiejszych, dynamicznych czasach, preferencje i oczekiwania klientów mogą się zmieniać, a konkurencja jest silna. Dlatego firma musi być w stanie dostosować swoje plany produkcyjne do zmian. System harmonogramowania daje

możliwość szybkiego reagowania na nowe warunki, co wpływa na elastyczność produkcji i dostosowanie się do potrzeb rynku.

Firmy, które inwestują w aplikacje do harmonogramowania produkcji, zyskują przewagę nad konkurencją. Najlepszą ilustracją są dane. Według raportu „The Value of Scheduling” opublikowanego przez Access Group wynika, że zastosowanie oprogramowania do harmonogramowania produkcji pozwala na zwiększenie wydajności produkcji o 20-30 proc., zmniejszenie kosztów o 5-10 proc. oraz skrócenie czasu produkcji o 20-30 proc. Weźmy też pod uwagę tzw. „utrącone korzyści” – jeden z klientów platformy PSIm uzyskał blisko 100 proc. wskaźnik terminowości w realizacji zleceń produkcyjnych, jednocześnie zapewniając sobie wyższe wskaźniki w innych kwestiach, niezwiązanych bezpośrednio

”

Fluktuacje w popycie wymagają od firm redukcji kosztów operacyjnych i kapitałowych w niektórych obszarach oraz szybkiego wzrostu w innych.

nieoptymalnymi procesami w fabryce, takich jak zadowolenie klienta czy lepsza terminowość dostaw do różnych kanałów dystrybucji.

Maksymalna produkcja, przy minimalnych kosztach

Oprogramowanie APS jest narzędziem zapewniającym optymalny harmonogram produkcji w celu zminimalizowania kosztów, zmaksymalizowania zdolności produkcyjnych i ostatecznie zwiększenia rentowności. Harmonogramowanie produkcji tworzone jest dla każdej komórki lub linii produkcyjnej na podstawie ograniczenia wynikających z konkretnej konfiguracji operacyjnej i wymagań klientów. Odzwierciedla awarie lub konserwację sprzętu, urlop lub chorobę operatora oraz zmieniające się wymagania klientów.

Aplikacja APS jest również narzędziem dla kadry zarządzającej, pozwala ocenić, w jaki sposób można zwiększyć skalę działalności, zapewniając pełny wgląd w poziomy wydajności, wąskie gardła i obszary, w których konieczne są inwestycje w celu ułatwienia zwiększenia przepustowości. Dodatkowo systemy MES, służące do raportowania produkcji, mogą odpowiedzieć na pytanie czy nasza produkcja jest efektywna i czy zakładany proces technologiczny jest zgodny z rzeczywistością na hali produkcyjnej. Oprogramowanie do planowania produkcji zostało zaprojektowane w jednym celu: aby stworzyć najbardziej efektywny plan, który sprawi, że firma będzie działała wydajniej.

Być (bez)konkurencyjnym

Fluktuacje w popycie wymagają od firm redukcji kosztów operacyjnych i kapitałowych w niektórych obszarach oraz szybkiego wzrostu w innych. Dziś w przemyśle toczy się walka o elastyczność i efektywność, to buduje konkurencyjność. W gruncie rzeczy APS robi to, co każdy planista zrobiłby za pomocą Excela, tylko aplikacja robi to z dużo większą precyzją i z pełną wiedzą o wszystkich zmiennych i ograniczeniach. Te „drobiazgi” robią na produkcji kolosalną różnicę, którą dostrzegają działają finansowe. Polskie firmy produkcyjne stoją dziś w obliczu coraz większej konkurencji ze strony zagranicznych graczy. W związku z tym, efektywne zarządzanie procesami produkcyjnymi staje się kluczowe dla zachowania konkurencyjności.

”

Bariery handlowe i problemy logistyczne sprawiają, że firmy muszą szukać alternatywnych rozwiązań dla globalnych łańcuchów dostaw.

Nowe przepisy ustawy antylichwiarskiej

Już 18 maja br. zaczęła obowiązywać nowa część przepisów ustawy o zmianie ustaw w celu przeciwdziałania lichwie. Celem zmian tzw. ustawy antylichwiarskiej oraz innych przepisów, które weszły w życie, jest przede wszystkim zlikwidowanie nieprawidłowości w udzielaniu pożyczek o charakterze lichwiarskim. Jak ustawa wpłynie na praktykę rynkową?



Karolina Kwiatkowska

partner kancelarii Czupajło Ciskowski & Partnerzy

Znowelizowana ustawa antylichwiarska zaczęła obowiązywać już w połowie grudnia 2022 roku. Natomiast nie wszystkie jej przepisy. Od 18 maja br. zaczęły działać, m.in. uregulowania dotyczące zdolności kredytowej, które zostały opisane w ustawie bardziej szczegółowo. Przewidziano również poważne konsekwencje dla pożyczkodawców, którzy zdecydują się na naru-

szanie obowiązku weryfikacji zdolności kredytowej, czy na finansowanie klientów, którzy mieli problemy ze spłatą wcześniejszych pożyczek.

Wzmocniona pozycja konsumenta

Trudno powiedzieć, w jaki sposób zmiany wpłyną na praktykę rynkową, niemniej jednak będą mieć one istotny wpływ na działalność instytucji pożyczkowych, przede wszystkim poprzez wzmocnienie pozycji konsumenta oraz jego ochronę przed zbyt dużymi kosztami. Nowe przepisy bez wątpienia będą generować dodatkowe koszty prowadzenia działalności dla instytucji pożyczkowych, co niestety może skutkować ich przeczuciem na konsumentów, którzy zapłacą więcej za obsługę umowy. Konsument

zatem przed zawarciem umowy powinien dokładnie przeanalizować jej treść pod kątem jej zgodności z nowymi przepisami. Znaczny wzrost kosztów oraz ograniczenie swobody prowadzenia działalności może spowodować również zakończenie prowadzenia działalności przez wiele instytucji pożyczkowych działających aktualnie na ryn-

ku. Należy pamiętać, że odtąd każda instytucja pożyczkowa będzie zobowiązana do dzielenia się informacjami o udzielonych pożyczkach i nieterminowych spłatach z biurem informacji kredytowej lub przysłać informacje do biura informacji gospodarczej. Pozytywnie natomiast należy ocenić to, że zmiany wprowadzają objęcie

działalności instytucji pożyczkowych nadzorem KNF. Instytucje pożyczkowe zobligowane będą do przekazywania sprawozdań kwartalnych i rocznych do KNF, a brak wywiązania się z tych obowiązków będzie skutkowało nałożeniem sankcji na te podmioty. Ta część przepisów ustawy ma wejść w życie 1 stycznia 2024 r.



Nasza recepta na zrównoważony rozwój

Słoneczny dzień, bezchmurne niebo, spokojna droga do pracy lub na urlop... Tak, to piękna perspektywa, ale dziś coraz częściej to tylko mgliste wspomnienie. Rok 2023 jest już kolejnym z rzędu, kiedy mamy regularnie do czynienia z tym, co do niedawna było wyłącznie traktowane jako anomalie pogody. Susze, gwałtowne burze, porywisty wiatr stają się codziennością w każdym zakątku świata, nie wyłączając także Polski.

Czy można to powstrzymać lub przynajmniej zminimalizować negatywne skutki i odwrócić trendy? Tak, ale w tym celu potrzebne są działania, a nie jedynie snucie kolejnych planów i teoretyczne dyskusje.

Inicjatywy mające na celu troskę o środowisko i otoczenie są podejmowane nie tylko przez rządy pojedynczych państw, ale także są koordynowane przez agendy ONZ oraz Unii Europejskiej. Przykładem jest chociażby dobrze już znany Program „Fit for 55”, który w praktyce, jeśli nie zostaną wprowadzone kolejne zmiany, oznacza brak możliwości zarejestrowania od 2035 r. nowego pojazdu innego niż zeroemisyjny. Co warto podkreślić, takich nieodosobnionych działań, dotyczących m.in. kryteriów taksonomicz-

nych oraz regulacji dla działania zrównoważonego rynku jest coraz więcej.

– Doskonale rozumiemy to także w ING Lease (Polska). Działania w obszarze szeroko rozumianego zrównoważonego rozwoju są już od wielu lat dewizą biznesową oraz przedmiotem Strategii ESG (działania: środowiskowe (E), społeczne (S), korporacyjne (G)), przyjętej przez Grupę ING. W praktyce w całej Grupie wdramy i ciągle rozwijamy od lat nowe inicjatywy dotyczące m.in. inicjatyw OZE, rynku pojazdów lekkich do 3,5 t oraz finansowania fotowoltaiki – **podkreśla Marcin Sobczak, wiceprezes zarządu ING Lease (Polska).**

W naszej ofercie mamy program Mój Elektryk, dedykowany finansowaniu pojazdów



Marcin Sobczak, wiceprezes zarządu ING Lease (Polska)

z napędem elektrycznym i wodorowym. Program umożliwia podjęcie szybkiej decyzji kredytowej, wyłącznie na podstawie oświadczeń klienta i obejmuje swoim zakresem samochody osobowe oraz dostawcze do 3,5 t oraz motocykle, skutery i motorowery. Dodatkową korzyścią dla klienta jest rejestracja pojazdu gratis!

Kolejnym naturalnym i konsekwentnym krokiem na ścieżce rozwoju produktów dotyczących finansowania pojazdów, było podjęcie decyzji o przystąpieniu do rządowego Programu „Mój Elektryk” i podpisanie w dniu 21 marca 2022 r. umowy między ING Lease (Polska) a Bankiem Ochrony Środowiska. Celem programu jest wsparcie rozwoju sprzedaży pojazdów zeroemisyjnych,

w tym samochodów osobowych i dostawczych w Polsce. Wysokość dotacji możliwej do uzyskania jest uzależniona od rodzaju przedmiotu finansowanego poprzez leasing. Dla pojazdu osobowego możliwa jest uzyskanie 27 tys. zł dotacji, w przypadku zaś samochodu dostawczego nawet 70 tys. zł., co pozwala na dużą obniżkę miesięcznej raty leasingu. Stale

rozwijamy i doskonalimy nasze procesy obsługi klientów, zainteresowanych uczestnictwem w Programie. Dlatego, poza standardową, uruchomiliśmy także szybką ścieżkę zawarcia umowy, gdzie klient w ciągu kilku dni może odebrać samochód i zacząć go użytkować. Nasze działania zostały docenione i już po 6 miesiącach od przystąpienia do Programu zostaliśmy wyróżnieni nagrodą „Lider finansowania elektromobilności”.

– Nie zapominamy także o innych przedmiotach, których użytkowanie wspiera zrównoważony rozwój. W zeszłym roku wprowadziliśmy, a w tym roku kontynuujemy specjalną ofertę „Leasing wspierający zrównoważony rozwój”, której wyróżnikiem są 2 raty „zero” na początku trwania umowy. Oferta jest dedykowana wszystkim segmentom klientów współpracujących z ING Lease (Polska) i jej celem jest stworzenie korzystniejszych warunków dla sfinansowania inwestycji wspierających Klientów we wdrażaniu rozwiązań proekologicznych – **dodaje Marcin Sobczak, wiceprezes zarządu ING Lease (Polska).**



W naszej ofercie mamy program Mój Elektryk, dedykowany finansowaniu pojazdów z napędem elektrycznym i wodorowym. Program umożliwia podjęcie szybkiej decyzji kredytowej, wyłącznie na podstawie oświadczeń klienta i obejmuje swoim zakresem samochody osobowe oraz dostawcze do 3,5 t oraz motocykle, skutery i motorowery. Dodatkową korzyścią dla klienta jest rejestracja pojazdu gratis!

Co przyniosą branżom kluczowe trendy technologiczne?

Pandemia sprawiła, że niemal 80 proc. firm deklaruje zwiększone zapotrzebowanie w aspekcie narzędzi do pracy zdalnej. Obecne czasy wymagają zastosowania nowych rozwiązań i technologii, które zapewnią płynność pracy z każdego miejsca na świecie, jak i bezpieczeństwo przechowywanych danych między innymi na home officowych komputerach.

W ramach działalności Antal oraz Sektorowej Rady ds. Kompetencji – Informatyka jak i Sektorowej Rady ds. Kompetencji Telekomunikacja i Cyberbezpieczeństwo przeprowadzone zostało badanie „Wpływ skutków pandemii koronawirusa na potrzeby kompetencyjne sektorów IT i TCB w konsekwencji rozwoju zastosowań technologii cyfrowych oraz kształtowania się nowego modelu pracy”. Badanie objęło przedstawicieli małych, średnich i dużych firm z sektora IT i TCB i zostało wykonane metodą CAWI i CATI w dniach 16 stycznia – 18 lutego na próbie 262 firm z sektora IT, telekomunikacja i cyberbezpieczeństwa z zachowaniem zasady reprezentatywności w poszczególnych sektorach.

Bezpieczeństwo cyfrowe kluczowe dla biznesu w erze post-COVID. Zarówno rządowe, jak i prywatne podmioty operują dziś niezliczoną ilością danych cyfrowych. Efektywna organizacja pracy jest w zasadzie niemożliwa bez wdrożenia procedur związanych z bezpieczeństwem i skutecznych systemów informa-

cyjnych. Aż 78 proc. badanych twierdzi, że bezpieczeństwo cyfrowe jest najważniejsze, jeżeli chodzi o postpandemiczne trendy rynkowe. Warto zaznaczyć, że pomijając cyberbezpieczeństwo częstotliwość wskazań odnośnie najważniejszych trendów między menedżerami IT i TCB różni się. W przypadku IT na prowadzenie wysuwa się sztuczna inteligencja i uczenie maszynowe, a wśród menedżerów reprezentujących telekomunikacje i cyberbezpieczeństwo – cloud computing i przetwarzanie brzegowe. Największa różnica wskazań pojawia się również w przypadku trendów takich jak: gig economy, wirtualizacja oraz metaverse – częściej te trendy wskazują przedstawiciele sektora telekomunikacji i cyberbezpieczeństwa.

– Pandemia Covid nieodwracalnie zmieniła polski rynek pracy i przeformułowała potrzeby kompetencyjne pracowników w obszarze informatyki (IT), telekomunikacji i cyberbezpieczeństwa (TCB). Koronawirus przyspieszył także znacząco

proces rewolucji cyfrowej, o której już od dłuższego czasu się mówiło, a rzeczywistość postpandemiczna znacząco wpłynęła na zapotrzebowanie na nowe narzędzia i rozwiązania technologiczne. Zmienił się sposób i system pracy. Bezpieczeństwo cyfrowe powinno być priorytetem dla każdej firmy, niezależnie od jej wielkości czy branży. Właśnie dlatego w ramach działalności Sektorowej Rady ds. Kompetencji – Informatyka oraz Sektorowej Rady ds. Kompetencji Telekomunikacja i Cyberbezpieczeństwo przeprowadzone zostało badanie, którego celem jest właśnie m.in. wskazanie strategicznych obszarów merytoryczno-technologicznych, w których w najbliższej przyszłości mogą wystąpić luki kompetencyjne w sektorach IT i TCB – wskazuje Wiesław Paluszynski, przewodniczący Sektorowej Rady ds. Kompetencji Telekomunikacja i Cyberbezpieczeństwo, prezes Polskiego Towarzystwa Informatycznego oraz Wiceprezes Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji.

Cyberzagrożenia w dobie cyfryzacji – jak się chronić?

W dzisiejszych czasach cyberzagrożenia stają się coraz poważniejszym problemem dla firm. Ataki hakerów, wirusy i phishing to tylko niektóre z zagrożeń, z którymi muszą zmagać się przedsiębiorstwa. W firmach przedstawiciele IT (73 proc.) w związku z działaniami związanymi z cyberbezpieczeństwem stawiają na wdrożenie polityki bezpieczeństwa i dobrych praktyk oraz oprogramowania antywirusowego i antyspamowego – ten element znajduje się na pierwszym miejscu wśród przedstawicieli firm TCB (71 proc.). – Według raportu „Stan bezpieczeństwa w Polsce” opracowanego przez Narodowy Instytut Cyberbezpieczeństwa, w 2020 r. wzrosła liczba cyberataków na firmy i instytucje w Polsce. Kradzież poufnych danych, przerwanie działania systemów informatycznych, uszkodzenie wizerunku firmy czy wymuszenia okupów – ransomware jest coraz popularniejszym rodzajem ataku, w którym atakujący szyfrują pliki i żądają okupu w zamian za ich odblokowanie – to jedno z wielu zagrożeń czekających na firmy w cyberprzestrzeni. Pracodawcy powinni zdawać sobie z tego sprawę i przeciwdziałać takim zdarzeniom. Wdrażanie polityki bezpieczeństwa, stosowanie oprogramowań antywirusowych czy stosowanie firewallei to już must have dobre funkcjonującej firmy – dodaje Martyna Grunt-Mejer, Team Leader Antal, IT Services.

Tych specjalistów AI nie zastąpi

Ponad połowa badanych uznaje za kluczowy trend rozwój sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego (62 proc.). Sztuczna inteligencja (AI) ma ogromny wpływ na rozwój branży IT, ponieważ umożliwia tworzenie i stosowanie systemów, które mogą automatyzować wiele zadań, przetwarzać duże ilości danych oraz

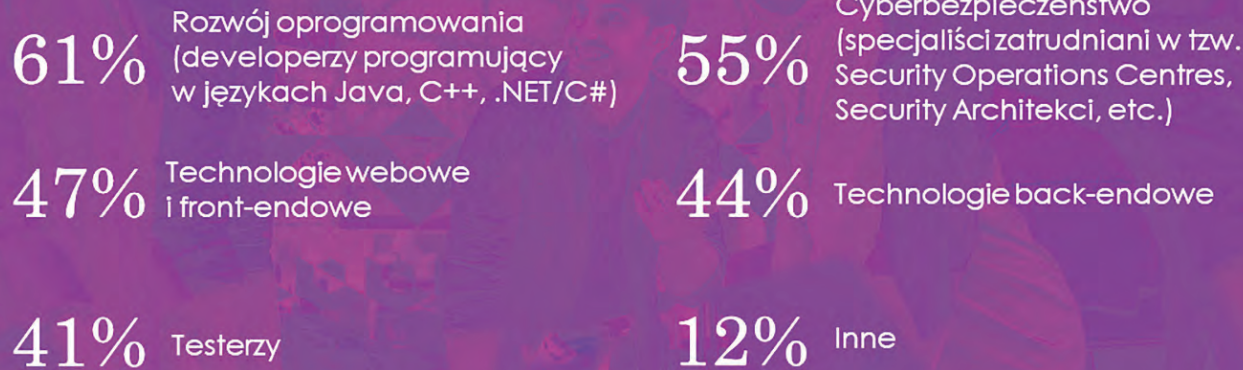
uczyć się i udoskonalać na podstawie swoich doświadczeń. Nowe trendy często wiążą się z nowymi wymaganiami i wyzwaniem, którym nie zawsze są w stanie sprostać dotychczasowe umiejętności pracowników. Prowadzi to do powstawania luk kompetencyjnych i zwiększonego popytu na dane specjalizacje.

Niezbędne kompetencyjne ściśle przekładają się na aktualne potrzeby lub plany rekrutacyjne. Górują zapotrzebowanie na deweloperów (61 proc. wskazań), specjalistów z zakresu cyberbezpieczeństwa (55 proc. wskazań) oraz ekspertów z zakresu technologii webowych (47 proc. wskazań). Jest to kontynuacja rozwoju technologii IT, która dąży do maksymalnego zabezpieczenia danych, szczególnie teraz, gdy korzystamy z urządzeń mobilnych i zdalnego dostępu do danych i usług. Poza tym, firmy rekrutują także analityków biznesowych, DevOpsów, DevSecOpsów, wdrożeniowców, integratorów, konsultantów IT, osoby odpowiedzialne za wsparcie techniczne oraz specjalistów zajmujących się sztuczną inteligencją, big data, designem i project managementem.

– Zgodnie z danymi UE, ilość pracowników w branży IT wzrosła z 9 mln obecnie do 20 mln na koniec 2030 r. Dane ze Światowego Forum Ekonomicznego sugerują, że dzięki automatyzacji do 2025 r. powstanie o 12 milionów miejsc pracy więcej niż zostanie zlikwidowanych. Coraz częściej będziemy mieli do czynienia z procesem przekwalifikowania lub podniesienia kwalifikacji w celu dostosowania się do wymagań nowych stanowisk. Przykładowo, popularne teraz narzędzia takie jak Chat GPT czy generator obrazu z tekstu DALL-E staną się przyczynkiem do tzw. reskillingu oraz upskillingu kompetencji – komentuje Fabian Pietras, Business Unit Director Antal, IT Services.

Na jakie specjalizacje firmy z sektora IT i TCB prowadzą aktualnie rekrutacje bądź zamierzają zatrudnić?

Raport Antal oraz Sektorowej Rady ds. Kompetencji Informatyka oraz ds. Kompetencji Telekomunikacja i Cyberbezpieczeństwo
"Wpływ skutków pandemii koronawirusa na potrzeby kompetencyjne sektorów IT i TCB w konsekwencji rozwoju zastosowań technologii cyfrowych oraz kształtowania się nowego modelu pracy"



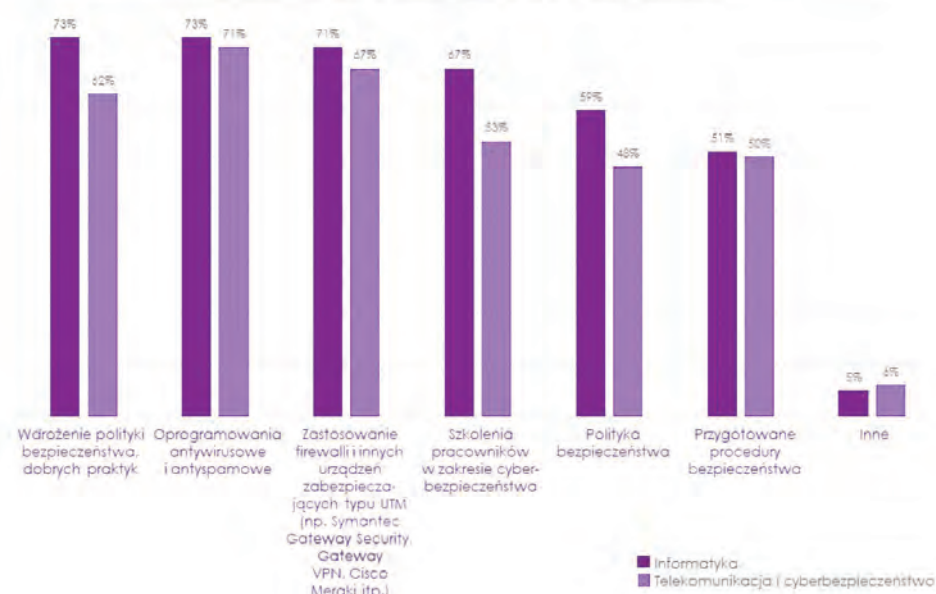
antal | THE VALUE OF SPECIALIZATION IN SALES

Sektorowa Rada ds. Kompetencji Informatyka

Sektorowa Rada ds. Kompetencji Telekomunikacja i Cyberbezpieczeństwo

Jakie działania związane z cyberbezpieczeństwem są wdrażane w Państwa firmie?

Raport Antal oraz Sektorowej Rady ds. Kompetencji Informatyka oraz ds. Kompetencji Telekomunikacja i Cyberbezpieczeństwo
"Wpływ skutków pandemii koronawirusa na potrzeby kompetencyjne sektorów IT i TCB w konsekwencji rozwoju zastosowań technologii cyfrowych oraz kształtowania się nowego modelu pracy"



Potencjał rynku faktoringowego w Polsce

Z danych Polskiego Związku Faktorów wynika, że w ubiegłym roku przedsiębiorstwa przekazały do sfinansowania niemal 24 mln faktur. To wzrost o 13 proc. w ujęciu r./r. Jeszcze w 2021 r. pułap ten wyniósł 21,1 mln. Rynek faktoringu w Polsce odnotował natomiast wzrost o 27 proc., osiągając rekordową wartość 460 mld zł.

Paweł Nowak

członek zarządu,
BNP Paribas Faktoring

Potencjał sektora faktoringowego sukcesywnie rośnie. Firmy poszukują szybkiego dostępu do gotówki, a także uwolnienia środków z wystawionych faktur. Faktoring pozwala im zarządzać płynnością finansową i prowadzić bieżącą działalność przy zachowaniu pełnego komfortu finansowego.

Remedium na piętrzące się problemy

Ubiegły rok to zakończenie rządowego wsparcia płynnościowego, jakie towarzyszyło przedsiębiorcom od 2020 r. W efekcie w wielu przedsiębiorstwach zniknęła tzw. poduszka finansowa i nastąpił wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Największy wpływ na rozwój rynku miała galopująca inflacja. Faktoring w sposób naturalny stał się remedium na piętrzące się problemy.

Kredyt kupiecki, z punktu widzenia kupującego, jest najtańszym kredytem – bez kosztów i bez zabezpieczeń. Do tego jest udzielany przez innego przedsiębiorcę, z którym ma relacje handlowe. Natomiast dla sprzedającego, który takiego kredytu udziela, jest to wejście w obszar zarezerwowany dla pożyczkodawców. Nie każdy sprzedający ma wystarczającą wiedzę i umiejętności, aby móc ocenić ryzyko braku zapłaty przez kupującego. W dodatku sprzedający już w dniu sprzedaży jest pewny, że powstałe zobowiązanie podatkowe trzeba będzie uregulować na czas, w nienegocjowalnym terminie. Aby zadbać o swoją płynność finansową oraz pozbyć się ryzyka braku zapłaty przez odbiorcę, warto zainteresować się faktoringiem.

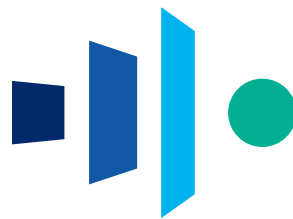
Dynamiczne zmiany, nowe szanse i zagrożenia

Ostatnie lata to dla przedsiębiorców bezprecedensowy okres dynamicznych zmian, nowych szans i zagrożeń. W konsekwencji zaburzenia łańcucha dostaw, dostęp do środków produkcji czy handlu stał się nowym elementem w układance ryzyk prowadzenia firmy. Po szoku związanym z wybuchem wojny w Ukrainie pojawił się wzmożony wzrost inflacji, który dodatkowo napędził zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. W ubiegłym roku prawie każdy przedsiębiorca troszczył się o zabezpieczenie zapasów. Po to, aby móc prowadzić działalność w obawie przed brakiem dostępu do towarów lub zadbać o rentowność swojej firmy. Budowanie zapasów było ucieczką od spodziewanych podwyżek. Ten proces ogromnie wpłynął na rynek finansowy.

W najbliższych kwartałach możemy spodziewać się kolejnych wzrostów, natomiast ich dynamika powinna być już mniejsza niż w ostatnich 2-3 latach. Wynika to z wysokiej inflacji oraz niskiego poziomu optymizmu wśród przedsiębiorców i konsumentów. Dodatkowo ograniczeniem wzrostu są wysokie stopy procentowe, spowolnienie gospodarcze oraz niepewność makroekonomiczna.

Aby podążać za zwiększającą się skalą biznesu, firmy faktoringowe zdecydowanie postawiły na cyfrową transformację oraz digitalizację. Procesy obsługi klientów zostały zoptymalizowane, a korzystanie z usługi stało się bardziej komfortowe i wygodne. Biznes w znacznej części przeniósł się z kanałów tradycyjnych do szeroko pojętego kontaktu online. Przedsiębiorcy mają możliwość zawierania umów zdalnie, przez Internet, wdrażane są szybkie płatności oraz automatyzacja w obszarze rozliczeń. Drastycznemu skróceniu uległ czas oczekiwania na środki. Dziś przedsiębiorcy mogą otrzymać środki za fakturę już w ciągu godziny po jej wystawieniu.

REKLAMA



**POLSKA
BEZGOTÓWKOWA
DLA FIRM**



www.polskabezgotowkowa.pl

WSPIERAMY ROZWÓJ TWOJEJ FIRMY!

- Zapisz się na newsletter i rozwijaj swoją wiedzę o biznesie, dzięki Akademii Przedsiębiorcy!
- Odbierz terminal lub aplikację płatniczą na telefon za 0 zł na 12 miesięcy i sprawdź, jak zmieni się Twój biznes!



Nie spełniamy żądań cyberprzestępców

Aż 76 proc. ataków ransomware skutkuje zaszyfrowaniem firmowych danych. Odsetek ten jest najwyższy od 2020 r. Z raportu firmy Sophos wynika, że styczność ze złośliwym oprogramowaniem miały 2 na 3 badane przedsiębiorstwa. Dane jednoznacznie wskazują, że skutki cyberataków najboleśniej odczuwają ci, którzy spełnili żądania cyberprzestępców.

Chester **Wiśniewski**

dyrektor ds. technologii, Sophos

Mniej ataków, większe zagrożenie

Sophos zanalizował dane na temat średnich i dużych firm z Europy, obu Ameryk, Azji i rejonu Pacyfiku. 66 proc. badanych przedsiębiorstw stało się w 2022 r. celem ataku ransomware – odsetek ten nie zmienił się od roku 2021. Eksperti Sophos wskazują, że tempo działań cyberprzestępców utrzymuje się na stałym poziomie, mimo zauważalnego spadku liczby ataków z wykorzystaniem złośliwego oprogramowania. Po przejściowym spadku podczas pandemii odsetek ataków zakończonych zaszyfrowaniem danych wrócił do alarmującego stanu. Cyberprzestępcy udoskonalają swoje techniki i przyspieszają ataki, aby maksymalnie skrócić czas, w którym obrońcy mogą im przeszkodzić. Najczęściej hakerzy wykorzystywali

luki w zabezpieczeniach (36 proc. wszystkich przypadków), aby uzyskać dostęp do firmowych zasobów. W blisko 30 proc. ataków wejście do systemu umożliwiły nielegalnie pozyskane dane logowania. Należy dodać, że w blisko 1/3 przypadków cyberprzestępcy nie tylko zaszyfrowali, ale i wykradli firmowe dane. To tak zwana metoda „double dip”. Specjaliści Sophos ostrzegają, że atakujący stosują ją coraz częściej, gdyż umożliwia im to dalsze szantażowanie przedsiębiorstw, które odmówiły zapłacenia okupu. Hakerzy mający poufne informacje mogą grozić np. ich ujawnieniem lub odprzedaniem konkurencji.

Współpracujący z hakerami płacą dwa razy więcej

Działania cyberprzestępców generują ogromne wydatki dla zaatakowanych firm. Średni koszt odzyskania danych po cyberataku z użyciem ransomware wyniósł 375 tys. dolarów



(około 1,55 miliona złotych) w przedsiębiorstwach korzystających z kopii zapasowych. Firmy, które zdecydowały się zapłacić okup hakerom, na powrót do operacyjności wydawały dwa razy więcej – 750 tys. dolarów, czyli około 3,1 mln zł.

Ogólny odsetek przedsiębiorstw, które poszły na rękę cyberprzestępców, wyniósł 46 proc. Najczęściej okupy płaciły firmy o rocznych przychodach w wysokości powyżej 5 miliardów dolarów. Może to wynikać częściowo z faktu, że wiele z nich posiada ubezpieczenia cybernetyczne obejmujące spłatę żądań atakujących. Większość firm zaatakowanych przez ransomware nie będzie w stanie odzyskać wszystkich swoich plików, nawet jeśli odkupią od cyberprzestępców klucze szyfrujące. Dlatego konieczne jest korzystanie z kopii zapasowych danych. Płacenie okupu nie tylko poprawia sytuację finansową

hakerów, ale także spowalnia reakcję na incydent naruszenia danych. Ostatecznie zwiększa to i tak horrendalne koszty usunięcia szkód po cyberataku.

Jak skutecznie chronić się przed ransomware?

Specjaliści z firmy Sophos zalecają wzmocnienie ochrony firmowej sieci o dodatkowe narzędzia zabezpieczające punkty końcowe i stosowanie rozwiązań Zero Trust Network Access (ZTNA), pozwalających na bezpieczny zdalny dostęp do firmowych danych. Zdaniem ekspertów kluczem do skutecznej ochrony jest wykrywanie, badanie i reagowanie na zagrożenia 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu – zarówno we własnym zakresie, jak i z pomocą zewnętrznych zespołów reagowania oraz usług (tzw. Managed Detection and Response, MDR).

Nie należy zapominać też o regu-

larnym wykonywaniu kopii zapasowych, wdrażaniu aktualizacji oprogramowania, systematycznym przeglądzie konfiguracji narzędzi bezpieczeństwa oraz dbaniu o cyberhigienę. Firmy muszą pracować nad skróceniem czasu potrzebnego na wykrycie atakujących i czasu reakcji na incydent naruszenia bezpieczeństwa. Polowanie na zagrożenia prowadzone przez specjalistów jest skuteczne, ale badane muszą być wszystkie alerty. Przestępcy powinni też być usuwani z systemów w ciągu godzin i dni, a nie tygodni czy miesięcy. Doświadczeni analitycy mogą rozpoznać wzorce włamania w ciągu kilku minut i od razu przystąpić do działania. To prawdopodobnie różnica między jedną trzecią przedsiębiorstw, która pozostaje bezpieczna, a pozostałymi, które padły ofiarą hakerów.

O raporcie

Dane z raportu „State of Ransomware 2023” pochodzą z badania przeprowadzonego wśród 3000 liderów cyberbezpieczeństwa w okresie od stycznia do marca 2023 roku. Respondenci pochodzili z 14 krajów z obu Ameryk, Europy, Azji i rejonu Pacyfiku. Badane firmy zatrudniały od 100 do 5000 pracowników, a ich roczne przychody wahały się od mniej niż 10 milionów dolarów do ponad 5 miliardów dolarów.

Akademia Przedsiębiorcy odpowiedzialnością na wyzwania, z jakimi przyszło się mierzyć przedsiębiorcom



Z Anną Spychalską-Grzeszek, dyrektorką obszaru marketingu i produktów w Fundacji Polska Bezgotówkowa, rozmawia Justyna Szymańska.

Skąd pomysł na platformę edukacyjną dla małych i średnich przedsiębiorstw?

Akademia Przedsiębiorcy powstała w 2020 r. jako odpowiedź na wyzwania, z jakimi przyszło się mierzyć przedsiębiorcom w związku z wybuchem pandemii koronawirusa. To autorski projekt Fundacji Polska Bezgotówkowa. Na platformie edukacyjnej www.polskabezgotowkowa.pl/akademiapredsiobiorcy regularnie publikujemy materiały, w których wyselekcjonowani przez nas eksperci dzielą się swoją wiedzą, wskazówkami i poradami dotyczącymi prowadzenia biznesu. Celem Fundacji jest pomoc właścicielom małych i średnich firm w prowadzeniu biznesu, wdrażaniu nowych technologii, a także w wyzwaniach związanych z cyfryzacją i ESG. Szczególną

uwagę poświęcamy także przedsiębiorczości kobiet i chętnie angażujemy się w inicjatywy z tego obszaru. Chcemy w ten sposób promować aktywność zawodową kobiet.

Jakiego wsparcia potrzebują przedsiębiorcy?

Anna Spychalska-Grzeszek: Przedsiębiorcy szukają wsparcia w postaci dotacji, programów pomocowych, edukacji. Akademia Przedsiębiorcy właśnie tę wiedzę im dostarcza. Co ważne Akademia Przedsiębiorców adresowana jest do przedsiębiorców na różnym etapie ich rozwoju zawodowego i biznesowego. Zarówno do osób, które dopiero myślą o założeniu swojej działalności, do właścicieli firm aktywnych już w obszarze e-commerce, oraz do tych osób, które nie wprowadziły jeszcze sprzedaży internetowej i potrzebują wartościowego źródła wiedzy i informacji w tym obszarze. Na stronie Akademii przedsiębiorca może wybrać

jedną ze ścieżek dydaktycznych – w zależności od jego aktualnych potrzeb: ścieżka nr 1 „Chcę założyć biznes”, ścieżka nr 2 „Chcę przenieść mój biznes do online’u” oraz ścieżka nr 3 „Chcę nauczyć się więcej o promocji firmy w internecie”. Cyklicznie odbywają się również webinary z ekspertami z wielu dziedzin i obszarów. Dostęp do platformy jest bezpłatny i otwarty dla wszystkich. Dodatkowo przedsiębiorcy mogą dołączyć do grona Akademii poprzez zapisanie się do naszego newslettera. Dzięki temu będą regularnie powiadamiani o nowych materiałach, otrzymają dostęp do unikatowych treści (np. do eBooków – w tej chwili polecam temat marketingu i budowania marki w Internecie) oraz będą mogli otrzymywać zaproszenia na wydarzenia Akademii.

Jak Fundacja wspiera cyfrowo przedsiębiorców?

Przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu to jeden z prio-

rytetów naszej działalności. Naszym celem jest udostępnianie przedsiębiorcom narzędzi (terminali płatniczych) do przyjmowania płatności bezgotówkowych, a więc płatności kartą, telefonem czy zegarkiem w punktach, sklepach, zakładach szewskich, fryzjerskich, na stoiskach targowych, czyli wszędzie tam, gdzie do tej pory takiej infrastruktury brakowało. Realizujemy naszą misję z sukcesem, o czym świadczą chociażby najnowsze wyniki naszego Programu. Rok 2022 zakończyliśmy z rekordowym wzrostem aktywności terminali w ramach Programu. W porównaniu do 2021 r. obrót transakcji bezgotówkowych był o prawie 40 proc. wyższy i wyniósł 30,1 mld zł. Fundacja odnotowała również wzrost w liczbie zrealizowanych transakcji na terminalach, których w 2022 r. było 461,7 mln – o 28 proc. więcej niż rok wcześniej. Wyniki są imponujące, jednak zdajemy sobie sprawę z tego, że wyposażanie przedsiębiorców w narzędzia to nie jedyny klucz do rozwoju biznesu. Bardzo ważne jest również to, aby pokazać właścicielom firm i pracowni-

kom, jak się tymi narzędziami posługiwać, jakie są ich korzyści i możliwości. Rozwój kompetencji cyfrowych jest podstawą do tego, aby docenić rolę innowacyjności. Chodzi nie tylko o budowanie konkurencyjności i odpowiadanie na potrzeby klientów, ale również o to, aby zapewnić organizacji przetrwanie i utrzymać pracowników.

Akademia Przedsiębiorcy pozwala realizować praktyczne działania w tym obszarze. Przy wyborze materiałów i wątków tematycznych zawsze słuchamy właścicieli firm i staramy się odpowiedzieć na ich bieżące potrzeby oraz zapytania. Dzięki temu Akademia Przedsiębiorcy stale zyskuje na popularności. Grono jej stałych odbiorców systematycznie się powiększa, co możemy zauważyć dzięki rosnącej liczbie osób subskrybujących nasz cykliczny newsletter (w ciągu niespełna roku w ramach działań wyłącznie organicznych liczba subskrybentów przekroczyła 3500 osób). To dowód na to, jak duże zapotrzebowanie jest na dostęp do merytorycznej wiedzy biznesowej.

Nie tylko kredyt

Firmy coraz rzadziej sięgają po zewnętrzne finansowanie, a zdobycie go będzie jeszcze trudniejsze. Zgodnie z danymi NBP, w tym kwartale można spodziewać się zaostrzenia warunków udzielania kredytów dla sektora MŚP. W tej sytuacji firmy poszukujące finansowania muszą szukać alternatyw.

Kamil Nowak

Head of Sales, Transcash.eu

W drugiej połowie 2022 r. popyt na rynku kredytów i pożyczek napędzały przede wszystkim przedsiębiorstwa. Zgodnie z danymi Związku Firm Pośrednictwa Finansowego, była to jedyna kategoria sprzedażowa, w której odnotowano wzrost w stosunku do roku poprzedniego. Obecny upływa jednak pod znakiem spadków, o czym świadczą wyniki najnowszego badania sytuacji na rynku kredytowym autorstwa NBP. Wskazuje on na utrzymujący się od początku roku spadek popularności kredytów w sektorze przedsiębiorstw, szczególnie wśród małych i średnich firm. Dodatkowo wszystkie banki zapowiedziały zaostrzenie kryteriów udzielania kredytów każdego typu w II kwartale tego roku. W kategorii kredytów firmowych zmiany dotyczyć mają wyłącznie sektora MŚP. Obecnie kredyt jest nie tylko droższy, ale też coraz trudniej go uzyskać. A to nie koniec przeszkód. Starania o finansowanie tego typu mogą podjąć wyłącznie firmy z kilkuletnim stażem i stabilnie finansowo, których obrót przekłada się na wystarczającą zdolność kredytową. Kryteria wstępne w przypadku usługi faktoringu są łagodniejsze – sfinansowanie faktury nie wymaga zdolności kredytowej ani długiego stażu działalności.

Faktoring jako alternatywa dla kredytu

W Polsce finansowanie faktur to nadal stosunkowo niszowa usługa, jednak jej popularność systematycznie rośnie. Tylko w I kwartale 2023 r. skorzystało z niej ponad 22 tys. firm, a obroty usługodawców sięgnęły 114 mln zł (dane Polskiego Związku Faktorów).

Faktoring pozwala odzyskać pieniądze z faktury nawet w dniu jej wystawienia. To rozwiązanie jest szczególnie przydatne, gdy firma, w związku z długimi terminami płatności, czeka na środki nawet kilkadziesiąt dni. Cała procedura od zgłoszenia po wypłatę zwykle odbywa się online, a finansowanie może dotyczyć tylko jednej lub wielu faktur. Finansowanie faktur zapewnia firmom stałe wpływy na konto i chroni przed utratą płynności niedużym kosztem w stosunku do standardowego kredytu. Zgodnie z raportem GrantThornton „Wpływ podwyżek stóp procentowych na koszty finansowe przedsiębiorstw w Polsce”, w połowie 2022 r. średnie oprocentowanie kredytów firmowych wyniosło 8,7 proc., czyli najwięcej od 14 lat. Prowizja za usługi faktoringowe bywa nawet kilkukrotnie niższa. Faktoring jest usługą niezależną od wzrostu stóp procentowych, a finansowanie jest ściśle powiązane z fakturami, jakie wystawiają przedsiębiorcy. Prowizja w faktoringu pełnym, pozwalającym finansować wszystkie faktury w relacji z wybranym kontrahentem, opłatę zazwyczaj można negocjować.

Leasing niezmiennie na topic

Ogromnie popularną formą finansowania środków trwałych przez firmy, w szcze-

gólności z sektora transportu, pozostaje leasing. W 2022 r. korzystało z niego odpowiednio 29 proc. małych i 38 proc. średnich przedsiębiorstw (raport „Mikro, małe i średnie firmy o usługach finansowych 2022” Indicator i ZBP).

Choć polski rynek leasingu jako całość nie urosł znacząco rok do roku, spore wzrosty odnotowano w kategorii finansowania samochodów ciężarowych. Łączna wartość sfinansowanych pojazdów tego typu w 2022 r. wyniosła 21 535 mln zł, co oznacza ponad 11-procentowy wzrost w stosunku do 2021 r. Na ponad połowę tej kwoty złożyły się ciągniki siodłowe, 24 proc. stanowiły naczepy i przyczepy, a 20 proc. pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony.

Eksperti Polskiego Związku Leasingu prognozują, że rok 2023 upłynie pod znakiem znaczących wzrostów, które mogą sięgnąć nawet 9 proc. dla całego sektora. Przyczynią się do nich przede wszystkim firmy z sektora MŚP, które w roku 2022 stanowiły aż 69 proc. klientów leasingu.

Leasing jest łatwiej dostępny niż kredyt i pozwala ograniczyć inwestycje we flotę, co nie oznacza, że pozostaje odporny na zawirowania gospodarcze. Eksperti z Santander Leasing oszacowali, że w roku 2022 raty nowo zawieranych umów były średnio o 35 proc. wyższe w stosunku do tych już trwających. Ceny przedmiotów leasingu korelują z inflacją, więc pozostaną wysokie do chwili, gdy ona sama nie zmaleje.

Jakie finansowanie dla firmy wybrać?

Różne formy finansowania dostępne na rynku odpowiadają na odmienne potrzeby firmy. Faktoring zapewnia stałe i regularne wpływy na konto, dzięki czemu ułatwia utrzymanie płynności finansowej i pokrycie bieżących wydatków. Przy wyborze faktora warto zwrócić uwagę na to, czy wypłaca pełną kwotę brutto faktury i jak kształtują się opłaty za usługi dodatkowe, takie jak zwiększenie limitu czy windykacja należności.

Kredyt to racjonalny wybór w sytuacji, gdy firma potrzebuje dużego, jednorazowego zastrzyku gotówki np. na inwestycje. W tym wypadku trzeba brać pod uwagę, że każdy z banków nieco inaczej liczy zdolność kredytową, więc warto porównywać oferty. Mimo wyższych rat ogólny koszt finansowania będzie niższy w przypadku kredytu krótkoterminowego i to on jest najpopularniejszy wśród przedsiębiorców. Z kolei zalety leasingu są oczywiste – dzięki niemu przedsiębiorca nie musi inwestować w zakup pojazdów czy sprzętów niezbędnych do prowadzenia działalności. Przy wyborze leasingodawcy kluczowe są warunki, w tym wysokość wkładu własnego, okres spłaty i zasady ewentualnego wykupu.

Nic nie stoi na przeszkodzie, by finansować działalność przedsiębiorstwa z różnych źródeł. Kredyt otrzyma tylko firma, której wpływy są stałe, a faktoring pozwala utrzymać tę regularność dzięki szybkiemu finansowaniu wystawianych faktur. Dodatkowo nie wpływa na zdolność kredytową firmy, co może mieć znaczenie przy staraniu o finansowanie. Stałe wpływy to również wsparcie w regulowaniu zobowiązań wynikających z leasingu.

REKLAMA

VANITYSTYLE
TIME FOR ACTION



Zadbanie o zdrowie pracowników jest obowiązkiem pracodawcy - tak twierdzi 94% zatrudnionych.

Otyłość i choroby jej towarzyszące, niski poziom aktywności fizycznej i niepodjęcie działań redukujących stres - to istotne czynniki obniżające sprawność i wydajność pracowników, a także przyczyniające się do częstszych absencji.

Dobra kondycja pracowników i wspieranie aktywności fizycznej przez pracodawców przekłada się z kolei na wiele wymiernych korzyści, m.in.: mniejszą częstość i długość zwolnień lekarskich, większą produktywność, kreatywność, dobre samopoczucie i zaangażowanie. Zyskuje też na tym wizerunek firmy oraz jej atrakcyjność na rynku pracy.

Karty sportowe FitProfit i FitSport



Benefit nagradzany w niezależnych badaniach



91% użytkowników kart sportowych uważa, że są one ważnym dodatkiem pozapłacowym, na który zwracają uwagę w ofercie zatrudnienia.*

Troska o zdrowie fizyczne i psychiczne pracowników to poprawa*:



Porozmawiajmy, jak możemy wspólnie zadbać o zdrowie fizyczne i mentalne Twoich pracowników.

Wypełnij formularz na www.aktywnypracownik.vanitystyle.pl



Odwiedź nas na LinkedIn

* Raport Benefit Systems „Wpływ benefitów na zdrowie psychofizyczne i zaangażowanie pracowników” 2022



Prawo przedsiębiorców do zwolnienia z podatku w ramach pomocy de minimis

Polskim przedsiębiorcom przysługuje pomoc państwa w dopuszczalnych przez Komisję Europejską granicach, niezakładających zasad konkurencji na wspólnym rynku UE (pomoc de minimis). Jedną z form pomocy są zwolnienia podatkowe. Przedsiębiorcy napotykają jednak problemy ze skorzystaniem z niej w sytuacji, gdy kwota zobowiązania podatkowego przekracza określony kwotowo limit pomocy de minimis. Organy stają na stanowisku, że w takiej sytuacji uzyskanie pomocy w postaci zwolnienia jest niemożliwe. Sąd stwierdził jednak, że możliwe jest wówczas zwolnienie częściowe, czyli do kwoty wyczerpującej wysokość limitu (sygn. akt I SA/Wr 535/22).



Robert **Nogacki**

partner zarządzający,
Kancelaria Prawna Skarbiec

Dofinansowanie inwestycji, szkoleń, ale i zwolnienia z podatku

Unia Europejska dopuszcza państwową pomoc przedsiębiorcom, która nie narusza konkurencji ani nie wpływa na handel między państwami członkowskimi. Udzielana jest ona firmom w różnej postaci np. wsparcia w inwestycjach, szkoleń, ale i umorzeń odsetek ZUS, a przede wszystkim zwolnień podatkowych. Ogólnie rzecz biorąc, zgodnie z Rozporządzeniem Komisji (UE)

Nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis, całkowita kwota pomocy przyznanej przez państwo członkowskie jednemu przedsiębiorstwu nie może przekroczyć 200 000 EUR w okresie trzech lat podatkowych. Niższą wartość dopuszczalnej pomocy KE przewidziała w rozporządzeniu 1408/2013 w sektorze rolnym. Zgodnie z jego art. 3 ust. 2 nie może ona przekroczyć w okresie trzech lat podatkowych 15 000 EUR.

Audyt podatkowy i wniosek o stwierdzenie nadpłaty

W listopadzie 2021 r. podatnik nabył nieruchomości gruntową stanowiącą gospodarstwo rolne, za cenę ponad 16 mln zł. Przy umowie sprzedaży notariusz, jako płatnik, pobrał 2 proc. podatek od czynności cywilno-

prawnej w wysokości ponad 320 tys. zł. Po tygodniu, najwidoczniej po dokonaniu weryfikacji podatkowo-prawnej przeprowadzonej transakcji, wystąpił do naczelnika urzędu skarbowego o stwierdzenie nadpłaty w ww. podatku PCC. Naczelnik ustalił, że podatnik w 2019 r. otrzymał pomoc de minimis dla rolnictwa w wysokości 23 tys. zł. Podatnik domagał się więc stwierdzenia nadpłaty w wysokości 47 tys. zł, czyli w wysokości kwoty pozostałej z przysługującego mu w ramach pomocy de minimis w rolnictwie limitu 15 tys. euro (kurs euro oscylował wówczas wokół 4,66 zł x 15 000 = 70 tys. zł.).

Zwolnienie z podatku w całości przekroczyłoby dopuszczalny limit pomocy de minimis

Naczelnik odmówił. Przyznał, że transakcja podatnika wypełniła wszystkie przewidziane w art. 9 pkt 2 ustawy o PCC przesłanki zwolnienia, m.in.: powierzchnia gospodarstwa rolnego powstałego w wyniku jego powiększenia będzie nie mniejsza niż 11 ha i nie większa niż 300 ha, a gospodarstwo to będzie prowadzone przez nabywcę przez okres co najmniej 5 lat od dnia nabycia. Jednak wskazał na art. 3 ust. 7 rozporządzenia 1408/2013, który stanowi, że jeżeli z powodu udzielenia nowej pomocy de minimis pułap określony w ust. 2 (a więc 15 000 euro) lub górny limit krajowy, o którym mowa w ust. 3, zostałyby przekroczone, nowa pomoc nie może być objęta przepisami niniejszego rozporządzenia. Organ skonkludował więc, że w przedmiotowej sprawie ową „nową pomocą” jest zwolnienie

podatkowe z PCC. Skoro więc skutek udzielenia zwolnienia limit pomocy de minimis zostałyby przekroczone, „nowe zwolnienie” nie podlega przepisom rozporządzenia, a nie tylko jego część.

Podatnicy mogą korzystać ze zwolnienia w części, w jakiej nie przekroczy ono limitu pomocy Wojewódzki Sąd Administracyjny we Wrocławiu uznał, że skoro celem unijnego rozporządzenia 1408/2013 jest zakaz przyznawania przez państwo pomocy ponad określoną w nim kwotę, to nie ma przeszkód, aby dany podmiot uzyskał pomoc w wysokości, która kwocie tej odpowiada. I wbrew temu, co twierdzą organy, nie sprzeciwiają się temu przepisy przedmiotowego rozporządzenia. Sąd zwrócił uwagę, że w jego art. 3 ust. 2 unijny ustawodawca posługuje się pojęciem „całkowitej kwoty pomocy”, która nie może przekroczyć ustalonego limitu. Przede wszystkim wrocławski sąd przywołał poprzednio

Całkowita kwota pomocy przyznanej przez państwo członkowskie jednemu przedsiębiorstwu nie może przekroczyć 200 000 EUR w okresie trzech lat podatkowych.



Unia Europejska dopuszcza państwową pomoc przedsiębiorcom, która nie narusza konkurencji ani nie wpływa na handel między państwami członkowskimi.

obowiązujące rozporządzenie KE nr 1535/2007 z 20 grudnia 2007 r., w którym w art. 3 ust. 2 zawarte było stwierdzenie, że gdy łączna kwota pomocy przekracza pułap, o którym mowa w akapicie pierwszym, nie może ona być objęta przepisami niniejszego rozporządzenia, nawet w odniesieniu do części pomocy nieprzekraczającej tego pułapu. W aktualnym rozporządzeniu 1408/2013 takiego zastrzeżenia nie ma. Poza tymi argumentami sąd wskazał, że nie ma takiego przepisu, który zakazywałby udzielania częściowego zwolnienia z podatku od czynności cywilnoprawnej. W drodze wnioskowania z większego na mniejsze, skoro zwolnienie można uzyskać co do całości podatku, to można również do jego części. Uchylając zaskarżoną przez podatnika decyzję naczelnika urzędu skarbowego WSA, orzekł: „zwolnienie ma zastosowanie do kwoty nieprzekraczającej limitu określonego w rozporządzeniu nr 1408/2013. W konsekwencji, jeżeli wysokość zwolnienia przekroczyłaby tę kwotę, nadwyżka nie jest objęta zwolnieniem podatkowym”.

Podsumowanie

Przedsiębiorcy, rolnicy i inni podatnicy, którzy byli uczestnikami podobnych postępowań, i którym fiskus odmówił prawa do skorzystania z ulgi w podatku, powinni przeprowadzić podobną weryfikację – audyt podatkowy, podobnie jak skarżący w tej sprawie. Może się okazać, że opisany przypadek nie jest przypadkiem odosobnionym. I z pewnością nie jest. Świadczą o tym przykładowe, tożsame sprawy: z 5 lipca 2022 r., sygn. akt III FSK 256/22; z 19 stycznia 2022 r., sygn. akt II FSK 1141/21; z 25 listopada 2021 r., sygn. akt I GSK 840/21; z 22 września 2021 r., sygn. akt III FSK 188/21; z 21 stycznia 2020 r., sygn. akt II FSK 456/18; z 7 lipca 2020 r., sygn. akt II FSK 930/20; z 2 września 2021 r., sygn. akt II FSK 1423/18, w których Naczelny Sąd Administracyjny stanął po stronie podatników, orzekając, że mogą oni skorzystać w ramach pomocy de minimis ze zwolnienia również tylko co do części zobowiązania podatkowego.

Jak firmy zamierzają radzić sobie z wysoką inflacją? Mniej podwyżek, więcej kredytów i zwolnień

Dalszego wzrostu inflacji i kosztów prowadzenia działalności – tego obawia się odpowiednio 91 proc. i 72 proc. mikro, małych i średnich firm w Polsce. A jak zamierzają sobie z tym radzić? Z Barometru EFL wynika, że w pierwszej kolejności przedsiębiorcy planują zrezygnować z premii i podwyżek dla pracowników (44 proc.) lub pozyskać finansowanie zewnętrzne (44 proc.). Co trzecia firma rozważa inwestycje mające na celu ograniczenie zużycia energii, a 17 proc. badanych niestety zmniejszy zatrudnienie.

– Z najnowszych danych GUS wynika, że inflacja w kwietniu wyniosła 14,7 proc., co oznacza niewielki spadek w porównaniu do marca, kiedy wynosiła 16,1 proc. Prognozy jednak nie są optymistyczne – najpewniej w tym roku nie pożegnamy się z dwucyfrowym wzrostem cen towarów i usług konsumpcyjnych, a w związku z tym także koszty prowadzenia bieżącej działalności gospodarczej będą wciąż bardzo wysokie. Przedsiębiorcy w swoich strategiach kosztowych muszą to uwzględnić i wdrażać w życie rozwiązania, które pozwolą im w miarę normalnie prowadzić biznes czy

wręcz go utrzymać. Jak wynika z naszego badania, najczęściej tracą na tym pracownicy, ale są też pozytywne reakcje. Mam tutaj na myśli inwestycje sprzyjające redukcji zużycia energii. Bo jak w każdym trudnym momencie – można narzekać i zmniejszać biznes lub wykorzystać moment i zainwestować w coś, co długoterminowo przyniesie wymierne efekty – mówi Radosław Woźniak, prezes zarządu EFL.

Po pierwsze, koniec premii i podwyżek

Z Barometru EFL wynika, że rozwiązaniem preferowanym przez

największą część przedsiębiorców jest rezygnacja z premii i podwyżek. Tak z wysokimi kosztami działalności zamierza radzić sobie 44 proc. zapytanych. Skłonność do tego kroku jest tym większa, im mniejsza jest firma. Mówi tak 47 proc. mikro firm, 45 proc. małych firm i 36 proc. średnich firm.

Po drugie, więcej kredytów

Taka sama część firm jak w przypadku podwyżek planuje wesprzeć się zewnętrznym finansowaniem w postaci kredytu, pożyczki czy dotacji (44 proc.). Najczęściej z zewnętrznego wsparcia planują korzystać przedstawiciele takich branż jak HoReCa (50 proc.), budownictwo (47 proc.) oraz usługi (46 proc.).

Po trzecie, mniej energii

Wzrost kosztów energii elektrycznej był jednym z najwyższych w ostatnich miesiącach, stąd i w tym obszarze planują działania przedsiębiorcy. 36 proc. planuje dokonać inwestycji ograniczających zużycie energii. W szczególności ten krok planują średnie firmy (42 proc. wskazań), rzadziej

małe (33 proc.). Patrząc na branże, ponownie to HoReCa będzie najczęściej inwestować w obniżki cen energii (58 proc.).

Po czwarte, będą zwolnienia

17 proc. mikro, małych i średnich firm rozważa zmniejszenie zatrudnienia. Skłonność do tego kroku jest tym większa, im większa jest firma. Mówi tak 9 proc. mikro firm, 18 proc. małych firm i 29 proc. średnich firm. W ujęciu branżowym to przemysł najczęściej myśli o redukcji zatrudnienia (28 proc.).

Po piąte, koniec działalności

Najczarniejszy scenariusz, czyli zawieszenie działalności gospodarczej, rozważa 11 proc. zapytanych przedsiębiorców. Im mniejsza firma, tym częściej. Mówi tak 17 proc. mikro firm, 10 proc. małych firm i 4 proc. średnich firm. W ujęciu branżowym to handel najczęściej myśli o zawieszeniu biznesu (18 proc.).

Po szóste, niższe wynagrodzenia

Tylko 3 proc. rozważa zmniejszenie płac swoim pracownikom. Wśród branż najczęściej o takim kroku

myślą firmy transportowe (6 proc.) oraz produkcyjne (4 proc.).

Po siódme, przebrznowimy się Co ciekawe, niewielka część szefów firm zastanawia się, czy w związku z tak trudną sytuacją, przebrznowić się (2 proc.). Najczęściej dotyczy to firm najmniejszych zatrudniających do 9 pracowników (4 proc.).

Po ósme, szukamy inwestora Niecałe 0,5 proc. firm myśli o poszukaniu inwestora, który wsparłby ich biznes zarówno finansowo, jak i poprzez swój know-how. W szczególności o takim kroku myślą firmy produkcyjne (3 proc.).

Co czwarta firma jeszcze nie wie Aż 25 proc. przedsiębiorców, choć ma świadomość wysokich kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, nie ma jeszcze pomysłu, jak sobie z nimi poradzić. Najczęściej planu B nie mają najwięksi uczestnicy sektora MSP – 33 proc. firm średnich. Patrząc na branże to firmy budowlane i transportowe jeszcze nie wiedzą, co zrobią, żeby odpowiedzieć na rosnące koszty (odpowiednio 42 proc. i 40 proc.).

Na zdrowiu pracowników firmy mogą tylko zyskać

Dbanie o zdrowie i dobrostan pracowników przekładają się na mniejszą absencję i prezenteizm pracowników, wynika z Raportu Medicover „Praca. Zdrowie. Ekonomia. Perspektywa 2022” – mówi Artur Białkowski, Dyrektor Zarządzający Pionem Usług Biznesowych, członek Zarządu Medicover.

Medicover od ponad 28 lat pomaga firmom w osiąganiu ich celów związanych z rozwojem biznesu i zarządzaniem ludźmi oraz wspiera w budowaniu bezpieczeństwa, zdrowia i zaangażowania pracowników. Według raportu Medicover, u ponad połowy pracowników wystę-

puje co najmniej jeden czynnik ryzyka (nadwaga, cholesterol, cukier, ciśnienie itp.), który w przyszłości może prowadzić do problemów zdrowotnych. Z roku na rok gwałtownie też rośnie liczba rozpoznań w kierunku depresji, stanów lękowych i innych zaburzeń. Ta nowa

rzeczywistość sprawiła, że zmieniła się także definicja zdrowia, która, zgodnie z wytycznymi Światowej Organizacji Zdrowia, obecnie odnosi się do wszystkich jego aspektów: fizycznego, psychicznego i społecznego oraz uwzględnia aktywność fizyczną, dietę i programy wspierające funkcjonowanie w pracy. Takim rozwiązaniem jest koncept Zdrowej Firmy, który obejmuje m.in. kompleksową opiekę medyczną i profilaktykę, pakiety sportowe Medicover Sport, wsparcie w obszarze zdrowia psychicznego, kształtowania zdrowych nawyków żywieniowych oraz realizacji przez pracowników ich pasji i hobby w czasie wolnym. Jest to też nowoczesne narzędzie HR.

– W raporcie Medicover „Praca. Zdrowie. Ekonomia. Perspektywa 2022” wyliczyliśmy, że pracodawca, którego personel znajduje się pod opieką Medicover, może zaoszczędzić co najmniej 1245 zł rocznie na każdym pracowniku. Pokazuje to więc, że wydatki, które ponosi pracodawca na zapewnienie pracownikom benefitów, takich jak opieka medyczna, pakiety sportowe czy wsparcie psychologiczne, tak naprawdę mu się zwracają. Ostatecznie okazuje się więc, że nie jest to koszt, a inwestycja w rozwój biznesu – mówi **Artur Białkowski, Dyrektor Zarządzający Pionem Usług Biznesowych i członek Zarządu Medicover.**

Z tegorocznej edycji raportu po-

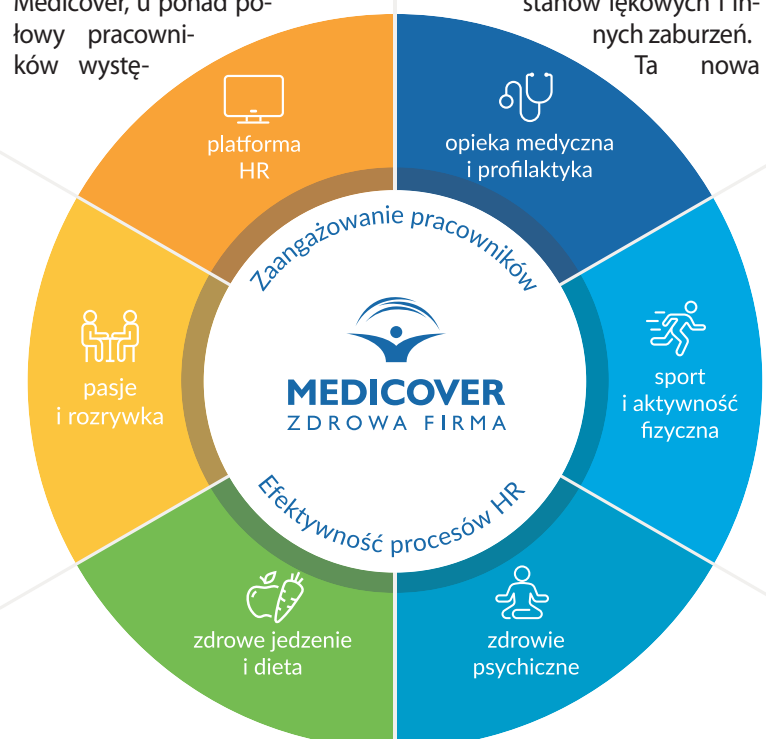


foto: Materiały prasowe Medicover

nownie płynnie wniosek, że dostęp do jakościowej opieki zdrowotnej przynosi mierzalne oszczędności. W efekcie przyczynia się do zmniejszenia absencji chorobowej i nieobecności w pracy, a także prezenteizmu. Według danych z Raportu Medicover „Praca. Zdrowie. Ekonomia. Perspektywa 2022”, pracownicy, którzy korzystają z opieki medycznej Medicover, przebywają na zwolnieniach lekarskich o połowę krócej niż

statystyczny pracownik w Polsce. **Raport jest elementem programu Zdrowa Firma, którego celem jest wsparcie firm we wszystkich obszarach zdrowia pracowników – fizycznego, psychicznego i społecznego.** Szczegółowe informacje dotyczące „Zdrowej Firmy” są dostępne na stronie internetowej Medicover: <https://zdrowafirma.medicover.pl/>.

Materiał partnera



LIDERZY WINDYKACJI



Czy wyższa płaca minimalna pomoże spłacać zobowiązania?

Od początku 2023 r. w Polsce obowiązuje wyższa płaca minimalna, wynosząca 3490 zł brutto, co „na rękę” daje 2709 zł. Średnie zadłużenie wynosi obecnie blisko 19 tys. zł. Chcąc je spłacić, należałoby wydać w całości równowartość 7 minimalnych pensji. Mimo wysokiej inflacji podwyżka płacy minimalnej powinna przyczynić się do poprawy sytuacji finansowej Polaków, co przeloży się na sprawniejszą spłatę ich zobowiązań.

Marcin Czugan

prezes zarządu, Związek
Przedsiębiorstw Finansowych
w Polsce

Początek 2023 r. przyniósł w Polsce wzrost płacy minimalnej o 480 zł w stosunku do poprzedniego roku. Teraz najniższa krajowa wynosi 3490 zł brutto. Od 1 lipca b.r. kwota minimalna miesięcznego wynagrodzenia ma być jeszcze wyższa i zostanie podniesiona do 3600 zł brutto. Dla porównania, w 2022 r. płaca minimalna wynosiła 3010 zł brutto, w 2021 r. była o 210 zł niższa. Natomiast dla przykładu 23 lata temu – w 2000 r. – najniższe możliwe wynagrodzenie wynosiło 700 zł, czyli w perspektywie tego czasu możemy mówić o 500 proc. wzroście płacy minimalnej. Realną wysokość zarobków, zakładając najniższe, miesięczne wy-

nagrodzenie, najlepiej zobrazuje nam kwota netto, czyli ta, która faktycznie wpływa na konto pracowników.

Kwota netto aktualnej minimalnej płacy miesięcznej to 2709 zł. W 2019 r. osoby zarabiające najmniej otrzymywały „na rękę” 1633,78 zł, a więc o ponad 1000 zł mniej. Niestety, za wzrostem płacy minimalnej idą także podwyżki cen produktów i usług. I choć Polacy mają w portfelu więcej pieniędzy, w rzeczywistości nie zawsze żyje im się lepiej. Chcąc dobitnie pokazać ten problem, wystarczy porównać ceny bochenka chleba dziś i np. z 2019 r. W 2019 r. bochenek chleba (o wadze 600 g) kosztował około 2,20 zł, dziś około 5,75 zł. Przeliczając to na wysokość płacy minimalnej, w 2019 r. za najniższe miesięczne wynagrodzenie można było kupić 742 bochenki chleba, obecnie 471 bochenków.

Czy minimalne wynagrodzenie wystarcza na pokrycie zobowiązań?

Za minimalne wynagrodzenie pracuje nieco ponad 2 mln Polaków. Problemатyczne staje się dla nich nie tylko wygospodarowanie środków finansowych na zakup podstawowych produktów, ale także na zobowiązania finansowe. A tych Polacy mają sporo – zarówno jeśli chodzi o comiesięczne rachunki do opłacenia, jak i kredyty, pożyczki. Obecnie średnie zadłużenie wynosi blisko 19 tys. zł (w grudniu 2021 r. było niższe o 2 tys. zł) – zgodnie z danymi ERIF Biura Informacji Gospodarczej. Odnosząc to ponownie do 2019 r. – wówczas średnia wartość zobowiązań konsumenta wynosiła prawie 9500 zł. To około 50 proc. wzrost, który łączyć można z kryzysem finansowym i problemami z utrzymaniem płynności finansowej.

Nie każdy jednak jest w stanie spłacać swoje zobowiązania terminowo. Co wynika z raportu Consumer Finance ZPF – w 2023 r. zaledwie 48 proc. konsumentów prognozuje bezproblemową i terminową obsługę zobowiązań, w tym także kredytów. Z danych ZPF wynika, że Polacy najczęściej decydują się na kredyt, który wykorzystują na zakup mieszkania, samochodu, sprzętu RTV/AGD i nieprzewidziane wydatki. Niestety na podstawie obserwacji rynku, ZPF dostrzega, że nasila

się również trend zaciągania zobowiązań, którymi spłacane są inne zobowiązania, a nawet codzienne potrzeby, co jest wyjątkowo niepokojące. Zakładając, że średnie zadłużenie to prawie 19 tys. zł, a minimalne wynagrodzenie netto w 2023 r. wynosi 2709 zł, konsument musiałby wydać w całości prawie 7 swoich miesięcznych pensji, by spłacić zobowiązanie. Gdyby minimalna krajowa pozostała na poziomie z ubiegłego roku, konieczne byłoby aż 8 pensji na pokrycie zobowiązania. Coraz częściej osoby posiadające długi popadają w tzw. pętlę zadłużenia i zapożyczają się jeszcze bardziej, aczkolwiek da się zauważyć pewną poprawę sytuacji finansowej Polaków po podwyżkach wynagrodzenia.

Według raportu Consumer Finance, około 65 proc. gospodarstw domowych w perspektywie najbliższego roku spodziewa się pogorszenia swojej sytuacji ekonomicznej. W poprzednim kwartale takich pesymistów było 78 proc., a w szczycie pandemii nawet 80 proc. Dane te wskazują pewne pozytywne perspektywy. Podwyżka płacy minimalnej, choć powinna przyczynić się do poprawy sytuacji finansowej dużej grupy Polaków, może jednak nie być wystarczającym rozwiązaniem – ze względu na stale rosnące koszty życia. Być może z tego właśnie

powodu Polacy rozglądają się za dodatkowym źródłem dochodu i decydują na pracę w ramach drugiego etatu – całego lub jego części. W 2021 r., na co wskazuje Główny Urząd Statystyczny, osób pracujących na dwa etaty było prawie 800 tys.

Windykacja ma ułatwiać, nie utrudniać

W okolicznościach rosnących cen towarów coraz więcej osób popada w problemy finansowe, a często nawet dodatkowe zatrudnienie nie jest skutecznym rozwiązaniem. Z danych ZPF już w zeszłym roku wynikało, że co 10 gospodarstwo domowe się zadłuża. Jednocześnie coraz więcej wierzycieli jest poddawanych procesom windykacji. Osoby zadłużone powinny mieć jednak świadomość, że jest to popularna droga dochodzenia spłaty opóźnionych płatności. Kontakt z windykatozem nie należy się bać, nie należy unikać. Osoby, których sytuacja finansowa się pogorszyła, chociażby za sprawą rosnących rat kredytów, mają możliwość negocjacji, rozłożenia zobowiązań na niższe raty w dłuższym okresie kredytowania, a dotyczy to także np. rachunków za prąd lub ogrzewanie. Pomocą w rozwiązaniu problemów z regulowaniem długów mogą być np. dodatkowe pensje – tzw. trzynastki dla pracowników, ale także np. 13. i 14. emerytura.

PONAD 800 MLN ZŁ DŁUGÓW GASTRONOMII

Gastronomia to nie jest łatwy biznes, zwłaszcza w ostatnich latach. W minionym roku, firmy niemal wszystkich specjalizacji, od cateringu przez food trucki do restauracji zwiększyły swoje zaległości wobec banków i dostawców.

prof. Waldemar Rogowski

główny analityk, BIG InfoMonitor

Z danych Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor oraz bazy BIK wynika, że na koniec marca suma ich przeterminowanych zobowiązań przekroczyła 800 mln zł. Trudno o zmiany na lepsze, jeśli, jak podaje wywiadownia gospodarcza Dun & Bradstreet, 2/3 branży znajduje się w słabej sytuacji finansowej i panicznie boi się wzrostu kosztów działania oraz utraty klientów. A Polacy ograniczają budżet przeznaczony na jedzenie na mieście – pokazują wyniki badania „Problemy finansowe i zadłużenie Polaków”.

Wkrótce po tym, jak branża gastronomiczna rozpoczęła proces podnoszenia się po drastycznym spadku spowodowanym pandemicznym lockdownem, na drodze do poprawy sytuacji stanęła inflacja. Biznes zmagają się z utrzymującymi się wysokimi cenami produktów żywnościowych, energii, paliwa i pracy. Nie pomaga obowiązuje zerowy VAT na żywność, w praktyce oznacza bowiem brak możliwości odliczenia podatku płaconego przez przedsiębiorców. Kluczowy problem stanowi spadek liczby klientów, w których podobnie jak w biznesie uderza wzrost cen.

Wciąż chodzimy do restauracji, ale wydajemy mniej

Większe koszty życia przekładają się na ograniczenie wydatków Polaków na przyjemności, w tym bywanie w restauracjach i kawiarniach. Z badania „Problemy finansowe i zadłużenie Polaków”, zrealizowanego dla Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor wynika, że na taki

luksus pozwala sobie trzy czwarte społeczeństwa. Wśród tych, którzy chodzą do barów czy restauracji, albo zamawiają posiłki do domu, niemal połowa obecnie wydaje na ten cel mniej. Na największe cięcia zdecydowały się osoby między 35 a 44 rokiem życia (51 proc.) oraz pokolenie 45-54 latków (43 proc.). W najnowszym raporcie Dun & Bradstreet „Data Driven Resilience: How to Grow When Facing an Uncertain Future”, w którym właściciele restauracji odpowiadali na pytanie: Co jest najważniejszym zagrożeniem dla przetrwania ich firmy w 2023 roku? – aż 66,7 proc. polskich właścicieli restauracji stwierdziło, że jest to wzrost cen energii. Temu problemowi na pewien czas zaradziło wprowadzone od listopada ub.r. zamrożenie cen energii dla MŚP, ale 46,7 proc. badanych narzeka na ogólny wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Na trzecim miejscu największych zagrożeń znalazł się słabnący popyt konsumentów – 36,7 proc., a dalej rosnące podatki – 26,6 proc. 20 proc. ankietowanych obawia się ataku cybernetycznego i zachowania ciągłości dostaw. Żaden z respondentów jako zagrożenia dla swojej firmy nie wskazał kłopotów z personelem i braków kadrowych.

Ubywa chętnych do nakrywania stołu

Wystarczy przytoczyć, że od marca 2022 r. do marca 2023 r. tylko żywność zdrożała o niemal 25 proc. Wzrost cen podstawowych składników, bez których nie da się przygotować żadnego dania, okazał się najwyższy na całej liście towarów i usług. Zaś swoje ceny gastronomia i hotele podniosły w tym czasie o 16,9 proc. Dla części klientów



to za dużo, by dalej równie często chodzić do restauracji, ale dla wielu firm gastronomicznych za mało, by przetrwać.

Potwierdzają to statystyki dotyczące zawieszenia działalności gospodarczej. Według wywiadowni gospodarczej Dun & Bradstreet, w 2022 r. działalność zawiesiło blisko 6,5 tys. firm gastronomicznych, niemal trzy razy więcej niż rok wcześniej. Jeszcze gorzej zapowiada się obecny rok. W I kwartale wykreślono już 2,1 tys. przedsiębiorstw gastronomicznych, a zarejestrowano 2,8 tys. Dynamika przyrostu nowych biznesów gastronomicznych na polskim rynku spada. Na koniec 2022 r. zarejestrowanych było 92 tys. podmiotów gastronomicznych. W porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego stanowi to wzrost o zaledwie 3 proc. wobec przyrostu 3,7 proc. w ciągu trudnych lat 2020/2021.

Przybywa długów, najbardziej w cateringu

Przybyło natomiast 146 niesolidnych dłużników widocznych w Rejestrze Dłużników BIG InfoMonitor oraz w bazie informacji kredytowych BIK. Obecnie już 10 615 (aktywnych, zawieszonych i zamkniętych) firm gastronomicznych ma nieopłacone faktury zgłoszone przez wierzycieli do rejestru lub opóźnione o min. 30 dni raty kredytów. Łączne zaległości wyno-

szą 800 mln zł, a przez rok wzrosły o ponad 7 proc. i jest to kolejna taka zmiana w ciągu ostatnich lat. Najwięcej zaległości przypada na stanowiące największą część gastronomicznego biznesu, restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne (PKD 56.10.A). Zaległe zobowiązania, po wzroście w ciągu roku o 5,5 proc., przekroczyły w ich przypadku 629 mln zł. Problemy ma blisko 7900 firm, średnia zaległość to 80 tys. zł. Największy wzrost wartości nieopłaconych zobowiązań na przestrzeni od marca 2022 do marca 2023, odnotowały firmy cateringowe, ich dług po wzroście o 25 proc. opiewa na 60,7 mln zł. Znaczący przyrost długów dotknął również mobilną gastronomię, czyli m.in. food trucki (PKD 56.10.B). Ich długi powiększyły się o 13,6 proc. i wynoszą 38,6 mln zł. Z kolei właścicielom barów, pubów i tawern (PKD 56.30.Z) zaległości wzrosły o 5,4 proc. do 44,9 mln zł. Stosunkowo najlepiej wypada „pozostała działalność gastronomiczna”, m.in. działalność stołówek w zakładach pracy (PKD 56.29.Z), gdzie udało się utrzymać kwotę zaległości na podobnym poziomie jak 12 miesięcy temu i wynosi ona 26,4 mln zł. Szansą, jaką powinni wykorzystać polscy restauratorzy, jest pojawienie się nowej docelowej grupy klientów. Goście z Ukrainy, którzy już na dobre zdomowili się

w naszym kraju, stanowią zarówno grono potencjalnych pracowników, jak i klientów. Jednocześnie jednak mocno rozwijająca się paleta gotowych dań oferowana przez sklepy, stanowi rosnącą konkurencję do stolowania się na mieście. Dzięki gotowym daniom konsumenci oszczędzają, jeśli nie na wyjściu do restauracji, to przynajmniej na zamawianiu posiłków do domu. Niestety dodatkowo uderza to w przedsiębiorców prowadzących działalność gastronomiczną.

Większość firm w kiepskiej kondycji finansowej

Według analiz Dun & Bradstreet większość branży gastronomicznej zmagają się z problemami finansowymi. W przypadku restauracji zaledwie niespełna procent z badanych punktów ma silną sytuację finansową (0,9 proc.), a 30 proc. dobrą. Aż 56 proc. badanych restauracji jest w kondycji raczej słabej, a 12 proc. w bardzo złej. Na tym tle jeszcze gorzej wypada gastronomia jako całość, gdzie 75 proc. firm ma poważne kłopoty finansowe, a tych w bardzo dobrej formie nie ma wcale. Na rynku polskiej gastronomii jest ciągle tłoczno i sporo się dzieje. Jedni zamykają swoje biznesy, inni zmieniają profil działalności, dodają nowe usługi, uruchamiają inne formy dystrybucji, a wszystko po to, by utrzymać przy sobie klienta i zdobyć nowego. Wzrost cen powoduje, że restauratorzy z większą uwagą zaczęli kalkulować możliwości zarobku na oferowanym menu. W efekcie powstają krótkie, bardziej przemyślane karty dań. Jednak, aby wyrównać dwucyfrową inflację i utrzymać zysk na poziomie pozwalającym utrzymać biznes, nie udało się uniknąć konieczności podniesienia cen, co nie umknęło uwadze konsumentów. Biorąc pod uwagę, że koszty życia klientów też wzrosły, jedzenie na mieście stało się większym luksusem, na który można sobie pozwolić rzadziej.

REKLAMA

 Softlex®

Program do
windykacji.

✔ Ponad 20 lat doświadczenia
✔ 350 udanych wdrożeń

www.softlex.pl

W trosce o finanse naszych kontrahentów

Z Jakubem Kosteckim, prezesem zarządu Kaczmarcki Inkasso, rozmawia Katarzyna Mazur.

W I kwartale 2023 r. upadłość ogłosiło w Polsce 105 firm, czyli o 17 proc. więcej niż w IV kwartale 2022 r. O 1/4 wzrosła też liczba restrukturyzacji – było ich aż 1052. Co miało największy wpływ na te wzrosty w sektorze MŚP?

Jeżeli chodzi o sytuację małych i średnich firm, trudno być obecnie optymistycznym. Z badania, które przeprowadziła firma faktoringowa NFG, wynika, że dwie trzecie przedsiębiorców jest zaniepokojonych swoją obecną sytuacją i uważa ją za trudną. Tyle samo bez optymizmu patrzy w przyszłość. Te nastroje to konsekwencja tego, co się wydarzyło ostatnimi czasy. Rosną koszty utrzymania, a także funkcjonowania firm, takie jak koszty paliw, energii, kredytów i leasingu, wynagrodzeń, wszystkie obciążenia podatkowe. Niepokoją też dane Krajowego Rejestru Długów. Zobowiązania, które zostały upublicznione przez KRD, wynoszą ponad 9 mld złotych i w ciągu ostatnich ośmiu miesięcy wzrosły o 850 mln zł. To bardzo duża kwota.

Niewypłacalność przedsiębiorstwa rzadko jest efektem jednorazowego zdarzenia. Zazwyczaj dochodzenie do niej to długofalowy proces pogarszania się płynności finansowej. Jak monitorować sytuację u swoich obecnych i nowych partnerów biznesowych, by uniknąć przykrych niespodzianek?

Przede wszystkim działać. Zdecydowanie lepiej zapobiegać niż później leczyć. Każda firma powinna się zastanowić, co może zrobić, żeby nie dopuścić do tego, by w jej otoczeniu pojawili się kontrahenci, którzy mogą później przenieść swoje niedobre praktyki związane z płatnościami na jej sytuację



Jeżeli dany podmiot sprawdza kontrahentów, ich rzetelność płatniczą i jeżeli korzysta z usług firmy windykacyjnej, to jest bardziej wiarygodny i postrzegany jako odpowiedzialny.

finansową. Oczywiście takie rozwiązania zapewniają Biura Informacji Gospodarczej, m.in. Krajowy Rejestr Długów. Można pobrać raport na temat każdego przedsiębiorcy. Nie trzeba mieć żadnej zgody ze strony takiej firmy, żeby taką informację pobrać. Na podstawie raportu można dowiedzieć się, czy dany podmiot jest odnotowany jako dłużnik, jaka jest kwota takiego zadłużenia, ilu ma wierzycieli, jaki był okres, kiedy te zobowiązania zostały zaciągnięte. W takich raportach można też odnaleźć wskaźnik oceny wiarygodności płatniczej, który też bardzo dobrze przedstawia sytuację finansową danego przedsiębiorcy. Warto też na bieżąco monitorować wszystkich swoich klientów. Przedsiębiorcy mają grupę stałych odbiorców i to trochę usypia ich czujność. Krajowy Rejestr Długów oferuje taką usługę jak monitoring kontrahentów i jeżeli w ramach danego NIP-u cokolwiek się wydarzy, firma od razu zostanie o tym poinformowana i będzie wiedziała, że w rejestrze dłużników pojawiło się nowe zobowiązanie. To daje podstawę do świadomego podejmowania decyzji, co dalej.

Jakie kroki można podjąć, kiedy to nieuregulowane zobowiązanie u naszego kontrahenta już się pojawi?

Jeżeli nieznacznie został przekroczony termin płatności, to w delikatny sposób należy kontrahentowi taką informację przekazać. Można to zrobić samodzielnie, ale również takie działania przekazać do wyspecjalizowanej firmy windykacyjnej, która na pewno pomoże i ma do tego odpowiednie narzędzia. Nam zawsze zależy na utrzymaniu bardzo dobrych relacji pomiędzy stronami. Zakładamy, że doszło do pewnego zdarzenia, które nie jest miłe i dla jednej, i dla drugiej strony. Trzeba z tego wyciągnąć wnioski i doprowadzić do spłaty zadłużenia. Mamy też niestety sytuacje, kiedy kontrahenci nie płacą wcale. Czasem to wynika z ich złej woli, niekiedy z problemów finansowych. Wtedy potrzebne są bardziej konkretne działania. Rekomendujemy wówczas wejście na ścieżkę tzw. windykacji polubownej. Jednym z narzędzi, które również mogą wykorzystać przedsiębiorcy, jest dopisanie do Krajowego Rejestru Długów informacji o tym, że ich kontrahent opóźnia się z płatnościami. To z jednej strony bardzo dobry sposób na zdyscyplinowanie nierzetelnego kon-



trahenta, a z drugiej wyraz odpowiedzialnej społecznie postawy. Informowanie rynku o tym, że dany kontrahent nie płaci, może pomóc innym przedsiębiorcom w uniknięciu współpracy z nierzetelnym podmiotem.

Z badania „Przeterminowanie faktur w polskich przedsiębiorstwach” przeprowadzonego w tym roku przez Kaczmarcki Inkasso wynika, że aż 2/3 mikro-, małych i średnich firm, które dotąd dostawały pieniądze od kontrahentów na czas, zaczęło otrzymywać je z opóźnieniem. To zagraża ich stabilności. Jak zatem kompleksowo chronić finanse firmy? Co dziś na rynku znajdzie przedsiębiorca, który po pierwsze zamierza zabezpieczyć się przed ewentualnymi zatorami płatniczymi, po drugie, jeśli już znajdzie się w trudnej sytuacji ze względu na nieuregulowane zobowiązania kontrahentów, chce odzyskać swoje należności?

Wszystkie rozwiązania dostępne dla przedsiębiorców są dostosowane zarówno do potrzeb mikrofirm i jednoosobowych działalności gospodarczych, jak i dużych korporacji. Jest takie przekonanie, że dostęp do raportu o wiarygodności finansowej kontrahenta to coś drogiego, przeznaczonego tylko dla banków. Tak absolutnie nie jest. Podpisanie umowy z Biurem Informacji Gospodarczej jest bardzo proste. Można to zrobić online, a później na bieżąco korzystać z raportów gospodar-



Na rynku dostępne są fantastyczne narzędzia i firmy powinny z nich korzystać oraz współpracować z profesjonalnymi firmami windykacyjnymi.

czych. Panel klienta pomaga w bardzo łatwy sposób uzyskać niezbędne informacje i świadomie zarządzać ryzykiem finansowym związanym z klientami. Tak działa również dostęp do usług windykacyjnych. Jest banalnie prosty i dostępny dla każdej firmy. Więcej problemów wiąże się raczej z mentalnością, jeżeli chodzi o przekazanie faktur niesolidnego klienta do zewnętrznej firmy windykacyjnej. Ale to nieuzasadniona obawa – jeżeli ma się do czynienia z profesjonalną firmą, to ona w pierwszej kolejności będzie patrzyła na to, żeby utrzymać dobrą relację pomiędzy stronami i oczywiście na to, by pomóc przedsiębiorcy w odzyskaniu pieniędzy za pracę, którą wykonał.

Co musi się wydarzyć, żeby szczególnie mali i średni przedsiębiorcy przestali traktować współpracę z wyspecjalizowanymi firmami windykacyjnymi w kategoriach zła

koniecznego albo ogromnego kosztu? W momencie, kiedy narażają się na utratę przychodów ze względu na nierzetelność partnera, koszt jest przecież jeszcze większy.

Na polu podnoszenia świadomości mamy jeszcze mnóstwo do zrobienia. Myślę, że edukacja ekonomiczna w ogóle jest jeszcze w powijakach. Przedsiębiorcy boją się sprawdzać swoich kontrahentów, twierdząc, że to działanie nie fair. Ja uważam, że nie fair jest niepłacenie na czas. Istnieje też przekonanie, że przekazanie faktur kontrahenta do firmy windykacyjnej po to, żeby ona mogła pomóc w odzyskaniu należności, oznacza zerwanie trwałych relacji pomiędzy klientami, co nie ma nic wspólnego z rzeczywistością. Przedsiębiorcy, którzy zlecają windykację swoich kontrahentów do wyspecjalizowanych firm, boją się także, że będą źle odbierani. A tak nie jest. Robiliśmy jakiś czas temu badania, z których wynika, że jeżeli dany podmiot sprawdza kontrahentów, ich rzetelność płatniczą i jeżeli korzysta z usług firmy windykacyjnej, to jest bardziej wiarygodny i postrzegany jako odpowiedzialny. Zatem podstawowym zadaniem jest wyjście ze stereotypowego, nieuzasadnionego faktami myślenia. Na rynku dostępne są fantastyczne narzędzia i firmy powinny z nich korzystać oraz współpracować z profesjonalnymi firmami windykacyjnymi.

Użył Pan sformułowania profesjonalne firmy windykacyjne. Nasuwa mi się w tym miejscu pytanie dotyczące regulacji zawodu windykatora. Kiedy one wejdą w życie i co zmienią tak dla branży, jak i dla klientów?

Mam nadzieję, że w tej formie, w której została przedstawiona, nie wejdzie w życie. I to nie dlatego, że jestem przeciwny regulacjom, tylko uważam, że po prostu te przepisy zostały przygotowane trochę zbyt szybko, trochę pochopnie. Nie uwzględniają interesów ani konsumentów, ani wierzycieli. Polska i tak będzie musiała wprowadzić pewne regulacje związane z rynkiem zarządzania wierzytelnościami, ponieważ obliguje nas do tego dyrektywa unijna, dyrektywa NPL-owa i do końca tego roku Polska musi taki akt prawny przyjąć. Pracuje nad nim obecnie Ministerstwo Finansów i wydaje się, że to najbardziej właściwe narzędzie do tego, żeby rynek uregulować i docelo-



wo nadzorować. Natomiast projekt ustawy, który aktualnie jest procedowany, to jest autorstwa Ministerstwa Sprawiedliwości i kompletnie nie odnosi się do wytycznych Unii Europejskiej, więc możemy mieć do czynienia z sytuacją, kiedy wejdą w życie dwie ustawy, które tak naprawdę będą dotyczyły tego samego obszaru. Uważam, że to zaowocuje chaosem, a na pewno nie doprowadzi do sytuacji, która będzie wspierała wierzycieli i konsumentów.

Na pewno problemem jest także to, że ustawa próbuje uregulować stan, który funkcjonuje w Polsce od 25 lat. Duże instytucje, takie jak banki, firmy ubezpieczeniowe czy firmy telekomunikacyjne od ponad 25 lat skutecznie outsourcingują cały proces windykacji do firm, które się tym profesjonalnie zajmują. Ustawa może to uniemożliwić. Obsługując na masową skalę klientów strategicznych, takich jak banki, instytucje pożyczkowe, firmy leasingowe, telekomunikacyjne czy ubezpieczeniowe widzimy ich bardzo profesjonalnie podejście do zarządzania własnymi należnościami. Mają pełną świadomość wagi procesu

Więcej problemów wiąże się raczej z mentalnością, jeżeli chodzi o przekazanie faktur niesolidnego klienta do zewnętrznej firmy windykacyjnej. Ale to nieuzasadniona obawa – jeżeli ma się do czynienia z profesjonalną firmą, to ona w pierwszej kolejności będzie patrzyła na to, żeby utrzymać dobrą relację pomiędzy stronami i oczywiście na to, by pomóc przedsiębiorcy w odzyskaniu pieniędzy za pracę, którą wykonał.

windykacyjnego. Firmy te korzystają z naszego doświadczenia, naszych pracowników, z naszych technologii, które rozwijamy od wielu lat i to powoduje, że jesteśmy tak naprawdę partnerami dążącymi do osiągnięcia tego samego celu – odzyskania należności i utrzymania dobrych relacji z ich klientami. Wszystkie działania, które podejmujemy w imieniu i na rzecz naszych klientów strategicznych są realizowane w porozumieniu z nimi. Wspólnie ustalamy zakres działań oraz ich harmonogram. Nasi klienci cyklicznie i bardzo szcze-

gółowo audytują wszystkie procesy, które są przez nas realizowane. Jestem przekonany, że żaden ustawowy nadzór nie będzie miał tak istotnego wpływu na jakość działań podejmowanych przez firmy windykacyjne, jak to jest dzisiaj w przypadku kontroli sprawowanej przez samych klientów.

Dlatego też uważam, że skoro np. banki mają być wyłączone z ustawy, to również powinno to dotyczyć ich pełnomocników procesowych, którzy działają w ich imieniu i pod ich wnikliwym nadzorem.

Dziś liczy się szybkość działania i technologia. W jaki sposób na pracę firm windykacyjnych, szczególnie w zakresie B2 B, wpływają nowoczesne technologie? Czy można zlecić windykację online i czy jest ona dostępna także dla mniejszych przedsiębiorców?

Windykacja online, czyli tak naprawdę możliwość przekazania zlecenia w sposób szybki i prosty, jest dostępna dla każdego. Kaczmarek Inkasso już kilka lat temu uruchomiło serwis WinGO.pl. Przedsiębiorca może nam tą drogą zlecić czynności windykacyjne na trzy sposoby. Pierwszy to zlecenie ze swojego systemu, w którym ma zewidencjonowane wszystkie opóźnione faktury z płatnościami, poprzez wyeksportowanie ich do naszego systemu. Drugi to możliwość wpisania ręcznie danych związanych z określoną wiarygodnością i z konkretnym kontrahentem. Natomiast trzecia i chyba najłatwiejsza metoda to przekazanie nam skanu faktury albo jej zdjęcia, nawet zrobionego telefonem komórkowym. Nasza aplikacja jest dostępna z każdego urządzenia mobilnego. Faktura trafia do nas automatycznie, jest

rejestrowana i już dosłownie po kilku minutach rozpoczynają się pierwsze czynności w tej sprawie. W pierwszej kolejności to jest weryfikacja poprawności. Następnie są to próby nawiązywania kontaktu z dłużnikiem. Następnie oczywiście są podejmowane inne działania, wszystko w zależności od tego, jak mocno jest opóźniona płatność i jakie działania zadeklarował nam klient, przekazując to zlecenie.

Ale trzy lata temu poszliśmy dalej, ponieważ stwierdziliśmy, że może nie warto czekać na klientów, tylko warto wyjść do nich, wyjść do środowiska, w którym na co dzień pracują. Postanowiliśmy nawiązać relacje z producentami systemów finansowo-księgowych ERP czy z dostawcami systemów CRM i doprowadziliśmy do integracji usługi Kaczmarek Inkasso właśnie z tymi systemami. Dzisiaj mamy wdrożone rozwiązania z takimi partnerami jak Comarch, Apfino, Symfonia, inFakt, InSERT, ING Usługi dla Biznesu i wieloma innymi. Dbamy razem z nimi o finanse naszych klientów. Z tych rozwiązań korzystają już setki tysięcy firm.

Całą rozmowę możecie Państwo obejrzeć na FMC27news

Rzetelność polskich przedsiębiorców

77 proc. przedsiębiorców uważa, że podejmując jakiegokolwiek decyzje biznesowe, należy kierować się uczciwością. Z drugiej strony co czwarty przedsiębiorca stawia zysk ponad relacje z klientami, a co trzeci woli przeznaczyć pieniądze na inwestycje niż zapłacić w terminie kontrahentowi. Badanie „Rzetelność w biznesie” przeprowadzone na zlecenie Rzetelnej Firmy, partnera Krajowego Rejestru Długów, rzuca jaskrawe światło na problemy, z którymi każdego dnia mierzą się przedsiębiorcy.

Etyka biznesowa odgrywa ważną rolę w sektorze MŚP. Badanie „Rzetelność w biznesie” przeprowadzone w lutym br. na zlecenie Rzetelnej Firmy pokazuje, że większość przedsiębiorców kieruje się uczciwością w kontaktach z kontrahentami. 87 proc. firm uważa, że w przypadku możliwego opóźnienia płatności należy zawsze powiadomić o tym swojego kontrahenta. W podziale na sektory, największą tego typu wskazań płynie ze strony firm usługowych – 90 proc. Uczciwość wobec partnerów biznesowych jest ważna nie tylko dla polskich przedsiębiorców. Agencja Ipsos Mori na zlecenie EY zapytała o to 4762 osoby zarządzające w firmach i instytucjach z 54 krajów. Dla 97 proc. uczestników „Światowego Badania Uczciwości w Biznesie 2022” wykazywanie się uczciwością jest istotne. Dla ponad połowy najważniejsze w relacjach biznesowych jest przestrzeganie zasad i przepisów.

Jedną z takich zasad jest na przykład zwrot omyłkowej nadpłaty.

Jeśli kontrahent sam nie upomni się o pieniądze, 76 proc. ankietowanych w badaniu Rzetelnej Firmy deklaruje, że odda nadwyżkę. Uważa tak 77 proc. mikrofirm, 67 proc. małych i 74 proc. średnich firm. W podziale na branże znów największą, bo 87 proc. takich „uczciwych” wskazań płynie od firm usługowych. Z kolei na przeciwnym biegunie znajduje się 12 proc. przedsiębiorców, którzy nie zgadzają się ze stwierdzeniem, że taką nadwyżkę należy zwrócić, jeśli kontrahent sam się o to nie upomina.

– Pomyłki w rozliczeniach mogą zdarzyć się każdemu. W takiej sytuacji najważniejsze jest jednak wykazanie się uczciwością i natychmiastowe zwrócenie nadwyżki. Dobrą praktyką może być też potraktowanie nadpłaty za fakturę jako zaliczki na poczet przyszłych dostaw czy realizacji kolejnych projektów, o ile klient wyrazi zgodę na takie rozwiązanie. Jeśli obie strony się zgodzą, pozostaje wówczas sporządzić fakturę zaliczko-

wą. Wyjść z sytuacji jest wiele, ale zdecydowanie najgorszym z nich będzie przywłaszczenie sobie nadpłaty ze wszystkimi konsekwencjami takiego czynu – komentuje Katarzyna Starostka, ekspertka Rzetelnej Firmy.

Między rzetelnością a inwestycją
Mądre dysponowanie budżetem firmowym może znacząco wpłynąć na rozwój i przyszłość przedsiębiorstwa. Trafione inwestycje mogą pchnąć firmę do przodu i zwiększyć konkurencyjność, ale nie zawsze, gdy pojawia się taka szansa, przedsiębiorca ma akurat na koncie wolne środki. Często trzeba wybierać pomiędzy intratną inwestycją a pilnymi wydatkami. Dlatego autorzy badania „Rzetelność w biznesie” sprawdzili, czy w przypadku, gdy istnieje konieczność pokrycia tylko jednego wydatku w danym momencie, przedsiębiorcy wybiorą zapłatę kontrahentowi w terminie czy zainwestują środki finansowe w obiecujące przedsięwzięcie.

36 proc. respondentów, mając wybór pomiędzy inwestycją a opłaceniem rachunków – stawia na terminowe rozliczenie z kontrahentem. Ale też niewiele mniej, bo co trzecia firma, wybiera inwestycję. Wśród branż takie wskazania płyną od firm produkcyjnych (45 proc.), co druga firma transportowa zaś wstrzymuje się od odpowiedzi.

Jednak zdaniem ekspertów, najlepszą długoterminową inwestycją w tym wypadku są... wyłącznie dobre relacje z kontrahentem.

– Richard Branson powiedział, że „okazje biznesowe są jak autobusy, zawsze przyjedzie następny”. Nie warto więc ryzykować wypracowanych, dobrych relacji z kontrahentami tylko po to, żeby złapać autobus. Tym bardziej że z powodu naszych opóźnień w płatnościach lub braku zapłaty, nasz kontrahent sam może wpaść w kłopoty finansowe. A pamiętajmy, że w przypadku mikrofirm już jedna niezapłacona faktura może zachwiać płynnością finansową przedsiębiorstwa. Dobre relacje ciężko potem odbudować, a kolejny autobus prędzej czy później tak przyjedzie – mówi Katarzyna Starostka, ekspertka Rzetelnej Firmy.

Co trzecia mała firma pali mosty, żeby zyskać

Budowanie dobrych relacji pozytywnie wpływa na współpracę. Pozwala też na wypracowanie lepszych warunków transakcji. Czasami jednak relacja bywa przeszkodą w podejmowaniu decyzji biznesowych. Respondentom zadano pytanie: czy jeśli pogorszenie relacji z kontrahentem może zaowocować większym zyskiem, to należy ryzykować i wybrać zysk?

41 proc. przedsiębiorców deklaruje, że waga relacji jest dla nich większa niż sam zysk. Jednak w opozycji do tych deklaracji stoi aż 23 proc. ankietowanych, w tym, co trzecia mała firma, która nie obawia się ryzyka.

Zasadniczo podejmując jakiegokolwiek biznesowe działania, w pierwszej kolejności należy zawsze kierować się etyką – uważa

tak 77 proc. firm. Wśród branż na czołową wysuwa się branża produkcyjna, w której jest 83 proc. takich wskazań. Przeciwnego zdania jest 8 proc. firm, w tym największą budowlanych.

Jednak zdaniem co czwartego przedsiębiorcy zdarzają się sytuacje, w których nie warto być uczciwym. Odmiennego zdania, czyli na bezwzględnie uczciwość w relacjach, stawia ponad połowa przedsiębiorców, w tym 63 proc. firm zajmujących się produkcją.

Co drugi przedsiębiorca wyciąga pomocną dłoń

Co drugi przedsiębiorca sektora MŚP twierdzi, że firmy powinny angażować się w działalność charytatywną i społeczną, a im większa firma, tym większe przekonanie, że tak właśnie należy czynić (50 proc. mikro, 52 proc. małych i 63 proc. średnich firm). Zdaniem 72 proc. przedsiębiorców z branży handlowej działania charytatywne powinny być wpisane w plany każdej firmy.

Co dziesiąty przedsiębiorca produkcyjny uważa jednak, że nie każda firma powinna angażować się w działalność charytatywną, jest to najwyższy wynik negatywny spośród badanych branż.

O badaniu

Badanie „Rzetelność w biznesie” przeprowadzone przez TGM Resorach na zlecenie Rzetelnej Firmy zostało zrealizowane w lutym 2023 r. metodą CAWI na reprezentatywnej próbie 526 mikro, małych i średnich przedsiębiorców.

Szanowni Państwo !

Liderzy windykacji, wyróżnieni w plebiscycie „Gazety Finansowej”, to firmy, dla których priorytetem jest rzetelna troska o finanse kontrahentów. Wychodzą poza stereotypy i zmieniają nasz sposób myślenia o windykacji, budując zdrowe i dobre relacje między wierzycielami i dłużnikami. Edukują i uświadamiają nas w kontekście praw,

które nam przysługują i obowiązków, które mają wobec nas płatnicy, a także informują, jakimi narzędziami możemy dbać o swoje finanse – tak, jeśli chodzi o biznes, jaki i gospodarstwo domowe. Sprawdźcie Państwo, z kim warto współpracować, komu powierzyć trud rozmawiania o zobowiązaniach. Zapraszamy do lektury.

Redakcja

Ranking firm windykacyjnych

	Nazwa firmy	Opis firmy	Liczba spraw przyjętych do windykacji* w 2022 roku	Wartość nominalna spraw przyjętych do windykacji* w 2022 roku
1	Kaczmarek Inkasso	Kaczmarek Inkasso jest ekspertem z zakresu kompleksowego zarządzania wierzytelnościami. Od ponad 30 lat obsługuje zarówno największe korporacje: banki, firmy pożyczkowe, jak i leasingowe, telekomunikacyjne, ubezpieczeniowe, a także małe oraz średnie przedsiębiorstwa ze wszystkich branż. Współpraca ze wszystkimi sektorami gospodarki pozwoliła na wypracowanie różnorodnych modeli prowadzenia postępowań, dostosowanych do poszczególnych grup klientów. Firma wprowadziła na rynek WinGO.pl – nowoczesne narzędzie pozwalające na wygodne i szybkie przekazywanie zleceń do windykacji online bez opłat z góry. Ponadto dzięki integracji usługi windykacyjnej Kaczmarek Inkasso z dowolnym systemem ERP lub platformą do wystawiania faktur i e-księgowości małe i średnie firmy mogą zlecać windykację faktur bezpośrednio z tych systemów. Mocną stroną firmy jest ścisła współpraca z Krajowym Rejestrem Długów Biurem Informacji Gospodarczej, gdzie może upubliczniać dane dłużników. Atutem jest także współpraca z Kancelarią Prawną VIA LEX, która zapewnia kompleksową obsługę na etapie sądowo-egzekucyjnym. Firma była wielokrotnie nagradzana za innowacyjne rozwiązania służące odzyskiwaniu należności, m.in. za usługę Windykacja na koszt dłużnika, WinGO.pl – windykację online dla MŚP. Czterokrotnie zdobyła też prestiżową nagrodę CESSIO Outsourcingu – Serwis Wierzytelności, opartą na wynikach głosowania podmiotów organizujących przetargi na outsourcing zarządzania wierzytelnościami.	3 944 518	13 928 828 430,00
2	Intrum	Intrum to wiodący w branży windykacji dostawca usług zarządzania wierzytelnościami z 25-letnią historią na rynku, co oznacza to, że Intrum jest jedną z pierwszych profesjonalnych firm windykacyjnych działających w naszym kraju. Misją Intrum jest „wyznaczenie drogi ku zdrowej gospodarce” i jest ona niezmiennie od przeszło dwóch dekad. Firma pomaga biznesom – zarówno korporacjom, jak i podmiotom z sektora MŚP – efektywniej prosperować, poprzez oferowanie rozwiązań, które w rezultacie powodują poprawę przepływu pieniężnych i wzmacniają rentowność przedsiębiorstwa w długiej perspektywie czasowej. Intrum pomaga klientom-wierzycielom poprzez dbanie o ich klientów, czyli niosąc pomoc zadłużonym jednostkom. Zapewnienie konsumentom i firmom wsparcia, którego potrzebują, aby uwolnić się od długów, jest sednem działalności Intrum. Oferta Intrum oparta jest na dwóch filarach „produktach”: kompleksowych usługach zarządzania wierzytelnościami i inwestycjach portfelowych. Zarządzanie wierzytelnościami (Credit Management Services) – klienci zlecają Intrum odzyskiwanie należności, dzięki czemu mogą skupić się na tym, co robią najlepiej, zamiast poświęcać czas na działania windykacyjne we własnym zakresie. Inwestycje Portfelowe (Portfolio Investment): Intrum zakupuje portfele długów. Jest to kompleksowa usługa, która zamyka proces dochodzenia wierzytelności dla klientów firmy. Intrum jest również doświadczonym i wiarygodnym partnerem wierzycieli na rynku NPL. Zespół Intrum posiada najwyższy poziom wiedzy eksperckiej w obszarze obsługi prawnej i windykacyjnej wierzytelności zabezpieczonych hipotecznie.	1 840 074	1 459 493 263,56
3	Kancelaria Prawna „LEXUS” M. Bobolewski i Spółka	Kancelaria Prawna LEXUS od lat plasuje się w pierwszej trójce najbardziej zaufanych i skutecznych podmiotów windykacyjnych w Polsce. Od 21 lat specjalizuje się w zarządzaniu portfelami wierzytelności masowych na zlecenie największych banków w naszym kraju, towarzystw ubezpieczeniowych, firm z sektora pożyczkowego, firm leasingowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych. Kancelaria Prawna LEXUS realizuje na szeroką skalę działania windykacyjne dla innych firm windykacyjnych zakupujących portfele wierzytelności na własną księzkę oraz podmiotów reprezentujących inne sektory. Wieloletnie doświadczenie, wysoki poziom zaangażowania oraz wysokie kompetencje pozwoliły zagwarantować klientom wsparcie na każdym etapie działań windykacyjnych: monitoring należności, windykacja polubowna, przedsądowa, skip tracing, windykacja terenowa, windykacja równoległa (realizowana na etapie działań sądowych i egzekucyjnych), inspekcje terenowe, odbiór przedmiotów leasingu, oraz windykacja prawna. Kancelaria Prawna LEXUS posiada również największą w Polsce sieć windykacji terenowej, dzięki czemu jesteśmy w stanie świadczyć masową usługę windykacji należności, gwarantując wykorzystanie nowoczesnych narzędzi windykacyjnych dostosowanych do tego procesu. Kancelaria Prawna LEXUS posiada najnowszą normę ISO 27 001, która jest poświadczaniem najwyższego poziomu profesjonalizmu w zakresie zarządzania bezpieczeństwem informacji, co dodatkowo utwierdza klientów w poczuciu bezpieczeństwa i przekonaniu, że przekazywane dane są zabezpieczone i przetwarzane w sposób profesjonalny.	1 552 780	7 974 895 827,80
4	KRUK	KRUK jest liderem na rynku zarządzania wierzytelnościami w Polsce, gdzie działa już od 25 lat, odzyskując wierzytelności konsumenckie i gospodarcze. W 2011 roku Spółka KRUK zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Emitowane przez Spółkę obligacje są notowane na obligacyjnym rynku Catalyst w Polsce. Firma jest częścią międzynarodowej Grupy KRUK, która prowadzi swoją działalność operacyjną także w Rumunii, Czechach, Słowacji, Włoszech i Hiszpanii. Posiada także aktywa w Niemczech. Grupę tworzą spółki powiązane kapitałowo, które oferują kompleksowy, nowoczesny i zintegrowany pakiet usług. Grupa zajmuje się głównie windykacją wierzytelności nabytych, ale dochodzi też należności na zlecenie banków, firm telekomunikacyjnych, ubezpieczeniowych i innych zewnętrznych podmiotów. Dodatkowo zajmuje się również obsługą wierzytelności korporacyjnych. Grupa KRUK zatrudnia łącznie ponad 3 tys. pracowników i współpracuje z największymi instytucjami finansowymi w Europie. Grupa zarządza sumą bilansową o wartości blisko 7 mld zł i w 2022 r. wypracowała 805 mln zł zysku netto.	771 097	3 088 642 850,46
5	Alektum	Alektum to międzynarodowa firma specjalizująca się w dostarczaniu kompleksowych usług w zakresie zarządzania wierzytelnościami. Jest obecna na 14 rynkach w całej Europie, więc możemy pomóc bez względu na to, gdzie znajduje się klient. Dzięki jednemu systemowi i jednej osobie kontaktowej dla wszystkich krajów może uprościć działalność transgraniczną.	412 527	495 032 400,00
6	Aforti Collections	Aforti Collections jest ogólnopolską spółką specjalizującą się w zarządzaniu należnościami. Jej dewizą jest szukanie optymalnych rozwiązań w obszarze prowadzonej działalności, którą z najwyższą starannością dopasowuje do potrzeb swoich klientów. Niepodważalnym atutem spółki jest autorski system do windykacji, który podnosi skuteczność działań windykacyjnych. Firma świadczy usługi windykacji polubownej (telefonicznej oraz bezpośredniej – podczas wizyt terenowych), a także windykacji sądowo-egzekucyjnej. Specjalizuje się w obsłudze podmiotów zarówno o profilu finansowym (firmy windykacyjne, leasingowe, pożyczkowe), jak i z branży telekomunikacyjnej, ubezpieczeniowej, reklamowej czy też energetycznej.	321 931	792 426 500,55
7	RK Legal (Rączkowski, Kwieciński Adwokaci)	Od 2006 r. firma świadczy kompleksowe usługi prawne dla biznesu. Pod szyldem RK Legal skupia spółki wspierające przedsiębiorców w kwestiach prawnych, zarządzaniu portfelami wierzytelności i ochronie danych osobowych. Zespół kancelarii liczy dziś łącznie ponad 120 osób. RK Legal wspiera w sprawnym odzyskiwaniu należności banki i instytucje pożyczkowe, firmy leasingowe, fundusze sekurytyzacyjne oraz podmioty z branży energetycznej i telekomunikacyjnej. Obsługuje należności korporacyjne B2 C i B2 B również na rynkach zagranicznych, jako członek Euro Collect Net Lawyers – międzynarodowej sieci firm specjalizujących się w obsłudze długów w UE i poza nią. Kancelaria posiada również licencję Komisji Nadzoru Finansowego na zarządzanie funduszami sekurytyzacyjnymi. Firma opracowuje własne, innowacyjne rozwiązania technologiczne, które pozwalają efektywnie zarządzać projektami i na bieżąco raportować klientom postępy prowadzonych spraw.	60 455	209 120 0985,00
8	KANCELARIA PRAWNA INKASO WEC	Kancelaria Prawna Inkaso WEC to spółka wiodąca w Grupie Kapitałowej WEC. Od ponad 10 lat nie tylko kompleksowo obsługuje wierzytelności B2 B, ale też zapewnia przedsiębiorcom rozwiązania pomagające właściwie zweryfikować kontrahentów, sfinansować i zabezpieczyć transakcje.	54 751	114 060 472,63
9	EULEO	EULEO zajmuje się zarządzaniem wierzytelnościami B2 B w Polsce i obrocie międzynarodowym od 2001 r. Grupa EULEO oferuje usługi zapobiegania długom, jak i odzyskiwania należności na rzecz podmiotów polskich i zagranicznych, m.in. takie jak monitoring należności, windykację należności, skip tracing, asset tracing, raporty o firmach, kompleksową obsługę O2 C. Dostarcza klientom platformę windykacyjną Rozważna Firma. Spółka obsługuje pięćset stałych klientów. Działa w międzynarodowej sieci ECA oraz FENCA. Posiada rekomendację Polskiego Związku Zarządzania Wierzytelnościami.	9 000	125 000 000,00
10	Atradius Collections	Strategiczny partner w zakresie windykacji należności B2 B. Celem firmy jest odzyskanie należności i utrzymanie pozytywnych relacji biznesowych między klientami a ich dłużnikami. W pełni angażuje się w dostarczanie klientom usług windykacyjnych o zasięgu globalnym na najwyższym poziomie. Jedną z najważniejszych reguł Atradius jest elastyczność i gotowość uwzględniania indywidualnych oczekiwań klientów, dlatego oferta skierowana do polskich przedsiębiorstw jest dopasowana do polskich realiów gospodarczych. Doświadczeni specjaliści dysponują wiedzą w zakresie lokalnego prawa oraz praktyk windykacyjnych. Firma oferuje pełen outsourcing – od globalnego monitoringu należności, przez windykację polubowną, po postępowania prawne i upadłościowe.	5 857	279 831 075,00



Trudna sytuacja, w której znalazły się przedsiębiorstwa w Polsce, sprawia, że muszą one teraz uważniej nadawać priorytety swoim działaniom, ponieważ złe decyzje mogą je sporo kosztować.

(74 proc.), a nie odkładanie problemu niepłacących klientów w czasie. Z naszego doświadczenia współpracy zarówno z mniejszymi firmami, jak i dużymi korporacjami wynika, że wtedy są największe szanse na odzyskanie należności, a klienci firm (dłużnicy) mogą wcześniej cieszyć się życiem wolnym od długów – zaznacza Krzysztof Krauze, prezes Intrum w Polsce.

Firmy są świadome, że do odpowiedniego zarządzania wierzytelnościami klientów, niezbędne są sprawdzony know-how i technologie. W praktyce jednak sprawa już nie jest taka prosta. Biznesy są powstrzymywane przez przestarzałe systemy i brak właściwych kompetencji, by walczyć z rosnącym problemem opóźnionych płatności. 43 proc. ankietowanych przedsiębiorstw twierdzi, że pilnie potrzebuje unowocześnień swoich platform technologicznych, aby efektywniej zarządzać wierzytelnościami, ale niechętnie inwestuje w dzisiejszym niepewnym środowisku biznesowym. Prawie połowa przedsiębiorców (49 proc.) deklaruje, że chciałaby poprawić zarządzanie opóźnionymi płatnościami, ale uważa to za trudne ze względu na brak odpowiednich umiejętności i zasobów w ich firmach. Czy jest wyjście z tego impasu? – Rozwiązaniem jest współpraca z profesjonalnymi firmami windykacyjnymi, które mają odpowiednią wiedzę i zasoby, by pomóc przedsiębiorcom-wierzycielom w odzyskaniu należnych im pieniędzy. W tym przypadku działanie firmy „na własną rękę” może być mało efektywne i frustrujące. Jak wynika z danych Intrum, biznesy w Polsce poświęcają średnio aż 82 dni w roku, by odzyskać zaległe środki. A mogłyby przeznaczyć ten czas na rozwój – podsumowuje Krzysztof Krauze, prezes Intrum.

O raporcie:

Raport „European Payment Report 2023” bazuje na badaniu, które zostało przeprowadzone jednocześnie w 29 krajach Europy w okresie od listopada 2022 r. do marca 2023 r. W badaniu wzięło udział łącznie 10 556 firm reprezentujących 15 branż. W Polsce w badaniu uczestniczyło 500 przedsiębiorstw.

1. Analiza 2023 vs 2022.

Odzyskiwanie pieniędzy od niepłacących klientów zajmuje mnóstwo czasu

Co było do przewidzenia, przedsiębiorstwa w naszym kraju borykają się ze skutkami wysokiej inflacji i stóp procentowych. Jak wynika z najnowszego raportu Intrum „European Payment Report”, wysokie koszty życia uniemożliwiają konsumentom płacenie rachunków w terminie, co wpływa negatywnie na finanse firm, które poświęcają średnio aż 82 dni w roku, by odzyskać należne im pieniądze!

Klienci niepłacący na czas, którzy są problemem już dla 8 na 10 biznesów w Polsce (79 proc.) i wyższe koszty prowadzenia działalności sprawiają, że przybywa dłużników również wśród przedsiębiorców. Coraz więcej z nich płaci swoim dostawcom po terminie lub jest zmuszonych sięgać po zewnętrzne finansowanie. Walka rosnącym problemem opóźnionych płatności – to najważniejszy priorytet polskich przedsiębiorców na rok 2023.

Wysoka inflacja rujnuje finanse konsumentów i biznesy

Pod koniec zeszłego roku mieliśmy do czynienia z rekordowo wysoką inflacją, która już negatywnie wpłynęła na polską gospodarkę i niestety niewiele wskazuje na to, by coś się miało zmienić w tej kwestii na lepsze w najbliższym czasie. 42 proc. polskich przedsiębiorców biorących udział w badaniu Intrum przewiduje, że minie co najmniej rok, zanim inflacja ustabilizuje się na poziomie 2 proc. lub niższym. 72 proc. uważa, że wysoka inflacja będzie trwała przez rok lub dłużej. 6 na 10 ankietowanych przyzna-

je, że rosnąca inflacja (61 proc.) i stopy procentowe (58 proc.) będą miały wpływ na to, czy ich klienci będą płacić na czas i w całości w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Podobny odsetek respondentów (62 proc.) spodziewa się wzrostu opóźnień w płatnościach w najbliższym czasie, ponieważ ich klienci z trudem wywiązują się ze swoich zobowiązań w dzisiejszym środowisku gospodarczym. – Polscy przedsiębiorcy nie widzą przyszłości swoich firm w jasnych barwach, dlatego, że zagraża im bardzo realnie zjawisko opóźnionych płatności. Klienci niepłacący na czas – czy to z sektora B2 C, B2 B czy z sektora państwowego, są problemem dla 8 na 10 biznesów w naszym kraju. 82 proc. ankietowanych Intrum twierdzi, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy poproszono ich firmy o zaakceptowanie dłuższych terminów płatności niż te, które są dla nich komfortowe. 71 proc. firm zgodziło się na zmienione warunki płatności, bo niejako czuły się do tego zmuszone – komentuje Krzysztof Krauze, prezes

Intrum. Nie dziwi, że w dobie galopującej inflacji i wysokich stóp procentowych luka płatnicza (czas pomiędzy ustalonym terminem zapłaty a momentem, w którym płatność jest faktycznie dokonywana) ponownie wzrosła: w sektorze B2 C wynosi 10 dni (9 w 202 r.), a w sektorze B2 B o 15 dni (wzrost z 11 proc. odnotowanych w 2022 r.). Co pocieszające, w sektorze publicznym luka płatnicza zmalała, chociaż nadal jest znaczna – wynosi 17 dni (a w 2022 r. 22 dni). Podmioty działające w tym sektorze są grupą najmniej rzetelnych płatników – płacą średnio po 69 dniach!

Przedsiębiorcy czekający na swoje pieniądze... stają się dłużnikami

62 proc. ankietowanych firm przyznaje, że z powodu wysokiej inflacji, mają coraz większe trudności, by płacić swoim do-

stawcom na czas. Ponad połowa (56 proc.) deklaruje, że chciałaby płacić im szybciej, ale nie jest to obecnie dla nich wykonalne i muszą prosić swoich partnerów biznesowych o dłuższe terminy płatności (36 proc.). To dla nich ważna kwestia. Terminowe płatności są kluczowe dla budowania i utrzymywania zaufania z naszymi dostawcami i partnerami – tak uważa blisko 7 na 10 (68 proc.) respondentów Intrum.

Inwestycje i plany dotyczące rozwoju odłożone na później...

Trudna sytuacja, w której znalazły się przedsiębiorstwa w Polsce, sprawia, że muszą one teraz uważniej nadawać priorytety swoim działaniom, ponieważ złe decyzje mogą je sporo kosztować. Chociaż rozwój działalności w 2023 r. jest ważny dla 54 proc. firm w naszym kraju, to znacznie większy odsetek twierdzi, że świetle obecnych warunków prowadzenia biznesu, poprawa płynności finansowej (78 proc.) oraz cięcie kosztów (74 proc.) są ich głównymi priorytetami. 4 na 10 biznesów (42 proc.) chce sięgnąć po zewnętrzne finansowanie, (np. zaciągnąć kredyt), w większym wymiarze niż to miało miejsce dotychczas, by zachować konkurencyjność. – Wzmocnienie płynności finansowej w praktyce oznacza ograniczenie zjawiska opóźnionych płatności. Spośród 73 proc. firm pytanych przez Intrum, które stwierdziły, że podejmują kroki w tym kierunku, zdecydowanie najpopularniejszym rozwiązaniem jest skupienie się na wczesnych zaległościach



42 proc. polskich przedsiębiorców biorących udział w badaniu Intrum przewiduje, że minie co najmniej rok, zanim inflacja ustabilizuje się na poziomie 2 proc. lub niższym.